

# Mondialisation et développement

Un regard de l'Amérique latine  
et des Caraïbes

José Antonio Ocampo  
Juan Martin

Editeurs



NATIONS UNIES

CEPALC



Liberté • Égalité • Fraternité  
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

MINISTÈRE DES AFFAIRES  
ÉTRANGÈRES

INSTITUT DES HAUTES ÉTUDES

INEAL

DE L'AMÉRIQUE LATINE



# Mondialisation et développement

## Un regard de l'Amérique latine et des Caraïbes

José Antonio Ocampo  
Juan Martin

Éditeurs



NATIONS UNIES

**CEPALC**

Commission économique  
pour l'Amérique latine  
et les Caraïbes



Liberté • Égalité • Fraternité  
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

MINISTÈRE DES AFFAIRES  
ÉTRANGÈRES

INSTITUT DES HAUTES ÉTUDES

**INREAL**

DE L'AMÉRIQUE LATINE

Institut des hautes études  
de l'Amérique latine

Santiago du Chili, avril 2005

La version originale en anglais de ce livre a été publiée en 2003. Les personnes qui ont participé à cette publication, ainsi que les fonctions qu'elles occupent actuellement sont les suivantes: la réalisation de ce document a été coordonnée par M. José Antonio Ocampo, Secrétaire exécutif de la Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes des Nations Unies (CEPALC) et M. Juan Martin, conseiller spécial du Secrétaire exécutif, avec le concours de M. Reynaldo Bajraj, Secrétaire exécutif adjoint et Mme María Elisa Bernal, assistante spéciale du secrétariat de la Commission.

Mme Alicia Bárcena, Directrice de la Division du développement durable et des établissements humains, M. Juan Carlos Ramírez, Directeur du Bureau de la CEPALC à Bogotá, Mme Vivianne Ventura-Dias, Directrice de la Division du commerce international et de l'intégration, ainsi que M. Eugenio Lahera, consultant, ont contribué à la rédaction des différents chapitres.

Rudolf Buitelaar, Inés Bustillo, Mario Cimoli, Ricardo Ffrench-Davis, Manuel Marfán, María Ángela Parra, Wilson Peres, Andrés Solimano, Miguel Villa, ainsi que les consultants Armando Di Filippo, Edmund FitzGerald, Stephany Griffith-Jones, Gabriel Palma et Jaime Ros ont également apporté leur concours à ce livre.

La présente édition en français de l'ouvrage "Globalization and Development. A Latin American and Caribbean Perspective" bénéficie du soutien de la Coopération française. Sa publication et diffusion s'inscrivent dans le cadre des activités de l'Accord de coopération entre la CEPALC et le Ministère des Affaires étrangères de France.

Couverture: María José Fausto Etchevers

---

Publication des Nations Unies

ISBN: 92-1-221045-7

LC/G.2260-P

Original: Anglais

N° de vente: F.05.II.G.54

Copyright © Nations Unies, avril 2005. Tous droits réservés

Imprimé aux Nations Unies, Santiago du Chili

---

Les demandes de reproduction de cet ouvrage doivent être adressées au Secrétaire du Comité de publications, siège des Nations Unies, New York 10017, États-Unis. Les états membres et les organismes gouvernementaux peuvent reproduire cet ouvrage sans autorisation préalable mais sont priés de mentionner la source et d'en informer les Nations Unies.

## Table des matières

Avant-propos .....	9
Chapitre 1	
Le caractère historique et multidimensionnel de la mondialisation.....	13
1. Le processus de mondialisation économique .....	14
2. Les volets non économiques.....	20
3. Risques et opportunités .....	26
Chapitre 2	
Le commerce international et la nouvelle structure productive mondiale .....	31
1. Le commerce international.....	31
2. La nouvelle structure productive mondiale.....	57
Chapitre 3	
La mobilité internationale du capital et de la main-d'œuvre.....	77
1. Finances internationales et régimes macro-économiques.....	78
2. Migration internationale.....	106
Chapitre 4	
Inégalités et asymétries de l'ordre mondial .....	113
1. Inégalités de la répartition du revenu mondial .....	114
2. Asymétries de base de l'ordre mondial .....	128

## Chapitre 5

Un programme pour l'ère mondiale .....	147
1. Principes fondamentaux pour construire un ordre mondial meilleur.....	148
2. Les stratégies nationales face à la mondialisation.....	158
3. Le rôle crucial de l'espace régional .....	173
4. Le programme mondial .....	179
Bibliographie .....	205
Note de l'Institut des hautes études de l'Amérique latine (IHEAL).....	221

## Tableaux, graphiques et encadrés

### Tableaux

Tableau 2.1	Exportations par régions d'origine.....	35
Tableau 2.2	Croissance du PIB: monde et principales régions, 1820-1998.....	41
Tableau 2.3	Structure des importations mondiales par origine et destination, 1985 et 2000.....	45
Tableau 2.4	Produits dynamiques et non dynamiques dans les importations mondiales, 1985-2000 .....	46
Tableau 2.5	Structure exportatrice par type de situation compétitive .....	49
Tableau 2.6	Investissements directs étrangers.....	70
Tableau 2.7	Entrées d'investissement directs étrangers .....	72
Tableau 2.8	Concentration géographique de filiales étrangères d'industries manufacturières sélectionnées, par intensité technologique, 1999 .....	74
Tableau 3.1	Actifs financiers des investisseurs institutionnels: sélection de pays de l'OCDE.....	86
Tableau 3.2	Courants financiers nets, 1973-1999 .....	96
Tableau 3.3	Courants financiers nets, 1990-1999 .....	99
Tableau 3.4	OCDE: les 10 principaux pays récepteurs d'immigrants .....	108
Tableau 3.5	Organisation de coopération et de développement économiques: pays d'origine des immigrants des principaux pays récepteurs en 1999 .....	109
Tableau 4.1	Évolution des disparités entre régions.....	115
Tableau 4.2	Indices d'inégalité du revenu par habitant dans le monde .....	118

Tableau 4.3	Écart type de la croissance du PIB par habitant .....	120
Tableau 4.4	Tendance mondiale de l'inégalité du revenu, 1975-1995 .....	123
Tableau 4.5	Asymétries internationales: participation des pays en développement à l'économie mondiale.....	133

### Graphiques

Graphique 1.1	Ratification des conventions sur les droits de l'homme .....	21
Graphique 2.1	Commerce et produit mondial, 1870-1998.....	33
Graphique 2.2	Croissance des exportations et du PIB par pays (35 pays) .....	36
Graphique 2.3	Exportations d'Amérique latine, 1950-1998 .....	38
Graphique 2.4	Croissance du commerce et du PIB en Amérique latine, 1870-1998 .....	51
Graphique 2.5	Relations entre croissance économique, commerce et retard technologique en Amérique latine, 1950-2000.....	53
Graphique 2.6	Désindustrialisation, commerce extérieur, emploi et revenu .....	56
Graphique 3.1	Fonds monétaire international: total de crédits et prêts en vigueur, 1950-2001 .....	83
Graphique 3.2	Instruments financiers dérivés négociés en bourse .....	88
Graphique 3.3	Marges sur marchés émergents .....	92
Graphique 3.4	Courants nets acheminés vers les pays en développement .....	94
Graphique 3.5	Crédits des institutions financières internationales.....	102
Graphique 3.6	Dettes extérieures .....	104
Graphique 4.1	Inégalité internationale, pondérée par la population, 1950-1998.....	121
Graphique 4.2	Inégalité mondiale des revenus individuels, 1820-1992 .....	123
Graphique 4.3	Inégalité et revenu par habitant .....	126
Graphique 4.4	Instabilité de la croissance économique.....	135

### Encadrés

Encadré 1.1	Inclusion et identité: la question ethnique.....	23
Encadré 2.1	Détérioration à long terme des prix des matières premières.....	47

Encadré 3.1	Taux d'intérêt et les marges des obligations sur les marchés émergents.....	97
Encadré 4.1	Distribution mondiale des activités de recherche et développement .....	132
Encadré 5.1	Les relations économiques entre Porto Rico et les États-Unis.....	194

## Avant-propos

La pensée latino-américaine est, selon certains, une éternelle tentative de concilier modernisation et identité. Dès sa création, la CEPALC a participé à cette démarche et a proposé, à la lumière de la spécificité des situations régionales, de transformer le processus de production dans un climat d'équité sociale et, plus récemment, de pérennité de l'environnement. Cette tâche s'inscrit désormais dans le contexte de la mondialisation, qui est également le fil conducteur de ce livre. Il s'agit donc d'une analyse critique des possibilités que la mondialisation offre au monde en développement, mais aussi des asymétries et des risques qui peuvent accompagner ce processus et freiner le développement faute de disposer d'un cadre institutionnel adéquat aux échelons national, régional et mondial. S'il est vrai que les considérations conceptuelles de base utilisées ici concernent une région particulière du monde en développement, à savoir l'Amérique latine et les Caraïbes, cette réflexion prétend aborder un champ analytique plus vaste qui pourrait intéresser d'autres régions.

La mondialisation économique est un processus profondément enraciné dans l'histoire. La phase actuelle du processus présente, à certains égards, des caractéristiques communes avec les étapes antérieures, mais également des aspects nouveaux, à savoir un accès massif à l'information en temps réel, une planification à l'échelle mondiale de la production des sociétés transnationales, le développement du libre-échange, bien qu'encore restreint par diverses modalités protectionnistes dans le monde industrialisé, la simultanéité paradoxale d'une forte mobilité des capitaux et de sérieuses entraves à la migration

de la main-d'œuvre, une vulnérabilité et une interdépendance croissantes des environnements, ainsi qu'une tendance sans précédent à l'homogénéisation des institutions. Cette homogénéisation des normes est toutefois biaisée car seuls les agents internationaux les plus puissants ont réussi à faire accorder la primauté à leurs intérêts. Ce processus se traduit donc par une action fragmentaire à l'échelon international. Ces deux caractéristiques de l'ordre actuel, à savoir son aspect biaisé et incomplet, ont de graves retombées en termes d'analyse et d'action publique.

Par ailleurs, la perspective de la mondialisation exposée dans ce livre met surtout l'accent sur son aspect multidimensionnel et, partant, sur le fait que ce processus n'est pas seulement régi par des facteurs économiques. L'un de ces aspects, baptisé "mondialisation des valeurs" par la CEPALC, est l'extension graduelle de principes éthiques communs, tels que les déclarations des droits de la personne et les principes consacrés dans les sommets de l'Organisation des Nations Unies. Par ailleurs, ces processus constituent l'héritage d'une longue histoire de combats menés par la société civile internationale en faveur des droits de l'homme, de l'équité sociale, de l'égalité entre les sexes, de la protection de l'environnement et, plus récemment, de la mondialisation de la solidarité et du droit à la différence.

La vitalité de ces processus contraste, paradoxalement, avec l'absence d'une internationalisation réelle de la politique. Cette dissonance entre les problèmes mondiaux et les processus politiques nationaux s'est traduite par une gouvernabilité lacunaire à l'échelon planétaire qui aggrave les tensions engendrées par la mondialisation en termes de possibilités et de risques. Le fait que l'espace politique continue essentiellement de relever du domaine national entraîne, par ailleurs, de sérieuses conséquences pour l'agencement international. Cela implique notamment que la défense de la démocratie en tant que valeur universelle n'a de sens que dans la mesure où les processus nationaux de représentation et de participation déterminent les stratégies de développement économique et social et servent à arbitrer entre les différents secteurs diversement touchés par le processus de mondialisation.

Plusieurs volets de la mondialisation sont riches en opportunités pour les pays en développement: ce processus leur permet notamment d'avoir accès à de plus grands marchés, de pouvoir disposer de capitaux et de technologies provenant du monde entier, mais aussi de défendre les droits de la personne et d'autres valeurs universelles. En contrepartie, le plus grand risque est peut-être de rester en marge du processus. En effet, la mondialisation est en même temps porteuse de risques associés à de nouvelles sources de déséquilibre (d'ordre commercial et surtout

financier), de risques de marginalisation pour les pays mal préparés aux fortes exigences de compétitivité propres au monde contemporain et de risques d'aggravation de l'hétérogénéité structurelle entre secteurs sociaux et régions au sein des pays qui s'incorporent de façon partielle à l'économie mondiale. Les facteurs déterminants pour tirer parti des opportunités et réduire les risques constitueront les stratégies nationales et régionales d'intégration à ce processus, de même que sera déterminante la nature des instances mondiales dans lesquelles s'inscrivent ces stratégies.

Une réponse volontariste semble donc constituer la solution la plus raisonnable devant la complexité du processus de mondialisation. L'histoire démontre, par ailleurs, qu'à longue échéance, la seule résistance à des processus d'une telle envergure est un effort vain. Il n'en faut pas pour autant considérer la mondialisation comme un phénomène naturel immuable qui ne peut susciter que lamentations ou fascinations. L'histoire même de la mondialisation et les diverses modalités de développement et d'intégration à l'économie mondiale affichées par les différents pays industrialisés et en développement ne font que corroborer l'existence d'une multitude d'options en matière d'agencement mondial.

Le présent ouvrage est divisé en cinq chapitres. Le premier met en évidence le caractère multidimensionnel de la mondialisation, situe la phase actuelle dans le processus historique d'internationalisation de l'économie mondiale et passe brièvement en revue ses volets sociaux, politiques et culturels. Les deux chapitres suivants sont consacrés à l'étude de l'évolution des aspects économiques du processus de mondialisation. Le chapitre 2 concerne les tendances du commerce international et de la nouvelle structure de production à l'échelle mondiale. Le chapitre 3 porte sur l'analyse de la mobilité internationale du capital, dans le contexte des divers régimes macro-économiques qui caractérisent l'économie mondiale, ainsi que de la main-d'œuvre. Le chapitre 4 est consacré à l'évolution des inégalités de revenu et des asymétries fondamentales qui accompagnent l'agencement mondial actuel. Le dernier chapitre, le chapitre 5, propose une série d'actions à mener pour cette ère planétaire. Diverses mesures, fondées sur certains principes fondamentaux, tels que l'existence d'institutions mondiales respectueuses de la diversité, la complémentarité entre les instances mondiales, régionales et nationales, ainsi que la participation des pays sur un même pied d'égalité dans le cadre de normes adéquates de gouvernabilité, sont présentées en détail afin de réaliser les trois objectifs prioritaires du nouvel ordre international, à savoir la fourniture de biens publics mondiaux, l'atténuation graduelle des asymétries mondiales et la construction progressive d'une action sociale internationale fondée sur les droits.



## Chapitre 1

### **Le caractère historique et multidimensionnel de la mondialisation**

Le concept de mondialisation a été au centre des débats des instances académiques et politiques tout au long de cette dernière décennie, bien que faisant l'objet d'interprétations diverses.

Ce terme est employé ici pour désigner la prépondérance croissante des processus financiers, économiques, environnementaux, politiques, sociaux et culturels à l'échelle mondiale, vis-à-vis de ces mêmes processus à l'échelon régional, national et local. Cette approche met l'accent sur le caractère multidimensionnel de la mondialisation. En effet, bien que très prononcé, le volet économique de ce processus évolue en parallèle avec d'autres phénomènes non économiques, qui possèdent leur dynamique propre et dont le déroulement ne relève donc pas d'un déterminisme économique. Qui plus est, un élément central du processus est la tension résultant de la coexistence de ces différents volets. Sur le plan économique, mais avant tout au sens le plus large du terme, le processus actuel de mondialisation est imparfait, asymétrique et profondément lacunaire en termes de gouvernabilité.

La dynamique du processus de mondialisation est largement déterminée par la participation inégale des différents agents concernés. Son évolution a été essentiellement conditionnée par les gouvernements des pays développés et les sociétés transnationales, plutôt que par les gouvernements des pays en développement et les organisations de la société civile. De même, certains acteurs, en particulier les gouvernements

des pays développés, se réservent et exercent le droit d'intervenir de façon unilatérale et bilatérale, ainsi que celui de participer simultanément aux débats et négociations qui se déroulent à l'échelon régional et mondial.

Le concept utilisé ici, en tant qu'élément positif et à titre analytique, s'oppose à la vision normative du processus, présentée comme la seule voie possible de totale libéralisation des marchés mondiaux et d'intégration à ces derniers, constituant le destin inévitable et souhaitable de l'humanité tout entière.<sup>1</sup> Ce caractère inévitable est démenti par l'histoire du XX<sup>e</sup> siècle, et notamment par une phase prolongée et polémique qui a pris le contre-pied de l'internationalisation durant la période de l'entre-deux-guerres. L'évolution des institutions multilatérales qui a accompagné ce processus et les controverses actuelles à propos de la gouvernabilité mondiale témoignent du fait qu'il n'existe pas d'agencement international unique, de même qu'il n'existe pas une seule manière de répartir les fonctions entre les institutions et organisations d'ordre mondial, régional et national. D'autre part, la situation des pays développés et en développement révèle l'existence de multiples modalités d'insertion à l'économie mondiale (CEPALC, 2000a; Albert, 1993; Rodrik, 2001b). Cette disparité obéit à l'histoire de chaque pays, ainsi qu'à sa façon d'évaluer les possibilités et les risques impliqués par l'insertion.

Ce chapitre offre une vision d'ensemble préliminaire du processus de mondialisation. Le lecteur y trouvera d'abord une description générale, notamment quant au caractère historique et aux volets économiques du processus, puis une analyse des principaux facteurs non économiques (principes éthiques, culturels et politiques), et finalement, une étude des possibilités et des risques inhérents à ce phénomène.

## **1. Le processus de mondialisation économique**

Le processus actuel d'internationalisation débute avec l'émergence du capitalisme en Europe, à la fin du Moyen Âge, de la nouvelle approche scientifique et culturelle incarnée par la Renaissance, et la formation des grandes nations européennes et de leurs empires. L'expansion du capitalisme est le seul phénomène historique qui ait été d'envergure réellement planétaire, bien que partielle. L'histoire de l'Amérique latine et des Caraïbes a été, plus intensément que d'autres régions en développement, étroitement liée à ce phénomène, dès la fin du XV<sup>e</sup> siècle.

---

<sup>1</sup> Helleiner (2000) présente une comparaison entre ces deux perspectives.

Dans le processus de mondialisation qui s'est déroulé au cours des cent trente dernières années, les historiens modernes distinguent plusieurs étapes qui seront reprises, avec quelques adaptations, dans cet ouvrage.<sup>2</sup> La première phase de mondialisation, qui s'étend de 1870 à 1913, a été caractérisée par une forte mobilité des capitaux et de la main-d'œuvre, de même que par un essor commercial fondé moins sur le libre-échange que sur la réduction des coûts de transports. Cette phase de mondialisation a été interrompue par la Première Guerre mondiale, qui a marqué le début d'une période marquée, en premier, par l'impossibilité, dans les années 20, de renouer avec les tendances qui avaient caractérisé l'étape antérieure et une nette régression du phénomène de la mondialisation dans les années 30.

La fin de la Deuxième Guerre mondiale marque le début d'un renouveau du mouvement d'intégration à l'échelle mondiale. C'est au cours de cette étape qu'il convient de faire la distinction entre la deuxième et la troisième phases de la mondialisation. Le point d'inflexion, qui se situe au début de la décennie 1970, a marqué le passage de la deuxième à la troisième phase, avec la désagrégation du régime de réglementation macro-économique mis en place en 1944, à Bretton Woods, le premier choc pétrolier, la mobilité croissante des capitaux privés, dont le rythme s'est accéléré à partir des deux phénomènes précédents, et la fin de "l'âge glorieux" de la croissance des pays industrialisés, 1950-1973 (Marglin et Schor, 1990). Le point d'inflexion considéré étant 1973, la deuxième phase de la mondialisation peut donc être considérée comme la période correspondant à 1945-1973. Cette étape a été marquée par un effort notable pour mettre en place des institutions internationales de coopération financière et commerciale, ainsi que par une forte expansion des échanges commerciaux de produits manufacturés entre les pays développés et par l'existence d'une pléiade de modèles d'organisation économique et une mobilité restreinte des capitaux et de la main-d'œuvre. Durant les vingt-cinq dernières années du XX<sup>e</sup> siècle (à partir de 1973), une troisième phase de mondialisation se précise avec, comme principales caractéristiques, la généralisation graduelle du libre-échange, la présence croissante sur la scène mondiale de sociétés transnationales dont le fonctionnement est celui de systèmes internationaux de production intégrée, l'essor et la forte mobilité des capitaux, ainsi qu'une tendance

---

<sup>2</sup> Voir Maddison (1991, 1995 et 2001); O'Rourke et Williamson (1999); Dowrich et DeLong (2001); Lindert et Williamson (2001) et O'Rourke (2001). Le point de départ aux alentours de 1870 a été situé, quelque peu arbitrairement, mais il reflète l'intégration internationale embryonnaire et encore limitée (même sur le plan intérieur, dans les grands territoires nationaux) des marchés des biens, des capitaux et de la main-d'œuvre enregistrée jusqu'à cette date, ainsi que la portée restreinte du processus d'industrialisation dans la plupart des pays qui constituaient le noyau de l'économie mondiale.

notable à l'homogénéisation des modèles de développement, malgré la persistance de mécanismes sélectifs de protection commerciale et de fortes limitations des flux de main-d'œuvre.

Ce long processus prend sa source dans les révolutions technologiques successives et, notamment, dans leurs conséquences en termes de réduction des coûts de transport, d'information et de communication.<sup>3</sup> Le rétrécissement radical de l'espace, au sens économique du terme, est la résultante de l'abaissement des coûts et de la création de nouveaux moyens de transport, sur lesquels vient se greffer la possibilité de transmettre l'information en temps réel, depuis l'invention du télégraphe puis avec le développement du téléphone et de la télévision. Cependant, l'accès massif à l'information n'a été rendu possible que grâce aux technologies de l'information et des communications mises au point au cours de ces dernières années qui se sont traduites par une baisse radicale du coût de l'accès à l'information, ce qui n'a pas été le cas pour le coût du traitement et, partant, l'emploi efficace de l'information.

Les progrès accomplis dans les domaines du transport, de l'information et des communications s'inscrivent dans un contexte plus vaste d'innovations technologiques qui ont engendré des percées sans précédent en matière de productivité, de croissance économique et de commerce international. Les grandes capitales des pays européens sont liées au commerce international depuis la naissance même du capitalisme moderne (Braudel, 1994). L'internationalisation de la production des entreprises remonte à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, sous l'effet de la concentration économique dans les pays industrialisés, qui donna et donne encore origine aux grandes sociétés transnationales. À partir des années 1970, le phénomène de la sous-traitance internationale de tâches à plus forte intensité de main-d'œuvre s'est répandu, notamment dans le domaine de l'assemblage ou la *maquila*, à la faveur de la réduction des coûts de transport et des normes commerciales adoptées dans les pays industrialisés. Ce phénomène a été le premier pas sur la voie de la construction de systèmes internationaux de production intégrée qui permettent la segmentation de la production en différentes phases ("démembrement de la chaîne de valeur") et la spécialisation d'installations ou d'entreprises sous-traitées dans différents pays en termes de production de certains composants, de réalisation de certaines phases du processus de production et d'assemblage de certains modèles.

---

<sup>3</sup> Ce processus serait, en effet, inconcevable sans le chemin de fer, la navigation à vapeur et le télégraphe au XIX<sup>e</sup> siècle; la construction de canaux inter-océaniques (Suez en 1869 et Panama en 1903); l'automobile, l'avion, le téléphone et la télévision au XX<sup>e</sup> siècle; et, bien entendu, la révolution technologique de l'information et des communications au cours des dernières décennies de ce même siècle.

Ces transformations intervenues dans la structure de production et le commerce ont joué en faveur de grandes sociétés ou de conglomérats d'entreprises. Il existe en effet une corrélation étroite entre l'émergence des systèmes internationaux de production intégrée, l'essor des flux commerciaux et d'investissements directs étrangers, et le rayonnement croissant des sociétés transnationales. Le facteur essentiel de ce processus a été indéniablement la libéralisation du commerce, de flux de capitaux dans les pays en développement, phénomène qui s'est intensifié au cours des deux dernières décennies. Une telle donne contribue à expliquer le flot d'investissements étrangers et la forte concentration de la production à l'échelle mondiale qui ont marqué la dernière décennie du XX<sup>e</sup> siècle.

À l'instar des échanges commerciaux, les transactions financières internationales ont vu le jour en Europe et ont coïncidé avec la naissance même du capitalisme moderne (Kindleberger, 1984; Braudel, 1994). Au XIX<sup>e</sup> siècle, Londres était le principal centre financier international, période durant laquelle l'étalon-or s'est consolidé comme système des règlements internationaux et de régulation macro-économique. Ses concurrents étaient Paris et ensuite New York, au début du XX<sup>e</sup> siècle. Durant la première phase de mondialisation, les principales modalités des mouvements internationaux de capitaux à long terme étaient la souscription au capital pour la réalisation de grands projets, en particulier d'infrastructures et en rapport avec les ressources naturelles. C'est aussi à cette époque qu'est né le financement du commerce international, qui a permis l'émergence d'un réseau bancaire embryonnaire à l'échelle internationale. Les différents types de financement à long terme ont connu des crises récurrentes et ont pratiquement disparu à la suite de la dépression mondiale des années 30, avec l'effondrement de l'étalon-or et les moratoires massifs qui l'ont accompagnée. Aussi les accords de Bretton Woods sont-ils adoptés en 1944 pour mettre en place un système multilatéral de régulation macro-économique, fondé sur des taux de change fixes mais ajustables et sur l'apport d'un soutien financier aux pays touchés par des crises de la balance des paiements. C'est à cette période que se met en place un système de financement international, tant à l'échelon national (banques d'exportation et d'importation) que multilatéral (Banque mondiale et, ultérieurement, la Banque interaméricaine de développement et d'autres banques régionales).

Par ailleurs, la résurgence du financement privé international à long terme à partir des années 60 est attribuable non seulement à la nouvelle phase de stabilité économique à l'échelle mondiale, mais aussi à une succession de facteurs, à savoir l'excédent en dollars accumulé au cours de cette décennie puis avec les pétrodollars dans la décennie suivante, l'abandon du système des parités fixes de Bretton Woods et le flottement des principales devises au début des années 70, le dynamisme

de l'épargne institutionnelle dans les années 80, en particulier aux États-Unis et au Royaume-Uni, ainsi que sur la mise en place d'un marché de plus en plus vaste d'instruments financiers dérivés durant les dix dernières années du XX<sup>e</sup> siècle, grâce auxquels il a été possible de limiter les risques des différents actifs et passifs financiers.

La mondialisation des finances a été plus rapide que celle du commerce et de la production, ce qui permet d'affirmer, à juste titre, que l'époque actuelle se caractérise par une hégémonie de la dimension financière vis-à-vis des éléments réels (CEPALC, 2001b). Ces deux processus ont pour toile de fond un réaménagement institutionnel de grande envergure à l'échelon mondial, axé sur la libéralisation des transactions économiques internationales, courantes et de capital. L'élaboration de nouvelles règles économiques à l'échelon planétaire reste toutefois insuffisante sur le plan institutionnel.

Parallèlement, la libéralisation ne s'est toutefois pas appliquée aux flux de main-d'œuvre qui sont restés strictement réglementés par les autorités nationales (sauf parmi les pays membres de l'Union européenne). Il s'agit là d'une des principales différences entre la première phase et l'étape actuelle de mondialisation. La première a été marquée par deux grands courants migratoires: le premier constitué par la main-d'œuvre d'origine européenne allant vers les zones tempérées, et le deuxième, de main-d'œuvre d'origine asiatique vers les zones tropicales. Ces deux courants représentent, conjointement, près de 10 % de la population mondiale de l'époque (Banque mondiale, 2002b).

De plus, en ce qui concerne les courants de main-d'œuvre non qualifiée, la réglementation est très restrictive, ce qui a encouragé les migrations clandestines. D'une part, cette situation expose les migrants clandestins aux abus des trafiquants de main-d'œuvre, aggrave leur vulnérabilité face aux autorités et crée une nouvelle pression à la baisse sur la rémunération du travail peu qualifié dans les pays de destination. D'autre part, la préférence pour la main-d'œuvre qualifiée se traduit par un exode des ressources humaines les mieux qualifiées, déjà relativement rares, dans les pays en développement. La segmentation de la mobilité des travailleurs contribue donc à accentuer les disparités des revenus en fonction du niveau de qualification, aussi bien dans les pays de destination que ceux de départ.

D'autres évolutions, étroitement associées à l'activité économique, ont acquis une importance considérable à l'échelle mondiale. Tel est le cas des problèmes environnementaux dont la portée est devenue planétaire. Au cours des trois dernières décennies, les faits et les études scientifiques ont mis en évidence une situation sans précédent à l'échelon mondial, résultant des effets cumulatifs des activités humaines dont l'incidence se fait sentir dans le

monde entier, tels que le réchauffement de la planète, la diminution de la couche d'ozone stratosphérique, l'appauvrissement de la biodiversité, ainsi que la progression de la désertification et de la sécheresse, autant de facteurs qui acquièrent une dimension perverse, celle de "fléaux publics mondiaux". Les progrès scientifiques ont mis en évidence un tissu de causes et d'effets, découlant d'activités humaines ayant une incidence sur l'environnement de toute la planète, faisant ressortir la plus grande vulnérabilité environnementale et l'interdépendance entre pays, quel que soit leur degré de développement.

Pour faire face à cette situation qui implique de nouvelles obligations dans la coopération internationale, un grand nombre de conférences et de sommets mondiaux se sont tenus durant la décennie 90 et des accords multilatéraux se rapportant à l'environnement ont été conclus dans la décennie 90. Ces actions témoignent de la position volontariste des gouvernements qui souhaitent coopérer à la protection et à la gestion des biens publics mondiaux sur la base de mécanismes multilatéraux d'un nouveau type et se sont, par ailleurs, ralliés aux principes d'équité dans le partage des responsabilités et des coûts à répartir entre les États riches et pauvres pour corriger les dommages causés à l'environnement. Dans ce contexte, le volet environnemental acquerra une importance croissante comme domaine de négociations entre les pays en développement et les pays industrialisés. Au vu de l'importance des services prêtés à l'environnement mondial par les régions riches en biodiversité ou fortement boisées du monde en développement, tels que le stockage de dioxyde de carbone (principal responsable du changement climatique en raison de l'effet de serre), les pays en développement peuvent et doivent jouer un rôle central dans la solution des problèmes mondiaux. Les réponses avancées jusqu'à présent sont toutefois absolument insuffisantes face à l'ampleur acquise par les problèmes, notamment à la lumière de la menace qu'ils représentent en termes de pérennité de la croissance économique.

Un achèvement particulièrement notable en la matière au cours de la décennie 90 est la consécration à l'échelon international de nouveaux principes juridiques en matière d'environnement et de développement, dont le plus important est le Principe 7 relatif aux "responsabilités communes mais différenciées" de la Déclaration de Rio sur l'environnement et le développement, adoptée au Sommet de la Terre tenu à Rio de Janeiro en 1992. Ce principe reconnaît explicitement la dette en matière d'environnement contractée par les pays développés à l'égard du reste de la communauté internationale à la suite de la série d'externalités et d'effets cumulatifs à l'échelon mondial résultant de leur processus d'industrialisation. Ce principe jette les bases politiques pour que les pays industrialisés assument, dans le cadre des accords

multilatéraux, des engagements plus substantiels que les pays en développement en matière d'environnement. Il faut souligner que ce principe implique également une reconnaissance explicite du fait qu'il n'est ni possible ni souhaitable que les règles du jeu soient uniformes pour tous dans le domaine de l'environnement, à la différence des principes qui régissent les aspects économiques de la nouvelle architecture internationale.

Une autre forme des "fléaux publics mondiaux", qui relève également du domaine économique, est l'expansion de la délinquance internationale: la production, le trafic et la consommation de stupéfiants, et leur étroite relation avec le financement du terrorisme, la contrebande d'armes et la circulation internationale de capitaux illicites rendue possible par le trafic de stupéfiants et de différentes formes de corruption qui vont au-delà des frontières nationales. Les autorités ont été lentes à reconnaître la nécessité de contrôler la circulation de ce genre de capitaux, tant dans les pays en développement que développés et dans les centres financiers extraterritoriaux (*off-shore*), car ce contrôle implique l'imposition de contraintes à l'application du secret bancaire et la mise en place de mécanismes spéciaux de contrôle de la circulation de fonds d'origine illicite. Les systèmes proposés jusqu'ici ne prévoient malheureusement pas de mesures à adopter à l'échelon international pour combattre les différents types de corruption qui touchent plus particulièrement les pays en développement, tels que la fraude fiscale, la fuite illégale de capitaux, les pots-de-vin et l'enrichissement illicite.

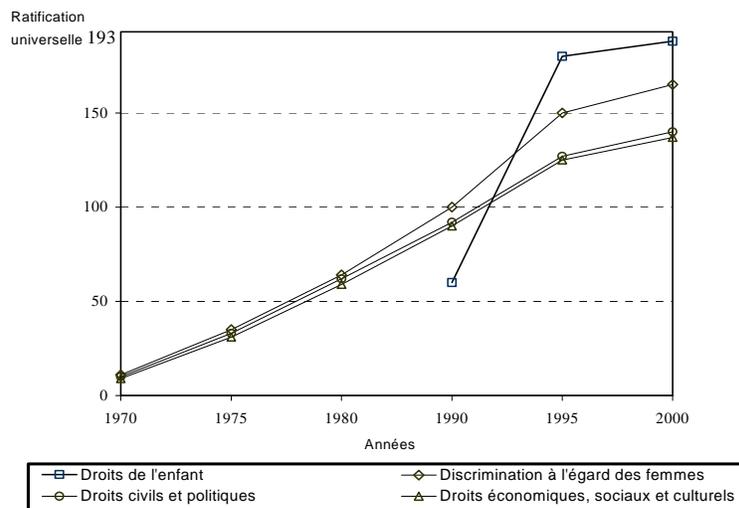
## **2. Les volets non économiques**

### **a) Volets concernant la culture et les valeurs**

La mondialisation s'étend simultanément de l'économie à d'autres processus possédant leur propre dynamique. L'un des processus les plus positifs est celui de la "mondialisation des valeurs", conçue comme l'extension graduelle de principes éthiques communs (CEPALC, 2000a) dont les principales manifestations sont les déclarations sur les droits de l'homme, avec leurs deux principales dimensions: en premier lieu, les droits civils et politiques, qui garantissent l'autonomie de la personne face au pouvoir de l'État et la participation aux décisions publiques; en deuxième lieu, les droits économiques, sociaux et culturels, qui obéissent aux valeurs d'égalité économique et sociale, de solidarité et de non-discrimination. Une de leurs principales manifestations a été l'adhésion croissante des gouvernements aux conventions des Nations Unies sur les droits de l'homme (voir le graphique 1.1). Ce phénomène est également

illustré par les déclarations issues de différents sommets mondiaux, par exemple sur l'environnement, le développement social, la population, les femmes et la protection des droits de l'enfance, tenus dans le cadre des Nations Unies. La Déclaration du Millénaire (Nations Unies, 2000) est l'une des expressions les plus achevées des principes consacrés à tous ces sommets.

Graphique 1.1  
RATIFICATION DES CONVENTIONS SUR LES DROITS DE L'HOMME  
(Nombre total de pays)



Source: Nations Unies, *Treaty Series. Cumulative Index*, N° 25, New York, 1999b.

Il faut souligner que, à l'instar du phénomène économique, le parcours historique de cette "mondialisation des valeurs" est associé aux luttes de la société civile internationale. Sa manifestation la plus récente est la formation d'une "société civile mondiale", dont la capacité d'information et de mobilisation s'est multipliée grâce à l'essor des nouvelles technologies de l'information et des communications.

Cette société a pour origine l'internationalisme libéral issu des révolutions intervenues aux États-Unis et en France, à la fin du XVIII<sup>e</sup> siècle, dont l'expression la plus concrète est la Déclaration des droits de l'homme et du citoyen de la Révolution française. On sait que ces valeurs

ont exercé une grande influence sur les guerres d'Indépendance menées en Amérique latine et dans les Caraïbes, dont le point de départ a été la Révolution haïtienne de 1791, sous l'effet direct de la Révolution française.

Si les droits civils et politiques consacrés dans la Déclaration universelle des droits de l'homme des Nations Unies (Nations Unies, 1948) trouvent leur origine dans les mouvements libéraux de la fin du XVIII<sup>e</sup> siècle, le Pacte international des droits économiques, sociaux et culturels est né des mouvements sociaux des XIX<sup>e</sup> et XX<sup>e</sup> siècles (Nations Unies, 1966); leur principale manifestation politique a été l'organisation de l'Internationale socialiste à ses différentes étapes; l'internationalisme féministe a, par ailleurs, exercé une influence déterminante tout au long du XX<sup>e</sup> et a conduit à la reconnaissance de l'égalité des droits des femmes; enfin, l'internationalisme en matière d'environnement n'apparaît sur le devant de la scène qu'à partir des années 60, lorsque les principes du développement durable ont commencé à être incorporés aux programmes d'action nationaux et internationaux (de Stockholm en 1972 aux conférences des Nations Unies sur l'environnement et de développement, tenues à Rio de Janeiro en 1992 et à Johannesburg en 2002, ainsi que les conventions mondiales en matière d'environnement qui ont matérialisé la mise en œuvre de certains de leurs mandats).

Il faut toutefois souligner que la "mondialisation des valeurs" conduit parfois à une mondialisation d'une nature diamétralement opposée à celle des droits de la personne, du fait de la progression des valeurs de l'économie de marché dans le tissu des rapports sociaux (productif, culturels, et même familiaux); en effet, la tension résultant de la rencontre entre les principes éthiques communs et l'extension des relations de marché au domaine des valeurs, implicite dans le concept de "société de marché" est une autre caractéristique du processus de mondialisation. Cette tension se traduit généralement par des conflits, que l'on peut souvent attribuer au fait que le contexte international manque de mécanismes de médiation qui, à l'échelle nationale, ont historiquement été assumés par la politique.

Par ailleurs, la longue histoire des mouvements sociaux a pris au cours de ces dernières années un nouveau visage: la lutte pour le droit à l'identité de peuples et de groupes sociaux qui se sentent menacés par la tendance à l'homogénéisation culturelle imposée par la mondialisation. Ce "droit à la différence" rejoint souvent les droits de l'homme au sens traditionnel puisque ceux-ci reconnaissent l'égalité des citoyens entre eux et à l'égard de l'État. L'égalité et l'identité entretiennent ainsi, à l'échelon mondial, une relation complexe.

La mondialisation ébranle et, dans le même temps, enrichit la diversité culturelle. En fait, des segments entiers de l'humanité

considèrent que leur singularité historique et les valeurs qui régissent leurs communautés sont menacées. Pourtant, dans le même temps, la mondialisation favorise le rapprochement des relations entre traditions culturelles et modes de vie différents, les rend plus visibles et favorise leur valorisation. Tous ces éléments se prêtent en outre à une pluralité d'interprétations quant à l'ordre mondial.

Le dynamisme de ce processus n'en est pas moins exempt de problèmes sans précédent. D'une part, il menace de transformer le riche dialogue entre les cultures en monologue. D'autre part, l'interaction ouvre la voie à de nombreuses possibilités à des groupes et individus, nouveaux et variés, notamment pour ce qui est du mélange des différentes cultures (voir l'encadré 1.1). De telles formations, rendues possibles par le biais de mécanismes de participation et d'exclusion, se manifestent par de nouvelles modalités d'organisation. De nouveaux réseaux, dont certains virtuels, sont en train de remplacer les formes traditionnelles d'organisation des mouvements contestataires.

Encadré 1.1  
INCLUSION ET IDENTITÉ: LA QUESTION ETHNIQUE

---

La région de l'Amérique latine et des Caraïbes constitue un creuset de cultures dont la diversité et l'universalité se mêlent et se conjuguent. Quatre cents peuples autochtones vivent dans la région, soit quelque 50 millions de personnes qui ont, petit à petit, consolidé leur capacité d'organisation politique, de revendication de leur identité ethnique et de défense de leur culture. Dans cinq pays, se concentrent 90 % de la population autochtone régionale: le Pérou (27 %), le Mexique (26 %), le Guatemala (15 %), la Bolivie (12 %) et l'Équateur (8 %). Par ailleurs, la population noire afro-latine et afro-caribéenne représente presque 150 millions de personnes vivant essentiellement au Brésil (51 %), en Colombie (21 %), dans la sous-région des Caraïbes (16 %) et au Venezuela (12 %).

Au début du nouveau millénaire, les populations autochtones, afro-latines et afro-caribéennes présentaient les indicateurs économiques et sociaux les plus faibles, leurs cultures étaient peu valorisées et leur accès aux principales instances de décision publique était limité. L'Amérique latine et les Caraïbes sont donc confrontées à un enjeu considérable : l'intégration sociale exige que la diversité culturelle soit reconnue et valorisée. Pour ce faire, les États, les gouvernements et les sociétés doivent reconnaître les droits des différentes ethnies, les incorporer à la législation en vigueur et leur fournir les moyens nécessaires à l'exercice de leurs droits. De même, les politiques de développement doivent ouvrir des espaces qui permettent à ces populations de développer leur potentiel et de partager les codes de base de la modernité, sans pour autant perdre leur identité.

---

Source: Isabel Hernández, "Discriminación étnica y cultural en América Latina y el Caribe", *Revista Etnohistórica del Centro Interdipartimentale di Studi Sull' America Indigena* (C.I.S.A.I.), Università degli Studi di Siena, Sienne, Italie, 2002.

L'essor extraordinaire des moyens de communication conditionne singulièrement ces processus et se trouve également à l'origine de nouveaux problèmes. En premier lieu, ces moyens de communication contribuent à creuser le fossé entre les normes culturelles privilégiées par les filières mondiales de communication et les bases culturelles et artistiques des pays et des régions. En deuxième lieu, leur contrôle à l'échelon national et international est concentré aux mains de quelques-uns. Cette situation va à l'encontre de l'idéal de diversité culturelle, puisque la gestion de l'échange symbolique a une incidence sur la construction de l'identité, des opinions et des convictions.<sup>4</sup> En troisième lieu, le développement des moyens audiovisuels se traduit par une forte augmentation des attentes personnelles en termes de richesse matérielle. L'accès à la formation n'est pas toujours en rapport avec les possibilités de travail et de revenus et, par conséquent, de bien-être et de consommation. Leurs effets franchissent maintenant plus que jamais les frontières. Finalement, l'intégration ou la marginalisation de l'échange informatique est devenue un élément crucial pour l'exercice de la citoyenneté, ce qui entraîne un problème fondamental, à savoir comment éviter le fossé entre des groupes informatisés et ceux qui sentent victimes "d'invisibilité et/ou de cécité électronique".

#### **b) Le volet politique**

Les relations politiques internationales ont également subi de profondes transformations au cours des dernières décennies. La fin de la Guerre froide a marqué un tournant dans les relations entre États souverains, alors que l'aggravation de plusieurs conflits localisés et leur plus grande visibilité provoquaient des tensions internationales d'une nature très distincte de celle de la période antérieure. Ces tendances, qui se dessinaient déjà depuis les années 70, dans la dernière décennie du XX<sup>e</sup> siècle, se sont consolidées, en particulier grâce aux profondes transformations qui ont suivi la chute du mur de Berlin. La prépondérance croissante des États-Unis, les efforts des pays européens pour mettre en place un bloc de poids dans l'économie et la politique mondiales, le piétinement du Japon, l'émergence de la Chine et de l'Inde et la transition brutale des pays socialistes en ont été les caractéristiques les plus saillantes.

À la lumière des changements politiques profonds intervenus dans le monde, la démocratie représentative a acquis une prépondérance sans précédent. L'acceptation des principes du pluralisme et de l'alternance du

---

<sup>4</sup> Parmi les 20 premiers groupes multimédias existant dans le monde, aucun n'est latino-américain et 4 des 5 principaux conglomérats ont été créés dans le monde anglo-saxon. En 1999, 4 agences contrôlaient le flux mondial des informations de la presse écrite.

pouvoir, du respect de la répartition des pouvoirs de l'État, de l'élection des autorités en tant que base de la légitimité, et la reconnaissance de la majorité de même que le respect des minorités, ont été au centre du discours politique et ont été appliquées de façon beaucoup plus généralisée.

Cependant, au sein de ces sociétés, la force de l'image et le pouvoir de l'argent constituent des éléments-clés. Les critiques s'étendent aux partis politiques, au parlement, au rapport entre les électeurs et les représentants, voire au sens même de la politique, en particulier, mais pas uniquement, dans les régions du monde en développement marquées par l'exclusion et la pauvreté. S'il est vrai que la démocratie suscite une adhésion majoritaire, il n'est pas rare que les opinions relatives à son fonctionnement et à son efficacité pour répondre aux besoins de la population soient négatives.<sup>5</sup> Ainsi, tout comme le dividende de la paix après la Guerre froide n'a rapporté que peu de bénéfices, il n'a pas non plus été possible de tirer pleinement parti du "bonus démocratique".

En dépit de ces difficultés, la démocratie reste la meilleure façon d'établir un plan de développement (Sen, 1999) et un bon gouvernement se caractérise par le perfectionnement de la formulation, de la gestion et de l'évaluation des politiques publiques conçues comme l'unité analytique et opérationnelle du gouvernement (Lahera, 2002). Malgré cela, gouvernants et dirigeants sont contraints, d'une part, d'obtenir un vaste soutien local et, d'autre part, dans le même temps, de respecter les normes rigides dérivées de modalités spécifiques de la mondialisation. À cet égard, il est possible d'affirmer catégoriquement qu'il est vain de présenter la démocratie comme une valeur universelle dans la mesure où les processus nationaux de représentation et de participation ne sont pas autorisés à prendre part à la mise en place de stratégies de développement économique et social et à exercer une médiation efficace entre les différents agents soumis aux pressions qui accompagnent le processus de mondialisation.

Ainsi la capacité amoindrie de l'État d'intervenir sur le scénario actuel de mondialisation compromet-elle le rôle que peut jouer le secteur public pour mitiger les coûts résultant des processus de "destruction créative" associée à la transformation structurelle accélérée, et même aggraver les difficultés impliquées par la modernisation même de l'État. C'est pourquoi il est relativement irréaliste de postuler dans le même temps les vertus de la mondialisation et celles de la désintégration de l'État. Le rôle de l'État social, créateur d'externalités technologiques et

---

<sup>5</sup> Telle est la situation de l'Amérique latine, comme le révèlent les différentes enquêtes de Latinobarómetro. Voir, à ce sujet, *The Economist*, 17-23 août 2002, pp. 29-30.

institutionnels, est et restera très important. Dans un monde où les risques sont d'ordre planétaire, prétendre remplacer la politique et l'État par l'économie est un postulat de moins en moins convaincant. Par conséquent, il convient de ne pas oublier la sentence catégorique formulée par Paul Polanyi (1957) dans son analyse de l'effondrement de la première phase de mondialisation, à savoir que si le marché prétend subordonner la société, il finira par détruire ses propres assises.

### 3. Risques et opportunités

Pour accéder aux nouvelles technologies, tout comme dans le domaine commercial, la mondialisation des marchés offre aux pays en développement de nombreuses possibilités pour s'intégrer à l'économie mondiale. On peut affirmer, à cet égard, que la croissance soutenue du commerce international et la consolidation des normes multilatérales et des mécanismes de règlement des différends, dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), constituent des éléments favorables. Un autre facteur positif est le régionalisme, conçu positivement selon la perspective proposée par la CEPALC, c'est-à-dire comme un régionalisme ouvert (CEPALC, 1994). Cependant, les processus favorables se heurtent à l'ouverture incomplète des économies développées, résultant des pratiques protectionnistes qui continuent de prévaloir dans le monde, ainsi que de l'offre excédentaire de certains biens dans les échanges internationaux, en particulier des matières premières. Les pays en développement sont également confrontés à l'obligation d'adapter leurs politiques aux mécanismes institutionnels exigés par l'OMC, tâche qui ne s'est pas révélée facile et qui pourrait même avoir une incidence trop restrictive.

Le développement financier foudroyant à l'échelle mondiale a créé des opportunités de financement et de couverture des risques financiers, mais a également mis en évidence les graves problèmes qui résultent de l'asymétrie entre les forces dynamiques du marché et la faiblesse des cadres institutionnels censés les régler.<sup>6</sup> La coexistence entre la mondialisation financière et des politiques macro-économiques nationales qui continuent d'être formulées en fonction d'intérêts et de contextes intérieurs n'est pas sans causer de tensions au sein des pays en développement. Leurs gouvernements sont victimes de l'incertitude générée par les politiques macro-économiques adoptées par les pays développés, qui n'internalisent pas suffisamment les effets causés dans le reste du monde et ne possèdent pas les mécanismes de coordination voulus pour en garantir la cohérence à l'échelon mondial. À cette situation

<sup>6</sup> Voir Nations Unies (1999a), CNUCED (1998, 2001a) et CEPALC (2001a).

viennent s'ajouter les problèmes propres aux marchés financiers et, en particulier la volatilité, qui a durement touché les pays d'Amérique latine et des Caraïbes au cours des dernières décennies. Ces phénomènes sont associés à l'incapacité du marché de faire la distinction entre différents groupes d'emprunteurs, ce qui produit un effet de "contagion" au niveau du comportement du marché financier, aussi bien durant les périodes d'essor que durant les crises. Les pays en développement sont donc confrontés à une mondialisation dangereuse de la volatilité financière qui peut avoir une incidence négative en termes de croissance économique et d'équité (Ffrench-Davis et Ocampo, 2001; Rodrik, 2001a).

L'instabilité financière est la manifestation la plus évidente, bien qu'elle ne soit pas la seule, de l'asymétrie progressive entre le dynamisme des marchés et le manque de gouvernabilité économique adéquate. D'autres manifestations de ce phénomène sont la forte concentration économique observée dans le monde entier et les multiples tensions associées à la répartition provoquées par le processus de mondialisation, entre un pays et un autre et au sein d'un même pays.<sup>7</sup> Cette situation se traduit notamment par de fortes exigences en matière d'éducation et de savoir imposées par la technologie et les marchés d'ordre mondial, qui menacent de laisser en marge du processus tous ceux qui ne sont pas suffisamment préparés, et de concentrer encore davantage la disponibilité de ces technologies et le développement des nouveaux savoirs aux mains de quelques pays, groupes sociaux et entreprises. Ce processus fait partie des menaces nouvelles et anciennes qui pèsent sur la sécurité économique et sociale de la population, confrontée à un affaiblissement des systèmes de protection, soient-ils d'ordre familial ou de la responsabilité des États.

La mondialisation peut également contribuer à l'émergence et à la valorisation d'avantages comparatifs associés à l'environnement, notamment, l'exploitation rationnelle du capital naturel à valeur économique (forestier, halieutique, touristique), écologique (information génétique contenue dans la biodiversité ou le rôle des forêts en tant que puits de carbone et d'autres polluants), ou à valeur esthétique, historique et scientifique. Ces éléments positifs peuvent conduire à d'innombrables politiques associées au développement de l'écotourisme, à la recherche de nouveaux médicaments ou produits agricoles, à l'utilisation du savoir empirique en matière de gestion des ressources naturelles et des propriétés économiques de la biodiversité locale, à l'utilisation de l'offre écologique régionale (en particulier la biomasse et les ressources naturelles), à la mise en valeur à des fins productives de créneaux écologiques uniques et à la négociation internationale concernant les

---

<sup>7</sup> Voir CNUCED (1997), PNUD (1999b), Cornia (1999), Rodrik (1997), Bourguignon et Morrison (2002) et le chapitre 4 du présent ouvrage.

services technologiques régionaux présentant un intérêt mondial. Par ailleurs, les nouvelles technologies de production propre, de transport à faibles émissions et à efficacité énergétique et de sources renouvelables, représentent un mouvement récent d'innovations technologiques et de création de nouveaux marchés, qui connaîtra un très grand dynamisme au cours des prochaines décennies. Au plan national, la mondialisation peut contribuer à perfectionner les politiques publiques en renchérissant la mise en œuvre de stratégies non durables qui auraient une incidence négative sur le développement à long terme. Un des risques qui se posent dans ce domaine est la perte éventuelle d'avantages comparatifs traditionnels, sans nécessairement qu'ils soient remplacés par d'autres.

Les processus environnementaux à l'échelon mondial touchent, par définition, tous les pays mais les petits pays situés dans des zones tropicales, en particulier lorsqu'ils sont insulaires, sont plus vulnérables aux changements environnementaux mondiaux, comme le démontrent la fréquence et la quantité croissantes de catastrophes provoquées par des phénomènes météorologiques. Qui plus est, faute d'adopter des politiques internationales et nationales spécifiques, on peut prévoir une tendance à l'aggravation de la surexploitation de certaines ressources naturelles, à la sous-utilisation d'autres de ces ressources et au transfert à cette région des coûts écologiques résultant de l'action de pays qui sont les principaux pollueurs.

Mais la mondialisation offre aussi des opportunités sans précédent dans les domaines non économiques. La diffusion des valeurs globales, le combat pour le droit à la différence et la mise en place de mécanismes internationaux de défense des citoyens constituent des percées notables qui se traduisent par la consolidation, certes encore incomplète, des droits de la personne, de la démocratie, de la parité entre les sexes et du respect de la diversité ethnique. La rupture des structures archaïques de domination et le contrôle des abus de pouvoir au sein des pays doivent être considérés comme des progrès de l'ère mondiale. Des tensions subsistent toutefois en raison de l'absence de mécanismes qui permettraient d'atténuer les graves déséquilibres des rapports de force observés à l'échelon mondial et, dans certains cas, de légitimer les actions internationales. La mondialisation et la concentration des moyens de communication ont également créé de nouveaux problèmes. Ceux-ci concernent surtout l'énorme distance qui sépare l'intégration symbolique dans le monde planétaire et la faible capacité d'intégration matérielle, qui résulte des profondes inégalités existantes.

Les termes utilisés dans les débats financiers de ces dernières années font ressortir la nécessité d'une nouvelle "architecture internationale" pour cette période de mondialisation, sur la base d'un

vaste programme et d'un processus de négociation représentatif et pluriel. Le programme mondial doit viser à corriger les sérieuses défaillances de l'ordre international. La structure internationale présente d'abord un contraste entre le développement dynamique des marchés et la structuration retardataire d'une gouvernabilité à l'échelon mondial, qui s'est traduit par un niveau insuffisant de "biens publics mondiaux" (Kaul, Grunberg et Stern, 1999). Une deuxième orientation concerne la correction de l'asymétrie rencontrée par les pays en développement au sein de l'ordre mondial en matière de production et de technologies, dans les domaines financiers et macro-économiques, ainsi qu'en raison du contraste entre la forte mobilité internationale des capitaux et les sévères contraintes imposées au mouvement de la main-d'œuvre (Ocampo, 2001b). La troisième catégorie de problèmes répond à l'absence d'instruments internationaux efficaces qui garantissent la réalisation des objectifs de développement périodiquement réaffirmés, plus récemment dans la Déclaration du Millénaire des Nations Unies (Nations Unies, 2000).

Au cours des premières décennies qui ont suivi la Deuxième Guerre mondiale, les autorités reconnaissaient explicitement la nécessité de corriger les asymétries du système économique international. Les engagements contractés en matière d'aide officielle au développement et de traitement préférentiel pour les pays en développement dans le domaine commercial sont quelques-uns des résultats partiels, bien que relativement frustrants, de ces tentatives d'instaurer un "nouvel ordre économique international". Cette vision des choses s'est considérablement affaiblie au cours des dernières décennies et a été finalement remplacée par un nouveau paradigme selon lequel l'objectif fondamental de la restructuration de l'économie internationale doit être le "nivellement du terrain de jeu" réglementaire, de façon à permettre le libre fonctionnement des forces du marché. Néanmoins, lorsqu'il n'existe pas d'authentique égalité des chances, ce "nivellement" peut conduire à des plus grandes inégalités. L'existence patente de ces plus grandes inégalités au cours des cinquante dernières années, et en particulier durant le dernier quart du XX<sup>e</sup> siècle, dans la prolongation de tendances plus anciennes, démontre que ces approches n'ont pas obtenu les résultats escomptés.

Le déficit de gouvernabilité à l'échelle mondiale touche tous ces domaines et constitue la manifestation d'un autre conflit profondément enraciné, à savoir le contraste entre les problèmes mondiaux et les processus politiques locaux. Cette situation engendre des tensions car les espaces réservés à l'exercice de la citoyenneté et de la démocratie restent

nationaux et locaux,<sup>8</sup> ce qui correspond en fait au sens le plus fondamental que continue d'avoir le concept de nation dans le monde actuel. Cette divergence se traduit par l'absence de mécanismes de prise de décision à l'échelon mondial qui pourrait contribuer à une représentation adéquate des intérêts des pays et des secteurs sociaux les plus faibles. Cette tension est d'autant plus importante que la mondialisation exacerbe les tensions existantes entre les gouvernements et les revendications des citoyens, plus nombreuses en démocratie, et la restriction de leur marge de manœuvre qui résulte du processus même de mondialisation.

---

<sup>8</sup> Il existe certes des espaces où s'ébauche une "citoyenneté mondiale", laquelle se manifeste par la participation de la société civile aux sommets mondiaux des Nations Unies, aux débats tenus à l'échelon mondial sur l'environnement et le commerce, comme l'a clairement démontré la réunion de la société civile tenue parallèlement à la Réunion des ministres du commerce du Sommet des Amériques (Toronto, 1999), ainsi que lors de réunions spécifiques telles que le Forum social mondial de Porto Alegre (2001 et 2002). Cette participation s'est également manifestée dans les actes contestataires qui se sont déroulés lors de la Conférence ministérielle de l'OMC tenue à Seattle (1999), la réunion annuelle du Fonds monétaire international et de la Banque mondiale à Prague (2000) et celle du G8 à Gênes (2001), entre autres.

## Chapitre 2

### **Le commerce international et la nouvelle structure productive mondiale**

Malgré son caractère multidimensionnel, les aspects les plus visibles et déterminants du processus de mondialisation sont indéniablement les aspects économiques. Le présent chapitre aborde l'analyse des principales tendances du commerce international et de la nouvelle structure productive mondiale. Le suivant se penche sur la mobilité du capital et de la main-d'œuvre. Cette analyse couvre une longue période historique, qui s'étend du dernier quart du XIX<sup>e</sup> siècle à nos jours, et s'inscrit dans le cadre des phases successives de la mondialisation définies dans le chapitre précédent.

La première section examine l'évolution des flux commerciaux entre les principales régions du monde et les grands défis que ces tendances globales imposent aux pays en développement. La deuxième met en évidence les fondements micro-économiques des nouvelles formes de production et d'organisation des marchés, leur impact sur les comportements et les stratégies des entreprises et la dynamique correspondante de l'investissement direct étranger.

#### **1. Le commerce international**

Contrairement à une opinion très répandue, il n'y a pas eu de rapport clair entre l'expansion du commerce et la croissance économique au cours des étapes successives d'internationalisation de l'économie mondiale.

**a) Commerce international et croissance économique: une relation historique inconstante**

Le commerce mondial a progressé à un rythme accéléré tout au long du XIX<sup>e</sup> siècle, plus rapidement que le produit mondial dynamique lui aussi (voir le graphique 2.1). Cette expansion a été déterminée par divers facteurs, parmi lesquels les premières révolutions industrielles, la diminution considérable du coût du transport qui s'ensuivit, la *Pax Britannica* imposée à la fin des Guerres napoléoniennes et le remplacement des principes de réglementation mercantiliste par ceux de la libre entreprise.

Cette période et, en particulier, la première phase de mondialisation (1870-1913) se sont caractérisées par une grande mobilité internationale des capitaux et de la main-d'œuvre et par la diffusion, à partir de 1870, de l'étalon-or comme système de règlements internationaux et de régulation macro-économique. Toutefois, contrairement à ce que l'on affirme généralement, cette période se distingue également par l'apparition de nouvelles formes de réglementation d'État, à la fois dans les domaines économiques (monnaie et système financier) et sociaux (principes de protection des travailleurs et sécurité sociale), et surtout par le maintien de nombreux freins au libre-échange des biens.

Hormis les puissances européennes qui pratiquaient le libre-échange (Angleterre et Pays-Bas, en particulier), abstraction faite de l'imposition de ce système aux colonies pour les relations économiques avec leur métropole respective et d'exigences comparables vis-à-vis de certaines puissances indépendantes (le Japon, qui n'a retrouvé son autonomie douanière qu'en 1911, la Chine et l'Empire ottoman, entre autres), et à l'exception d'une évolution généralisée vers ce type de commerce dans les années 1860 et 1870,<sup>1</sup> le protectionnisme commercial a été la règle en vigueur dans toutes les nations qui ont conservé leur autonomie douanière. C'était en effet la pratique prédominante dans les pays d'Europe continentale, aux États-Unis, dans certains territoires autonomes de l'Empire britannique (Canada et Australie) et dans de nombreux pays latino-américains.<sup>2</sup> Bairoch (1993) argue, à juste titre, qu'au cours de cette période, la croissance économique a été le moteur de l'expansion du commerce international et non l'inverse. Cela dit, l'idée

---

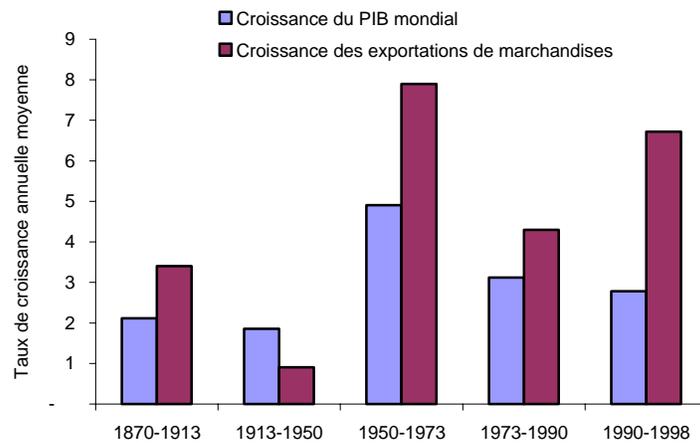
<sup>1</sup> L'exception la plus remarquable est celle des États-Unis qui ont adopté des principes extrêmement protectionnistes après la victoire des États du Nord lors de la Guerre de Sécession.

<sup>2</sup> Parmi les pays latino-américains, le Brésil, le Chili, la Colombie et le Mexique se distinguent à cet égard (Bairoch, 1993; Maddison, 1989; Cárdenas, Ocampo et Thorp, 2000a; Coatsworth et Williamson, 2002).

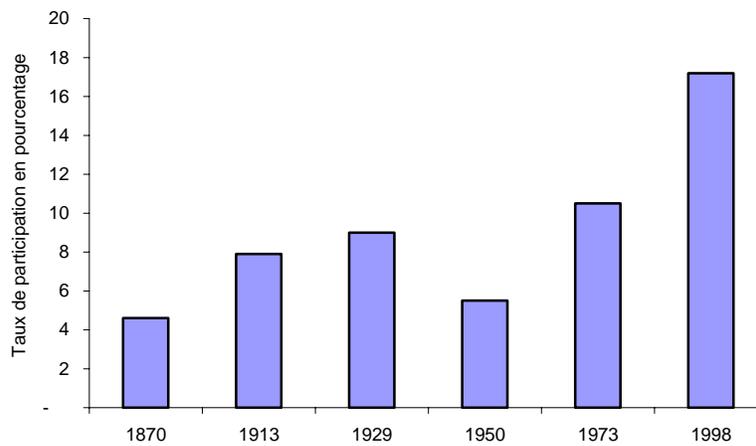
que le libre-échange a été le principal moteur de la croissance économique mondiale entre le milieu du XIX<sup>e</sup> siècle et la Première Guerre mondiale est l'un des grands mythes de l'histoire économique.

Graphique 2.1  
COMMERCE ET PRODUIT MONDIAL, 1870-1998  
(Pourcentages)

A. Croissance du produit mondial et des exportations de marchandises



B. Relation exportations/PIB mondial



Source: CEPALC, sur la base des données d'Angus Maddison, *L'Économie mondiale, une perspective millénaire*, Paris, Centre de développement de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), 2001.

Le dynamisme du commerce international a marqué une pause entre les deux guerres mondiales. L'instabilité politique mondiale, le ralentissement de la croissance économique dans les pays développés, l'incapacité à rétablir l'étalon-or et, surtout, le recours fréquent aux mesures protectionnistes (contrôles de change et des importations), ainsi que la dislocation généralisée du système de règlements multilatéraux pendant la dépression des années 30 ont contribué à cette interruption. Tout cela explique l'importance qu'ont acquise, après la Seconde Guerre mondiale, la formulation de normes et la création d'organisations internationales, façonnées par la structure de pouvoir inégale des acteurs intervenant dans le processus (voir la section suivante du présent chapitre).

Reflétant la structure adoptée par le régime commercial international dans l'après-guerre, les flux commerciaux les plus dynamiques se sont concentrés au départ dans les deux grands blocs commerciaux européens. Leur évolution ultérieure diverge puisque la Communauté, devenue aujourd'hui l'Union européenne, est parvenue à se consolider, tandis que le Conseil d'assistance économique mutuelle (CAEM), composé des pays socialistes d'Europe centrale et orientale, s'est progressivement affaibli avant de disparaître totalement. Le Japon et la première génération de "tigres asiatiques" ont accru leur participation au commerce mondial peu après la fin de la guerre, grâce à des systèmes de planification dont la stratégie de développement était axée sur la conquête de marchés externes. La participation au commerce mondial de toutes les autres régions du monde a diminué entre 1950 et 1973 (voir le tableau 2.1).

L'émergence d'un bloc commercial très dynamique dans l'Est asiatique est progressivement devenue l'élément le plus caractéristique du scénario commercial du monde depuis le milieu des années 70. Le Japon a perdu sa place de chef de file au cours de la dernière décennie du XX<sup>e</sup> siècle, tandis que la Chine devenait l'axe d'expansion du commerce mondial. Dans les années 90, d'autres mutations importantes ont eu lieu, parmi lesquelles il faut mentionner le dynamisme renouvelé des exportations des États-Unis.

Tableau 2.1  
EXPORTATIONS PAR RÉGIONS D'ORIGINE  
(Part en pourcentage de la valeur à taux de change courant, 56 pays)

	1870	1913	1929	1950		1973	1990	1998
				Sans Afrique	Avec Afrique			
Europe occidentale	65,7	56,3	47,4	40,8	38,6	50,3	51,9	47,4
Grande-Bretagne	21,7	15,0	12,1	12,7	12,0	5,8	6,1	5,6
Continent	44,1	41,3	35,3	28,1	26,6	44,6	45,8	41,7
Europe centrale et orientale	5,8	6,0	6,6	8,3	7,8	9,2	5,4	4,9
Amérique du Nord <sup>a</sup>	10,3	16,4	21,4	26,7	25,3	19,1	17,0	18,6
Autres pays industrialisés	2,8	4,7	6,2	6,0	5,7	9,6	11,0	9,5
Amérique latine et les Caraïbes	4,9	7,2	7,9	9,8	9,3	3,9	3,5	5,0
Asie en développement	10,6	9,3	10,5	8,4	7,9	5,1	9,5	13,1
Afrique					5,4	2,9	1,7	1,5
Monde	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source: CEPALC, sur la base des données d'Angus Maddison, *L'Économie mondiale, une perspective millénaire*, Paris, Centre de développement de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), 2001.

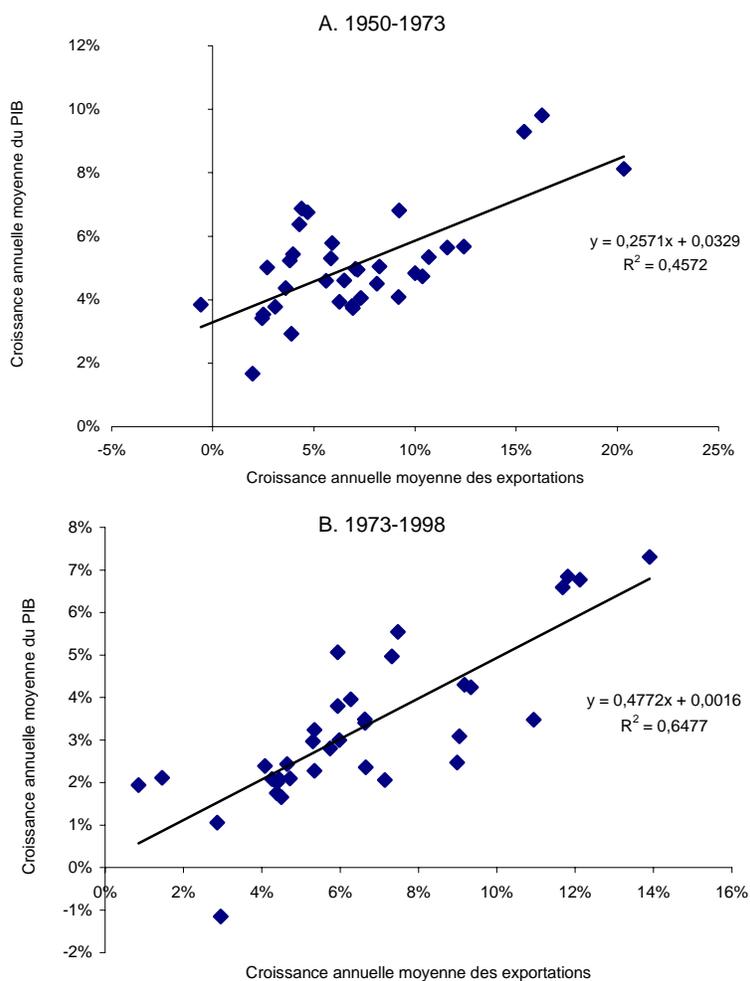
<sup>a</sup> Canada et États-Unis.

Ce qui précède atteste que la relation entre le commerce et la croissance économique a été variable, non seulement avant la Seconde Guerre mondiale, mais également au cours des phases plus récentes de la mondialisation. Comme le montre clairement le graphique 2.1, l'accélération du commerce et de la croissance mondiale a été simultanée de 1950 à 1973, bien que la première obéit en grande mesure au renversement des schémas d'isolement national en vigueur de 1913 à 1950. Le ralentissement de l'économie mondiale entre 1973 et 1990 coïncide également avec une baisse du rythme de croissance du commerce mondial mais, par contre, le grand dynamisme commercial de la dernière décennie du XX<sup>e</sup> siècle n'a pas été accompagné d'une plus grande expansion économique mondiale.

Cette relation variable se confirme dans le graphique 2.2. L'accélération de la croissance du PIB des différents pays entre 1950 et 1973 correspond à des modèles très différents d'intégration dans l'économie mondiale. Dès lors, bien que certaines des économies les plus dynamiques de cette période —surtout la République de Corée, le Japon et la province chinoise de Taiwan— fussent également les économies exportatrices les plus prospères, la deuxième phase de mondialisation ne s'est pas caractérisée par une étroite corrélation positive entre la croissance des exportations et celle du PIB des différents pays. En revanche, cette corrélation a été marquée au cours de la troisième phase de mondialisation. De ce fait, bien que, la libéralisation et l'expansion du commerce mondial ne se soient pas traduites par une croissance

économique globale plus dynamique à partir de 1973, la prospérité des différents pays, par contre, a été étroitement liée à une bonne insertion dans les flux du commerce international.

Graphique 2.2  
CROISSANCE DES EXPORTATIONS ET DU PIB PAR PAYS (35 PAYS)



Source: CEPALC, sur la base des données d'Angus Maddison, *L'Économie mondiale, une perspective millénaire*, Paris, Centre de développement de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), 2001.

Note: Les 35 pays sont les suivants: Allemagne, Argentine, Australie, Autriche, Bangladesh, Belgique, Brésil, Myanmar (Birmanie), Canada, Chili, Chine, Colombie, Danemark, Espagne, États-Unis, Philippines, Finlande, France, Inde, Indonésie, Italie, Japon, Mexique, Norvège, Pays-Bas, Pakistan, Pérou, Royaume-Uni, République de Corée, Suède, Suisse, Thaïlande, Taiwan (Chine), ex-Union soviétique et Venezuela.

Dans le monde en développement, la relation entre la stratégie de développement, le commerce extérieur et la croissance économique est variable depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale. Les analyses comparatives (voir notamment Helleiner, 1994) établissent nettement que la politique commerciale a joué un rôle important dans les stratégies de développement, mais qu'il n'existe pas de relation simple qui pourrait s'appliquer à tous les pays à toutes les époques ou à un même pays à des moments différents. La stratégie de substitution des importations a donné certains résultats en termes de croissance économique rapide au cours de certaines étapes et a même été, comme le signalent Cheneret, Robinson et Syrquin (1986), la condition requise pour l'exportation de produits manufacturés d'un vaste ensemble de pays lors d'une phase postérieure. Néanmoins, les effets positifs des politiques protectionnistes se sont graduellement estompés au fil du temps. Par ailleurs, le dynamisme de la croissance économique a été de plus en plus lié au succès des exportations ces dernières décennies, mais cette réussite s'inscrit dans le cadre de stratégies de politique commerciale très diverses. En fait, il n'y a pas de relation étroite entre la croissance des exportations et le régime commercial libéral (Rodríguez et Rodrik, 2001). De même, comme l'indique la littérature abondante sur l'Asie orientale (voir notamment Akyüz, 1998; Amsden, 1989 et 2001; Chang, 1994; Wade, 1990), les cas de forte croissance économique se sont accompagnés de mécanismes d'intervention d'État dans le commerce extérieur, le secteur financier et la technologie. D'après Rodrik (1999 et 2001b), la rapide croissance des pays en développement a coïncidé avec des combinaisons diverses d'orthodoxie économique et d'"hérésies locales".

Dans le cas particulier de l'Amérique latine, sa part dans les exportations mondiales a considérablement diminué entre 1950 et 1973 pour se stabiliser quelque peu au cours de la période 1973-1990 et croître ensuite. L'essentiel de cette récente augmentation est dû au dynamisme des exportations mexicaines dans le cadre de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Par rapport à l'évolution de la production agrégée depuis le milieu des années 1950, on observe toutefois une accélération du dynamisme exportateur des petites économies et, un peu plus tard, des économies moyennes et également des grandes (voir le graphique 2.3).<sup>3</sup> En fait, depuis lors, les pays de la région ont créé diverses

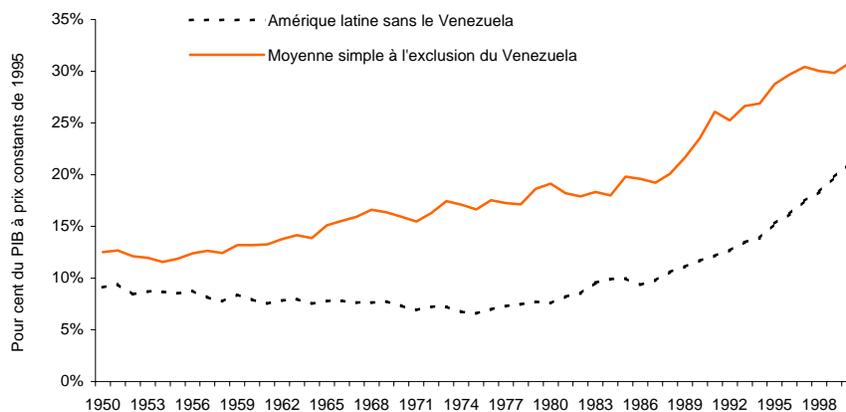
---

<sup>3</sup> Le Venezuela est exclu du graphique parce que sa trajectoire s'écarte nettement de la moyenne régionale et la modifie même de manière significative. En effet, il convient de rappeler que les exportations vénézuéliennes de pétrole ont été très dynamiques en termes de volume pendant les premières décennies de l'après-guerre, mais que cette tendance s'est inversée à partir des années 60 et 70, notamment en raison des engagements pris par ce pays dans le cadre de l'Organisation des pays exportateurs de pétrole.

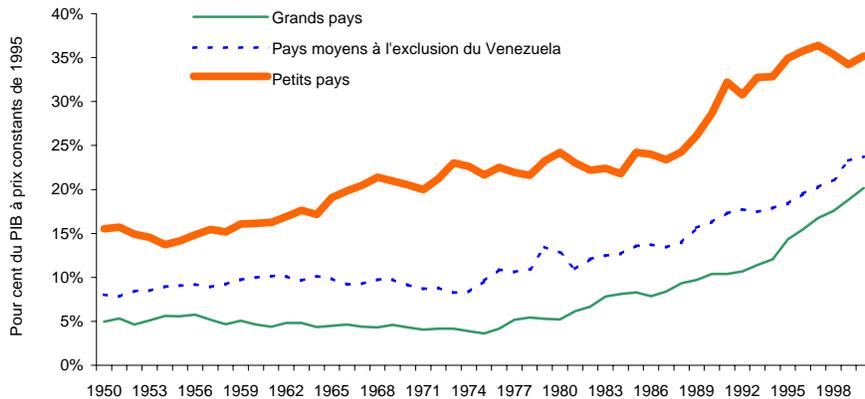
combinaisons entre substitution des importations et promotion des exportations, y compris plusieurs schémas d'intégration sous-régionale, dont le premier a été le centraméricain (années 1950). Plus que la substitution des importations comme on le soutient habituellement, ce "modèle mixte" a été le plus généralisé dans la région depuis les années 1960 (Cárdenas, Ocampo et Thorp, 2000b) et le modèle que la CEPALC prône depuis la fin des années 50 (CEPALC, 1998b; Bielschowsky, 1998; Rosenthal, 2001). Dès le milieu des années 70, le dynamisme des exportations a commencé à dépasser celui du produit dans l'ensemble de la région. Cette tendance s'est accentuée durant la "décennie perdue", mais plus en raison du ralentissement de la croissance du produit que du dynamisme des exportations et, au cours de la dernière décennie du siècle dernier, grâce à la progression de ces dernières.

Graphique 2.3  
EXPORTATIONS D'AMÉRIQUE LATINE, 1950-1998

A. Pourcentages du PIB



B. Pourcentage du PIB par dimension de pays (moyennes simples)



Source: CEPALC, sur la base des chiffres officiels des pays.

Note: Les grands pays sont l'Argentine, le Brésil et le Mexique; les pays moyens sont le Chili, la Colombie, le Pérou et le Venezuela; les petits pays sont la Bolivie, le Costa Rica, l'Équateur, El Salvador, le Nicaragua, le Panama, le Paraguay, la République dominicaine et l'Uruguay.

## b) Développement du cadre institutionnel en matière de commerce international

L'importance prise par le développement du nouveau cadre institutionnel international après la Seconde Guerre mondiale a brusquement modifié le cours de l'histoire commerciale et financière. Bien sûr, l'expansion des transactions économiques avait commencé à imposer des changements dans les relations internationales dès le XIX<sup>e</sup> siècle, notamment l'application de la clause de la "nation la plus favorisée" dans les traités commerciaux (principe qui a subi des violations considérables dans les années 1930) et le recours à l'arbitrage international pour résoudre les conflits entre les États. Il faut ajouter à ces tendances la généralisation de l'étalon-or due moins à l'application de principes de coopération internationale qu'à l'adoption graduelle du système monétaire de la principale puissance internationale de l'époque. Ce système se limitait à de vagues formes de coopération entre les principales banques centrales des pays industrialisés (Eichengreen, 1996). Au XIX<sup>e</sup> siècle, plusieurs conventions ont été signées et des organismes spécialisés instaurés alors, notamment l'Organisation mondiale de la santé et l'Organisation panaméricaine de la santé, l'Union postale universelle et la Convention de Paris sur les brevets d'invention, mais le pas le plus important en matière de coopération internationale, la création

de la Société des Nations, date d'un peu plus tard, en 1919. Néanmoins, aucun de ces processus n'a atteint l'envergure de la coopération internationale qui s'est instaurée après la Seconde Guerre mondiale.

La vision qui a caractérisé la période de plus grand développement du cadre institutionnel international pendant les dernières années de la guerre et celles de l'immédiate après-guerre s'est traduite en premier lieu par la création des Nations Unies. Sur le plan économique, cette vision a débouché sur la mise en place de trois institutions fondamentales: le Fonds monétaire international (FMI), chargé de rétablir le multilatéralisme des règlements des opérations courantes et l'appui financier en périodes de crise; l'Organisation internationale du commerce, qui devait élaborer des principes commerciaux multilatéraux et la Banque internationale de reconstruction et de développement ou Banque mondiale, chargée de faciliter la reconstruction des pays dévastés par la guerre. Devant l'impossibilité de créer l'Organisation internationale du commerce après la Conférence de La Havane en 1948, son rôle a été repris par l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), dont les membres étaient moins nombreux.

Dans le domaine commercial, le renforcement du multilatéralisme a connu deux grandes exceptions.

La première est la configuration de blocs régionaux, où le commerce s'est rapidement intensifié. La Communauté économique, aujourd'hui devenue l'Union européenne, est l'exemple le plus marquant et quelques accords de moindre portée s'y sont ajoutés, notamment ceux conclus en Amérique latine. Le CAEM aujourd'hui disparu servait également à encourager le commerce entre les économies à planification centralisée.

La deuxième exception est le recours généralisé au protectionnisme dans le monde en développement, qui s'est traduit non seulement par des tarifs douaniers élevés, mais également par des restrictions quantitatives, des conditions de contenu national pour les industries d'assemblage et des conditions d'exportation pour les entreprises et secteurs industriels déficitaires en devises. Pour les pays récemment devenus indépendants, le protectionnisme était un symbole d'autonomie, puisque le passé colonial était perçu comme un échec économique qu'il fallait surmonter par l'action délibérée de l'État nation. En Amérique latine en revanche, le renforcement de l'interventionnisme et de la protection était plutôt associé à une image de réussite. En effet, les premières étapes du processus de substitution des importations avaient permis à la région d'atteindre un rythme accéléré de croissance économique entre les deux guerres mondiales, facilitant la transition du stade de développement

basé sur les exportations au modèle de “développement vers l’intérieur” (voir le tableau 2.2).

Tableau 2.2  
CROISSANCE DU PIB: MONDE ET PRINCIPALES RÉGIONS, 1820-1998  
(Taux de croissance annuelle moyenne pondérée)

	1820-1870	1870-1913	1913-1950	1950-1973	1973-1998
Europe occidentale	1,65	2,10	1,19	4,81	2,11
États-Unis, Australie, Nouvelle-Zélande et Canada	4,33	3,92	2,81	4,03	2,98
Japon	0,41	2,44	2,21	9,29	2,97
Asie (sans le Japon)	0,03	0,94	0,90	5,18	5,46
Amérique latine	1,37	3,48	3,43	5,33	3,02
Europe orientale et ex-Union soviétique	1,52	2,37	1,84	4,84	-0,56
Afrique	0,52	1,40	2,69	4,45	2,74
Monde	0,93	2,11	1,85	4,91	3,01

Source: CEPALC, sur la base des données d'Angus Maddison, *L'Économie mondiale, une perspective millénaire*, Paris, Centre de développement de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), 2001.

Il convient d'ajouter que l'industrialisation était considérée comme synonyme de développement entre les deux guerres et que l'interventionnisme et la planification d'État se sont imposés dans le monde entier, à de très rares exceptions près. Dans certains cas, cela obéissait à l'extension des pratiques rigoureuses du contrôle public imposées pendant les conflits armés. Dans le monde en développement, le choix ne se posait donc pas entre la planification d'État et le libre marché mais entre la planification centralisée et les formes de planification plus faibles, propres aux économies mixtes.

Par ailleurs, la libéralisation du commerce dans le cadre du GATT a connu des exceptions notables. En effet, ses six premiers cycles de négociations ont favorisé la libéralisation du commerce intra-industriel des économies développées, tandis que les domaines dans lesquels un ajustement interne des pays industrialisés s'imposait —secteurs agricole et textile, entre autres— étaient exclus des règles multilatérales du commerce. Au cours de ces négociations, les droits sur les importations de produits non agricoles des pays développés ont baissé à un niveau moyen peu élevé.<sup>4</sup> Depuis la fin des années 60 et parallèlement à la diminution des tarifs douaniers, l'agenda du commerce multilatéral s'est concentré sur d'autres politiques publiques qui influencent les conditions de

<sup>4</sup> Le cycle de négociations Kennedy (1963-1967) est la première occasion où un accord a été ratifié concernant des réductions douanières effectives applicables à environ 35% des postes correspondants à des produits non agricoles, qui représentaient 80% du commerce soumis à imposition (Winham, 1986).

concurrence entre les produits nationaux et importés, comme les barrières administratives, les normes techniques et les mesures de protection contingente (sauvegardes) et de défense commerciale (anti-dumping et subsides), dont beaucoup ont été utilisées à des fins franchement protectionnistes. Les restrictions volontaires aux exportations, plus courantes dans les années 1970 et 1980, ont contribué à renforcer les instruments de protection utilisés en dehors du cadre du GATT.

Le cycle de négociations d'Uruguay (1986-1994) a été, sans conteste, le plus complet de tous les cycles de négociations commerciales multilatérales. Les pays s'y sont engagés à diminuer plus encore le niveau moyen réel des tarifs douaniers industriels. En outre, les postes tarifaires sujets à franchises ont augmenté, pratiquement toutes les structures douanières ont été renforcées et des mesures plus strictes de défense commerciale ont été adoptées. En ce qui concerne les thèmes non encore abordés dans le cadre du GATT, des accords ont été conclus dans le domaine agricole, non seulement aux fins de protection mais également concernant les subventions aux exportations et à la production. Le démantèlement progressif de l'accord multifibres a été accordé, les restrictions volontaires aux exportations ont été interdites et il a été convenu de supprimer les mesures d'investissement liées au commerce (conditions de contenu national ou d'exportation) largement pratiquées par de nombreux pays en développement. En outre, deux nouveaux domaines ont été ajoutés au mandat de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), créée à partir du GATT: la libéralisation des services et les règles internationales en matière de protection de la propriété intellectuelle. De même, un nouveau mécanisme de résolution des litiges a été instauré.

Plus de sept ans après l'entrée en vigueur de l'Accord de Marrakech, instituant l'Organisation mondiale du commerce, la grande majorité des pays membres reconnaît l'importance de son bon fonctionnement pour la régulation des relations économiques internationales. L'OMC a permis de résoudre des conflits commerciaux par la coopération entre les pays dans leur intérêt mutuel, et partant a contribué à créer un cadre de règles commerciales plus stable et prévisible que dans le passé. Le recours croissant au mécanisme de règlement des différends par les pays en développement témoigne de l'importance d'une participation active à la défense du système de normes pour arbitrer les conflits commerciaux.

Il y a néanmoins de sérieux désaccords quant à la distribution des avantages issus de l'accord. Les principaux bénéficiaires du processus de libéralisation du commerce des biens et services sont encore et toujours

les pays développés.<sup>5</sup> Premièrement, ils ont pu réduire le coût de l'ajustement des secteurs agricole et textile grâce à l'autorisation de périodes prolongées de transition vers des marchés plus ouverts et concurrentiels. En outre, ils ont appliqué des degrés de flexibilité divers aux disciplines relatives aux politiques agricoles et à certains types d'industries. Ils ont étendu la portée des normes du GATT concernant des produits, pour les appliquer aussi aux droits des agents privés (entreprises) et ont intégré dans le système multilatéral de commerce les domaines dans lesquels ils ont une solide hégémonie technologique, sans oublier la protection des droits de propriété intellectuelle. Malgré l'absence d'accords spécifiques sur la protection de l'investissement et la défense de la concurrence, ils sont parvenus à faire octroyer un traitement national aux sociétés transnationales, dans les accords sur les investissements, les subventions et le commerce de services. De même, ils ont obtenu la stabilité juridique pour la libéralisation de quelques secteurs et modalités de prestation de services, notamment financiers, les télécommunications de base, le commerce électronique et les produits de technologie de l'information. En revanche, malgré les engagements pris, l'ouverture des secteurs intéressants pour les exportations des pays en développement a non seulement progressé lentement, mais s'est accompagnée en outre de mesures érodant les obligations assumées antérieurement et de nouvelles formes de protectionnisme sélectif (mesures anti-dumping, entre autres).

Cette asymétrie des avantages et les progrès limités depuis les années 60 en matière de traitement spécial et différencié ont poussé les pays en développement à demander avec insistance la tenue d'un nouveau cycle de négociations commerciales, privilégiant les domaines qui présentent pour eux un intérêt particulier (le chapitre 4 reprend une analyse plus complète de ce thème). L'engagement de formuler des mesures permettant de remédier à cette situation est la base de la Déclaration de Doha, adoptée à la quatrième Conférence ministérielle de l'Organisation mondiale du commerce (Qatar, novembre 2001), en vue de définir le programme de travail de l'organisation. Celui-ci abordera divers domaines intéressants le système de commerce multilatéral.<sup>6</sup> Les règles établies lors du cycle des négociations d'Uruguay seront révisées, étendues ou modifiées par un processus d'étude et de négociations qui se prolongera jusqu'en 2005.

---

<sup>5</sup> Voir notamment Finger et Schuknecht (1999), François, McDonald et Nordström (1996), Thomas et Whalley (1998) et CNUCED/OMC (1996).

<sup>6</sup> Cet accord a été conclu après l'échec de la troisième Conférence (Seattle, 1999). Le programme établi est repris dans la "Déclaration ministérielle" (WT/MIN(01)/DEC/W/1, 14.11.2001). Ce texte et d'autres déclarations et décisions finales de la quatrième Conférence peuvent être consultés sur la page Web de l'OMC ([www.wto.org](http://www.wto.org)).

### c) Schémas récents en matière de commerce mondial

Étant donné l'importance grandissante du dynamisme des exportations pour la croissance économique des pays, il est essentiel de connaître avec précision les schémas qui l'ont déterminé ces dernières décennies. À cet effet, le tableau 2.3 montre les changements de la matrice du commerce international par origine et destination géographique entre 1985 et 2000. La tendance la plus marquée est l'augmentation de la part des pays asiatiques en développement dans le commerce mondial. Elle se fait en grande mesure au détriment du poids relatif du commerce entre pays développés, qui continue malgré tout à représenter plus de la moitié du commerce mondial. La part des États-Unis et du Canada augmente aussi, grâce à la forte expansion de leurs exportations vers le monde en développement. Le commerce intra-régional est en hausse constante aussi en Amérique latine et aux Caraïbes et, plus encore, dans le bloc asiatique. En revanche, la part pondérée de l'Afrique et du reste du monde (essentiellement les pays d'Europe centrale et orientale) continue à diminuer. La part de l'Amérique latine et des Caraïbes s'accroît dans le domaine des exportations, mais nettement plus encore dans celui des importations, raison pour laquelle le solde commercial positif élevé de 1985 se transforme en déficit en 2000, situation diamétralement opposée à l'excédent commercial des pays asiatiques en développement.

La composition du commerce mondial par catégorie de biens a connu des changements substantiels ces quinze dernières années.<sup>7</sup> Le tableau 2.4 reprend les produits dynamiques et non dynamiques et indique leur importance relative dans deux classifications du commerce international: celle qui se distingue par l'utilisation intensive de ressources naturelles et de technologie, développée par la CEPALC,<sup>8</sup> et la Classification type pour le commerce international, connue sous le sigle CTCI. Le faible dynamisme des produits primaires, ainsi que des produits manufacturés à base de ressources naturelles, est un des phénomènes les plus caractéristiques dans ce contexte. De même, la concurrence de plus en plus forte sur les marchés entraîne une forte érosion des prix des matières premières, prolongeant une tendance à plus long terme (voir l'encadré 2.1). Parmi les produits manufacturés, ceux à base de technologie de pointe affichent un dynamisme nettement supérieur à l'ensemble. Parallèlement, la part des produits agricoles, des matières premières non alimentaires et, surtout, des combustibles se réduit. Enfin, les plus grandes augmentations sont celles de l'équipement et des machines, surtout électriques et associés à l'industrie de l'information et des communications, dont la part augmente de neuf points de pourcentage.

---

<sup>7</sup> Voir une analyse complémentaire des tendances récentes du commerce international dans le dernier rapport de la CNUCED (2002a).

<sup>8</sup> La CEPALC (1992a) présente la classification selon l'intensité du recours à la technologie, conformément à la classification CTCI à quatre chiffres.

Tableau 2.3  
STRUCTURE DES IMPORTATIONS MONDIALES PAR ORIGINE ET DESTINATION,  
1985 ET 2000  
(Pourcentages des importations totales mondiales)

Régions d'origine \ Régions de destination	Europe occidentale	Amérique du Nord	Autres industrialisés	Total pays industrialisés	Amérique latine et les Caraïbes	Asie en développement	Afrique	Total pays en développement	Total par origine
A. 1985									
Europe occidentale	30,0	5,2	1,6	36,8	0,8	2,5	1,2	4,6	41,4
Amérique du Nord	3,8	7,1	2,4	13,3	1,1	1,8	0,3	3,2	16,4
Autres industrialisés	2,3	4,8	1,0	8,1	0,3	2,6	0,2	3,0	11,1
Total pays industrialisés	36,1	17,1	5,0	58,1	2,2	6,9	1,7	10,8	68,9
Amérique latine et les Caraïbes	1,5	2,9	0,4	4,8	0,7	0,2	0,1	0,9	5,8
Asie en développement	3,5	4,2	4,1	11,7	0,3	3,8	0,2	4,3	16,1
Afrique	2,9	0,8	0,2	3,9	0,1	0,2	0,1	0,4	4,3
Total pays en développement	7,9	7,9	4,7	20,5	1,1	4,3	0,4	5,7	26,2
Reste du monde	3,3	0,2	0,3	3,8	0,1	0,8	0,3	1,1	4,9
Total par destination	47,3	25,2	10,0	82,4	3,4	12,0	2,3	17,6	100,0
B. 2000									
Europe occidentale	25,5	4,6	1,5	31,7	1,0	2,9	0,6	4,5	36,1
Amérique du Nord	3,7	6,6	1,9	12,2	3,2	2,4	0,1	5,7	17,9
Autres industrialisés	2,0	3,1	0,6	5,7	0,3	3,4	0,1	3,7	9,4
Total pays industrialisés	31,2	14,3	4,0	49,5	4,4	8,7	0,8	13,9	63,5
Amérique latine et les Caraïbes	0,8	3,7	0,2	4,7	1,0	0,3	0,0	1,3	6,0
Asie en développement	4,7	5,9	3,8	14,4	0,5	8,2	0,2	8,9	23,3
Afrique	1,1	0,4	0,1	1,7	0,1	0,4	0,1	0,5	2,2
Total pays en développement	6,6	10,0	4,1	20,7	1,6	8,8	0,3	10,7	31,4
Reste du monde	3,7	0,5	0,2	4,4	0,1	0,5	0,1	0,7	5,1
Total par destination	41,6	24,8	8,3	74,7	6,1	18,0	1,2	25,3	100,0

Source: CEPALC, TradeCAN 2002, sur la base des données COMTRADE.

Note: Les chiffres des importations mondiales font référence au total des importations de 82 pays informateurs, ce qui correspond environ à 90% du commerce mondial. L'année 1985 porte sur la moyenne annuelle de la période 1984-1986. L'année 2000 concerne la moyenne annuelle de 1999-2000. Les pays non inclus parmi les informateurs sont principalement les économies en transition. Europe occidentale: Union européenne plus Islande, Norvège et Suisse. Amérique du Nord: Canada et États-Unis. Autres pays industrialisés: Australie, Israël, Japon et Nouvelle-Zélande. Le reste du monde n'est pas repris comme destination par manque d'information. En tant qu'origine, l'expression désigne les économies en transition, l'Océanie sauf l'Australie et la Nouvelle-Zélande et les zones franches.

Tableau 2.4  
 PRODUITS DYNAMIQUES ET NON DYNAMIQUES DANS  
 LES IMPORTATIONS MONDIALES, 1985-2000  
 Quatre chiffres de la CTCL, révision 2  
 Pondération (pourcentages des importations totales)

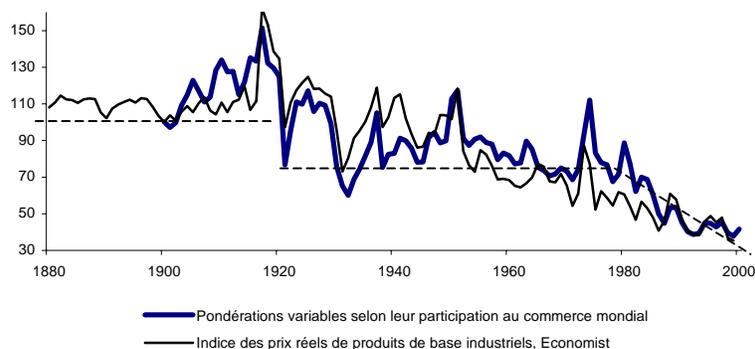
	Produits dynamiques				Produits non dynamiques				Augmentation ou perte nette (A-B)
	Nombre de postes	1985 (1)	2000 (2)	Augmentation A=(2)-(1)	Nombre de postes	1985 (3)	2000 (4)	Perte B=(4)-(3)	
A. Selon catégories technologiques									
Produits primaires	15	0,7	0,8	0,1	132	22,5	11,6	-10,9	-10,8
Prod. manufacturés à base de ressources naturelles	65	5,3	6,8	1,6	134	14,3	8,9	-5,4	-3,8
Prod. manufacturés de basse technologie	71	7,3	10,8	3,5	90	7,1	4,9	-2,2	1,3
Prod. manufacturés de technologie moyenne	91	16,7	21,1	4,4	111	11,8	8,6	-3,3	1,1
Prod. manufacturés de haute technologie	45	9,5	21,6	12,2	21	2,2	1,3	-0,9	11,3
Produits non classifiés	4	1,4	2,8	1,4	7	1,4	0,9	-0,5	0,8
TOTAL	291	40,8	63,9	23,1	495	59,2	36,1	-23,1	0,0
B. Selon classification CTCL									
Produits alimentaires et animaux destinés à l'alimentation	17	1,1	1,4	0,3	77	7,5	4,3	-3,2	-2,9
Boissons et tabac	4	0,3	0,3	0,1	7	0,7	0,6	-0,2	-0,1
Matériaux bruts non comestibles, sauf combustibles	8	0,1	0,1	0,0	96	6,1	3,4	-2,7	-2,6
Combustibles et lubrifiants minéraux et produits connexes	2	0,1	0,1	0,0	18	17,2	8,6	-8,6	-8,6
Huiles, graisses et cires d'origine animale et végétale	3	0,0	0,1	0,0	15	0,6	0,3	-0,3	-0,3
Produits chimiques et dérivés	39	3,6	6,0	2,4	56	4,5	3,3	-1,2	1,3
Articles manufacturés, classifiés selon le matériau	76	6,5	7,9	1,4	115	9,1	6,1	-3,1	-1,6
Machines et équipement de transport	89	22,0	35,6	13,6	70	7,9	5,6	-2,3	11,3
Machines et équipement de production d'électricité	9	1,6	2,3	0,7	10	0,5	0,4	-0,2	0,5
Machines spéciales pour des industries déterminées	6	0,9	1,1	0,2	22	1,9	1,3	-0,6	-0,4
Machines pour le travail des métaux	4	0,3	0,3	0,0	4	0,4	0,3	-0,1	0,0
Machines et équipement industriel en général	16	1,9	2,6	0,7	11	1,2	1,0	-0,2	0,6
Machines de bureau et pour l'élaboration automatique de données	7	2,4	6,0	3,6	4	0,4	0,3	-0,2	3,4
Appareils de télécommunications et d'enregistrement du son	6	1,6	3,7	2,1	6	1,2	0,8	-0,3	1,8
Machines, appareils et engins électriques	25	4,7	9,8	5,1	0			0,0	5,1
Véhicules routiers, y compris aéroglesseurs	8	7,6	8,1	0,6	5	1,5	1,1	-0,4	0,2
Autre équipement de transport	8	1,1	1,6	0,6	8	0,7	0,3	-0,3	0,2
Articles manufacturés divers	52	5,8	9,6	3,9	36	4,7	3,6	-1,1	2,8
Biens et opérations non classifiés	2	1,3	2,7	1,3	4	1,0	0,5	-0,6	0,8

Source: CEPALC, CAN 2001, sur la base des données COMTRADE.

Encadré 2.1  
DÉTÉRIORATION À LONG TERME DES PRIX  
DES MATIÈRES PREMIÈRES

Les termes de l'échange entre produits de base et manufacturés exercent une influence décisive, tant sur le fonctionnement macro-économique à court terme que sur les possibilités de croissance des pays en développement, étant donné la place importante qu'ils occupent dans la structure exportatrice de ces pays. Dans les années 1950, Prebisch et Singer ont formulé l'hypothèse selon laquelle les termes de l'échange des produits de base ont une tendance séculaire à se dégrader. Cette hypothèse a été étudiée en détail depuis lors et son fondement historique et empirique a été remis en question. À partir de données concernant les prix de 24 produits de base pendant la période de 1900 à 2000, il est possible de démontrer que les termes de l'échange des produits de base, à l'exception du pétrole, ont connu une érosion telle qu'ils atteignent actuellement moins de tiers de leur niveau d'avant 1920. Cela correspond à une baisse annuelle de 1,5% au cours des quatre-vingts dernières années, ce qui représente évidemment une dégradation considérable.

Indices de prix réels des produits de base non pétroliers, 1900=100



Plus qu'une tendance négative persistante, néanmoins, l'analyse des séries temporelles identifie deux changements structurels aux alentours de 1920 et de 1980, respectivement. Les analyses historiques indiquent que la Première Guerre mondiale a marqué le début d'une période de lente expansion des économies des pays industrialisés, en particulier des pays européens, qui a mis fin à la forte croissance caractéristique de la première phase de mondialisation. Le premier changement structurel des termes de l'échange coïncide avec la grave crise d'après-guerre, en 1920 et 1921, qui a entraîné une brusque chute de 45% des prix réels des matières premières. La surproduction, des pays en développement et développés, explique pourquoi, malgré l'accélération passagère de l'économie mondiale et en particulier américaine, pendant le reste de la décennie, les termes de l'échange se sont améliorés mais sans jamais retrouver les niveaux d'avant-guerre. L'effondrement de l'économie mondiale en 1929 a provoqué une nouvelle baisse des prix des matières premières, après quoi ils sont restés bas jusqu'à la fin des années 1940.

(Continuation)

## Encadré 2.1 (suite)

---

Bien que la croissance économique connût un redressement marqué dans le monde entier, après la Seconde Guerre mondiale, les prix des produits de base n'ont jamais récupéré le terrain perdu durant les décennies précédentes. L'augmentation de l'offre a empêché leur redressement, malgré l'accroissement de la demande. Le choc pétrolier de 1973 marque un net redressement des prix des produits de base, mais également le début d'une nouvelle période de faible croissance mondiale. La rupture fondamentale de la tendance des prix des produits de base a cependant eu lieu en 1979, quand les autorités économiques des États-Unis ont décidé de majorer les taux d'intérêt afin de contenir l'inflation et de soutenir le dollar. Depuis et malgré l'accélération de l'économie américaine au cours de la dernière décennie, la croissance mondiale a été lente et les pays développés ont renforcé leurs politiques de protection et d'octroi de subventions aux produits agricoles. L'érosion des termes de l'échange des produits de base, qui s'est alors accélérée, ne s'est pas inversée. Actuellement, l'offre excédentaire de produits de base et le ralentissement de l'économie mondiale ne permettent pas d'espérer un redressement au cours des prochaines années.

---

Source: José Antonio Ocampo et María Ángela Parra, "El retorno de un eterno debate: los términos de intercambio de los productos básicos", Santiago du Chili, Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CEPALC), 2003, inédit.

L'analyse du dynamisme du commerce international peut se conjuguer à celle de la "compétitivité révélée" des différentes régions, qui se reflète dans leur participation à différents secteurs. Cela donne lieu à quatre catégories de produits: i) produits dynamiques, dans le commerce desquels une région déterminée augmente sa part ("étoiles naissantes"); ii) produits dynamiques dans lesquels sa part diminue ("occasions perdues"); iii) produits non dynamiques, dans le commerce desquels la région concernée augmente sa part de marché ("étoiles déclinantes"); et iv) produits qui allient un faible dynamisme avec la perte de part de marché ("produits en recul").

Le dynamisme des exportations des pays asiatiques en développement, ainsi que des États-Unis et du Canada dans les années 90, est associé au premier groupe de produits (voir le tableau 2.5). En Europe en revanche, les produits peu dynamiques, pour lesquels en outre la part de marché de cette région est en baisse, sont de plus en plus prépondérants. Dans le groupe des autres pays industrialisés (dominé par le Japon), les produits dynamiques prévalent mais avec une perte de leur part. L'Afrique se caractérise par l'énorme poids des produits non dynamiques pour lesquels sa part est en baisse et le reste du monde (essentiellement l'Europe centrale et orientale), par la perte de sa part dans les produits dynamiques.

Tableau 2.5  
STRUCTURE EXPORTATRICE PAR TYPE DE SITUATION COMPÉTITIVE  
(Pourcentage d'exportations pour l'année de base et l'année finale)

	Produits dynamiques		Produits non dynamiques		Variation régionale de la part de marché
	Étoiles naissantes	Occasions perdues	Étoiles déclinantes	En recul	
A. 1985-1990					
Europe occidentale					
Année de base	30,7	36,7	20,5	12,1	3,3
Année finale	36,5	38,9	16,7	7,9	
Amérique du Nord <sup>a</sup>					
Année de base	15,3	44,5	13,3	26,9	-0,6
Année finale	22,9	47,2	11,8	18,0	
Autres industrialisés					
Année de base	21,0	47,0	11,2	20,9	-0,1
Année finale	30,9	44,1	12,4	12,6	
Amérique latine et les Caraïbes					
Année de base	11,4	20,8	23,9	43,8	-1,1
Année finale	22,6	24,3	24,5	28,6	
Afrique					
Année de base	5,2	11,0	14,3	69,5	-1,4
Année finale	12,5	13,4	17,2	56,9	
Asie en développement					
Année de base	38,2	6,7	44,4	10,7	1,2
Année finale	57,8	6,3	31,0	4,8	
Reste du monde					
Année de base	10,8	30,4	7,9	50,9	-1,3
Année finale	21,9	34,4	14,2	29,5	
B. 1990-2000					
Europe occidentale					
Année de base	2,7	37,9	4,8	54,5	-8,6
Année finale	5,7	44,8	5,7	43,8	
Amérique du Nord <sup>a</sup>					
Année de base	31,3	13,3	32,3	23,2	2,1
Année finale	43,2	14,7	28,9	13,2	
Autres industrialisés					
Année de base	6,4	48,8	19,5	25,3	-1,5
Année finale	10,4	51,3	22,0	16,3	
Amérique latine et les Caraïbes					
Année de base	18,1	2,7	57,2	22,0	1,3
Année finale	37,0	2,2	49,8	11,0	
Afrique					
Année de base	2,5	8,6	19,8	69,1	-0,8
Année finale	6,6	9,1	23,9	60,4	
Asie en développement					
Année de base	31,4	3,9	37,0	27,6	6,0
Année finale	50,1	3,0	31,7	15,2	
Reste du monde					
Année de base	24,3	2,0	44,1	29,6	1,5
Année finale	49,8	1,2	39,0	9,9	

Source: CEPALC, CAN 2001, sur la base des données COMTRADE.

Note: Les produits dynamiques sont ceux dont le taux de croissance dépasse la moyenne des importations mondiales; les produits non dynamiques sont ceux dont le taux de croissance est inférieur à la moyenne des importations mondiales.

<sup>a</sup> Canada et États-Unis.

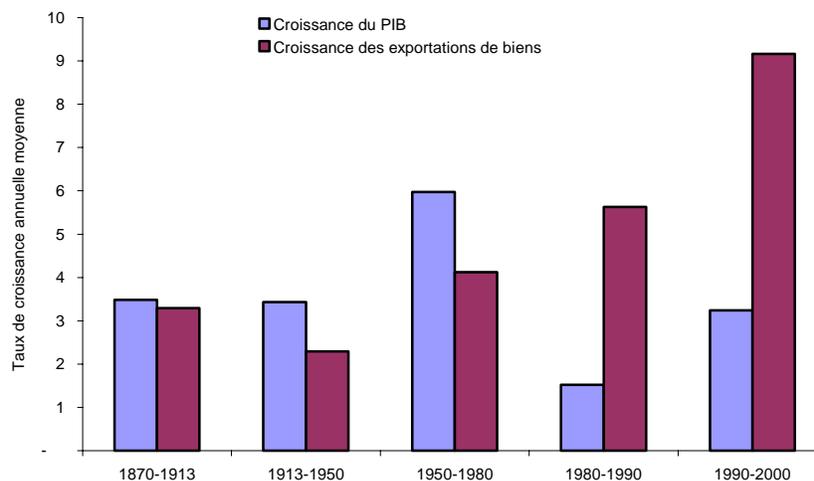
Dans ces schémas, l'Amérique latine et les Caraïbes se distinguent par l'importance des produits peu dynamiques, qui constituent en fait la plus grande part de leurs exportations (plus de trois quarts dans les années 1990). Il faut cependant souligner qu'en réalité, il y a deux schémas de spécialisation dominants. L'un se caractérise par le poids croissant des exportations de produits manufacturés (Mexique et divers pays d'Amérique centrale et des Caraïbes) et l'autre par la prédominance des produits à utilisation intensive de ressources naturelles, dont la part dans le commerce mondial est peu dynamique (Amérique du Sud). Le changement le plus notable enregistré entre les périodes 1985-1990 et 1990-2000 est la capacité à élargir sa participation de marché des produits non dynamiques —tant de matières premières que de produits manufacturés— qui se traduit par l'augmentation de l'importance relative des "étoiles déclinantes" par rapport aux "produits en recul". En outre, pour les produits dynamiques aussi, la région accroît sa part de marché, raison pour laquelle la pondération des "étoiles naissantes" augmente par rapport aux produits classés comme "occasions perdues". En résumé, le facteur qui contribue le plus au dynamisme des exportations de l'Amérique latine et des Caraïbes n'est pas leur réorientation vers des produits dynamiques dans le commerce international, mais le renforcement de la compétitivité dans la structure exportatrice en place.

**d) Deux enjeux généraux de la relation entre commerce et croissance économique**

La relation entre le commerce extérieur et la croissance économique au cours des dernières décennies pose deux questions pour les pays en développement, dont les réponses permettent de dégager des implications importantes pour l'avenir. La première est de savoir comment traduire les opportunités offertes par les marchés mondiaux en rapide expansion économique. La deuxième concerne les modalités de transformation des structures d'emploi.

La réponse à la première de ces questions n'est pas simple. Comme nous l'avons vu dans une précédente section, les possibilités de progrès des pays sont liées aux performances de leurs exportations, mais l'accélération de la croissance du commerce international, particulièrement au cours de la dernière décennie, ne s'est pas traduite par une progression équivalente de la production mondiale. Le graphique 2.4 montre clairement cette relation pour l'Amérique latine, puisque les années 1990 se sont caractérisées par la plus forte expansion des exportations de l'histoire de la région, mais la croissance économique a été relativement lente au cours de cette période, inférieure à celle qui a caractérisé la région pendant l'étape d'industrialisation dirigée par l'État entre les années 50 et 70.

Graphique 2.4  
CROISSANCE DU COMMERCE ET DU PIB EN AMÉRIQUE LATINE, 1870-1998



Source: CEPALC, sur la base des données d'Angus Maddison, *L'Économie mondiale, une perspective millénaire*, Paris, Centre de développement de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), 2001.

Cette situation peut être attribuée en partie à la dynamique du commerce international même. Plus simplement, si les pays les plus prospères profitent des opportunités qui se présentent dans un environnement international atone, ils prennent des marchés aux autres pays en développement, y compris leurs marchés internes, où les prix à l'exportation se dégradent, comme ce fut le cas pour les produits de base ces deux dernières décennies.

Par ailleurs, l'ouverture commerciale a entraîné des processus de restructuration interne de nature macro-économique et productive, qui n'ont pas favorisé le dynamisme de la croissance économique. Du point de vue macro-économique, à la suite des processus d'ouverture vers l'extérieur, le pan anti-exportateur des régimes protectionnistes s'est affaibli, mais les secteurs qui concurrencent les importations se sont tassés aussi. En fait, une grande partie du succès exportateur est basée sur le recours plus intensif aux matières premières et aux biens d'équipement importés. Pour la majorité des pays en développement, le résultat net est une dégradation structurelle de la relation entre la croissance économique et la balance commerciale (CNUCED, 1999). Le cas de l'Amérique latine et des Caraïbes, exposé dans le graphique 2.5A, illustre cette situation. Comme on peut le voir, le déficit commercial de la région est très

comparable dans les années 90 à celui des années 70, mais son rythme de croissance est nettement inférieur à celui d'alors. Cela dit, ce déficit a augmenté la dépendance du financement international qui, comme nous le verrons au chapitre suivant, s'est révélé d'une grande volatilité.

Une autre facette de ce processus a trait aux restrictions qu'impose la structure productive pour atteindre des rythmes élevés et soutenus d'expansion économique.<sup>9</sup> Bien que divers pays en développement, et particulièrement ceux d'Amérique latine et des Caraïbes, soient parvenus à augmenter leur participation aux marchés mondiaux et à l'attraction d'investissements étrangers, les enchaînements productifs de ces activités dynamiques sont restés faibles. De même, l'utilisation toujours plus fréquente de biens intermédiaires et de capitaux importés, caractéristique des systèmes internationaux de production intégrée, a entraîné la désarticulation des filières productives et des systèmes nationaux d'innovation existants auparavant. En outre, la participation des pays en développement aux activités dynamiques du commerce international, surtout celles qui ont un contenu technologique élevé, reste faible dans la majorité des cas (CNUCED, 2001a et 2002a).

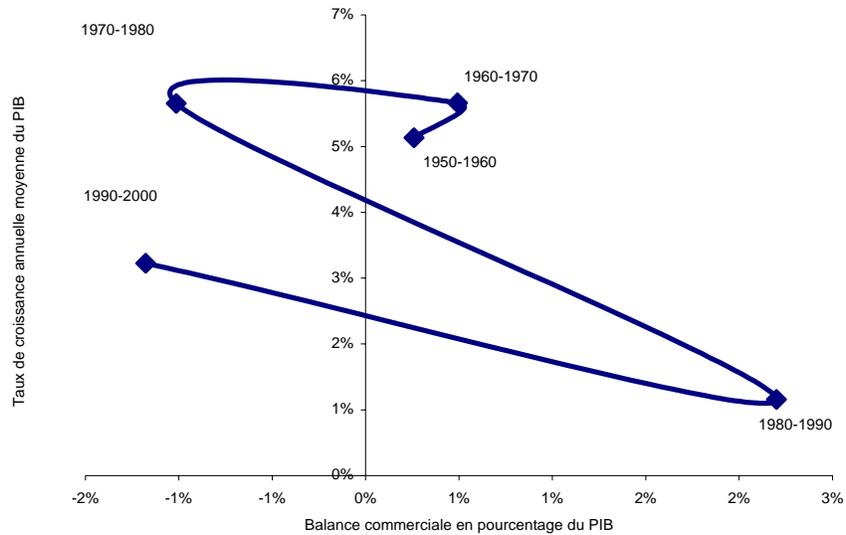
Une troisième facette, intimement liée aux précédentes, est la lente diminution de l'écart de productivité, dans une grande mesure en raison des externalités technologiques limitées des secteurs les plus dynamiques et de leur incapacité à entraîner l'ensemble de l'appareil de production. Le graphique 2.5B évalue la relation entre la cadence de réduction de l'écart de productivité de la main-d'œuvre moyenne de la région par rapport à celle des États-Unis et l'élasticité-revenu des importations. Elle correspond à l'équilibre de la balance commerciale. Entre les années 50 et 70, l'Amérique latine et les Caraïbes se situaient non loin de la courbe caractérisée par une "trajectoire vertueuse" de croissance, c'est-à-dire avec une évolution où le PIB augmente plus que les exportations. En fait, l'augmentation de l'élasticité-revenu des importations dans les années 70 s'est accompagnée d'une diminution encore plus accélérée de l'écart de productivité. Dans les années 90, au contraire, l'élasticité des importations a augmenté beaucoup plus que l'écart de productivité ne s'est réduit et, par conséquent, la région est entrée dans une "trajectoire vicieuse" de croissance économique, où le dynamisme marqué des exportations s'est traduit par des taux d'expansion économique modestes (Cimoli et Correa, 2002).

---

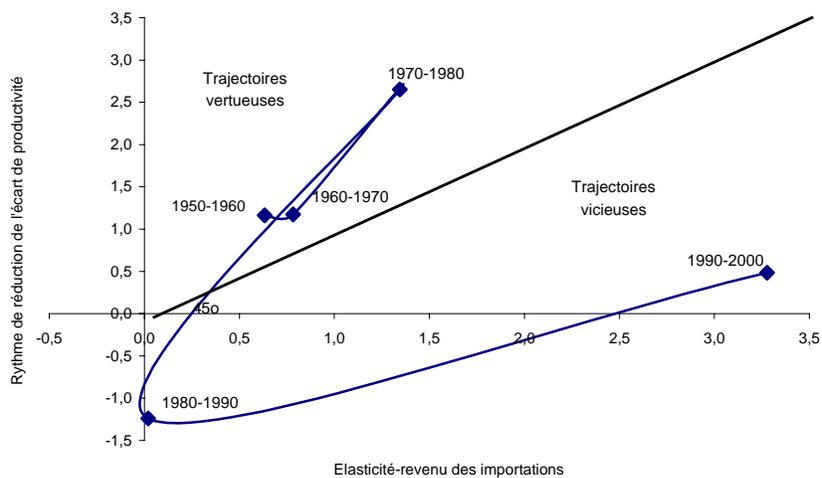
<sup>9</sup> CEPALC (2001b), Katz (2001) et Mortimore et Peres (2001) présentent une analyse plus détaillée de ces thèmes.

Graphique 2.5  
RELATIONS ENTRE CROISSANCE ÉCONOMIQUE, COMMERCE ET RETARD  
TECHNOLOGIQUE EN AMÉRIQUE LATINE, 1950-2000

A. Relation entre la balance commerciale et la croissance économique



B. Relation entre le rythme de réduction de l'écart de productivité et l'élasticité-revenu des importations



Source: CEPALC, sur la base des données d'Angus Maddison, *L'Économie mondiale, une perspective millénaire*, Paris, Centre de développement de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), 2001.

Il convient d'ajouter que, dans ce cadre de l'effet d'entraînement insuffisant des secteurs porteurs et de lente croissance économique globale, l'hétérogénéité structurelle (dualisme) des secteurs productifs s'est accentuée: il existe actuellement de nombreuses entreprises de "catégorie mondiale", dont beaucoup sont des filiales de sociétés transnationales, tandis qu'une proportion croissante de la main-d'œuvre se concentre dans des activités informelles à faible productivité.

La deuxième question a trait aux modalités de transformation des structures d'emploi tout au long du processus de développement et la manière dont elles sont influencées par le changement technologique au niveau mondial et la spécialisation internationale des différents pays. On le sait, le secteur primaire de l'économie ne génère guère de nouveaux emplois, tandis que le secteur industriel tend à les créer d'abord de manière dynamique, pour se stabiliser ensuite et enfin décroître à mesure que progresse le revenu par habitant, suivant donc la trajectoire "en cloche" évoquée par Rowthorn (1999). Le secteur tertiaire absorbe le reste. En raison de la dynamique particulière de la création d'emploi industriel, il convient de se concentrer sur ce secteur.

L'analyse de Palma (2002) basée sur un vaste échantillon de pays confirme la trajectoire "en cloche" de la création des emplois industriels, mais introduit en outre trois considérations très intéressantes, dont deux sont illustrées dans le graphique 2.6A. L'une est la baisse soutenue de la courbe au cours des quatre dernières décennies, qui indique une réduction de la part de l'emploi industriel à tous les niveaux de revenu par habitant. L'auteur attribue cette tendance à la plus forte accélération de l'augmentation de la productivité par rapport à celle du produit, ce qui suppose une moindre croissance de l'emploi industriel et, dans certains cas, une baisse dans l'absolu.<sup>10</sup> L'autre est le déplacement du maximum vers des niveaux plus bas de revenu par habitant à partir de 1980. En d'autres termes, le point à partir duquel la part de l'emploi industriel dans le total commence à diminuer se situe à des niveaux de plus en plus bas de revenu par habitant. En 1990, plus de trente pays avaient un revenu par habitant supérieur à celui auquel la part de l'emploi industriel commence à diminuer. Dans le secteur des services, l'évolution est très différente, puisque la productivité progresse beaucoup plus lentement

---

<sup>10</sup> Par exemple, dans l'Union européenne, l'emploi dans le secteur industriel a diminué de pratiquement un tiers en trois décennies seulement, de 1970 à 2000, tandis qu'au Royaume-Uni, il a diminué de moitié au cours de la même période.

que le produit, et partant l'emploi dans le secteur augmente sa participation au total.<sup>11</sup>

La troisième considération est destinée à évaluer le "syndrome hollandais" sous un angle différent.<sup>12</sup> À cet égard, il convient de souligner que la relation entre la part de l'emploi industriel et le revenu par habitant dépend du modèle de commerce international. De ce fait, les pays développés et en développement exportateurs de matières premières ou de services, surtout financiers et de tourisme, présentent une relation qui se situe en dessous de celle correspondant aux pays exportateurs de produits manufacturés à tous les niveaux de revenu par habitant (voir le graphique 2.6B).

Bien que ces pays aient généralement un degré d'industrialisation moindre que les exportateurs de produits manufacturés, cela ne modifie pas les tendances générales à la désindustrialisation dans les deux groupes. En effet, comme on peut le voir dans le graphique 2.6C, de 1960 à 1998, la part de l'emploi industriel dans le total a diminué de moitié dans les deux groupes de pays, passant de 39 à 21% pour les exportateurs de produits manufacturés et de 29 à 16% pour les exportateurs de biens à base de ressources naturelles ou de services. Le sommet des courbes respectives aussi s'est déplacé à un niveau de revenu par habitant équivalant à la moitié (de 18 000 à 9 000 dollars par habitant au cours de cette période).

Dans ce sens, le "syndrome hollandais" doit s'entendre comme "l'excès de désindustrialisation" dû au changement de groupe de référence. Telle a été la situation aux Pays-Bas, au Royaume-Uni et en Norvège, ainsi qu'en Grèce, à Chypre et à Malte (tourisme), en Suisse, au Luxembourg et à Hong Kong, Chine (services financiers). Il convient de souligner enfin, que rien de tout cela n'implique l'existence de ce que l'on appelle "la malédiction des ressources naturelles". En effet, certains cas isolés comme la Finlande, la Malaisie et d'autres pays asiatiques, tous riches en ressources naturelles, sont parvenus à renverser ces tendances, soit en avançant dans le processus d'industrialisation sur la base des ressources disponibles ou en développant une industrie manufacturière complémentaire pour le marché intérieur et aux fins d'exportation. Cela démontre qu'en dépit de l'existence d'opportunités, peu de pays semblent disposés à en profiter.

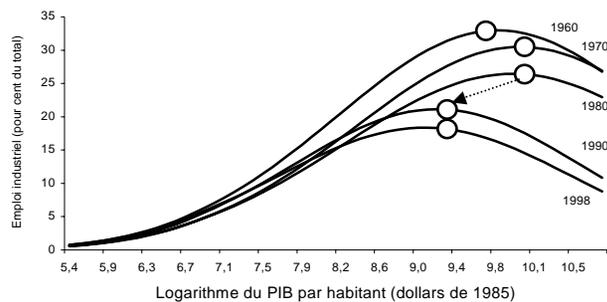
---

<sup>11</sup> Dans le cas de l'Union européenne aussi, à partir de 1973, l'augmentation de la productivité dans le secteur des services équivaut à moins de la moitié de la croissance du produit (respectivement 1,1 et 2,6%).

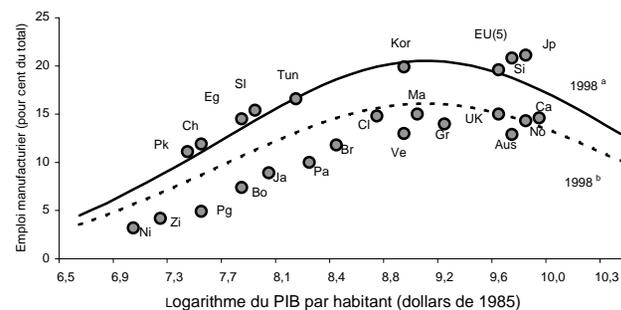
<sup>12</sup> Communément le "syndrome hollandais" désigne une appréciation marquée de la monnaie locale, à la suite de la soudaine découverte de ressources naturelles commercialisables sur le marché international.

Graphique 2.6  
DÉSINDUSTRIALISATION, COMMERCE EXTÉRIEUR, EMPLOI ET REVENU

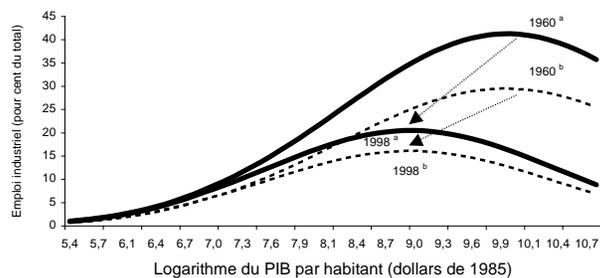
A. Sources de désindustrialisation, 1960-1998



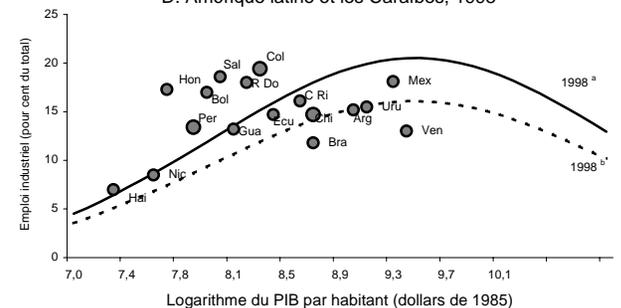
B. Effet du commerce extérieur, 1998



C. Changements en emploi et revenus, 1960 et 1998



D. Amérique latine et les Caraïbes, 1998



Source: Gabriel Palma, "The three routes to financial crises: the need for capital controls", *International Capital Markets: Systems in Transition*, John Eatwell et Lance Taylor (comps.), New York, Oxford University Press, 2002.

<sup>a</sup> Spécialisation en produits manufacturés. <sup>b</sup> Spécialisation en ressources naturelles et services.

Une des caractéristiques spécifiques de l'Amérique latine et des Caraïbes est le contraste flagrant entre la similitude que présentait la relation entre l'emploi industriel et total dans la majorité des pays de la région avant les réformes économiques et les différences que l'on constate à partir de ce moment (voir le graphique 2.6D). Le Brésil et les trois pays du Cône sud (Argentine, Chili et Uruguay) ont enregistré une plus forte désindustrialisation après les réformes et sont proches du modèle caractéristique des pays exportateurs de matières premières, de même que le Venezuela, qui constitue un cas classique à cet égard. Le deuxième schéma correspond à certains pays d'Amérique centrale (El Salvador et Honduras) et des Caraïbes (République dominicaine), où l'augmentation considérable de l'emploi industriel est consécutive à leur participation active aux industries de montage. Enfin, au Mexique et au Costa Rica, de même que dans les autres pays andins (Bolivie, Colombie, Équateur et Pérou), les réformes n'ont guère modifié la part de l'emploi industriel dans le total. Ils n'ont donc pas été touchés par le "syndrome hollandais" ni par l'impact considérable des activités d'assemblage.

## **2. La nouvelle structure productive mondiale**

La révolution technologique est au centre des forces motrices de la troisième phase de mondialisation. L'apparition de nouvelles technologies et l'accélération de l'évolution des technologies existantes ont entraîné des modifications significatives des modes d'organisation de la production dans les entreprises, les secteurs de production et l'économie mondiale. Les changements ont pris une telle ampleur qu'ils ont été qualifiés d'une des plus grandes transformations de l'histoire (Piore et Sabel, 1984). Parmi les nouvelles technologies, celles de l'information et des communications (TIC) ont eu l'impact le plus direct sur le processus de mondialisation.

### **a) Fondements micro-économiques**

Les effets de ces forces micro-économiques issues de la révolution technologique en cours sont pondérés par des variables du contexte social et politique, en particulier par la politique d'ouverture au commerce international et aux investissements extérieurs. Ces variables peuvent accélérer ou retarder l'intégration des nouvelles technologies. Pour comprendre la portée de cette proposition, il est nécessaire d'identifier les caractéristiques et les impacts des nouvelles technologies sur la production, ainsi que sur la structure des marchés et le comportement des entreprises.

L'organisation industrielle à l'ère numérique est une trame complexe de marchés (équipements, services de téléphonie fixe ou mobile, câblage en fibre optique, services de connexion et d'application) qui convergent pour la transmission des données, de la voix et du son. Chacun d'eux a ses propres modes d'organisation industrielle, normes de propriété intellectuelle, conditions d'appropriation des résultats des dépenses en recherche et développement de nouveaux produits et processus, cadres et organismes réglementaires, règles de concurrence et formes d'interdépendance entre agents productifs. Certains sont très compétitifs et sur d'autres, les entreprises s'entendent pour fixer des prix d'exclusion et bloquer ainsi l'accès de nouveaux concurrents. Le caractère "sans rival" d'une grande partie des biens et services numériques revêt une grande importance et permet des économies d'échelle pratiquement infinies. La suprématie technologique explique l'avantage des pays industrialisés dans la phase actuelle de mondialisation, ainsi que le désavantage des pays à moindre développement relatif (Katz et Hilbert, 2002).

L'impact des TIC sur la structure économique se concrétise par la numérisation des flux d'information, par les processus de communication et les mécanismes de coordination. Ils influencent des variables qui pèsent sur la structure des coûts des entreprises, éliminant virtuellement, dans de nombreux cas, l'importance de postes qui déterminaient les conditions d'offre jusqu'à ces dernières décennies. En particulier, les TIC ont réduit le coût du traitement et de la transmission des informations, ainsi que les frais associés à la distance. Elles ont conduit à une réduction de la taille des produits et à la miniaturisation. Elles ont absorbé les complexités de l'organisation de la production qui étaient, auparavant, laissées aux équipes de gestion, ouvrant la voie à des modes de production flexible (Turner et Hodges, 1992; Cairncross, 1997). Les nouvelles technologies ont permis également d'atteindre de meilleurs niveaux de qualité, de précision et de compatibilité entre les produits, entraînant de considérables réductions du coût par unité de produit d'une qualité donnée.

Plus encore, le progrès technologique est un élément clé des modifications qu'ont connues les courbes dynamiques d'apprentissage, s'alliant à une évolution des processus d'apprentissage proprement dits et des économies d'échelle (Chesnais, 1993), le tout influant sur le comportement des entreprises, la structure des marchés et le schéma de spécialisation productive. Les entreprises ont répondu aux signaux de leur environnement pour acquérir et adapter la technologie, et l'améliorer progressivement, en vue de développer leurs capacités technologiques et leurs avantages concurrentiels. Dans la mesure où ces signaux proviennent de la structure des incitants, des marchés de facteurs et des ressources (compétences, capital, technologie, fournisseurs), ainsi que des

institutions (notamment d'enseignement et de formation, technologiques, financières) avec lesquelles l'entreprise est en rapport, l'innovation résulte d'un processus interactif liant des agents qui réagissent aux incitations du marché, comme les entreprises, d'autres institutions intervenant conformément à des stratégies et règles qui ne répondent pas aux mécanismes du marché.<sup>13</sup>

Les réductions des coûts du transport de biens et des informations dérivées de la révolution technologique ont donné lieu à un élargissement des marchés, leur permettant, dans certains cas, d'atteindre des dimensions mondiales.<sup>14</sup> L'agrandissement des marchés s'est accompagné d'une plus grande importance des économies d'échelle dans les coûts des entreprises. Les deux processus ont été renforcés par les tendances à l'uniformisation des préférences de vastes groupes de consommateurs, élargissant le marché pour les produits pouvant satisfaire ce type de demande, avec une forte concurrence des prix. Dans ce contexte, les économies d'envergure ont perdu du poids relatif, particulièrement du fait qu'il n'est pas possible d'empêcher que les concurrents capables d'opérer sur le marché mondial reproduisent les assortiments de produits qui atteignent ce type d'économies. À mesure que la concurrence s'est concentrée sur la variable prix, la tendance à l'harmonisation des technologies s'est renforcée. Avec l'homogénéisation des préférences, cela se traduit par un consommateur mondial sur un marché mondial, dominé par les économies d'échelle (Levitt, 1983). Ce fait stylisé est un élément clé de la phase actuelle de mondialisation, mais nous verrons plus loin dans quelle mesure il peut être généralisé.

En ce qui concerne la consommation, il faut souligner que les élites bénéficient de modes de consommation mondiale depuis un siècle au moins. La caractéristique de la phase actuelle est, par conséquent, la massification de cette consommation, qui englobe beaucoup plus de personnes et de types de biens et services qu'auparavant. Il convient de signaler, en tout cas, que cette tendance à l'uniformisation des schémas de

---

<sup>13</sup> L'ensemble des agents, institutions et normes sur lequel les processus d'intégration de la technologie se sont basés s'appelle *système d'innovation*, généralement système *national* d'innovation. Il détermine le rythme de génération, adaptation, acquisition et diffusion des connaissances technologiques dans toutes les activités productives (Nelson, 1988; CEPALC, 1996b).

<sup>14</sup> D'autres révolutions technologiques, comme le chemin de fer au milieu du XIX<sup>e</sup> siècle, ont eu des effets similaires, détruisant des barrières locales au commerce de biens et créant des marchés nationaux, même dans les pays aux dimensions continentales comme les États-Unis (Sylos Labini, 1957). Mais la caractéristique de la révolution actuelle n'est pas l'élargissement des marchés en soi, mais leur envergure, puisqu'elle a permis l'apparition de marchés réellement mondiaux et l'intégration des services dans ce processus, réduisant sensiblement l'univers des produits non exportables dans le commerce mondial.

consommation n'est qu'une tendance et ne signifie donc pas que la totalité des marchés soit mondialisée.

La tendance à l'uniformisation des technologies de production et des préférences des consommateurs sur un grand nombre de marchés, et partant des produits, a modifié les conditions de concurrence. Plus précisément, elle a conduit au remplacement de la concurrence à l'aide de mécanismes pour couvrir les coûts variables —dont par exemple la "délocalisation" des activités industrielles vers certains pays en développement à partir des années 70— par la concurrence pour couvrir les coûts fixes. La production, surtout industrielle, tend à se transformer en une activité à pondération élevée de coûts fixes. Ce qui précède ne signifie pas que la concurrence pour couvrir les coûts variables ait disparu, elle a tout simplement perdu de son poids relatif. C'est particulièrement vrai pour les activités et processus qui dirigent l'évolution technologique et, nettement moins, pour la production de biens qui sont toujours assemblés dans des endroits à faibles coûts variables en particulier salariaux. Dans la mesure où il réduit les coûts de main-d'œuvre, l'accroissement de la flexibilité sur les marchés du travail renforce la tendance à la perte de poids relatif des coûts variables qui, dans certaines branches industrielles, ne dépassaient pas 10% des coûts totaux dans les années 90, alors qu'ils étaient de l'ordre de 25% deux décennies auparavant (Oman, 1994).

En particulier, le développement de marques mondiales et l'intensification des efforts en recherche et développement de produits et processus ont accru les coûts fixes des entreprises dont la couverture nécessite des échelles de production croissantes. Ainsi, les économies d'échelle en recherche, en développement et en marketing s'allient aux économies d'échelle en production, faisant apparaître des producteurs mondiaux qui luttent pour obtenir des parts de marché leur permettant de couvrir leurs coûts fixes. Ce processus renforce la tendance à l'élargissement des marchés qui, à leur tour, voient se transformer leur structure organisationnelle.

#### **b) Nouvelles formes de production et d'organisation des marchés**

La conséquence de la révolution technologique est une nouvelle forme d'organisation de la production. Les entreprises ont répondu à l'arrivée de nouveaux marchés et à l'élargissement des marchés existants au début et au milieu du XX<sup>e</sup> siècle par des modes d'organisation de la production centrés sur le paradigme tayloriste/fordiste. Celui-ci se base sur une séparation rigoureuse entre les activités de conception et planification de la production et les opérations directes. Ceci s'est traduit par une généralisation des caractéristiques organisationnelles de ce type

de production: pyramide hiérarchique très haute et étroite, spécialisation dans des activités et compétences de portée très limitée et séparation de la réflexion et de l'action. Bref, ce sont les célèbres "principes de l'organisation scientifique". La révolution technologique, en particulier dans les TIC, a rendu cette forme d'organisation inefficace et déterminée un nouvel ensemble de caractéristiques, résumées par la notion de "production flexible" (Dussel Peters, 2000).

Ce nouveau mode d'organisation de la production peut être illustré à partir de six activités, qui utilisent toutes les TIC pour surmonter la séparation de la réflexion et de l'action du paradigme précédent. En particulier, il applique des techniques qui se caractérisent par: i) l'ingénierie simultanée, qui intègre dans un seul processus les étapes de conception et de fabrication; ii) l'innovation de type continu et incrémentiel qui, dans certaines expériences, est atteint par des cercles de qualité; iii) le travail en équipe, auquel participent des travailleurs aux compétences multiples; iv) la production et le recours aux stocks à flux tendu et en temps réel, ce qui permet d'accélérer l'ajustement de la production aux variations de la demande; v) l'intégration du contrôle de la qualité dans le processus de production proprement dit, évitant ainsi des coûts pour corriger les erreurs *a posteriori*; et vi) le rôle croissant de l'interaction entre les fournisseurs et les utilisateurs en matière d'innovation, de conception et de production, ce qui se traduit par des réseaux et filières de production et de commercialisation mondiaux (Oman, 1994).

Un type d'interaction particulièrement important est l'établissement de relations horizontales entre les entreprises, qui ont abouti à la constitution de partenariats stratégiques. Dans la mesure où le progrès technique suppose l'utilisation de nombreuses technologies de base, qu'aucune entreprise ne peut maîtriser totalement, celles-ci ont dû mettre en place des réseaux d'accords en matière d'innovation pour se compléter sans cesser de se concurrencer.

La combinaison d'opérations réalisées dans le cadre du paradigme de production flexible et l'élargissement des marchés ont conduit à deux caractéristiques du mode d'organisation actuel: la tendance à la concentration et à la consolidation de filières mondiales de production ou de systèmes internationaux de production intégrée (SIPI), qui englobent toute la gamme des activités de conception, de production et de commercialisation d'un produit (Gereffi, 1994; Mortimore et Peres, 2001). À un niveau plus analytique, les nouveaux modes d'organisation des entreprises, notamment la sous-traitance, la coopération virtuelle et le degré d'intégration verticale, dépendent de la dynamique des coûts de transaction et de son impact sur la localisation de la frontière productive

entre la coordination par hiérarchie et par le marché (Hilbert et Katz, 2002). Selon que les réductions des coûts de transaction sont plus importantes dans l'entreprise ou sur le marché, cette frontière se déplace vers une entreprise de plus grande taille ou une prépondérance des transactions de marché (*outsourcing*, externalisation).

L'existence d'oligopoles mondiaux n'est pas neuve dans l'économie mondiale, puisqu'elle caractérise la production et la commercialisation de produits comme le pétrole, les minerais et même certains types de machines et équipements depuis la première phase de mondialisation à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle. La nouveauté, c'est l'augmentation du nombre de secteurs où l'oligopole est la forme caractéristique d'organisation de la production et est actuellement la configuration prédominante de l'offre dans la majorité des secteurs ayant une vaste composante de recherche et développement technologique et pour les produits manufacturés à fortes économies d'échelle (Chesnais, 1993). La présence généralisée de structures oligopolistiques résulte des efforts visant à profiter des économies d'échelle dans la production, la commercialisation, la recherche et le développement technologique, qui dépassent notamment la dynamique d'expansion des marchés poussée par les nouvelles technologies.

La structure oligopolistique et la tendance à la concentration présentent des caractéristiques distinctes dans deux types de SIPI, selon qu'ils sont dirigés par des producteurs ou des commercialisateurs. Dans le premier cas, les grands producteurs industriels (généralement des sociétés transnationales) coordonnent l'ensemble de la filière de production, c'est-à-dire les liens en amont et en aval. Dans ces SIPI, les bénéfices proviennent des économies d'échelle et des progrès technologiques, comme c'est le cas, par exemple, dans le secteur de l'automobile, de l'aéronautique, du matériel informatique, des semi-conducteurs et des engins lourds.

Dans les SIPI dirigés par les commercialisateurs comme les grandes filières de commerce de détail, en revanche, les réseaux sont plus centralisés, les commercialisateurs et les producteurs ayant leurs propres marques. C'est le cas des secteurs de l'habillement, de la chaussure, des jouets, des appareils électroménagers, de l'électronique de consommation et même de l'artisanat. Dans ces SIPI, les bénéfices proviennent de la valeur ajoutée de la conception, du marketing et des services financiers. Par ces activités, les entreprises dirigeantes articulent les productions sous-traitées à des producteurs directs situés n'importe où dans le monde et détiennent des créneaux de demande sur les principaux marchés acheteurs (Gereffi, 1994).

Dans les deux types de SIPI, la coordination de l'ensemble de la filière de production est une source clé d'avantage concurrentiel, raison pour laquelle le réseau s'utilise comme un actif stratégique. Les flux d'informations constituent les mécanismes fondamentaux pour que les entreprises améliorent ou consolident leur position dans la filière de production, tandis que l'appropriation des bénéfices dépend du pouvoir que peuvent exercer les entreprises chefs de file des différents segments, ce qui change avec le temps naturellement (Gereffi, 2000).

Dans les deux cas également, comme pour la tendance à la constitution d'oligopoles mondiaux, les opérateurs économiques les plus dynamiques ont été les sociétés transnationales. Les réductions des coûts de traitement de l'information —essentielles pour faciliter la coordination des activités au niveau mondial— et l'expansion des marchés s'ajoutent aux avantages dont elles profitent traditionnellement en matière de technologie, de gestion et d'échelle. Ainsi les sociétés transnationales ont-elles pu réagir plus vite au passage du mode d'organisation de la production à des schémas flexibles et profiter de leurs avantages concurrentiels pour organiser les SIPI, se situant dans les maillons de la filière de production qui leur permettent de saisir une partie importante de leurs bénéfices. L'expansion des sociétés transnationales a entraîné une forte accélération des flux d'investissements directs étrangers et s'est traduite, avec une intensité relative différente, par de nouveaux investissements et des acquisitions d'actifs existants.

### **c) Répercussions sur les comportements et les stratégies des entreprises**

Comme il a déjà été dit, dans un contexte où tendent à s'uniformiser les technologies de production et les goûts des consommateurs, l'existence d'économies d'échelle conduit nécessairement à une plus grande concentration. En outre, quand les sociétés ont la possibilité de différencier leurs produits sur la base de stratégies commerciales ou du développement technologique, l'élargissement du marché tend à augmenter la taille moyenne de l'entreprise.

Dans certains cas, les efforts de différenciation des produits se font à partir d'augmentations des coûts variables de production. Ainsi, dans la production de meubles, la différenciation peut-elle résulter de l'utilisation de meilleur bois, de peintures de meilleure qualité ou d'une plus grande quantité de travail par unité produite. Dans ces cas, si la dimension du marché augmente, de nouvelles entreprises, relativement petites, peuvent apparaître et s'arroger une partie de la croissance (Hotelling, 1929). L'élargissement du marché n'implique pas une augmentation simultanée de la concentration dans ce cas.

Néanmoins, quand la différenciation est recherchée à partir de coûts non récupérables (*sunk costs*) en dépenses pour la création d'une image de marque ou de publicité, ou pour progresser sur une voie technologique, ces efforts provoquent une accélération des échelles de production (*escalation*). Certaines entreprises grandissent et la structure du marché devient plus concentrée. L'essence du mécanisme fait que par l'élargissement du marché, certains efforts de différenciation deviennent rentables alors qu'ils ne l'étaient pas sur des marchés plus petits. Les stratégies de création et de défense des marques mondiales et de la concurrence sur la base du progrès technologique sont caractéristiques non seulement des activités à usage intensif de technologie, mais également de celles à fort coefficient de marketing, même si leur niveau technologique est moyen ou peu élevé. Ces processus expliquent la grande concentration de la structure d'offre de produits tels que certaines boissons et denrées alimentaires traitées, où le facteur technologique est peu élevé (Sutton, 1991 et 1998).

Certaines forces mènent donc à de plus grandes dimensions moyennes d'entreprise et à une concentration plus forte, tant dans les cas de grande homogénéité de l'offre que dans ceux où les efforts de différenciation sont importants. En principe, cela semble contraire aux caractéristiques de la production flexible qui permettent de plus petites échelles productives et une offre de produits à la mesure du consommateur (personnalisée). À cet égard, il convient de distinguer deux types de concentration: d'une part, la concentration technique, qui résulte directement des exigences de dimension minimum d'installations optimales; d'autre part, la concentration économique, qui considère comme unité pertinente l'entreprise et non les installations ou les lignes de production. Bien qu'il y ait des signes de réduction des échelles techniques dans les activités de produits non homogènes, cela n'atteste pas d'une tendance à la réduction de la taille de l'entreprise. Seules les grandes entreprises peuvent produire directement ou coordonner des SIPI capables d'offrir une vaste gamme de produits. Les économies d'envergure sont généralement importantes alors, mais seuls des entreprises ou des systèmes bénéficiant d'économies d'échelle considérables peuvent les réaliser (*mass customization*).

Ce cadre permet d'expliquer que, malgré la déverticalisation et la tertiarisation des activités non fondamentales, les grandes entreprises sont les principaux opérateurs économiques dans la phase de mondialisation actuelle et les sociétés multinationales se distinguent particulièrement dans ce groupe. Ce sont elles qui ont organisé les SIPI, sous la houlette des producteurs ou des commercialisateurs, à l'aide de nouveaux investissements ou de fusions et acquisitions, comme nous le verrons plus loin.

Dans la phase actuelle de mondialisation, les modalités d'organisation de la production des sociétés transnationales ont changé en raison de l'interaction de deux types de variables: d'une part, la localisation internationale de leur production (activités dispersées ou concentrées) et, d'autre part, l'intensité de leurs activités de coordination (forte ou faible). Dans le premier paradigme, les stratégies prédominantes étaient celles où une entreprise menait des activités relativement similaires en des endroits différents avec peu d'effort de coordination (Porter, 1986). L'importance accrue des économies d'échelle a conduit en premier lieu, à une structure d'offre basée sur la fourniture de produits pour le marché mondial à partir d'un ou de quelques sites (Levitt, 1983; Hamel et Prahalad, 1985) coordonnés par la proximité physique. Un exemple novateur est celui des entreprises automobiles japonaises dans les années 60 et 70. La révolution des TIC est à l'origine d'un deuxième changement: à la suite de la réduction des coûts de la coordination à distance, les stratégies des entreprises s'efforcent de combiner plusieurs activités en divers sites, peu nombreux, il est vrai, et de faire un gros effort de coordination en temps réel.

À partir des années 80, diverses formes d'organisation des sociétés transnationales ont été mises à l'épreuve. Il faut distinguer parmi celles-ci celles qui reprennent des éléments d'organisation matricielle ou de structures de réseau avec différents poids relatifs pour la concentration du processus décisionnel et les opérations entre la maison mère et ses filiales (Bartlett et Ghoshal, 1989). Le nombre d'endroits concernés varie considérablement selon les économies d'échelle dans la production, allant des modèles très concentrés, dans les SIPI dirigés par les producteurs, aux configurations plus dispersées dans les SIPI dirigés par les commercialisateurs. Mais, dans les deux cas, les activités de coordination sont plus intenses qu'auparavant. Les caractéristiques des courbes d'apprentissage des entreprises et les économies d'échelle qu'elles peuvent réaliser déterminent le nombre de sites, tandis que le lieu reste fonction des avantages comparatifs de chacun et des atouts de coordination issus de la concentration géographique des activités de production, de conception, de recherche et de développement technologique (Porter, 1986).

Les économies d'agglomération, quant à elles, se sont traduites par la concentration d'entreprises dans les régions qui facilitent leur accès aux marchés mondiaux et aux facteurs de production, et qui disposent d'une capacité d'innovation, des fournisseurs et des organismes d'appui appropriés.<sup>15</sup> La mobilité offerte par les progrès technologiques a

---

<sup>15</sup> Les groupements d'activités innovantes —Silicon Valley en Californie (États-Unis), Silicon Fen à Cambridge (Royaume-Uni), Wireless Valley à Stockholm (Suède) et Zhong

transformé les filiales des entreprises multinationales, qui œuvraient de manière géographiquement dispersée auparavant mais avec une production auto-contenue, en réseaux de production et de distribution intégrées dans le cadre régional et mondial. Dans ces réseaux, les entreprises peuvent acquérir localement les intrants dont elles ont besoin et produire pour le marché local ou régional, ou intégrer des activités économiques dispersées dans différentes régions. De ce fait, la régionalisation de l'économie mondiale est, paradoxalement, un corollaire de la mondialisation.<sup>16</sup>

Les avantages comparatifs et de coordination de différentes localisations renvoient à la considération des relations entre le mondial et le local dans les stratégies des entreprises, englobant notamment des instances supranationales ou régionales. Les positions sur ce point tendent à montrer la nécessité de combiner les deux dimensions. En particulier, Akio Morita (Sony) a souligné la nécessité de penser au niveau mondial et de tenir compte de la culture et de la demande locales, c'est ce que l'on appelle la "localisation mondiale" (Turner et Hodges, 1992). Kenichi Ohmae, pour sa part, souligne les avantages de reproduire sur d'autres marchés les stratégies qui ont triomphé sur certains marchés d'Amérique du Nord, d'Europe occidentale et d'Asie orientale, l'entreprise devenant ainsi un "extrapolateur mondial" (*global insider*) (Ohmae, 1985).

Les caractéristiques de la dimension locale acquièrent une importance particulière pour les entreprises nationales incapables de s'intégrer comme acteurs transnationaux dans la mondialisation, soit comme chefs de file de SIPI, soit comme éléments constitutifs de segments plus ou moins pertinents de ceux-ci. C'est un univers extrêmement hétérogène, non seulement par les différentes tailles d'entreprises mais également par les capacités de gestion et d'apprentissage de chacune. Les stratégies de ces entreprises s'attachent à profiter des créneaux qui se créent ou se consolident sur les marchés mondiaux avec une forte tendance à l'uniformisation. La hausse des niveaux de revenus —qui renforce le goût de la diversité, de la qualité et de la nouveauté—, les disparités de goûts régionales et locales (biens idiosyncrasiques) et la demande d'intrants et d'équipements spécialisés de la part de certains types d'utilisateurs sont des facteurs qui assurent la subsistance de créneaux,

---

Guancum à Beijing (Chine)— disposent d'atouts particuliers pour attirer les IDE à forte valeur. Bangalore (Inde) est devenue un haut lieu du développement de programmes informatiques, de même que Penang (Malaisie) pour l'industrie électronique, Singapour et la Région administrative spéciale de Hong Kong (Chine) pour les centrales de services financiers.

<sup>16</sup> Robert Feenstra (1998) a appelé cette tendance "intégration commerciale et désintégration productive". Voir également Burda et Dulosch (2000).

parfois très rentables, pour le fonctionnement des entreprises non mondiales (Mariti, 1993). Ces entreprises y ont des avantages sur les concurrents mondiaux, en particulier par leur meilleure capacité de suivi des changements enregistrés sur les marchés locaux et la possibilité d'opérer avec une plus grande flexibilité.

Bien que les stratégies destinées à occuper des créneaux puissent être durables à long terme, elles peuvent également échouer si les entreprises mondiales décident qu'un créneau est suffisamment rentable pour justifier leur entrée avec des produits identiques ou de remplacement, voire par l'acquisition du producteur local. En général, ce dernier est incapable de résister à l'impact de la décision de l'entreprise mondiale, puisque sa taille ne lui permet pas de disposer de ressources pour développer efficacement une stratégie défensive. Les entreprises non mondiales plus avancées risquent particulièrement de tomber dans "le piège de la recherche et du développement" ou dans "le piège de la commercialisation", c'est-à-dire de tenter de défendre leur créneau par des efforts de plus en plus grands en recherche et développement technologique ou en commercialisation, qui leur demandent de plus en plus de ressources que ces entreprises ne peuvent assumer à long terme.

Pour les petites et moyennes entreprises non intégrées dans des SIPI, l'expérience internationale montre qu'il est possible d'occuper des niches de marché. C'est le cas non seulement pour les activités à faible valeur ajoutée peu attrayantes pour les entreprises mondiales, mais également dans les secteurs où les "désavantages d'échelle" sont compensés par la flexibilité et l'interaction en réseaux d'entreprises comparables, généralement situées dans un même endroit, dont l'exemple le plus notoire est celui des "districts industriels". Cela témoigne d'une forte hétérogénéité dans la réalité des marchés et des stratégies des entreprises. Face aux tendances générales à l'homogénéisation qui expliquent l'émergence d'entreprises mondiales et de systèmes internationaux de production intégrée, les stratégies de créneau maintiennent leur viabilité pour l'ensemble des entreprises non mondiales, bien qu'elles puissent comporter de grands risques pour une entreprise individuelle.

Quoi qu'il en soit, les conditions de compétitivité des différentes localisations ont tendance à s'uniformiser et les agents mondiaux identifient de nets avantages de configuration et de coordination associés à quelques rares endroits dans le monde (Porter, 1990). Plus précisément, la mondialisation et la réduction du coût de traitement et de transmission de l'information n'ont pas impliqué une dynamique analogue pour la connaissance et la capacité de la générer. Elle reste très localisée et intégrée dans les personnes et surtout les institutions. De ce fait, la

mondialisation n'élimine pas la dimension nationale, locale ou sectorielle des systèmes d'innovation et peut même la renforcer (Dosi, 1999).

Les composantes d'un système d'innovation s'articulent en trois niveaux (Freeman, 1987; Nelson, 1993; Cimoli et Dosi, 1995). Premièrement, les entreprises et le système productif constituent un réservoir capital (mais non exclusif) des connaissances, qui sont en grande mesure intégrées dans des procédures opérationnelles et subissent, au fil du temps, des modifications selon des règles de conduite et des stratégies de niveau supérieur (activités de recherche, décisions d'intégration verticale et diversification horizontale, notamment). Deuxièmement, les entreprises s'unissent à des réseaux comprenant d'autres entreprises, des associations sans but lucratif, des organismes du secteur public, des universités et des organisations destinées à encourager les activités productives. Ces réseaux et les politiques visant à améliorer l'environnement dans lequel se déroulent les activités scientifiques et technologiques jouent un rôle fondamental pour élargir ou restreindre les possibilités offertes aux entreprises d'améliorer leurs capacités technologiques. Enfin, dans le contexte plus vaste du pays, les orientations au niveau micro-économique sont conditionnées par un ensemble d'effets macro-économiques, de relations sociales, de règles et restrictions politiques.

La création et l'adoption de technologie —ainsi que la réalisation et l'amélioration de la compétitivité internationale qui en résultent— constituent donc un processus de nature systémique, puisque le fonctionnement du système d'innovation dépend de synergies et d'externalités qui dépassent les réactions optimisatrices des entreprises face aux changements de mesures incitatives. Les opportunités et les obstacles technologiques, ainsi que les expériences et les compétences acquises par les différents agents du système d'innovation qui passent ainsi d'une activité économique à une autre, mettent donc en place un contexte spécifique pour chaque pays ou région. De ce fait, un ensemble d'incitations économiques engendre différentes stimulations et restrictions de l'innovation.

**d) Dynamique des investissements directs étrangers et stratégies des sociétés transnationales au niveau mondial**

Historiquement, les sociétés transnationales se sont consacrées à l'exploitation des ressources naturelles, raison pour laquelle elles sont entrées en conflit avec les intérêts nationalistes des pays en développement dans certains cas, à la construction et à la gestion de segments clés de l'infrastructure d'appui aux complexes exportateurs de produits à base agricoles et miniers, à la prestation de services

domiciliaires dans les zones urbaines à croissance rapide, ainsi qu'à la conquête de marchés industriels protégés dans le cadre de stratégies nationales de substitution d'importations et, dans certains cas, profitant également de mécanismes naissants d'intégration sous-régionale.

À la suite des mutations technologiques, productives et commerciales analysées dans les sections précédentes, les investissements directs étrangers ont augmenté à une cadence accélérée, accroissant ainsi le poids de la production internationale dans l'économie mondiale. Dans les années 90, le flux d'IDE a enregistré une progression remarquable, surtout dans la seconde moitié de la décennie, passant d'une moyenne annuelle proche de 225.000 millions de dollars entre 1990 et 1995 à près de 1,5 milliard en 2000. Pour la première fois depuis 1991, cependant, le flux d'IDE a nettement chuté à l'échelle mondiale en 2001, n'atteignant plus que 735.000 millions.<sup>17</sup> Quoi qu'il en soit, ce niveau correspond à plus de trois fois la moyenne annuelle de la période 1990-1995 et dépasse les chiffres de toutes les années de la décennie 1990, à l'exception de 1999 et 2000 (voir le tableau 2.6A).

Dès lors, les IDE sont passés de 2 à 14% de la formation brute de capital fixe mondial entre 1982 et 1999 et la valeur ajoutée pour les sociétés transnationales est passée de 5 à 10% du produit mondial (CNUCED, 2000). En outre, les ventes des filiales des sociétés transnationales ont augmenté beaucoup plus rapidement que les exportations mondiales.

Les opérations de plus de 60.000 sociétés transnationales, avec près de 800 000 filiales à l'étranger, sont le moteur de cette expansion mondiale. Les pays développés restent le principal point d'origine et de destination des IDE: en 2000, ils totalisaient 92,2% du total de la première et 82,3% de la deuxième. Dans les pays en développement les flux d'IDE ont considérablement augmenté aussi, puisque les chiffres de cette même année atteignaient plus du triple de la moyenne enregistrée en 1990-1995 (voir le tableau 2.6A). Les principaux bénéficiaires étaient Hong Kong (Chine), la Chine et l'Inde en Asie, le Mexique, le Brésil et l'Argentine en Amérique latine.

---

<sup>17</sup> Diverses raisons expliquent la brusque baisse de 2001 qui s'est encore accentuée en 2002, notamment la diminution du nombre de fusions et acquisitions transfrontalières, le ralentissement de l'économie mondiale et la chute soudaine des valeurs boursières des entreprises, la plus grande incertitude macro-économique et l'impact considérable du secteur des télécommunications, à la suite du quasi-échec du lancement de la troisième génération de produits de téléphonie mobile en Europe.

Tableau 2.6  
 INVESTISSEMENTS DIRECTS ÉTRANGERS  
 (En milliards de dollars)

	Moyenne 1990-1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
A. Distribution régionale des entrées et sorties							
Entrées totales d'IDE	225,3	386,1	478,1	694,5	1 088,3	1 491,9	735,1
Pays développés	145,0	219,9	267,9	484,3	837,8	1 227,4	503,1
Pays en développement	74,3	152,7	191,1	187,6	225,1	237,9	204,8
Économies en transition	6,0	13,5	19,1	22,6	25,4	26,6	27,2
Sorties totales d'IDE	253,3	395,0	474,0	684,0	1 042,1	1 379,5	620,7
Pays développés	221,0	332,4	395,0	631,2	966,1	1 271,3	580,6
Pays en développement	32,0	61,3	74,8	50,3	73,6	104,2	36,6
Économies en transition	0,3	1,3	4,2	2,5	2,4	4,0	3,5
B. Fusions et acquisitions transfrontalières							
Total	117,9	227,0	304,8	531,6	766,1	1 143,8	593,9
Ventes, par région vendeuse							
Pays développés	103,1	187,7	232,1	443,1	679,5	1 056,1	496,3
Pays en développement	12,7	35,7	67,1	82,7	74,0	70,6	85,9
Économies en transition	2,1	3,6	5,6	5,1	10,4	17,1	11,7
Multinationales <sup>a</sup>	0,0	0,0	0,0	0,7	2,1	0,0	0,0
Achats, par région acheteuse							
Pays développés	108,5	196,8	269,3	508,9	700,8	1 087,6	534,2
Pays en développement	9,2	29,6	35,2	21,7	63,5	48,5	55,6
Économies en transition	0,1	0,5	0,3	1,0	1,5	1,7	2,2
Multinationales <sup>a</sup>	0,1	0,1	0,0	0,0	0,3	6,0	1,9

Source: CEPALC, sur la base des données de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), *World Investment Report, 2002. Transnational Corporations and Export Competitiveness*, New York, 2002b. Publication des Nations Unies, n° de vente: E.02.II.D.4.

<sup>a</sup> Correspond aux ventes (achats) dans lesquelles interviennent plus de deux pays.

La comparaison de la distribution mondiale des entrées et sorties en 1985 et 2000 montre clairement que les IDE sont un phénomène dont l'importance a considérablement augmenté pour un plus grand nombre de pays que par le passé. Des entrées de plus de 10.000 millions de dollars au titre des IDE se concentrent dans plus de 50 pays (dont 24 en développement), pour 17 seulement il y a quinze ans (dont 7 pays en développement). Le tableau des investissements à l'étranger est comparable: le nombre de pays ayant des investissements à l'étranger de plus de 10.000 millions de dollars est passé de 10 à 33, dont 12 nations en développement aujourd'hui au lieu de 8 en 1985.

Les fusions et acquisitions transfrontalières sont un des principaux mécanismes de l'expansion des sociétés transnationales. Ces opérations, qui se sont intensifiées dans la seconde moitié des années 90 (voir le tableau 2.6B), permettent aux entreprises d'acquérir rapidement un portefeuille d'actifs localisés essentiels pour renforcer leur position concurrentielle dans l'économie locale, régionale ou mondiale. La survie de l'entreprise est souvent la principale motivation stratégique de ces opérations, particulièrement parce que les plus indociles risquent sérieusement de se faire absorber ou de voir leurs rivales fusionner et les mettre en situation de désavantage concurrentiel.<sup>18</sup> Il y a une interaction intense entre les changements du contexte économique mondial et les facteurs qui poussent les entreprises à réaliser des fusions et acquisitions transfrontalières, ce qui explique leur forte progression.<sup>19</sup>

Malgré leur expansion géographique croissante, les IDE font l'objet d'une distribution très asymétrique. La maison-mère de 90 des 100 plus grandes sociétés transnationales non financières, classées en fonction du montant de leurs actifs à l'étranger, se trouve aux États-Unis, dans les pays de l'Union européenne et au Japon. Pour la première fois en 1999, trois entreprises de pays en développement (Hutchison Whampoa, de Hong Kong, Chine, Petróleos du Venezuela et CEMEX du Mexique) figuraient parmi les 100 plus grandes du monde. De plus, les 50 plus grandes entreprises des pays en développement, dont les plus importantes sont à peine comparables aux plus petites des 100 premières du monde entier, se trouvent dans 13 nouvelles économies industrielles d'Asie et d'Amérique latine. Parmi celles-ci, il faut distinguer des sociétés de Hong Kong (Chine), du Venezuela, du Mexique, de Malaisie et de la République de Corée.

En ce qui concerne les grands secteurs d'activité économique, le fait le plus marquant est la remarquable poussée des services. En effet, leur part dans les revenus d'IDE entre 1988 et 1999 a progressé de plus de six points de pourcentage à l'échelle mondiale, concentrant plus de la moitié des IDE accumulés en fin de période (voir le tableau 2.7). Ce

---

<sup>18</sup> Un des exemples les plus intéressants à cet égard est la stratégie adoptée par les entreprises espagnoles pour étendre leurs opérations dans divers pays d'Amérique latine.

<sup>19</sup> Les changements du contexte sont liés aux innovations technologiques, à la modification des cadres réglementaires qui influencent les opérations d'une entreprise et au développement des marchés de capitaux. Les principaux objectifs stratégiques sont l'accès aux nouveaux marchés, l'augmentation de la participation ou l'occupation d'une position dominante sur ceux-ci; l'accès à la propriété de ressources naturelles surtout non renouvelables; l'augmentation de la rentabilité par des synergies; la réalisation d'avantages dérivés de la plus grande dimension grâce aux économies d'échelle; et la dilution des risques par la diversification des activités et les motivations financières (CNUCED, 2001b).

bouleversement répond essentiellement à deux motivations. Premièrement, les politiques de libéralisation et de privatisation adoptées par les pays en développement cette dernière décennie ont stimulé un flux considérable d'IDE dans les services financiers, les télécommunications et autres composantes d'infrastructure. Deuxièmement, l'apparition de nouveaux services commercialisables (notamment le développement de programmes informatiques, le traitement des données, les centres d'appels et les services d'appui aux entreprises) a permis de profiter de certains avantages de localisation. De même, les innovations organisationnelles, comme la production "à flux tendu" ou "juste à temps", nécessitent des solutions logistiques et de gestion des stocks en grande partie fournies par des entreprises de services indépendantes.

Tableau 2.7  
ENTRÉES D'INVESTISSEMENT DIRECTS ÉTRANGERS  
(Stocks en millions de dollars et pourcentages)

Secteur	Pays développés		Pays en développement		Monde	
	1988	1999	1988	1999	1988	1999
Primaire	10,3	5,7	13,7	5,4	10,7	5,6
Secondaire	39,4	36,4	65,0	54,5	42,4	41,6
Tertiaire	46,9	55,5	20,7	37,3	43,9	50,3
Non spécifié	3,4	2,4	0,6	2,8	3,0	2,5
Total	890 456	2 520 194	119 016,0	1 014 657	1 009 472	3 534 851

Source: CEPALC, sur la base des données de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), *World Investment Report, 2001* (CNUCED/WIR/(2001)), Genève, 2001, tableaux A.II.3 et A.II.4. Publication des Nations Unies, n° de vente: E.01.II.D.12.

Note: Les chiffres concernent 47 pays en 1988 et 57 pays en 1999, qui représentent plus de 80% des entrées d'IDE pour les deux années. L'Europe orientale est exclue pour les deux années.

Ce processus s'est déroulé parallèlement à la transformation structurelle des économies industrialisées, par laquelle les services n'ont cessé de gagner en importance relative, jusqu'à représenter plus des deux tiers de la valeur ajoutée dans les pays de l'OCDE (OCDE, 2000a). Dans une autre optique, les activités strictement industrielles ont progressivement perdu de leur importance dans le prix final des biens, pour atteindre moins d'un quart, tandis que les activités de services qui interviennent de la conception du produit à sa commercialisation finale représentent le reste (Giarini, 1999). Quant aux revenus des entreprises dites manufacturières, ils proviennent en majorité des ventes de services,

ce qui conduit quelques auteurs à parler d'une "encapsulation" des services dans les produits manufacturés.<sup>20</sup>

Parallèlement à la part croissante du secteur des services et à la perte de poids relatif du secteur industriel, on constate un schéma de forte concentration géographique de la production industrielle à contenu technologique élevé. Le tableau 2.8 reprend les indices de concentration géographique de quelques secteurs de niveau technologique haut de gamme (semi-conducteurs et biotechnologie), moyen (automobile et postes de radio et télévision) et bas de gamme (denrées alimentaires, boissons et textiles). Le tableau qui en résulte est très clair: plus le niveau technologique du secteur est élevé, plus grande est sa concentration géographique dans un nombre réduit de pays et dans quelques localités à l'échelle nationale. C'est le cas du secteur de la biotechnologie, très concentré dans certaines régions des pays développés, et des semi-conducteurs, concentré dans ces mêmes pays et quelques autres du Sud-est asiatique. L'industrie des postes de radio et télévision affiche une concentration géographique moins dense et s'étend également à certains pays en développement. Le schéma s'amplifie dans la construction automobile. Enfin, l'industrie textile et plus encore celles des denrées alimentaires et des boissons se concentrent moins dans les pays développés.

L'essentiel des flux d'IDE à destination des pays développés reste axé sur les secteurs de niveau technologique haut et moyen de gamme, mais ils se sont renforcés vers ceux de niveau technologique bas de gamme dont la situation géographique était plus dispersée en 1988 qu'en 1999. Cette tendance met en évidence le moindre attrait qu'exerce sur les industries manufacturières la disponibilité de la main-d'œuvre peu qualifiée et peu coûteuse, ainsi que la possibilité d'accéder à des marchés protégés. Dans ce secteur, il faut souligner une augmentation importante des flux provenant de certains pays en développement, surtout d'Asie mais aussi d'Amérique latine et des Caraïbes. En revanche, beaucoup de pays riches en ressources naturelles bénéficient seulement d'une part marginale de ces flux, preuve que l'abondance de ces ressources n'est pas une condition suffisante pour le développement d'entreprises concurrentielles sur le plan international.

---

<sup>20</sup> Par exemple, les chiffres indiquent que plus de 50% des revenus d'IBM et Siemens proviennent des activités de services (Howells, 2000).

Tableau 2.8  
 CONCENTRATION GÉOGRAPHIQUE DE FILIALES ÉTRANGÈRES D'INDUSTRIES  
 MANUFACTURIÈRES SÉLECTIONNÉES, PAR INTENSITÉ TECHNOLOGIQUE, 1999  
 (Part du nombre total de filiales)

Part du secteur total <sup>a</sup>	Technologie haut de gamme		Technologie moyenne		Technologie bas de gamme	
	Semi-conducteurs	Bio-technologie	Automobiles	Postes de radio et TV	Aliments et boissons	Textile
3 premiers pays bénéficiaires	0,496	0,627	0,294	0,356	0,237	0,287
5 premiers pays bénéficiaires	0,629	0,710	0,440	0,502	0,353	0,401
10 premiers pays bénéficiaires	0,787	0,852	0,710	0,696	0,561	0,601
20 premiers pays bénéficiaires	0,945	0,953	0,884	0,893	0,747	0,795
Pour mémoire:						
Nombre total de filiales étrangères <sup>b</sup>	272	169	1 296	253	2 250	1 445
Nombre total de pays bénéficiaires	31	28	55	36	101	77

Source: CEPALC, sur la base des données de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), *World Investment Report, 2001* (CNUCED/WIR/(2001b)), Genève, 2001, tableau II.6. Publication des Nations Unies, n° de vente: E.01.II.D.12.

<sup>a</sup> Calculé comme proportion du nombre de filiales étrangères dans le monde pour chaque secteur spécifique.

<sup>b</sup> Uniquement les filiales identifiées comme entités principalement aux mains d'étrangers.

Une autre caractéristique marquante des dernières décennies est le renforcement de la relation entre le commerce international et les investissements directs étrangers. Bien que la participation des entreprises du monde développé au commerce international ne soit pas un fait nouveau —comme on l'a vu, leurs antécédents datent au moins du XIX<sup>e</sup> siècle—, le phénomène a pris de l'ampleur après la Seconde Guerre mondiale. Il existe en effet une étroite corrélation entre la progression du commerce international des dernières décennies, l'expansion des sociétés transnationales et l'émergence des systèmes internationaux de production intégrée, analysée auparavant. Au milieu des années 90 déjà, on estimait que deux tiers du commerce mondial des biens et services non factoriels provenaient, d'une quelconque manière, de la structure internationale de production des sociétés transnationales.<sup>21</sup> Un phénomène particulièrement important est la progression du commerce de produits intermédiaires et de services, à la suite de l'approfondissement de la division internationale du travail entre pays industrialisés et pays en développement (Feenstra, 1998; Baldwin et Martin, 1999; et Feenstra et Hanson, 2001).

<sup>21</sup> Selon cette estimation, un tiers du commerce de biens et services non factoriels correspondait à des opérations de consortiums transnationaux réalisées entre la maison mère, les filiales et entreprises associées, et évaluées au prix du transfert. Un autre tiers équivalait aux exportations de sociétés transnationales à des entreprises non associées (CNUCED, 1995).

Outre les facteurs de localisation, l'interaction entre les stratégies de croissance des sociétés transnationales et les modes de production et de concurrence dans des secteurs spécifiques déterminent les caractéristiques des flux de commerce en produits, pièces et composants (Dunning, 1993). Une étude réalisée par l'OCDE (1996) conclut que dans les secteurs qui font un usage intensif de la science (l'industrie pharmaceutique, par exemple), le commerce tend à être intra-entreprise, tandis que dans les industries qui recourent largement à l'échelle et à la technologie plus mature (automobile et électronique de consommation, notamment), les opérations d'assemblage et le commerce intra-régional prédominent. De même, les produits à usage intensif de ressources naturelles se caractérisent par de faibles niveaux de commerce intra-entreprise et l'intégration internationale tend à être horizontale, c'est-à-dire par le commerce de produits homogènes. Dans le secteur vestimentaire, les flux de commerce se composent à la fois de produits assemblés dans différentes parties du monde (spécialisation verticale) et de produits finis (spécialisation horizontale). Les deux types de spécialisation génèrent des flux de commerce de nature intra-industrielle, qui peuvent être intra-entreprise ou non.<sup>22</sup> Ainsi, dans un commerce international basé sur la segmentation de la chaîne de valeur (Krugman, 1995), les pays se spécialisent dans les activités plus que dans les secteurs productifs, en fonction de leurs avantages absolus (Feenstra, 1998; Knetter et Slaughter, 1999; Rayment, 1983).

Les liens entre investissement direct et libre-échange ont été favorisés aussi par la transformation des cadres réglementaires du commerce et des investissements,<sup>23</sup> ainsi que par d'autres facteurs exposés précédemment, issus de la révolution technologique et de gestion en cours. Par ailleurs, la concurrence croissante à laquelle les entreprises sont confrontées, les progrès technologiques qui permettent de nouer des liens à grande distance en temps réel et la libéralisation des politiques de commerce extérieur ont favorisé une plus grande dispersion géographique de toutes les fonctions des entreprises, même essentielles telles que la conception, la recherche et développement et la gestion financière. Certaines manifestations importantes de ce phénomène sont l'établissement de filiales pour desservir les marchés régionaux (à

---

<sup>22</sup> Il convient de signaler que la production et l'assemblage d'un produit dans un pays en vue de le réexporter vers un autre, siège de l'entreprise, a commencé vers la fin des années 60, au titre de stratégie des entreprises américaines dans les pays d'Asie. En 1966, ces opérations représentaient près de 10% des ventes des filiales des entreprises à capital américain dans ces pays, tandis qu'en 1977, elles équivalaient à 25% (Grunwald et Flamm, 1985).

<sup>23</sup> Entre 1991 et 2000, les législations nationales concernant les IDE ont fait l'objet d'un total de 1.185 changements, dont 1.121 (95%) avaient pour objet de créer un climat plus favorable pour les IDE.

Singapour par exemple pour le marché asiatique) et la division internationale en plusieurs régions (comme dans le secteur automobile) et plusieurs continents (pour les semi-conducteurs). Dans ces systèmes complexes, les fonctions redistribuées englobent un large éventail d'activités: les tâches plus simples, comme le montage et l'assemblage, sont attribuées à des régions moins industrialisées, tandis que les fonctions qui requièrent des connaissances spécialisées et de la technologie s'installent dans des régions industriellement plus avancées.

### Chapitre 3

## **La mobilité internationale du capital et de la main-d'œuvre**

Le rapport entre la mobilité des capitaux et les flux de main-d'œuvre a beaucoup évolué selon les différentes phases de la mondialisation. Si, dans la première période (1870-1914), ces deux facteurs ont fait preuve d'une très grande mobilité, celle-ci s'est considérablement ralentie dans l'entre-deux-guerres et durant la deuxième phase de mondialisation (1945-1973). Par ailleurs, la phase actuelle se caractérise avant tout par de profondes asymétries: la mobilité sans précédent du capital est accompagnée de graves restrictions aux mouvements de main-d'œuvre, en particulier de la main-d'œuvre non qualifiée.

Ce chapitre sera consacré, en premier lieu, à l'analyse des principaux événements historiques et des transformations les plus récentes dans le domaine des finances internationales et des régimes macro-économiques. La deuxième section contient une description à l'échelon mondial du phénomène de la migration internationale de la main-d'œuvre et une comparaison de son ampleur relative et du contexte réglementaire dans lesquelles s'inscrivent les flux migratoires aux différentes phases de la mondialisation, ainsi que les différents schémas mondiaux d'origine et de destination des migrants.

## 1. Finances internationales et régimes macro-économiques

Après avoir passé en revue les aspects les plus saillants de l'évolution historique du système financier international au cours du siècle dernier, la présente section va aborder la question de la volatilité et de la contagion qui ont caractérisé les flux de capitaux durant la troisième phase de mondialisation, et ensuite analyser l'ampleur et la composition des flux en direction des pays en développement.

### a) Transformations historiques du système financier international

L'expansion des échanges commerciaux internationaux au XIX<sup>e</sup> et au début du XX<sup>e</sup> siècles a été accompagnée de l'essor des finances internationales et de la consolidation de l'étalon-or en tant que systèmes de règlements internationaux et de régulation macro-économique. La mise au point d'un système d'instruments de financement et de paiement des transactions commerciales (lettres de change et autres instruments similaires) a été le complément nécessaire à cette expansion, sur laquelle est venu se greffer le réseau international de succursales des grandes banques européennes et américaines. Dans le même temps, des mécanismes de financement à long terme se sont mis en place et se sont étendus à l'émission de titres de la dette publique, ainsi qu'aux instruments de financement privé, dont l'émission d'actions dans des centres financiers en vue de la réalisation de projets d'infrastructures, en particulier ferroviaires, et d'exploitation minière dans différents pays et territoires. L'apparition des premières sociétés transnationales, notamment dans le domaine de l'exploitation de ressources naturelles, a été plus tardive mais très dynamique et, dès le début du XX<sup>e</sup> siècle, celles-ci faisaient déjà partie du panorama international.

L'étalon-or s'est consolidé au cours des trois dernières décennies du XIX<sup>e</sup> siècle sur la base du système monétaire préexistant, fondé sous d'autres métaux, moyennant un processus d'adhésion volontaire au régime monétaire adopté par la principale puissance internationale de l'époque. S'il est vrai que la stabilité des signes monétaires reposait sur leur convertibilité en or à des parités fixes déterminées par la loi, le facteur essentiel de l'expansion de la base monétaire a été la monnaie *fiduciaire* émise par les banques centrales qui, pour la plupart, étaient privées ou à forte participation d'agents privés dans leur création, et qui ont acquis le monopole de l'émission (parfois à l'issue d'une période d'émission libre de billets) en échange de la prestation de certains services

à l'État. Il s'agissait donc d'un système de papier-monnaie convertible, partiellement garanti par des réserves en or et, plus le pays était éloigné des centres financiers, également garanti par des devises, à savoir la monnaie émise par ces centres. Le facteur indispensable pour garantir la stabilité du système était donc la crédibilité absolue en la convertibilité des monnaies en or, de façon à éviter une éventuelle panique et le recours aux réserves de la banque centrale qui seraient toujours insuffisantes.

Il existait également un système bancaire possédant des réserves (encaisses) légales qui ne constituaient qu'une garantie partielle pour les dépôts, ainsi que les billets des banques privées dans les pays et aux époques où s'imposait la libre *stipulation*. Cette deuxième caractéristique pouvait constituer une menace de crise financière nationale lorsque les difficultés de quelque opérateur financier suscitaient la méfiance des autres, voire de tout le système bancaire. Les effets systémiques de cette "contagion" de la méfiance se sont traduits par l'attribution tardive d'un nouveau rôle aux banques centrales, c'est-à-dire celui de bailleur de fonds de dernier recours pour les banques commerciales (Eichengreen, 1996).

Pour conserver la confiance dans la convertibilité, les "règles du jeu" de l'étalon-or exigeaient en période de crises une gestion macro-économique procyclique: pour faire face à un déséquilibre des règlements internationaux, les banques centrales devaient réagir par une hausse du taux d'escompte de façon à créer une pression à la contraction; en cas de persistance de ce déséquilibre, les sorties d'or érodaient la base monétaire, entraînant ainsi une réduction de la masse monétaire, et partant de la demande; finalement, les déficits budgétaires étaient limités par le financement disponible et, dans ce contexte de contraction du financement et de la réduction probable des recettes fiscales, les gouvernements se voyaient donc dans l'obligation d'adopter des politiques d'austérité en périodes de crise. Comme le signale Triffin (1968), confirmé par des études plus récentes (Aceña et Reis, 2000), ce système fonctionnait de façon asymétrique, au détriment des pays de la périphérie qui étaient également exportateurs de matières premières, dont les cours avaient tendance à baisser durant les crises, et importateurs de capitaux dont les entrées étaient procycliques. Les pressions considérables exercées dans de tels cas par les "règles du jeu" expliquent le caractère récurrent des épisodes d'inconvertibilité dans les pays de la périphérie, dont plusieurs pays latino-américains, durant les crises de la fin du XIX<sup>e</sup> siècle et du début du XX<sup>e</sup> siècle.

Ces mêmes pays européens durant la Première Guerre mondiale ont abandonné en bloc l'étalon-or. Celui-ci a été difficilement restauré dans les années 20, puis a finalement été tout à fait écarté durant la dépression des années 30. La double tension provoquée, d'une part, par le

conflit entre les politiques d'ajustement récessif et la pression sociale qui déchirait les pays durant les périodes de crise et, d'autre part, entre les fonctions de régulation monétaire et celles de prêteurs en dernier ressort assumées par les banques centrales a fini par provoquer l'extinction de ce système dans les pays développés.

La disparition de l'étalon-or a été suivie d'une période d'anarchie macro-économique sur le plan international, qui s'est essentiellement manifestée par la volatilité des taux de change et surtout par des contrôles des changes généralisés et discriminatoires. Cette situation a encore été aggravée par l'effondrement du financement international. La Première Guerre mondiale avait favorisé New York comme nouveau centre financier international. L'essor qui s'y était produit dans les années 20 et sa débâcle postérieure à partir de 1929, ainsi que les moratoires généralisés qui ont caractérisé la crise des années 30, ont entraîné la disparition virtuelle du financement international à long terme. Cet état de choses serait ensuite encore aggravé par les retombées économiques de la Deuxième Guerre mondiale et, en particulier, par les profonds déséquilibres structurels entre les États-Unis et l'Europe occidentale qui ont donné lieu à une "pénurie de dollars" chronique.

C'est dans ce contexte que s'inscrivent les efforts de coopération internationale déployés à partir des accords de Bretton Woods adoptés en 1944 et qui ont été orientés en deux sens.

En premier lieu, les propositions ambitieuses de Keynes ayant été déboutées, un nouveau système de régulation macro-économique internationale a vu le jour dans le but de résoudre à la fois les problèmes suscités par l'étalon-or et les difficultés de la période chaotique qui a suivi sa disparition. Le nouveau système de régulation reposait sur trois piliers. Le premier a été l'adoption d'un système de parités fixes mais ajustables en fonction de la norme internationale adoptée (dollar et or restant à parité fixe). Le deuxième a été le financement exceptionnel accordé aux pays enregistrant un déficit en temps de crise, en échange de certains engagements d'ajustement qui pouvaient, par exemple, prévoir l'introduction de variations des taux de change. Ce dosage sans précédent entre ajustement et soutien international avait pour but d'éviter la propagation des crises dans le monde entier par le biais de la contraction de la demande d'importations, des dévaluations excessives, d'un protectionnisme accru et, en particulier, des restrictions appliquées aux opérations *courantes*. C'est pourquoi le troisième pilier a été le retour au principe de convertibilité et de non-discrimination dans le cas des opérations courantes. Cependant, la convertibilité des capitaux ne faisant l'objet d'aucun engagement particulier, le contrôle des mouvements de

ces derniers a été consacré comme pratique internationale légitime.<sup>1</sup> Il faut rappeler que les ressources dont le Fonds monétaire international (FMI) était doté pour cautionner ces programmes de financement extraordinaire provenaient au départ de quote-part des pays membres, auxquels sont venues s'ajouter les lignes de crédit accordées par certains pays développés à partir de 1962 (accords généraux pour l'obtention de crédits) et les émissions d'une monnaie de réserve strictement internationale, à savoir les droits de tirage spéciaux en 1969; ces émissions ont été effectuées à deux reprises, la dernière en 1981.

Les réformes financières introduites après la guerre se sont traduites, en deuxième lieu, par l'apparition de nouvelles modalités de financement international à long terme. Le financement privé étant devenu rare, cette tâche a été assumée par le système bancaire officiel, tant par l'intermédiaire de la Banque mondiale, puis des banques régionales de développement, que des banques nationales d'exportations et d'importations, auxquelles se sont ajoutés le plan Marshall et, plus tard, l'aide officielle aux pays en développement.

Si le système bancaire officiel a joué un rôle fondamental dans le financement des échanges commerciaux, les banques privées ont continué d'assumer cette fonction dans le système des règlements internationaux, même au plus noir de la crise. Le recyclage de l'excédent en dollars résultant des déficits persistants des opérations avec l'extérieur des États-Unis dans les années 60, qui se sont succédés plus rapidement que prévu dans la première phase de la "pénurie de dollars", puis celui des pétrodollars durant la décennie suivante, ont permis de fournir les ressources nécessaires à une nouvelle étape d'expansion du financement privé international. Grâce à leur position prépondérante, les banques privées ont pu jouer un rôle crucial dans ce processus de recyclage.

On se rappellera que l'excédent en dollars a également sonné le glas des accords adoptés à Bretton Woods. L'abandon de la parité dollar-or en 1971 puis le flottement des principales devises ont battu en brèche le premier pilier de l'accord et profondément modifié le troisième. Ces changements n'ont pas été le produit d'accords internationaux explicites, mais plutôt l'aboutissement d'une suite d'événements, et n'ont pas fait l'objet d'une négociation à grande échelle, comme celle qui avait eu lieu à Bretton Woods. Le premier pilier a été remplacé par une règle accordant aux pays l'autonomie quant au choix du régime de change. Les nouvelles

---

<sup>1</sup> L'article VI des statuts du FMI prévoit que "les États membres peuvent prendre les mesures de contrôle nécessaires pour réglementer les mouvements internationaux de capitaux, mais aucun État membre ne peut appliquer lesdites mesures de contrôle d'une manière qui aurait pour effet de restreindre les paiements au titre des transactions courantes" .

menaces provenant de la volatilité des taux de change ont obligé les pays à adopter des positions très variées. La Communauté européenne a tenté d'atténuer les fluctuations entre les monnaies de ses membres, ce qui impliquait d'accorder la priorité à l'intégration économique avant tout autre objectif. Celle-ci a donné le coup d'envoi à un processus de longue haleine qui s'est prolongé pendant un quart de siècle et qui a été couronné par la création de l'Union monétaire entre la majorité de ses membres, dont l'étape finale a été la substitution des monnaies nationales par l'euro, le 1er janvier 2002. Les pays en développement ont adopté diverses stratégies fondées soit sur l'adoption d'une des principales monnaies en tant que devise de référence, soit sur un panier de monnaies de façon à diversifier les risques.

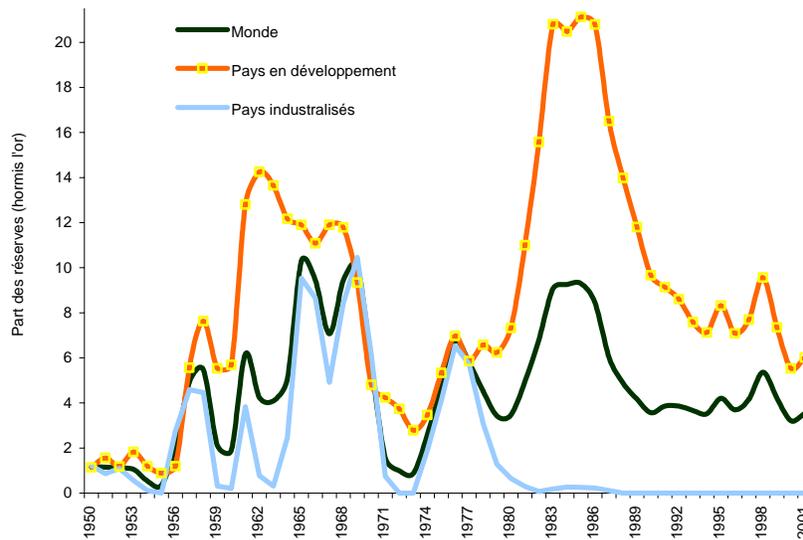
Le flottement s'est traduit par une véritable "privatisation du risque de change" qui a obligé à créer des instruments financiers destinés à le couvrir, ainsi que par une multiplication des transactions en devises. Le rapport entre celles-ci et la valeur des échanges commerciaux internationaux est monté en flèche, passant de 2 pour 1 en 1973 à 10 pour 1 en 1980 et 70 pour 1 en 1995 (Eatwell et Taylor, 2000). Ce phénomène, associé au développement notable du système bancaire international, a fini par modifier considérablement le troisième pilier de l'accord de Bretton Woods. Dans la pratique, la libéralisation des flux de capitaux s'est appliquée dans les pays développés qui, l'un après l'autre, ont démantelé les contrôles imposés dans les années 70 et 80. Cette même tendance a été suivie par certains pays en développement. La convertibilité du compte de capital allait, par ailleurs, être consacrée lors de la réunion annuelle du Fonds monétaire international tenue à Hong Kong (Chine) en 1997. Cependant, la formulation de ce principe a dû être reportée en raison de la vague de crises financières née dans plusieurs pays asiatiques mais qui perdure encore. Dans la pratique des institutions financières internationales, le principe de convertibilité du compte de capital a été remplacé par celui de la libéralisation progressive de ce compte et des secteurs financiers nationaux, selon une séquence adéquate et dans le cadre d'un développement institutionnel parallèle visant à en garantir la stabilité. Vu cet état de choses, les institutions de Bretton Woods ont été dotées de nouvelles fonctions.

Le deuxième pilier de l'accord de Bretton Woods, lui aussi, a été profondément ébranlé, en raison de deux facteurs. Le premier est la suspension, dès la fin des années 70, du financement accordé par le FMI aux pays développés, lequel avait jusqu'alors été considérable (voir le graphique 3.1). Les opérations du Fonds se sont donc concentrées sur les pays en développement et, de plus en plus, sur ceux qui pouvaient provoquer des "effets systémiques". La deuxième raison a été la demande croissante de ressources, résultant du caractère structurel de certains

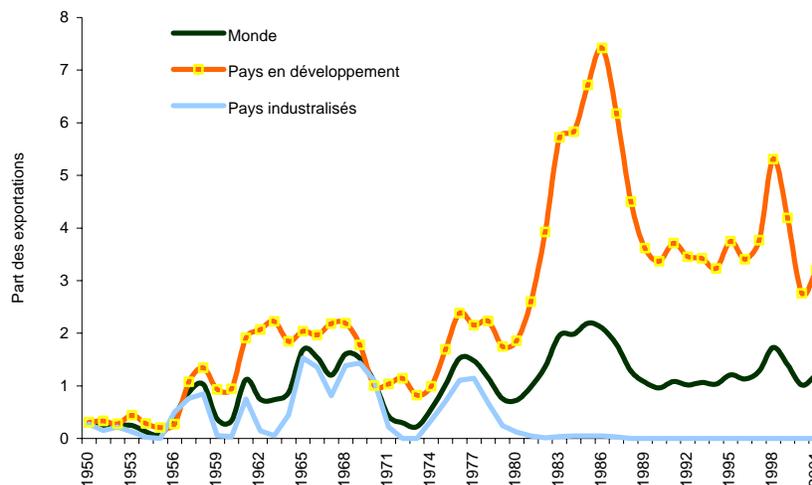
problèmes de la balance des paiements, ainsi que de la gravité des turbulences cycliques associées aux vicissitudes des cours des matières premières et, en particulier, de la volatilité des flux de capitaux. Pour répondre à cette nécessité accrue de ressources sur une plus longue période, de nouvelles lignes de financement du FMI ont été mises en place au cours des deux dernières décennies du XX<sup>e</sup> siècle. Dans le même temps, la Banque mondiale a, en 1979, amorcé la mise en œuvre de ses programmes d'ajustement structurel qui ont graduellement acquis une importance croissante par rapport aux lignes traditionnelles destinées au financement de projets qui constituaient jusqu'alors l'axe de la stratégie de la Banque en matière de crédit.

Graphique 3.1  
FONDS MONÉTAIRE INTERNATIONAL: TOTAL DE CRÉDITS ET PRÊTS EN VIGUEUR,  
1950-2001

A. Part des réserves internationales



## B. Part des exportations



Source: CEPALC, sur la base des données du Fonds monétaire international, *Estadísticas Financieras Internacionales*, Washington, D.C., version sur CD-ROM, décembre 2001b.

Tous ces changements ont donné lieu à de nouvelles conditionnalités qui, dans la pratique, se sont traduites par une nouvelle fonction qui n'était pas prévue dans les accords de Bretton Woods et a été assumée conjointement par le FMI et la Banque mondiale à partir des années 80, à savoir la promotion de la libéralisation économique dans le monde en développement, basée sur l'hypothèse selon laquelle les rigidités structurelles étaient le résultat d'une intervention publique excessive. Tout comme dans d'autres cas, cette modification des fonctions des organisations de Bretton Woods n'a pas été le fruit d'une négociation explicite et mais plutôt d'une évolution des idéologies et des rapports de force à l'échelon mondial.

Par ailleurs, l'internationalisation croissante des finances a imposé la mise en place de nouvelles normes réglementaires, nécessité reconnue depuis les années 70 et concrétisée en 1975 par la création du Comité de Bâle sur le contrôle bancaire de la Banque des règlements internationaux. Cette initiative s'est essentiellement traduite, en 1988, par l'adoption des principes de réglementation et de contrôle bancaire de Bâle. Plusieurs réformes ont été proposées depuis 1999 pour adapter ces normes à l'évolution de l'industrie bancaire mondiale et compenser les déficiences

détectées dans le fonctionnement du système antérieur.<sup>2</sup> La formulation des principes réglementaires *minima* a porté sur des domaines de plus en plus nombreux, tels que les règles régissant l'émission de titres de la dette sur les marchés, l'industrie des assurances et la comptabilité financière. L'un des aspects de cette réforme, très applaudi au cours des dernières années, a été la création d'un programme de consolidation des systèmes financiers des pays en développement qui prévoit l'adoption de ces règles internationales, ainsi que de principes de gestion de la dette extérieure et publique, et des réserves internationales. Cette nouvelle fonction des institutions de Bretton Woods n'a pas été clairement différenciée de celles exercées par d'autres organismes, en particulier par la Banque des règlements internationaux (BRI).

#### **b) Évolution et volatilité récentes des marchés financiers**

Parallèlement aux aléas du contexte macro-économique, les systèmes financiers des pays développés ont connu de profonds changements qui se sont amorcés dans les années 80 et se sont consolidés dans la décennie suivante.<sup>3</sup> Ce processus a suivi trois grandes tendances: la première est la concentration des systèmes financiers dans les économies développées.<sup>4</sup> Les années 90 se sont essentiellement caractérisées par un processus intense de fusions et de rachats entre les principales institutions financières privées du monde, processus qui s'est accéléré vers la fin de la décennie.<sup>5</sup> Dans ce contexte, le nombre d'institutions bancaires s'est réduit dans presque tous les pays alors que se renforçait la tendance à la concentration, calculée sur la base du pourcentage de dépôts contrôlés par les banques principales. Cette concentration serait encore plus marquée si l'on inclut dans les calculs les opérations hors bilan (en particulier, les opérations impliquant des dérivés financiers).

On a également assisté à un processus généralisé de désintermédiation bancaire et d' "institutionnalisation de l'épargne",

---

<sup>2</sup> Des critiques ont été formulées aussi bien contre les conséquences procycliques de la réglementation, qui tendent à s'aggraver avec l'application de nouvelles propositions, que contre leurs effets néfastes sur les marchés à risque, notamment dans les pays émergents. À ce sujet, voir Reisen (2001) et Griffith-Jones et Spratt (2001).

<sup>3</sup> Voir Franklin (1993), Feeney (1994), Blommestein (1995), Culpeper (1995), D'Arista et Griffith-Jones (2001) et Grupo de los Diez (2001), où sont décrits en détail les changements intervenus dans les régimes financiers des principales économies industrialisées.

<sup>4</sup> Grupo de los Diez (2001) présente une analyse complète des causes et conséquences de ce processus.

<sup>5</sup> La plupart des fusions et des rachats concernent des entités bancaires, lesquelles représentent 70% des fusions. Par ailleurs, les initiatives conjointes et les partenariats stratégiques entre institutions ont également connu une forte augmentation.

associé à l'apparition d'intermédiaires financiers non bancaires, tels que les fonds mutuels et les fonds de retraite, les banques d'investissement et les compagnies d'assurances (voir le tableau 3.1). La concurrence de ces institutions a fragilisé le rôle prépondérant assumé par les banques en matière d'intermédiation financière internationale dans les années 60 et 70 et a également obligé les institutions bancaires traditionnelles à se transformer en conglomérats emprunteurs d'une gamme de plus en plus vaste de services financiers, évolution qui a fini par estomper la frontière entre fonctions bancaires et fonctions non bancaires.

Tableau 3.1  
ACTIFS FINANCIERS DES INVESTISSEURS INSTITUTIONNELS: <sup>a</sup>  
SÉLECTION DE PAYS DE L'OCDE  
(En pourcentages du PIB)

	1992	1994	1996	1999	2000
Australie	61,6	65,9	92,4	127,9	131,2
Canada	68,6	80,2	92,1	112,7	111,3
France	61,9	71,8	86,6	125,4	133,3
Allemagne	34,0	41,3	50,6	76,8	79,7
Hongrie	2,5	3,9	6,1	10,7	12,8
Islande	55,3	66,7	79,6	111,3	110,1
Italie	21,8	32,2	39,0	96,9	...
Japon	78,0	81,6	89,3	100,5	...
Corée	51,8	53,7	57,3	88,5	72,6
Luxembourg	1 574,3	1 945,6	2 057,0	4 172,3	...
Pays-Bas <sup>b</sup>	131,5	144,5	167,6	212,8	209,6
Espagne	21,9	32,3	44,3	65,4	62,1
Royaume-Uni	131,3	143,8	173,4	226,7	...
États-Unis	127,2	135,9	162,9	207,3	195,2

Source: CEPALC, sur la base des données de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), *Institutional Investors Statistical Yearbook, 2001*, Paris, 2001a.

<sup>a</sup> Compagnies d'assurances, sociétés d'investissement, fonds de retraite et autres modalités d'épargne institutionnelle.

<sup>b</sup> Pays-Bas, 2000: les compagnies d'assurances ne comprennent que les assurances-vie.

La déréglementation des activités des intermédiaires non bancaires intervenue dans les années 80 et la suppression des contrôles sur les capitaux dans les pays développés ont facilité la participation croissante de ces institutions sur les marchés financiers internationaux ainsi que leur expansion. Ce phénomène a entraîné un développement notable des marchés secondaires des titres de créance. Sur ces marchés, comme sur les places boursières, la participation accrue d'investisseurs institutionnels et d'un grand nombre d'opérateurs individuels a favorisé la hausse de la valeur des actions. Selon certains, ceci a engendré un cercle vertueux et, selon d'autres, une bulle financière. Quoi qu'il en soit, il a permis le développement de nouvelles sources de financement pendant une

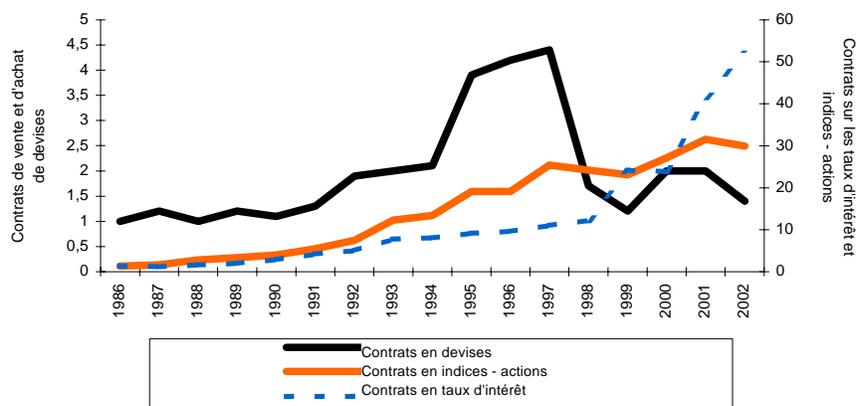
période relativement prolongée qui a été interrompue par la crise internationale amorcée en 2000.

Cette expansion s'est traduite par une intensification de l'intermédiation financière dans les pays développés (Fornari et Levy, 1999) et l'apparition de nouvelles sources de financement pour les entreprises. Ce processus se reflète notamment dans le volume d'obligations émises sur les marchés des pays développés, en particulier aux États-Unis et au Japon, qui a plus que doublé dans la décennie 90 et a également augmenté dans certains pays latino-américains. La bancarisation et la liquidité d'un marché secondaire bien développé, en particulier aux États-Unis, ont permis de financer de nouveaux secteurs à technologie de pointe, qui ont été le fer de lance de la croissance économique dans les années 90. Une autre innovation récente est la création de fonds de capital-risque qui ont favorisé l'essor de ses activités, ces deux processus étant brusquement interrompus durant la dernière crise.

Le développement de ces marchés a également impliqué un renforcement considérable des fonctions des agences de notation du risque qui fournissent l'information pertinente aux investisseurs et qui sont de plus en plus sollicitées à des fins réglementaires; par exemple, le Comité de Bâle vient de proposer que les notations des agences soient utilisées dans la réglementation bancaire. La perspective à court terme et le comportement procyclique des notations de ces agences ont été fortement critiqués, notamment en raison de leurs conséquences pour le financement des pays en développement (Reisen, 2001 et 2002).

En troisième lieu, l'essor des actifs financiers aux mains d'investisseurs institutionnels s'est traduit par une demande accrue de nouveaux instruments et a favorisé la diversification des risques. Ceci explique le développement de marchés spécialisés dans la gestion de certaines obligations, telles que les "obligations à forte rentabilité", les obligations émises par des économies émergentes, ainsi que la titrisation garantie à l'aide de crédits (hypothécaires, automobiles, lignes de crédit par carte), ainsi que les actions de sociétés étrangères (certificats de dépôts américains, ADR) et les certificats de dépôts sur le marché international (GDR). Ce phénomène, venu se greffer sur la privatisation du risque de change, explique également le développement foudroyant de la demande d'instruments financiers dérivés destinés à couvrir certains risques spécifiques (voir le graphique 3.2). Il faut toutefois signaler que la souscription de contrats couvrant le risque de change a été très compromise par la crise asiatique.

Graphique 3.2  
INSTRUMENTS FINANCIERS DÉRIVÉS NÉGOCIÉS EN BOURSE  
(En millions de contrats à la fin de chaque année)



Source: CEPALC, sur la base des données de la Banque des règlements internationaux (BRI), *Quarterly review*, plusieurs numéros.

Dans les économies industrialisées, ces tendances ont eu des retombées à la fois positives et négatives. L'effet positif a été le développement notable des possibilités de financement des entreprises productives, qui a profité aussi bien aux entreprises à technologie avancée qu'à celles de taille moyenne. L'effet négatif a été la fragilité financière, accentuée par le fait qu'une partie importante des activités les plus dynamiques échappe aux mécanismes de réglementation des activités bancaires classiques. En fait, les activités les plus risquées et celles dont l'effet de levier est plus important, associées au marché des instruments dérivés, restent en marge des cadres réglementaires en vigueur sans qu'aucune proposition n'ait encore été formulée pour étendre la portée des normes à ce domaine. Il existe même un profond déficit sur ce plan. Le cadre réglementaire est profondément lacunaire, même pour les investisseurs institutionnels (D'Arista et Griffith-Jones, 2001).

La volatilité des marchés financiers n'est manifestement pas un phénomène nouveau, comme le démontre l'histoire économique (Kindleberger, 1978), même récente (BRI, 2001). Elle s'est principalement traduite par la récurrence des crises financières, aussi bien dans le monde industrialisé que les pays en développement, depuis les vingt-cinq dernières années du siècle passé (FMI, 1998). Étant donné que les opérations réalisées sur les marchés financiers sont essentiellement de caractère inter-temporel, le manque d'informations sur l'avenir est la

principale "défiance du marché" des marchés financiers (Keynes, 1936; Minsky, 1982; Eatwell et Taylor, 2000). Leur volatilité s'explique donc par les changements d'opinions et d'attentes qui oscillent entre l'optimisme et le pessimisme.<sup>6</sup> Les répercussions de ce phénomène sont amplifiées par l'effet de "contagion" de ces opinions et de ces attentes d'un marché à l'autre.<sup>7</sup> Ces externalités constituent une autre défiance du marché, car elles peuvent donner lieu à des équilibres multiples et à des "prophéties auto-réalisées" lorsque les attentes de la plupart des opérateurs s'orientent dans le même sens.

Les asymétries de l'information entre créanciers et débiteurs (Stiglitz, 1994) constituent une troisième défaillance du marché qui se traduit par une inclination favorable aux débiteurs considérés à faible risque, et par une grande susceptibilité des marchés en termes de confiance vis-à-vis de l'information imparfaite dont disposent les créanciers à propos de leurs débiteurs, en particulier de ceux qui présentent les plus grands risques. Cette confiance étant variable tout au long du cycle économique, les marges des crédits considérés comme plus risqués sur les marchés suivent un schéma nettement procyclique, ce qui engendre une succession de périodes "d'appétit" pour les activités à haut risque et de "fuite vers la qualité". Ceci explique également la raison pour laquelle les marchés présentent une liquidité nettement supérieure lors des périodes d'essor, puisqu'ils dépendent également de la confiance dans l'information dont disposent les acheteurs. C'est pourquoi les marchés de dérivés présentent généralement, eux aussi, un comportement procyclique et ont même tendance à disparaître durant les crises, dans le cas d'opérations considérées excessivement risquées.

---

<sup>6</sup> Depuis le milieu des années 70, de nombreux exemples illustrent ce changement d'attitude à l'égard des marchés émergents. Un cas notable au cours de ces dernières années est celui de l'Argentine, qui est passée d'une "exubérance irrationnelle" jusqu'à la crise asiatique à une "panique irrationnelle" en 2001. Les niveaux d'endettement extérieur considérés gérables par les analystes financiers jusqu'à la fin des années 90 sont brusquement devenus insoutenables et l'accès au financement privé a été pratiquement suspendu. Selon le financier George Soros, le marché est parfois capable d'imposer sa propre vision de la réalité, malgré le caractère irrationnel de telles attentes. Pour ce qui est de la récente crise de l'économie argentine, on pourrait affirmer qu'au-delà des facteurs clés de causalité, la situation n'a pas été tout à fait étrangère à ces "prophéties auto-réalisées".

<sup>7</sup> Selon Bustillo et Velloso (2002), cet effet de contagion a été plus sensible en Amérique durant les crises asiatique et russe de 1997 et 1998 que lors des crises récentes du Brésil et de l'Argentine. Cependant, la crise de l'Argentine en 2001 a eu de plus graves retombées sur les autres pays membres du Mercosur et pays associés. Le soutien résolu accordé par le FMI au Brésil et à l'Uruguay a été l'un des principaux facteurs qui ont permis à ces pays d'éviter l'effondrement connu par l'Argentine à la fin 2001 et au début de 2002, période durant laquelle le pays n'était pas soutenu par le FMI et a même été ouvertement critiqué par cette institution.

Certaines caractéristiques contemporaines des marchés financiers ont contribué à accentuer la volatilité:<sup>8</sup> i) la réglementation insuffisante qui concerne aussi bien les activités des investisseurs institutionnels, que celles des opérateurs du marché des dérivés, ainsi que le caractère procyclique de la réglementation en vigueur;<sup>9</sup> ii) les problèmes de contagion provoqués par les contraintes de liquidité auxquels sont confrontés les investisseurs institutionnels sur divers marchés lorsque, en cas de chute des prix de certaines catégories d'obligations, ceux-ci se voient dans l'obligation d'en liquider d'autres afin de récupérer leur liquidité, même s'il s'agit d'obligations sans rapport avec les premières; cette pression s'accroît en cas de retrait de fonds sur des marchés où les opérations sont généralement à vue, ou lorsque ces investisseurs doivent honorer leurs engagements préalables, y compris les exigences de contrepartie imposées à certaines opérations réalisées à l'aide d'instruments dérivés; plus il y aura d'institutions à fort effet de levier sur le marché plus le risque de contagion sera élevé; iii) la tendance de certains opérateurs à utiliser les mêmes systèmes d'évaluation des risques, qui tend à renforcer la corrélation entre le comportement financier d'obligations, parfois très différentes, et à accentuer l'effet de contagion; iv) la tendance à évaluer le comportement des investisseurs institutionnels dans un contexte de long terme, ce qui produit un effet similaire; et v) le comportement procyclique des agences de notation du risque.

Le graphique 3.3.A illustre la corrélation entre deux marchés à risque durant la période de turbulences qui a commencé avec la crise de 1997: le marché des obligations au sein d'économies émergentes et celui des "obligations à forte rentabilité" aux États-Unis. On peut apprécier dans les deux cas une réduction des marges de risque (*spreads*) durant la période d'essor des marchés et une forte hausse à la suite de la crise asiatique et, en particulier, de la crise russe qui a été suivie d'une normalisation imparfaite. Au cours de ce cycle, les changements ont été nettement plus marqués sur les marchés obligataires émergents. En revanche, lors de la dernière crise, dont l'épicentre se situait aux États-Unis, l'évolution a été exactement l'inverse. Sur l'ensemble de la période,

---

<sup>8</sup> Il existe de nombreuses études sur cette question. Voir, entre autres contributions, Calvo et coll. (2001), Dodd (2001) et Persaud (2000).

<sup>9</sup> Dans le cas de la réglementation bancaire, cet effet est également celui des normes sur le capital et les réserves pour créances irrecevables. En période d'essor, l'augmentation des bénéfices favorisait l'expansion du crédit, facilitée également par le respect opportun des obligations de la part des débiteurs, ce qui permet de réduire les réserves à titre conjoncturel. Le non-respect des obligations s'intensifie durant les crises, provoquant des réserves qui réduisent le profit bancaire, et partant le degré de solvabilité des banques. Ce comportement procyclique a suscité plusieurs propositions visant à l'atténuer (Ocampo, 1999 y 2002a).

la corrélation entre les deux marchés est élevée et positive.<sup>10</sup> La nature changeante de cette contagion est illustrée par le graphique 3.3.B qui montre l'augmentation des marges de risque dans les principales économies latino-américaines au cours des cinq épisodes de crises les plus récents. On observe également que, durant ces épisodes, tous les pays affichent une tendance à la hausse mais que les répercussions ont été nettement plus graves durant la crise asiatique, et surtout la crise russe, que durant celles qui ont touché les pays latino-américains. Ceci indique que l'incidence est beaucoup plus forte que lorsque la crise touche les pays développés, en particulier les opérateurs dont l'effet de levier est plus important, dont certains se sont retirés des marchés émergents au cours de ces dernières années.

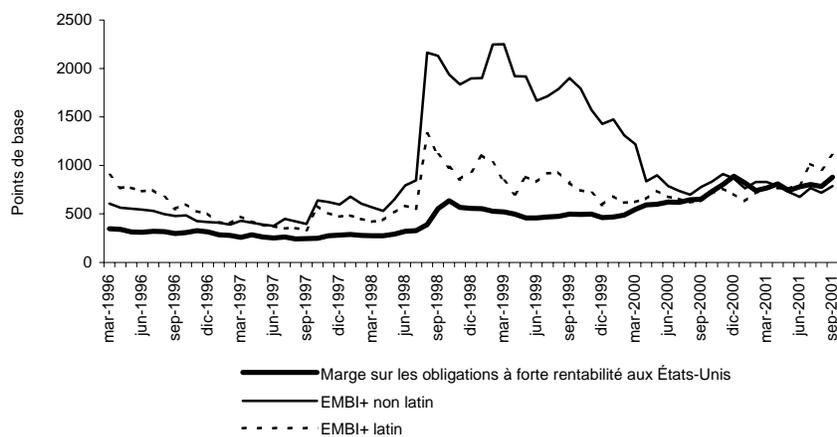
Les interventions de l'État pour corriger les défaillances des marchés en question peuvent se traduire par des défaillances de gouvernement dans la mesure où elles ne sont pas accompagnées de systèmes adéquats d'incitants. Le principal type d'action est la réglementation, puisqu'elle se concentre sur des mesures préventives dont l'objectif est d'éviter que les opérateurs économiques assument des risques excessifs. Cependant, la mise en place de cette réglementation est souvent décalée par rapport au fonctionnement du marché et ces règles peuvent donner lieu à des mécanismes de contournement ou d'évasion (par exemple, les opérations hors bilan), voire à des mécanismes suboptimaux d'intermédiation. Le contrôle a également un objectif de prévention mais se heurte à des problèmes d'information et son caractère discrétionnaire peut se traduire par des abus. Par ailleurs, les interventions destinées à faire face à des crises systémiques peuvent encourager les opérateurs disposés à assumer des risques excessifs (problèmes d'aléa moral, *moral hazard*). Finalement, les mesures destinées à compenser l'orientation du marché vers des investisseurs plus risqués peuvent engendrer des problèmes similaires de risque d'aléa moral, tels que l'octroi de garanties pour créances douteuses. Lorsque le problème est résolu à l'aide d'un financement officiel, ces interventions peuvent conduire à une dépendance vis-à-vis de l'État (problèmes de "graduation"), et même aggraver le risque auquel sont confrontés les créanciers privés, en raison du caractère de "créanciers préférentiels" des organismes officiels. C'est pourquoi la volatilité et la discrimination des risques ne peuvent être compensées que partiellement et moyennant un dosage adéquat d'instruments pertinents.

---

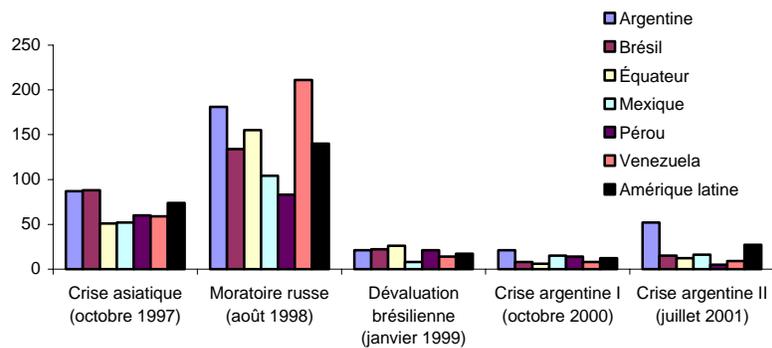
<sup>10</sup> La corrélation des marges de risque mensuelles des obligations latino-américaines et des "titres à forte rentabilité" sur le marché des États-Unis d'Amérique est de 0,56 pour la période allant de mars 1996 à septembre 2001 mais a atteint 0,79 entre septembre 1997 et novembre 1999.

Graphique 3.3  
MARGES SUR MARCHÉS ÉMERGENTS

A. Indice Master High-Yield de Merrill Lynch et EMBI+ de J.P. Morgan



B. Accroissement des marges des obligations (pourcentages)



Source: CEPALC, sur la base de données de Merrill Lynch et J.P. Morgan Chase.

### c) Mouvements de capitaux vers les pays en développement

L'évolution des marchés internationaux décrite dans la section précédente s'est traduite, tout au long des trois dernières décennies, par de profonds changements dans les flux de capitaux acheminés vers les pays en développement.<sup>11</sup> La caractéristique la plus saillante de cette évolution est le contraste entre l'atonie des flux de financement officiel et le dynamisme des flux privés, malgré l'extrême volatilité de ces derniers. En effet, comme l'indique le graphique 3.4, le financement officiel a affiché une tendance à la diminution en tant que part du produit des pays en développement, en particulier dans les années 90. Ce fléchissement est avant tout le reflet de la réduction de son principal composant, à savoir les fonds d'assistance bilatérale qui ont diminué en termes réels durant la majeure partie de la décennie et en tant que pourcentage du produit des pays développés, passant de 0,35% à la moitié de la décennie 1990 à une moyenne de 0,22% au cours de la période 1998-2000. Ce tassement de l'aide bilatérale a été beaucoup plus prononcé dans le cas des principaux pays développés mais a été partiellement compensé par le pourcentage croissant de donations par rapport aux crédits octroyés dans des conditions contractuelles. En outre, à la différence des flux privés, le financement officiel n'a pas eu un comportement procyclique et certains de ses composants, en particulier les ressources destinées à soutenir la balance des paiements et le financement des banques multilatérales de développement, ont même fait preuve d'un comportement anticyclique.

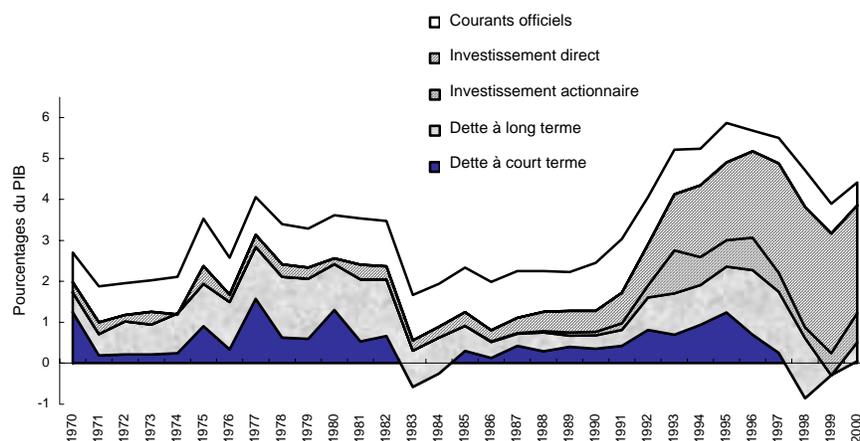
Le financement extérieur privé a présenté de fortes fluctuations attribuables à ses composants les plus volatils, à savoir les flux à court terme et les crédits à long terme accordés par les banques commerciales (lesquels comprennent, dans le graphique, les flux de portefeuille). Au plus noir de la crise de l'endettement des années 80 ainsi qu'à partir de 1997, les flux à court terme ont été négatifs pendant certaines périodes. Dans l'ensemble, ces deux sources de financement qui représentaient 1% du produit des pays en développement en 1971-1974 ont atteint 2,3% en 1977-1982, pour ensuite tomber à 0,5% au cours de la période 1983-1990 pour remonter à 2,8% en 1993-1997, et ensuite chuter à nouveau à 0,7% en 1998-2000. En fait, la tendance à la reprise amorcée en 2000 s'est interrompue en 2001. L'investissement direct étranger est resté, dans une large mesure, en marge de ce cycle et a plutôt obéi à des tendances à long terme: une augmentation dans les années 80 et une montée en flèche dans la décennie 1990. Qui plus est, ce type d'investissement a également été

---

<sup>11</sup> Voir CNUCED (1999) et Banque mondiale (1999), où ces tendances sont analysées en détail.

épargné par la série de crises qui ont débuté en 1997, sans pouvoir toutefois échapper à celle de 2001.

Graphique 3.4  
COURANTS NETS ACHÉMINÉS VERS LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT



Source: CEPALC, sur la base des données de la Banque mondiale, *Global Development Finance, 2001a*, Washington, D.C., sur CD-ROM, 2001.

Ce cycle ne reflète que partiellement la stabilité qui caractérise les marchés financiers privés. À partir de la crise asiatique, les turbulences ont pris différentes formes sur des périodes de temps plus brèves: interruptions périodiques et à durée variable de l'accès au marché, hausses simultanées des marges de risque et échéances plus courtes (à cet égard, voir la section précédente).<sup>12</sup> Il ne faut toutefois pas oublier que ces phénomènes à court terme viennent se greffer sur ceux qui se manifestent à moyen terme et qui compromettent l'accès au financement durant des périodes relativement longues. Dans l'un et l'autre cas, la caractéristique essentielle de la contagion est qu'elle touche tous les pays, ayant ou non de bonnes assises économiques, mais classés dans une même catégorie de risque par le marché.

Le tableau 3.2 illustre en détail les changements qui se sont produits dans la composition du financement au cours des trois dernières décennies. L'essor du financement dirigé vers l'Amérique latine et les Caraïbes dans les années 70 et sa contraction ultérieure ont eu comme vecteur le financement bancaire à long et à court terme. Ce type de

<sup>12</sup> Voir les rapports périodiques sur les marchés émergents du Fonds monétaire international et CEPALC (2001a), où ces tendances sont analysées en détail.

financement bancaire caractéristique des années 70 (crédits dénommés à long terme) ne s'est pas reproduit dans la décennie 1990, au cours de laquelle a prédominé le financement à court terme. Les normes de Bâle ont indéniablement joué un rôle important, puisque qu'elles se sont traduites par une préférence pour l'octroi de crédits à court terme et à faible risque. Dans les années 90, la région de l'Asie Pacifique a été l'épicentre de la flambée du crédit bancaire à court terme et également celui de sa contraction ultérieure, qui a été beaucoup plus forte et généralisée dans le monde en développement que la crise de l'endettement des années 80 en Amérique latine et dans les Caraïbes. En raison des tendances à la désintermédiation bancaire et à l'institutionnalisation de l'épargne, l'essor de 1990-1997 a été particulièrement marqué sur le marché obligataire et dans les flux de portefeuille d'actions. Leur comportement durant la contraction du financement en 1998-1999 a été très hétérogène dans les différentes régions, par rapport aux moyennes de la période 1990-1997: les émissions nettes d'obligations sont devenues négatives en Asie Pacifique, mais se sont accrues en Amérique latine et dans les Caraïbes, ainsi qu'en Europe centrale, alors que les flux de portefeuille affichaient la tendance inverse. Par ailleurs, l'investissement direct étranger a fait preuve d'une tendance à la hausse dans toutes les régions jusque 1999.

Le début de l'essor du financement privé dans les années 90 n'a pas seulement obéi aux transformations enregistrées dans l'intermédiation financière, mais aussi à la politique monétaire pratiquée par les États-Unis. Les faibles taux d'intérêt ont eu une influence décisive sur la préférence des investisseurs institutionnels à l'égard des économies émergentes (Calvo, Leideman et Reinhart, 1992; D'Arista et Griffith-Jones, 2001). Les marges de risque se sont réduites en raison de l'offre accrue de ressources et ont renforcé les effets de la baisse des taux sur les conditions de financement de ces économies. Il faut relever que les taux d'intérêt aux États-Unis et les surtaxes pour créances douteuses sur les marchés émergents ont suivi une évolution diamétralement opposée durant la période de turbulences qui a commencé en 1997, ce qui démontre que les perceptions variables quant aux risques encourus sur les marchés des pays émergents ont été prédominantes dans la décision d'adopter des surtaxes et l'ampleur des flux de capitaux (voir l'encadré 3.1). Qui plus est, les taux d'intérêt des États-Unis ont souvent réagi de façon endogène aux différentes perceptions de risque, soit parce que la "fuite vers la qualité" a renchéri les prix des titres de la dette publique nord-américaine, compromettant de la sorte sa rentabilité, soit en raison de la réduction convenue par la Réserve fédérale pour répondre à l'incertitude du marché.

Tableau 3.2  
COURANTS FINANCIERS NETS, 1973-1999  
(En moyennes annuelles et milliards de dollars)

	Pays en développement	Asie de l'est et Pacifique	Europe et Asie centrale	Amérique latine et les Caraïbes	Moyen Orient et Afrique du Nord	Asie méridionale	Afrique subsaharienne
1973-1981							
Total	143,2	23,2	10,5	62,6	21,1	8,4	17,3
Courants officiels	44,6	6,8	3,0	6,6	11,9	7,3	9,1
Investissement direct	11,4	2,3	0,2	7,9	-0,9	0,2	1,8
Investissement actionnaire	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Courants de créances	87,1	14,2	7,4	48,1	10,1	0,9	6,3
Obligations	2,6	0,4	0,0	1,9	0,1	0,0	0,1
Banques commerciales	44,1	5,9	4,7	28,3	2,2	0,4	2,6
Court terme	29,4	5,5	0,6	16,2	4,7	0,5	1,9
Autres	11,0	2,3	2,1	1,7	3,0	0,1	1,8
1982-1989							
Total	107,5	25,0	10,0	21,7	17,3	13,0	20,3
Courants officiels	51,8	8,0	2,4	9,1	9,5	8,0	14,9
Investissement direct	17,9	6,6	0,4	7,3	1,8	0,4	1,5
Investissement actionnaire	1,3	0,8	0,0	0,2	0,0	0,1	0,0
Courants déréances	36,5	9,7	7,1	5,1	6,0	4,7	4,0
Obligations	2,8	1,5	1,4	-0,6	0,2	0,3	0,0
Banques commerciales	16,0	3,8	2,2	6,1	1,5	2,4	0,0
Court terme	7,5	3,1	1,1	-2,3	2,3	1,3	2,1
Autres	10,1	1,3	2,4	1,9	2,0	0,6	1,9
1990-1997							
Total	272,2	110,7	37,4	80,5	10,9	11,9	20,9
Courants officiels	50,2	10,3	11,6	3,5	4,4	5,8	14,6
Investissement direct	93,1	43,3	11,1	29,9	2,8	2,2	3,7
Investissement actionnaire	32,2	12,3	2,7	12,6	0,6	2,7	1,3
Courants de créances	96,6	44,7	12,0	34,4	3,1	1,2	1,2
Obligations	34,4	14,1	4,3	14,3	0,3	0,6	0,7
Banques commerciales	20,4	7,3	2,0	10,7	0,2	0,9	-0,7
Court terme	36,9	20,0	3,2	10,8	2,5	-0,6	1,0
Autres	5,0	3,3	2,5	-1,5	0,0	0,4	0,2
1998-1999							
Total	230,8	51,3	50,7	95,1	5,7	5,8	18,9
Courants officiels	40,1	10,9	7,7	5,5	1,2	4,3	10,5
Investissement direct	161,5	50,9	25,7	71,0	2,7	3,2	7,9
Investissement actionnaire	27,6	17,5	3,0	4,0	0,6	1,1	1,4
Courants de créances	1,6	-28,0	14,2	14,7	1,2	-2,8	-1,0
Obligations	22,6	0,4	7,9	10,1	1,7	1,7	0,8
Banques commerciales	-1,7	-17,2	5,9	10,5	0,2	-0,2	-1,0
Court terme	-16,9	-12,7	2,0	-5,0	-0,1	-0,6	-0,4
Autres	-2,4	1,5	-1,6	-0,9	-0,6	-3,7	-0,3

Source: CEPALC, sur la base des données de la Banque mondiale, *Global Development Finance, 2001*, Washington, D.C., sur CD-ROM, 2001a.

Encadré 3.1  
TAUX D'INTÉRÊT ET LES MARGES DES OBLIGATIONS  
SUR LES MARCHÉS ÉMERGENTS

---

L'une des principales variables extérieures prise en compte dans l'adoption de surtaxes pour créances douteuses sur les marchés émergents est la variation du taux d'intérêt aux États-Unis (Calvo, Leiderman et Reinhart, 1992). En théorie, un relèvement du taux d'intérêt sur ce marché devrait se traduire, toute chose étant égale, par une augmentation du coût du service de la dette pour les emprunteurs des marchés émergents, ce qui accroît les possibilités de défaut de paiement et les surtaxes correspondantes pour créances douteuses. Le relèvement des taux d'intérêt aux États-Unis peut également atténuer "le goût du risque" des investisseurs, et partant leur participation sur les marchés à risque (Kamin et Von Kleist, 1999). De même, un abaissement des taux d'intérêt aux États-Unis devrait se traduire par une réduction des surtaxes pour créances douteuses sur les marchés émergents, en raison, d'une part, de l'effet positif sur la solvabilité des emprunteurs et, d'autre part, du fait que les investisseurs tendront à privilégier des instruments de créances sur les marchés émergents chaque fois que diminuera la rentabilité sur les marchés mûrs.

Les données correspondant aux années 90 indiquent qu'avant la crise financière du Mexique, en décembre 1994, les surtaxes pour créances douteuses sur les marchés émergents et les taux d'intérêt aux États-Unis ont suivi une évolution qui confirme cette théorie. Dans la seconde moitié de la décennie, les chiffres indiquent toutefois que les variations des surtaxes pour créances douteuses sur les marchés émergents et des taux d'intérêt aux États-Unis ont affiché des tendances opposées. De mars 1996 à septembre 2001, la rentabilité des bons du Trésor des États-Unis à 10 ans et les marges de l'EMBI+ et de l'EMBI+ latin, estimés par J.P. Morgan ont présenté une forte corrélation négative (-0,6). Les surtaxes et le taux d'intérêt référentiel de la Réserve fédérale ont également enregistré une corrélation négative, bien que moins prononcée (-0,3 dans le cas de l'EMBI+ et -0,4 dans celui de son composant latino-américain).

La contagion financière a acquis au cours de cette période une vigueur sans précédent et a provoqué la hausse généralisée des surtaxes pour créances douteuses sur les marchés émergents durant les épisodes de turbulences résultant des crises asiatique et russe. Les variations des surtaxes des obligations des entreprises privées américaines à plus forte rentabilité ont également affiché une forte corrélation positive avec les variations des surtaxes pour créances douteuses sur les marchés émergents.

En outre, au cours de la période analysée, les flux reçus par l'Amérique latine ont répondu aux variations des surtaxes pour créances douteuses plutôt qu'aux variations du taux d'intérêt aux États-Unis. Les autres conditions étant constantes, la hausse (ou la baisse) de celui-ci devrait être associée à la sortie (ou à l'entrée) de capitaux des (ou vers les) marchés émergents. Cependant, en faisant une distinction entre les périodes d'application de politiques monétaires expansives et restrictives aux États-Unis, il s'avère que la corrélation entre les flux de capitaux reçus par l'Amérique latine et les variations du taux d'intérêt des États-Unis ne présente pas le signe prévu. Les composants de ces flux, à savoir les titres de créances émis à l'étranger et les bons Brady, affichent une corrélation positive (0,6) par rapport à la rentabilité des bons du Trésor des États-Unis à dix ans. Cette corrélation a augmenté durant les périodes correspondant aux crises asiatique, russe et brésilienne.

---

Source: Sur la base des données de J.P. Morgan Chase.

Dans les années 90, les flux privés se sont concentrés, dans les pays à revenu intermédiaire (voir le tableau 3.3). En revanche, la part de financement privé destinée aux pays à faible revenu a été inférieure non seulement par rapport à leur population, mais aussi en termes de pourcentage du produit de l'ensemble des pays en développement. Cette situation est encore plus prononcée dans le cas des émissions d'obligations, du financement des banques commerciales et des flux de capitaux actionnaires, à l'exception, dans ce dernier cas, de l'Inde. Dans tous les cas de figure, le financement d'origine privée accordé aux pays pauvres est minime. La part d'IDE accaparée par ces pays était également inférieure à leur contribution au produit des pays en développement. C'est pourquoi la volatilité des flux de capitaux et les phénomènes de contagion ont acquis une importance particulière dans les pays en développement à revenu intermédiaire.

Les pays à faible revenu sont donc restés tributaires des sources officielles de revenu, qui se raréfient. Pour ces pays, l'assistance officielle au développement est essentielle, en particulier les donations qui correspondent pour la plupart à l'assistance bilatérale. Celle-ci est la seule composante des flux nets de ressources destinées aux pays en développement dont la répartition est plus progressive. Le financement multilatéral obéit au même schéma, à l'exception des ressources provenant du Fonds monétaire international.

La volatilité des flux financiers privés et leur forte concentration dans les pays à revenu intermédiaire ont créé des besoins considérables de financement extraordinaire, concentrés dans un petit nombre d'économies émergentes. Ceci explique le comportement nettement anticyclique du financement du FMI et sa concentration dans quelques rares pays susceptibles d'avoir des effets systémiques. Il est toutefois important de souligner que le niveau du financement extraordinaire a été inférieur à celui des années 80, tant par rapport à la valeur des réserves internationales des pays bénéficiaires que par rapport à leurs exportations et, dans le premier cas, inférieur aussi à celui des années 60 (voir à nouveau le graphique 3.1). Ceci démontre clairement que l'ampleur du financement extraordinaire du FMI n'a pas suivi l'évolution du volume des transactions économiques internationales. La comparaison serait encore plus défavorable en tenant compte, comme point de référence, des aléas du compte de capital dans les pays en développement, même si, selon le président de la Réserve fédérale des États-Unis, "l'ampleur des crises et des ressources officielles nécessaires pour y faire face est d'un ordre de grandeur sans précédent" (Greenspan, 1998).

Tableau 3.3  
COURANTS FINANCIERS NETS, 1990-1999  
(En moyennes annuelles, milliards de dollars et pourcentages)

	Investissement direct		Investissement en actions		Donations		Financement bilatéral		Financement multilatéral (sans FMI)		Bons	
	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage
Pays en développement	103,7	100,0	27,7	100,0	29,8	100,0	4,1	100,0	15,8	100,0	30,6	100,0
Hormis la Chine	75,4	72,7	24,8	89,4	29,5	99,0	2,6	62,4	13,9	88,0	29,4	96,0
Pays à faible revenu	10,2	9,8	3,9	14,0	15,2	51,0	2,5	59,9	6,7	42,4	1,7	5,6
Inde	1,5	1,4	1,7	6,0	0,5	1,8	0,0	0,3	1,1	7,2	0,7	2,2
Autres pays	8,7	8,4	2,2	8,0	14,7	49,2	2,5	59,6	5,6	35,2	1,0	3,4
Chine <sup>a</sup>	28,3	27,3	2,9	10,6	0,3	1,0	1,6	37,6	1,9	12,0	1,2	4,0
Pays à revenus intermédiaires	65,2	62,8	20,7	74,6	14,3	48,0	0,1	2,5	7,2	45,6	27,7	90,4
Argentine	6,6	6,4	1,1	4,1	0,0	0,1	-0,2	-5,6	1,1	6,9	4,9	15,9
Brésil	10,9	10,5	2,8	10,1	0,1	0,2	-0,8	-20,4	0,6	4,0	2,6	8,5
Mexique	8,2	7,9	3,8	13,5	0,0	0,1	-0,4	-9,7	0,5	3,3	4,2	13,7
Indonésie	2,1	2,0	1,6	5,9	0,3	0,9	1,3	32,1	0,6	3,8	0,9	2,8
République de Corée <sup>b</sup>	2,6	2,5	3,7	13,5	0,0	0,0	0,4	9,2	0,8	5,1	4,9	15,9
Fédération de Russie	1,8	1,7	0,8	2,7	0,8	2,7	1,1	27,0	0,7	4,3	1,6	5,4
Autres pays	33,1	31,9	6,9	24,8	13,1	44,0	-1,2	-30,1	2,9	18,1	8,6	28,2
Pays en développement	17,1	100,0	4,0	100,0	232,8	100,0	22,5	100,0	255,4	100,0	100,0	100,0
	16,6	97,1	1,1	26,6	193,2	83,0	21,7	96,2	214,9	84,2	88,2	74,8
Pays à faible revenu	0,8	4,5	0,4	9,1	41,3	17,7	0,7	2,9	42,0	16,4	17,0	46,7
Inde	0,5	2,9	0,1	2,0	6,1	2,6	-0,4	-1,7	5,7	2,2	6,3	19,4
Autres pays	0,3	1,6	0,3	7,1	35,2	15,1	15,1	67,1	50,3	19,7	10,8	27,3

(suite)

Tableau 3.3 (fin)

	Investissement direct		Investissement en actions		Donations		Financement bilatéral		Financement multilatéral (sans FMI)		Bons	
	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage
Chine <sup>a</sup>	0,5	2,9	2,9	73,4	39,6	17,0	0,9	3,8	40,5	15,8	11,8	25,2
Pays à revenu intermédiaire	15,9	92,5	0,7	17,6	151,7	65,1	21,0	93,3	172,7	67,6	71,1	28,1
Argentine	0,6	3,7	-0,1	-1,3	14,1	6,0	3,4	15,1	17,5	6,8	4,5	0,7
Brésil	5,2	30,2	-0,4	-9,3	20,9	9,0	1,0	4,5	21,9	8,6	11,0	3,3
Mexique	2,6	15,0	-0,3	-6,5	18,6	8,0	0,3	1,2	18,9	7,4	6,7	1,9
Indonésie	0,2	1,0	-0,1	-1,3	6,9	3,0	0,9	4,0	7,8	3,0	2,9	4,1
République de Corée <sup>b</sup>	-0,9	-5,5	-0,1	-3,6	11,3	4,9	5,9	26,4	17,2	6,8	7,0	0,9
Fédération de Russie	0,2	1,1	2,0	51,1	9,0	3,9	-0,8	-3,4	8,2	3,2	7,6	3,1
Autres pays	8,1	47,1	-0,5	-11,6	70,9	30,5	10,2	45,4	81,1	31,8	31,4	14,0

Source: CEPALC, sur la base de données de la Banque mondiale, *Global Development Finance, 2001a*, Washington, D.C., 2001a, version sur CD-ROM; et *World Development Indicators, 2001*, Washington, D.C., 2001b, version sur CD-ROM (pour données sur le PIB et la population).

<sup>a</sup> La Banque mondiale considère la Chine comme un pays à revenu intermédiaire; dans ce tableau, ce pays figure dans une catégorie séparée.

<sup>b</sup> La Banque mondiale considère la République de Corée comme un pays à revenu élevé, alors que *Global Development Finance 2001* l'inclut dans le groupe à revenu intermédiaire.

Comme l'illustre le graphique 3.5A, le comportement anticyclique du financement et sa concentration dans un nombre restreint de pays sont des éléments étroitement liés. En effet, la part du financement destinée par le FMI aux grands emprunteurs<sup>13</sup> est en constante augmentation depuis les deux dernières décennies. En effet, le prêt de fonds d'urgence aux grands pays récepteurs a été sous-estimé dans les données relatives au financement du FMI, qui n'incluent pas les contributions bilatérales apportées aux principaux programmes de renflouement de ces dernières années (Indonésie, République de Corée, Thaïlande, Fédération russe, Brésil, Mexique et le "blindage financier" de l'Argentine en 2000).<sup>14</sup> Il faut signaler que les programmes ont été fortement critiqués dans les pays développés en raison de leurs effets d'aléa moral, ce qui s'est traduit par une attitude moins favorable vis-à-vis du financement extraordinaire. En revanche, les processus explicites de réaménagement de la dette extérieure sont bien considérés mais leur mise en œuvre exigerait que soient mises en place des institutions internationales adéquates pour aborder ce problème.

Le financement de la Banque mondiale et, d'une manière générale, des banques multilatérales de développement en faveur des pays à revenu intermédiaire a suivi une tendance anticyclique similaire (voir le graphique 3.5B). Ce financement est un complément de celui du FMI car il fournit des ressources à long terme destinées aux gouvernements. En réalité, étant donné la volatilité du financement privé, ces ressources sont généralement la principale, voire la seule source de financement à long terme en période de crise.

Il faut signaler que cette concentration des crédits dans les pays à revenu intermédiaire n'a pas entièrement déplacé le financement octroyé aux pays à faible revenu. En effet, les flux de ressources destinées à ces derniers par le FMI ont fait preuve d'une certaine stabilité et ont même légèrement augmenté lorsque ces pays ont eu besoin d'un soutien supplémentaire pour équilibrer leur balance des paiements. Telle a été la situation dans la décennie 80 en Amérique latine et dans les Caraïbes ainsi que dans la région de l'Asie Pacifique durant la crise de 1997-1998. Dans le cas de la Banque mondiale, les flux de ressources destinées aux pays à faible revenu ont suivi une course ascendante au cours des dernières décennies.

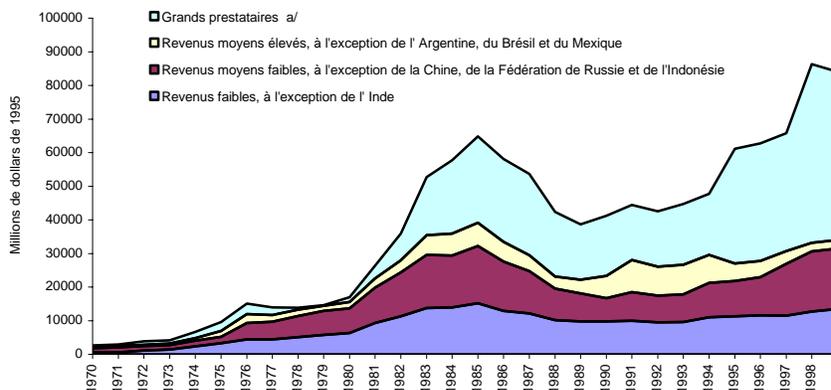
---

<sup>13</sup> Le groupe est composé de l'Argentine, du Brésil, de la Chine, de la Fédération russe, de l'Indonésie, de l'Inde, du Mexique et de la République de Corée.

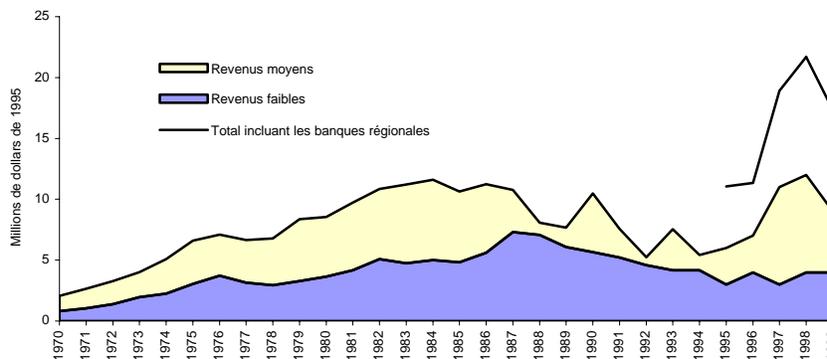
<sup>14</sup> Cependant, dans les programmes de renflouement, les crédits bilatéraux engagés sont généralement versés pour des montants moindres que les fonds multilatéraux correspondants.

Graphique 3.5  
CRÉDITS DES INSTITUTIONS FINANCIÈRES INTERNATIONALES

A. Crédits du Fonds monétaire international



B. Crédits des banques de développement



Source: CEPALC, sur la base de données du Fonds monétaire international, *Estadísticas Financieras Internacionales*, Washington, D.C., version sur CD-ROM, décembre 2001; et Banque mondiale, *Global Development Finance, 2001a*, Washington, D.C., 2001.

<sup>a</sup> La République de Corée, qui appartient à ce groupe de pays, est classifiée comme pays à revenus élevés par les institutions financières internationales.

Les tendances générales en matière de dette extérieure des pays en développement sont loin d'être positives, même si les situations varient considérablement d'une région à l'autre. Par rapport à 1980, juste avant la crise de la dette latino-américaine, les coefficients actuels entre la dette

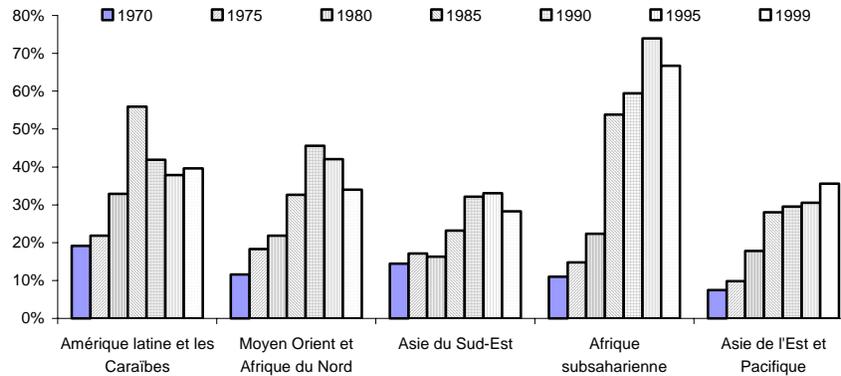
extérieure et le produit de toutes les régions du monde en développement restent supérieurs mais dans certaines régions (dont l'Amérique latine et les Caraïbes), ils sont encore inférieurs aux niveaux critiques atteints à la fin ou au milieu des années 80 (voir le graphique 3.6A). Par ailleurs, les coefficients entre la dette extérieure et les exportations affichent un comportement un peu plus favorable (voir le graphique 3.6B). Le problème s'aggrave lorsque ces deux coefficients de l'endettement sont comparés à certaines valeurs de référence (*benchmarks*) qui correspondent à des niveaux d'endettement viables. Sur la base des données de la Banque mondiale concernant 84 nations en développement pour lesquelles des informations sont disponibles pour la période 1980-2000, le nombre de pays présentant un coefficient de dette extérieure/produit national inférieur à 40% a diminué de 45 à 23 entre la première et la dernière année de la période, alors que le nombre de pays présentant des coefficients de dette extérieure/exportations inférieurs à 200% s'est également réduit de 56 à 33 pays.

Il faut toutefois constater que les risques d'une forte perturbation des taux d'intérêt comme celle qui s'était produite au début des années 80 sont aujourd'hui moins probables, en raison du contrôle de l'inflation exercé dans les pays développés. Il faut toutefois garder à présent à l'esprit que les taux d'intérêt réels dans ces pays sont restés élevés durant les deux dernières décennies du XX<sup>e</sup> siècle (malgré un fléchissement durant la dernière crise) et, surtout, que les marges applicables aux pays en développement sur les marchés privés de capitaux sont généralement plus élevées. En fonction des critères traditionnels de viabilité des coefficients d'endettement, calculés sur la base de la comparaison entre le taux de croissance de l'économie et le taux d'intérêt réel, le rapport reste défavorable dans la plupart des pays.

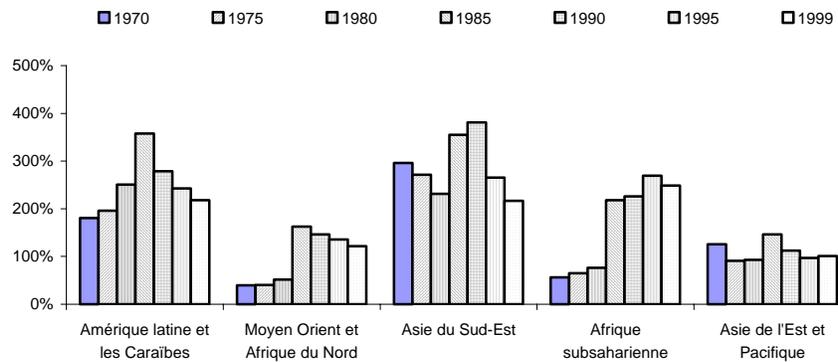
Il faut finalement souligner que la tendance à la concentration du système bancaire sur le plan international se retrouve au niveau des pays en développement. Le processus obéit à la fois à l'expansion des grandes banques internationales et à la stratégie adoptée par les banques plus petites pour faire face à la concurrence internationale, comme cela a été le cas pour les banques espagnoles en Amérique latine. Cependant, la concentration des activités bancaires aux mains d'entités étrangères varie énormément d'une région à l'autre ainsi qu'entre les différents pays d'une même région. L'Europe centrale et l'Amérique latine affichent des degrés de concentration beaucoup plus importants que les pays de l'Asie Pacifique (respectivement, 52, 25 et 6%, du total des actifs bancaires en 1999).

Graphique 3.6  
DETTE EXTÉRIÈRE

A. Pourcentage du PIB (en dollars courants)



B. Pourcentage des exportations (en dollars courants)



Source: CEPALC, sur la base de données de la Banque mondiale, *Global Development Finance, 2001a*, Washington, D.C., 2001, version sur CD-ROM.

La participation des banques étrangères fluctue entre un maximum de 42 à 54% en Argentine, au Chili et au Venezuela et un minimum d'environ 18% au Brésil, au Mexique et en Colombie. Ce processus de concentration a été encouragé par les autorités normatives des pays développés afin d'atténuer les risques de change encourus par les banques (Hawkins, 2001). L'accord sur les services financiers de

l'Organisation mondiale du commerce constitue le cadre institutionnel international fournissant les garanties juridiques à ce processus.

La conjonction des processus de libéralisation financière, de pénétration des banques étrangères, ainsi que des nouvelles modalités d'articulation du secteur privé avec l'extérieur a donné lieu à une profonde restructuration des systèmes financiers des pays en développement. À de nombreux égards, les secteurs financiers nationaux sont aujourd'hui plus diversifiés en termes de services, bien que conservant certaines de leurs déficiences traditionnelles. Le biais favorable aux opérations à court terme ainsi que les marges élevées d'intermédiation restent courants, de même que l'encadrement du crédit, en particulier pour les petites et moyennes entreprises et les familles à faible revenu. Malgré l'expansion des marchés boursiers dans certains pays, les émissions primaires d'actions n'ont pas augmenté, les grandes entreprises ayant préféré les émettre sur les grandes places financières internationales. Finalement, malgré les profonds changements adoptés en matière de réglementation et de supervision bancaires, la stabilité des marchés locaux ne s'est guère améliorée, comme le démontrent les épisodes nombreux et récurrents de crises bancaires.

Le caractère simultané de la profonde dépendance externe et le développement encore embryonnaire des systèmes financiers nationaux a contribué à frustrer les attentes nourries au début des années 90 quant au fait que l'intégration financière des pays en développement au sein du reste du monde pourrait faire l'objet d'une approche privilégiée. Ce phénomène reflète, dans le même temps, une asymétrie du processus de mondialisation qui est rarement évoquée. Dans l'essence, l'approche impliquant "un seul monde, un seul système financier" constituait non seulement une tentative de "nivellement du terrain de jeu" mais aussi un effort de réorganisation des marchés financiers dans les pays en développement en fonction du modèle des États-Unis, en favorisant la convergence vers une structure financière basée sur le marché des capitaux.

La mise en œuvre de cette approche a eu des effets néfastes pour le monde en développement. La principale répercussion, déjà évoquée plus haut, a été l'effet de déstabilisation engendré par la forte volatilité des flux de capitaux. Cependant, un autre aspect tout aussi pervers a été la mise en place d'une structure financière totalement étrangère à la tradition institutionnelle des pays en développement, et même de plusieurs pays développés.<sup>15</sup> Cette inadaptation peut entraîner des répercussions

---

<sup>15</sup> Ceci est manifeste dans les mesures de consolidation institutionnelle des systèmes financiers adoptées après la Deuxième Guerre mondiale dans les pays industrialisés, lesquelles ont été très variables en fonction des pays, en raison des problèmes financiers

négligentes si le processus de destruction institutionnelle l'emporte sur celui de construction de nouvelles institutions, précisément en raison du rôle essentiel de l'intermédiation financière dans le développement économique.<sup>16</sup>

## 2. Migration internationale

Durant la première phase de mondialisation, qui s'étend du dernier quart du XIX<sup>e</sup> siècle jusqu'au début du XX<sup>e</sup>, l'expansion du commerce et la forte mobilité des capitaux ont été accompagnées d'un accroissement des flux migratoires, raison pour laquelle cette période a également été dénommée "l'ère de la migration massive" (Castles et Miller, 1993; Hatton et Williamson, 1998). Cette migration à grande échelle s'orientait vers plusieurs pays du Nouveau Monde (États-Unis, Canada, Argentine, Brésil et Australie). Entre 1870 et 1920, les États-Unis, le principal pays récepteur de ce courant migratoire, ont accueilli plus de 26 millions de personnes, pour la plupart en provenance d'Europe, qui à un moment donné représentaient plus de 10% de la population totale du pays (Solimano, 2001).

---

hérités et des caractéristiques institutionnelles de chacun de ces pays. Dans le cas de l'Allemagne, qui avait une longue tradition de régime bancaire universel, étroitement lié aux activités productives, les autorités ont convenu de remettre en place de grandes banques privées universelles et d'introduire des normes et des incitants pour qu'elles servent d'intermédiation entre l'épargne privée et les besoins de financement des entreprises productives. En France, au contraire, les efforts se sont orientés vers la reconstruction des banques publiques, dont le rôle avait été prépondérant avant la guerre. Le Japon a également réorganisé son système financier sur la base d'une structure bancaire fondée sur le crédit. Il faut se souvenir que ce pays avait connu un processus dynamique d'industrialisation dans le dernier tiers du XIX<sup>e</sup> siècle et qu'il avait mis sur pied un régime financier moderne et sophistiqué axé sur la promotion du développement. Cette synchronie n'a pas été un mouvement spontané, mais plutôt le résultat de politiques publiques délibérées. En fait, les grandes banques ont eu une importance décisive sur le financement d'entreprises de grand gabarit grâce à un système basé sur des coefficients élevés d'endettement et de taux d'intérêt faibles et stables.

<sup>16</sup> De nombreuses études économiques récentes soulignent l'importance du développement financier pour la croissance économique (voir, entre autres, King et Levine, 1993; Demirgüç-Kunt et Maksimovic, 1998; et Rajan et Zingales, 2001), qui s'ajoutent aux analyses effectuées depuis plus d'un demi-siècle (par exemple, Schumpeter, 1939; Keynes, 1936; et Gerschenkron, 1962). D'après ces analystes, le développement économique est normalement associé à une demande substantielle de ressources destinées à financer l'accumulation de capital, les innovations technologiques et la croissance, ainsi qu'au fait que, dans les économies modernes, ces ressources sont canalisées par la création du crédit et l'intermédiation financière. Il n'est donc pas surprenant de constater que toutes les économies qui ont réussi à croître de façon soutenue avaient mis en place des structures financières qui leur ont permis de faire face aux demandes de financement à court, moyen et long terme (voir Studart, 1995).

Certains de ces flux migratoires ont favorisé une certaine convergence économique à l'échelon inter-régional et au sein de la même région (les migrations européennes respectives vers le Nouveau Monde et entre pays européens), alors que d'autres ont contribué à creuser les inégalités de l'ordre économique international, comme par exemple dans le cas des coolies chinois et des Indiens transportés vers les plantations et les villes tropicales. Deux tendances très différentes se sont ainsi ébauchées en fonction des flux migratoires: la tendance à l'homogénéisation des salaires au niveau élevé du monde développé et la tendance à la convergence vers les bas salaires dans les pays en développement (Lewis, 1978).

Au cours de ces mêmes années, les pays du Nouveau Monde ont adopté des politiques libérales en matière d'immigration et les gouvernements ont souvent encouragé de diverses façons l'établissement d'étrangers pour répondre à la demande de main-d'œuvre et pour peupler leurs territoires dans le cadre de la phase d'essor économique. Au début du XX<sup>e</sup> siècle, les politiques sont devenues de plus en plus restrictives et certains pays (Australie, Canada et États-Unis) ont également adopté des mesures discriminatoires à l'égard des immigrants asiatiques, en particulier en provenance de Chine (O'Rourke et Williamson, 1999).

Le phénomène migratoire a connu un regain de vigueur plus d'un demi-siècle plus tard, dans le cadre de la troisième phase de mondialisation au cours des vingt-cinq dernières années du XX<sup>e</sup> siècle. À cette époque, les flux ont augmenté vers la plupart des pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques, par rapport aux décennies antérieures, bien que dans des proportions moindres qu'à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle.<sup>17</sup> Pour certains pays récepteurs, ce processus a atteint son point culminant au début des années 90 (États-Unis, Allemagne, Japon et Canada) alors que dans d'autres pays (Royaume-Uni et Australie), ce paroxysme avait été atteint quelques années auparavant. Depuis lors, les flux ont fortement diminué, essentiellement en raison des contraintes juridiques appliquées tout azimut (voir le tableau 3.4).

---

<sup>17</sup> Dans le cas des États-Unis, principal pays récepteur, l'immigration a représenté près de 7,5 millions de personnes au cours des deux dernières décennies du XX<sup>e</sup> siècle, par rapport à quelque 2,5 millions dans les années 50 et 1 million dans les années 40. Cependant, par rapport à la population du pays, les flux migratoires ont représenté, en moyenne annuelle, moins de 3% au cours des trente dernières années du XX<sup>e</sup> siècle, pourcentage très inférieur à celui enregistré entre 1870 et 1920 (plus de 10%).

Tableau 3.4  
OCDE: LES 10 PRINCIPAUX PAYS RÉCÉPTEURS D'IMMIGRANTS  
(En milliers de personnes)

Pays récepteur	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Moyenne
États-Unis <sup>a</sup>	1 537	1 827	974	904	804	721	916	798	661	647	979
Allemagne <sup>b</sup>	842	921	1 208	987	774	788	708	615	606	674	812
Japon <sup>b</sup>	224	258	267	235	238	210	225	275	266	282	265
Royaume-Uni <sup>a</sup>	...	...	204	190	194	206	216	237	258	277	223
Canada <sup>a</sup>	214	231	253	256	224	213	226	216	174	190	220
Italie <sup>a</sup>	...	...	...	...	...	...	...	...	111	268	190
France <sup>a</sup>	102	110	117	99	92	77	76	102	138	104	102
Australie <sup>a</sup>	121	122	107	76	70	87	99	86	77	84	93
Suisse <sup>b</sup>	101	110	112	104	92	88	74	73	75	86	92
Pays-Bas <sup>b</sup>	81	84	83	88	68	67	77	77	82	78	79

Source: CEPALC, sur la base des données de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), *Trends in International Migration. SOPEMI 2001 Edition*, Paris, 2001b.

<sup>a</sup> Données basées sur les permis de résidence ou d'autres sources.

<sup>b</sup> Données basées sur les registres de l'état civil.

De profonds changements se sont également produits au niveau des régions et pays d'origine des migrants (voir le tableau 3.5). Le flux migratoire vers les États-Unis durant la troisième phase de mondialisation correspond essentiellement à des Latino-américains et Caraïbiens (46%) et à des Asiatiques (34%), contrairement au phénomène observé au XIX<sup>e</sup> siècle lorsque près de 90% des immigrants était d'origine européenne (Solimano, 2001). Dans le cas de l'Union européenne, les principales migrations sont surtout internes, représentant deux tiers du total (66,2%), d'autres sources de l'immigration étant l'Afrique (16,2%) et l'Asie (10,6%) (Salt, 1999). Pratiquement les trois quarts des flux migratoires vers le Japon provenaient d'Asie (53,3%), d'Amérique latine et des Caraïbes (10,2%), et des États-Unis (8,8%).<sup>18</sup> (Les données contenues dans ce paragraphe correspondent à la période 1997-1998.)

La composition de ces flux reflète la prépondérance de certains facteurs dans la détermination de la destinée de l'émigration, tels que la distance, la langue, les relations historiques et les affinités culturelles. Effectivement, plus de la moitié des migrants arrivés au Japon proviennent de Chine, de la République de Corée et des Philippines. Aux États-Unis, au contraire, presque un quart des immigrants provient du Mexique, de la République dominicaine et du Canada. Les pays d'origine

<sup>18</sup> Salt, 1999, SOPEMI, 2001 et OCDE, 2001b.

de la migration vers le Royaume-Uni et la France rendent compte de l'importance de rapports historiques et culturels étroits.

Tableau 3.5  
ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES: PAYS  
D'ORIGINE DES IMMIGRANTS DES PRINCIPAUX PAYS RÉCÉPTEURS EN 1999  
(En pourcentages)

Pays récepteur	Principaux pays d'origine					Accumulé
	Premier	Deuxième	Troisième	Quatrième	Cinquième	
États-Unis	Mexique (19,9)	Chine (5,6)	Inde (5,5)	Philippines (5,2)	République dominicaine (3,1)	39,3
Allemagne	Yougoslavie (13,1)	Pologne (10,7)	Turquie (7,0)	Italie (5,2)	Russie (4,1)	40,1
Japon	Chine (21,0)	Philippines (20,3)	Brésil (9,3)	États-Unis (8,8)	Corée (8,2)	67,6
Royaume-Uni	États-Unis (16,2)	Australie (12,1)	Afrique du sud (8,7)	Inde (7,1)	Nouvelle Zélande (5,7)	49,8
Canada	Chine (20,2)	Inde (9,2)	Pakistan (4,9)	Philippines (4,8)	Corée (3,8)	42,9
Italie	Albanie (13,9)	Maroc (9,3)	Yougoslavie (9,1)	Roumanie (7,8)	Chine (4,1)	44,2
France	Maroc (13,5)	Algérie (10,9)	Turquie (5,5)	Tunisie (3,8)	États-Unis (2,6)	36,3
Australie	Nouvelle Zélande (22,2)	Chine (11,4)	Royaume- Uni (10,5)	Afrique du sud (5,9)	Inde (3,1)	53,1
Suisse	Yougoslavie (14,7)	Allemagne (12,8)	France (7,2)	Italie (7,0)	Portugal (5,8)	47,5
Pays Bas	Royaume-Uni (6,4)	Allemagne (5,7)	Maroc (5,6)	Turquie (5,4)	États-Unis (4,2)	27,3

Source: CEPALC, sur la base de données de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), *Trends in International Migration. SOPEMI 2001 Edition*, Paris, 2001b.

Ces mouvements migratoires permanents se sont inscrits dans un contexte de profonds changements en termes de législation, laquelle a été le plus souvent plus restrictive que dans le passé et plus axée sur un contrôle plus strict de l'immigration illégale. Aux États-Unis, cette législation a été amendée à plusieurs reprises depuis les années 60. En vertu de la réforme de la loi sur l'immigration et la naturalisation mise en œuvre en 1965, un système de préférences a été mis en place sur la base des relations familiales avec des citoyens des États-Unis; les autorités ont encouragé l'immigration de personnes ayant des compétences et une formation mieux cotées sur le marché du travail; des contingents ont été établis pour chaque pays d'origine et des mesures ont été adoptées pour mettre fin à la discrimination pour des raisons ethniques. De nouveaux amendements ont été introduits dans la législation en 1986 afin de contrôler l'immigration illégale, moyennant des contrôles plus rigoureux aux frontières et l'application des programmes de normalisation des sans-

papiers. Un nouvel amendement a été apporté en 1996 dans le but de renforcer le contrôle de l'immigration illégale.

Depuis le début des années 90, les politiques en matière d'immigration appliquées dans les pays européens sont définies par l'Union européenne. La principale caractéristique de cette législation est la différence explicite établie dans le Traité de Rome entre les immigrants d'origine communautaire et les autres. Alors que le premier groupe a pleinement le droit de résider et travailler dans n'importe quel pays de l'Union, les immigrants extra-communautaires font l'objet de rigoureuses restrictions et doivent obtenir un visa de travail pour que leur soit accordée la résidence. L'Australie, le Canada et le Japon ont également adopté des politiques restrictives en matière d'immigration au cours de ces dernières années, notamment pour octroyer des permis de résidence permanente. À titre de compensation, des programmes spéciaux ont été mis en œuvre pour faciliter le séjour provisoire, normalement associé à des permis de travail dans certains domaines spécifiques, soit pour donner une plus grande flexibilité au marché du travail soit pour répondre à une pénurie d'offre de main-d'œuvre dans certains domaines (OCDE, 2001b).

Un aspect qui suscite une préoccupation particulière est le drainage sélectif de chercheurs scientifiques et d'ingénieurs et d'autres types de personnel qualifié résultant des politiques migratoires appliquées par les pays de l'OCDE, lesquelles ne font qu'accentuer les profondes asymétries existant entre les pays développés et les pays en développement quant à leurs capacités respectives de réaliser des activités de recherche et développement (voir le chapitre 4). En outre, comme l'ont souligné diverses études relatives au développement économique, ce phénomène peut engendrer des cercles vertueux, mais aussi des pièges de pauvreté (Easterly, 2001a). Deux facteurs interviennent pour expliquer l'augmentation des flux migratoires de chercheurs scientifiques et d'ingénieurs à partir des pays en développement vers le monde développé. Le premier est l'existence de rendements croissants et de fortes externalités dans la création du savoir, qui donne lieu à des processus d'agglomération des communautés scientifiques. Le deuxième facteur correspond aux politiques migratoires spéciales appliquées par les pays développés pour satisfaire la demande croissante de personnel hautement qualifié. Celui-ci est majoritairement attiré vers les États-Unis qui, dans les années 90, ont reçu presque un million de spécialistes en provenance du monde en développement, uniquement dans le domaine de la technologie de l'information, grâce au programme de visa spécial H1-B. Certains pays de l'OCDE (Allemagne, Australie, Nouvelle-Zélande et Royaume-Uni) ont également mis en place des programmes sélectifs

tels que, par exemple, le mécanisme de la "carte verte" en Allemagne (Solimano, 2002).

Par conséquent, et bien que coïncidant avec la réduction croissante des entraves imposées à la mobilité du capital, le libre déplacement des personnes se limite à certaines régions, au sein des pays de l'OCDE, à certains groupes de travailleurs très ou hautement qualifiés. Ceux qui présentent la plus forte tendance à émigrer sont toutefois les travailleurs relativement peu qualifiés qui souhaitent se déplacer du Sud vers le Nord. Qui plus est, la disparition du monde socialiste a donné naissance à de fortes tendances migratoires en provenance des pays d'Europe centrale et de l'Est, en particulier vers les pays membres de l'Union européenne. C'est pourquoi le contrôle plus strict des flux de migration illégale et de l'emploi de sans-papiers, et les limitations du droit d'asile pour des raisons politiques et humanitaires sont actuellement au cœur des politiques d'immigration des pays développés (OCDE, 2001b).

Le rapport entre les tendances migratoires et les restrictions à la libre circulation des travailleurs s'est traduit par une augmentation considérable de la migration illégale vers les pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques dans la décennie 90 qui, de par sa nature, est un phénomène très difficile à cerner. La persistance de ces flux de migration illégale a poussé presque tous les pays de l'OCDE à renforcer les contrôles appliqués à l'entrée, à la résidence et au travail des étrangers. Dans le même temps, plusieurs programmes ont été adoptés pour régulariser la situation des résidents sans-papiers.

La migration internationale a de profondes répercussions sur les structures fondamentales des pays d'origine et de destination. Il est généralement admis que les inégalités en termes de niveaux de développement constituent le facteur déterminant de la migration. Par conséquent, si la mondialisation tend à aggraver ces inégalités, il est probable que les tendances migratoires non seulement persistent mais aussi s'intensifient. Par ailleurs, l'interdépendance croissante entre les nations favorise la transnationalisation des communautés et se traduit par une diversification des formules de mobilité. D'autres facteurs favorables à l'émigration sont la plus grande diffusion des modèles culturels, des modes de comportement et des attentes, qui crée parmi les éventuels émigrants une prise de conscience plus aiguë des inégalités existant dans le monde en termes de degré de développement. En outre, les progrès en matière de communication et de transport contribuent à une réduction des coûts directs de la migration.

La migration actuelle n'est plus, comme jadis, associée à l'occupation de régions peu peuplées; étant donné son orientation prédominante Sud-Nord, le problème de l'intégration des immigrants se

pose dans des sociétés fortement structurées dont les conditions économiques, sociales et démographiques sont très différentes de celles des pays d'origine. L'intégration des immigrants aux sociétés de destination, ainsi que la définition de leurs droits et de leurs demandes de participation citoyenne, acquiert une importance politique de premier ordre; les réponses institutionnelles sont hétérogènes, oscillant entre les attitudes humanitaires et les restrictions, brandies, dans ce dernier cas, au nom de la défense de la souveraineté. Dans les pays d'origine, le rapport avec les émigrants acquiert lui aussi une importance spéciale car il représente non seulement une manne de ressources grâce aux envois de fonds, mais aussi un potentiel de changement et d'innovation. Ce rapport constitue l'autre visage de l'intégration ainsi que, comme le démontrent les communautés d'immigrants et leurs réseaux sociaux, l'un des ferments de la transnationalisation.

Les organisations d'immigrants fondées dans les principaux pays d'accueil, en particulier aux États-Unis, constituent des cadres de référence permettant de consolider l'identité collective et facilitant la mondialisation de leurs expressions culturelles ainsi que la diffusion de leurs produits au sein des sociétés d'accueil. Ces organisations contribuent à l'entretien de liens étroits avec les régions d'origine des migrants, dont l'une des principales manifestations est l'envoi de fonds. L'utilisation, l'origine, les canaux de mobilisation, ainsi que les effets réels et potentiels de ces fonds en termes de développement des communautés d'accueil, sont encore imparfaitement évalués et rares sont encore les politiques en la matière.

Bien que les débats sur la migration, ses déterminants et ses conséquences suscitent plus que jamais l'intérêt, les controverses auxquelles ils ont donné lieu entravent l'adoption d'accords à l'échelon mondial et de principes directeurs en la matière. Au cours de ces dernières années, concevoir la migration internationale comme un phénomène devant faire l'objet de mesures multilatérales fondées sur la coopération entre les États s'est révélé de plus en plus indispensable. Il apparaît également que les gouvernements et les organismes de la société civile des pays d'origine, de destination et de transit ont en commun le souci pour les droits humains des migrants, tant du point de vue de la décision d'émigrer ou de rester dans le pays d'origine que de la possibilité d'exercer leurs droits de citoyen dans les pays d'origine et de destination. Ces convictions sont étayées par le besoin de conjuguer tous les efforts pour attaquer résolument une modalité de délinquance extrêmement grave, à savoir le trafic d'immigrants, transformés en objet de lucre pour des organisations criminelles d'envergure internationale.

## Chapitre 4

# Inégalités et asymétries de l'ordre mondial

La mondialisation a conduit non seulement à une interdépendance croissante mais aussi à de profondes inégalités à l'échelon international. En d'autres termes fréquemment utilisés dans les débats actuels, l'économie mondiale est un "terrain de jeu" essentiellement *dissymétrique*,<sup>1</sup> caractérisé par la concentration du capital et la création de technologie dans les pays développés, et leur forte prépondérance dans le commerce de biens et de services. Ces asymétries caractéristiques de l'ordre mondial sont le ferment des profondes inégalités internationales en termes de répartition du revenu.

Ce chapitre est essentiellement consacré à l'analyse de ces inégalités et asymétries, qu'il est indispensable de cerner avec précision pour atténuer ces problèmes et, dans un deuxième temps, les résoudre. La première section passe en revue les preuves empiriques illustrant les inégalités de la répartition du revenu mondial au cours des siècles derniers. La seconde section est consacrée à l'examen des asymétries existant entre les pays développés et en développement, ainsi que les différentes manières dont elles ont été abordées au sein des instances internationales à partir de la Deuxième Guerre mondiale.

---

<sup>1</sup> Par opposition à l'expression "nivellement du terrain de jeu".

## 1. Inégalités de la répartition du revenu mondial

Les disparités en matière de revenu par habitant se sont propagées dans l'économie mondiale aussi bien entre les régions et les pays qu'entre les citoyens appartenant à une même société, et entre les pays plus et moins développés. Si, dans le passé, certains épisodes de convergence du revenu par habitant se sont produits entre certains pays développés, l'une des principales caractéristiques de la troisième phase de mondialisation est l'aggravation de l'inégalité qui sépare ces deux groupes.

### a) Disparités à long terme entre régions et pays

L'aggravation des disparités en matière de revenu entre les régions et les pays a caractérisé l'économie mondiale au cours des deux derniers siècles. En effet, le rapport entre le produit par habitant des régions plus et moins développées du monde, qui oscillait autour de 3 au début du XIX<sup>e</sup> siècle, a augmenté de façon constante et atteint aujourd'hui un peu moins de 20 fois (voir le tableau 4.1). La seule exception à cette tendance a été la période 1950-1973, où ce différentiel a légèrement fléchi (Maddison, 1995 et 2001).<sup>2</sup>

D'une manière générale, les profondes disparités interrégionales du produit par habitant étaient déjà prononcées avant la Première Guerre mondiale mais ont continué de s'aggraver rapidement jusqu'au milieu du XX<sup>e</sup> siècle,<sup>3</sup> puis à un rythme relativement moins soutenu depuis lors. Il s'agit, comme nous le verrons plus loin, d'un état de choses qui se répète dans le cas d'autres indicateurs de l'inégalité dans la répartition du revenu mondial. Le ralentissement relatif du rythme d'aggravation des inégalités enregistré après la Deuxième Guerre mondiale a coïncidé avec le dynamisme de la croissance économique du monde en développement qui a été l'un des traits distinctifs de la deuxième phase de mondialisation.

---

<sup>2</sup> Voir également Bairoch (1981), qui estime toutefois que les différentiels de revenu par habitant à la fin du XVIII<sup>e</sup> et au début du XIX<sup>e</sup> siècle étaient nettement inférieurs à ceux calculés par Maddison (1995, 2001).

<sup>3</sup> Étant donné sa pondération relative dans la population mondiale, l'une des principales raisons de ces tendances a été la stagnation relative de l'Asie (à l'exception du Japon et de quelques autres pays) jusqu'au milieu du XX<sup>e</sup> siècle et, dans le sens contraire, le dynamisme de la croissance économique enregistré dans cette région dans les décennies qui ont suivi la Deuxième Guerre mondiale.

Tableau 4.1  
ÉVOLUTION DES DISPARITÉS ENTRE RÉGIONS

	1820	1870	1913	1950	1973	1990	1998
A. PIB par habitant par région <sup>a</sup>							
Europe occidentale	1 232	1 974	3 473	4 594	11 534	15 988	17 921
États-Unis, Australie, Nouvelle-Zélande et Canada	1 201	2 431	5 257	9 288	16 172	22 356	26 146
Japon	669	737	1 387	1 926	11 439	18 789	20 413
Asie (à l'exception du Japon)	575	543	640	635	1 231	2 117	2 936
Amérique latine	665	698	1 511	2 554	4 531	5 055	5 795
Europe orientale et ex-Union soviétique	667	917	1 501	2 601	5 729	6 445	4 354
Afrique	418	444	585	852	1 365	1 385	1 368
Monde	667	867	1 510	2 114	4 104	5 154	5 709
B. Disparités entre régions (pourcentages)							
Région moins développée/région plus développée	33,9	18,3	11,1	6,8	7,6	6,2	5,2
Amérique latine/région plus développée	54,0	28,7	28,7	27,5	28,0	22,6	22,2
Amérique latine/monde	99,7	80,5	100,1	120,8	110,4	98,1	101,5
Amérique latine/région moins développée	159,1	157,2	258,3	402,2	368,1	365,0	423,6
C. Participation régionale à la production mondiale (pourcentages)							
Europe occidentale	23,6	33,6	33,5	26,3	25,7	22,3	20,6
États-Unis, Australie, Nouvelle-Zélande et Canada	1,9	10,2	21,7	30,6	25,3	24,6	25,1
Japon	3,0	2,3	2,6	3,0	7,7	8,6	7,7
Asie (à l'exception du Japon)	56,2	36,0	21,9	15,5	16,4	23,3	29,5
Amérique latine	2,0	2,5	4,5	7,9	8,7	8,3	8,7
Europe orientale et ex Union soviétique	8,8	11,7	13,1	13,0	12,9	9,8	5,3
Afrique	4,5	3,6	2,7	3,6	3,3	3,2	3,1
Monde	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source: CEPALC, sur la base des données de Angus Maddison, *The World Economy. A Millennial Perspective*, Paris, Centre de développement de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), 2001.

<sup>a</sup> En dollars internationaux (1990) de Geary-Khamis.

Il faut rappeler, par ailleurs, que ce dynamisme s'est d'abord inscrit dans le cadre d'une politique protectionniste et ce n'est que plus tardivement, à partir des années 60 mais surtout durant les années 80 et 90, que ce dynamisme a été observé dans le cadre d'une plus grande ouverture et participation aux flux commerciaux mondiaux (voir le chapitre 2).

Dans cette évolution, l'Amérique latine présente certaines caractéristiques particulières. En premier lieu, elle a été l'une des premières régions du monde en développement à s'intégrer aux courants mondialisateurs.<sup>4</sup> Depuis le début de ce processus, cette région a représenté, avec l'Europe centrale et de l'Est, le groupe de pays à revenu intermédiaire qui a été rejoint par certains pays asiatiques au cours des dernières décennies. Malgré l'absence d'informations précises en la matière, le fossé du produit par habitant par rapport à la région la plus développée du monde s'est creusé entre 1820 et 1870 mais s'est stabilisé depuis lors. En fait, la disparité entre le produit par habitant de l'Amérique latine et celui de la région la plus développée du monde est restée stable pendant un peu plus d'un siècle, aux alentours de 27% à 29%, et n'a commencé à fléchir qu'à partir de 1973: 20% en 1990 et 22% à la fin du XX<sup>e</sup> siècle (voir le tableau 4.1.B). Par rapport à la moyenne du produit mondial, cette disparité a augmenté de 1870 à 1950 pour ensuite fléchir légèrement jusqu'à 1973 et, à un rythme plus soutenu, de 1973 à 1990.

Après un comportement relativement satisfaisant de l'Amérique latine durant la première phase de mondialisation (1870-1913), par rapport à celui d'autres pays en développement, les premières phases du "développement vers l'intérieur" qui se sont déroulées dans le contexte de l'immobilisme du processus de mondialisation à l'échelon mondial ont donné un résultat similaire. Durant la deuxième phase (1945-1973), la région a enregistré les taux de croissance du PIB par habitant les plus élevés de son histoire, bien que légèrement inférieurs au niveau mondial.<sup>5</sup>

---

<sup>4</sup> Bulmer-Thomas (1994), Thorp (1998), Cárdenas, Ocampo et Thorp (2000a et 2000b) et Hofman (2000) présentent une analyse plus détaillée du comportement de la région à partir de la moitié du XX<sup>e</sup> siècle.

<sup>5</sup> Il est intéressant de signaler que, en ajustant les résultats par l'effet de la transition démographique, le dynamisme de la croissance de la région en 1950-1973 est encore plus marqué et, au contraire, le ralentissement ultérieur est plus accentué. En effet, en calculant le PIB par rapport à la population en âge de travailler, et non pas par rapport à la population totale, la croissance passe de 1,4% en 1913-1950 à 2,7% en 1950-1973 et tombe à 0,4% durant la période 1973-1998. Il faut rappeler, par ailleurs, que, dans l'après-guerre, les pays de l'Europe occidentale et de l'Est, ainsi que le Japon et plusieurs pays du monde en développement, ont amorcé une étape de relance après la forte contraction enregistrée après la guerre, alors que l'Amérique latine et les Caraïbes ont été moins touchées par l'un et l'autre phénomène.

Par conséquent, la caractéristique la plus saillante du siècle compris entre 1870 et 1973 a été l'incapacité de la région de se rapprocher d'une façon soutenue des niveaux des pays développés. Dans ce contexte général, certains pays ont connu des phases de croissance plus dynamique,<sup>6</sup> suivies d'autres périodes de ralentissement notable, voire de contraction. Au cours de cette longue période, l'Amérique latine pourrait être définie comme un cas de stabilisation à un niveau intermédiaire au sein du concert mondial et de "convergences imparfaites" au cas par cas, plutôt que de divergences par rapport aux pays développés, bien que ce phénomène ait également été observé dans certains pays.

Par conséquent, le retard relatif de la région ne date que de la troisième phase de mondialisation (à partir de 1973), à la suite d'une insertion déficiente au processus de mondialisation financière et de la crise de l'endettement qui en a résulté. En outre, la relance postérieure à la "décennie perdue" des années 80 s'est révélée frustrante. Comme la CEPALC l'a démontré dans diverses études, cette évolution s'est manifestée par la croissance relativement déficiente enregistrée à la suite du processus intense de réformes économiques amorcé dans certains pays aux cours des années 60-70, et d'une façon plus généralisée, entre la moitié des années 80 et le début des années 90.<sup>7</sup>

Les variations du produit par habitant et les différences enregistrées dans les diverses régions du monde en matière de dynamisme démographique ont engendré d'importantes altérations de la répartition du produit mondial (voir le tableau 4.1). Au XIX<sup>e</sup> siècle, la principale caractéristique a été la prépondérance de l'Europe occidentale et l'émergence des "rejetons occidentaux" en Amérique et en Océanie (États-Unis, Canada, Australie et Nouvelle-Zélande), selon la définition de Maddison (1989), au détriment de l'Asie. Ce processus s'est traduit par une concentration massive de la production mondiale de manufactures dans les centres dynamiques du capitalisme.

Cette tendance s'est renversée après la Deuxième Guerre mondiale même si, de toutes façons, les pays développés (qui incluent désormais le Japon) continuent de concentrer plus de la moitié de la production mondiale, en particulier dans les domaines des manufactures et des services à forte intensité de technologie. Le tableau 4.2 illustre les différences du produit par habitant entre divers groupes de pays. Tout comme pour les disparités entre régions, la caractéristique la plus

---

<sup>6</sup> Notamment les périodes de croissance rapide des trois pays du Cône sud à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle et au début du XX<sup>e</sup> siècle; de Cuba durant le premier quart du XX<sup>e</sup> siècle; et du Venezuela, du Brésil et du Mexique, durant plusieurs décennies du XX<sup>e</sup> siècle.

<sup>7</sup> Voir, en particulier, CEPALC (1996a et 2001b), Stallings et Peres (2000) et Escaith et Morley (2001).

marquée a été le creusement notable et soutenu des inégalités entre les pays. Ce processus s'est également accéléré jusqu'en 1950 pour se ralentir par la suite, en particulier durant la deuxième phase de mondialisation.

Tableau 4.2  
INDICES D'INÉGALITÉ DU REVENU PAR HABITANT DANS LE MONDE <sup>a</sup>

	1870	1913	1950	1973	1990	1998
A. Indice de dispersion <sup>b</sup>						
Pays industrialisés de l'OCDE	0,43	0,45	0,50	0,24	0,22	0,22
34 pays	0,58	0,72				
48 pays		0,70	0,87			
141 pays			0,96	1,07	1,13	1,22
Pays en développement			0,85	0,93	0,94	1,04
Amérique latine			0,51	0,56	0,60	0,70
B. Écart logarithmique moyen <sup>c</sup>						
Pays industrialisés de la OCDE	0,08	0,09	0,11	0,03	0,02	0,02
34 pays	0,16	0,23				
48 pays		0,24	0,33			
141 pays			0,54	0,56	0,58	0,65
Pays en développement			0,53	0,50	0,42	0,51
Amérique latine			0,14	0,14	0,16	0,21

Source: CEPALC, sur la base des données de Angus Maddison, *The World Economy. A Millennial Perspective*, Paris, Centre de développement de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), 2001.

<sup>a</sup> En dollars internationaux (1990) de Geary-Khamis.

<sup>b</sup> Écart type du logarithme du PIB par habitant.

<sup>c</sup> Moyenne des logarithmes du rapport moyen du PIB par habitant/PIB par habitant de chaque pays.

Le seul cas évident de convergence des niveaux de produit par habitant est celui atteint par les pays développés durant cette deuxième phase, baptisée les "années glorieuses" (voir le tableau 4.2). Ce phénomène a été étudié en détail dans plusieurs études (voir, entre autres, Maddison, 1991). Le processus s'est poursuivi sans interruption jusqu'en 1990, bien que plus lentement, puis s'est interrompu au cours de la dernière décennie du XX<sup>e</sup> siècle. La deuxième période historique marquée par une claire convergence est la première phase de mondialisation ou, plus précisément, la deuxième moitié du XIX<sup>e</sup> siècle. O'Rourke et Williamson (1999) ont démontré l'existence, durant cette période, d'une convergence salariale entre les États-Unis et l'Europe, essentiellement à l'issue de l'émigration massive de main-d'œuvre européenne vers le Nouveau Monde. Ce processus de concordance salariale a également été observé en

Europe de l'Ouest, entre pays considérés, à l'époque, périphériques (en particulier les pays scandinaves, l'Autriche et, à un degré moindre, l'Italie et l'Irlande) et les pays les plus développés (Allemagne, France, Pays-Bas et Royaume-Uni). Selon ces mêmes auteurs, ce processus n'a toutefois pas atteint d'autres pays de la périphérie européenne (les pays méditerranéens, à l'exception de l'Italie, et les pays d'Europe centrale et de l'Est) ni d'autres régions du monde. Par conséquent, même les pays qui composent l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) ont présenté une légère divergence quant à l'évolution du produit par habitant, laquelle s'accroît lorsque l'étude porte sur un ensemble plus vaste de pays (voir le tableau 4.2).

Ce sujet a été abondamment commenté au cours des vingt dernières années dans les études relatives à la croissance économique.<sup>8</sup> D'une manière générale, les études confirment l'absence d'un processus mondial de convergence des niveaux de revenu par habitant, au sens utilisé dans ce document et de "convergence inconditionnelle", selon la terminologie utilisée dans cette littérature. Plusieurs études signalent toutefois que certaines données statistiques confirment l'existence d'une "convergence conditionnelle", dans laquelle il est tenu compte d'autres facteurs ayant une incidence sur la croissance des pays, tels que la scolarisation de la population, l'infrastructure, la stabilité macro-économique, ainsi que le degré de développement des institutions politiques, sociales et économiques. Ceci répond essentiellement au fait que ces déterminants de la croissance économique affichent une répartition aussi inéquitable que le produit par habitant, voire pire, ce qui explique que certains auteurs remettent en question la validité du concept de "convergence conditionnelle".

Le tableau 4.3 illustre un autre phénomène tout à fait différent des précédents, à savoir la discordance de plus en plus marquée des taux de croissance des pays en développement au cours du dernier quart du XX<sup>e</sup> siècle, c'est-à-dire le nombre plus important de pays "gagnants" et "perdants". Cette divergence s'est accentuée aussi bien dans la période 1973-1990 que durant la décennie 90. Il faut souligner que ce processus est beaucoup plus généralisé que la tendance à l'aggravation des disparités du produit par habitant et touche, en fait, toutes les régions et tous les pays au niveau des revenus faibles et intermédiaires. Une différenciation similaire s'est produite au sein des pays, tant entre les différents secteurs sociaux qu'entre les différentes parties du territoire.

---

<sup>8</sup> Entre autres textes appartenant à l'abondante littérature en la matière, voir Barrot et Sala I Martin (1995), Quah (1995), Barro (1997), Pritchett (1997), Ros (2000), Kenny et Williams (2000) et Easterly (2001a et 2001b).

Tableau 4.3  
ÉCART TYPE DE LA CROISSANCE DU PIB PAR HABITANT <sup>a</sup>

	1870-1913	1913-1950	1950-1973	1973-1990	1990-1998
OCDE	0,37	0,62	1,53	0,59	1,16
34 pays	0,54	1,04			
48 pays		1,01	2,76		
141 pays			1,73	2,35	2,95
Pays en développement			1,69	2,50	3,09
Amérique latine			1,50	1,43	2,15

Source: CEPALC, sur la base des données de Angus Maddison, *The World Economy. A Millennial Perspective*, Paris, Centre de développement de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), 2001.

<sup>a</sup> En dollars internationaux (1990) de Geary-Khamis.

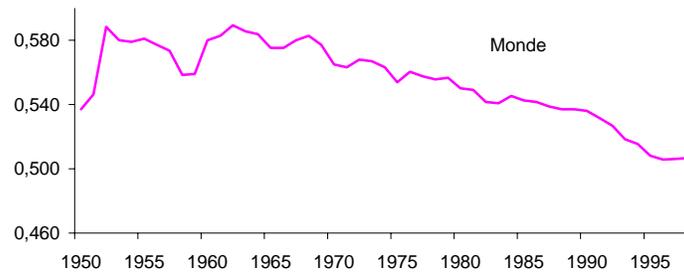
Tous ces aspects contribuent indéniablement au climat de grande incertitude qui pèse sur l'avenir dans toutes les sociétés contemporaines. Cette incertitude impose de nouvelles obligations au système international et aux réseaux de protection sociale de chaque pays, lesquelles viennent s'ajouter à une exigence plus traditionnelle, à savoir corriger les tendances à l'aggravation de l'inégalité de la répartition.

#### **b) Effet combiné de l'inégalité internationale et nationale**

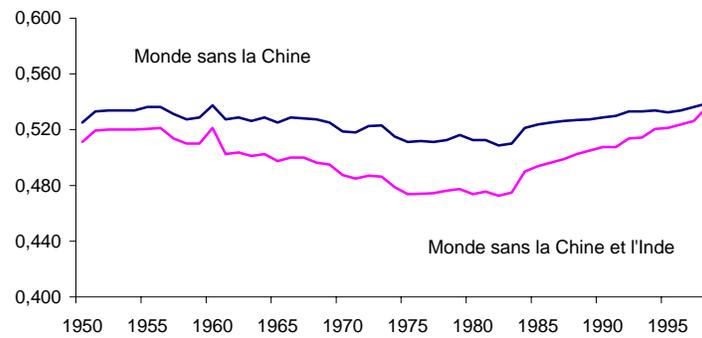
Certaines études récentes offrent une vision beaucoup plus détaillée de l'évolution des inégalités internationales. Le graphique 4.1 correspond aux résultats de l'étude menée par Milanovic (2002) sur les disparités du produit par habitant pondérées par la population des pays. Les calculs sont très sensibles à l'inclusion de la Chine et de l'Inde, pays densément peuplés et dont les performances en termes de croissance économique ont été médiocres durant la deuxième phase de mondialisation (1945-1973), mais parmi les plus satisfaisants au cours de la troisième phase (à partir de 1973). Excluant ces deux pays, les chiffres rendent compte d'une importante réduction des disparités internationales entre les moyennes observées durant les décennies 1950 et 1970; ces disparités se sont ensuite considérablement aggravées au cours des deux dernières décennies du XX<sup>e</sup> siècle. Les résultats varient toutefois de façon significative lorsque ces deux pays sont pris en compte dans l'analyse. En fait, les excellents résultats obtenus au cours des dernières décennies compensent la tendance négative de la répartition qui caractérise le reste du monde.

Graphique 4.1  
 INÉGALITÉ INTERNATIONALE, PONDÉRÉE PAR LA POPULATION, 1950-1998

A. Monde



B. Hormis la Chine et l'Inde



Source: Branko Milanovic "Worlds Apart: International and World Inequity, 1950-2000", Washington, D.C., Banque mondiale, 2002, inédit.

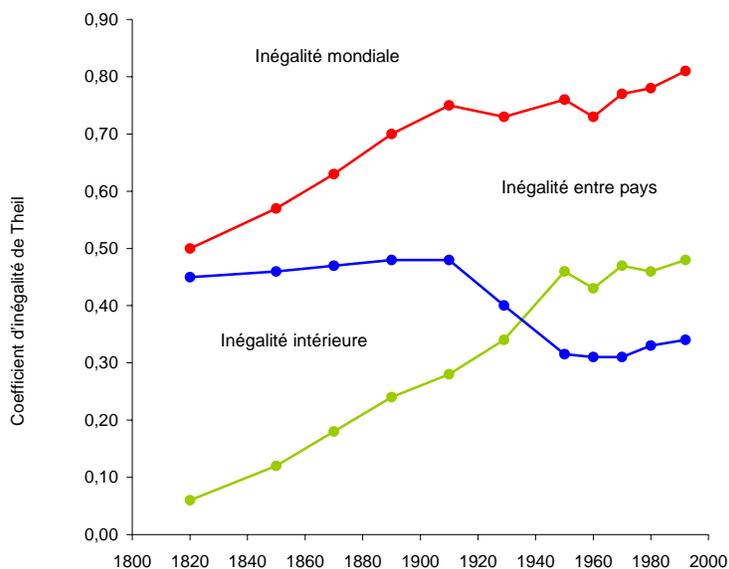
L'étude de Bourguignon et de Morrison (2002) permet d'analyser l'effet combiné de l'évolution des disparités entre les pays et celle des inégalités au sein de ces derniers.<sup>9</sup> Cette étude utilise un concept plus vaste de l'inégalité mondiale, prenant comme unité d'analyse non pas les pays mais leurs habitants. Sur la base de ce concept, les auteurs concluent que les inégalités internationales se sont fortement aggravées entre 1820 et 1910, sont restées stables de 1910 à 1960 et ont repris leur tendance à la hausse de 1960 à 1992 (voir le graphique 4.2). Jusqu'en 1910, ce processus a été dominé par l'évolution des disparités internationales qui, dans la pratique, ont recommencé à se creuser de façon particulièrement notable jusqu'au milieu du XX<sup>e</sup> siècle. Cependant, cette tendance a coïncidé, durant la période de régression du processus de mondialisation (1914-1950), avec une amélioration de la répartition du revenu au sein des pays, ce qui a permis d'endiguer l'aggravation de l'inégalité internationale. Cette amélioration obéissait à la fois à l'émergence de "l'État-Providence" en Europe occidentale et aux États-Unis comme les révolutions socialistes des pays d'Europe centrale et de l'Est. La tendance à l'aggravation des inégalités internationales observée au cours des dernières décennies est imputable non seulement à l'augmentation modérée des disparités internationales mais aussi à la forte hausse des inégalités au sein des pays.

La conjonction de ces deux tendances constitue en fait l'une des caractéristiques les plus marquées de la troisième phase de mondialisation (voir, entre autres, CNUCED, 1997, PNUD, 1999a et Milanovic, 1999). En effet, plusieurs études ont démontré que la stabilité relative de l'inégalité au sein des pays, qui avait caractérisé l'économie mondiale dans les décennies postérieures à la Deuxième Guerre mondiale (voir, entre autres, Deininger et Squire, 1996), a été suivie d'une aggravation de plus en plus importante de l'inégalité au cours des vingt-cinq dernières années du XX<sup>e</sup> siècle. Les calculs effectués par Cornia (1999) sont très significatifs (voir le tableau 4.4). Selon cette analyse, 57% de la population comprise dans un échantillon de 77 nations vivait dans des pays présentant une inégalité croissante en termes de répartition du revenu au cours de la période 1975-1995; 16% seulement vivait dans des pays où l'inégalité avait diminué; et le pourcentage restant correspondait à la population des pays où l'inégalité était restée stable ou ne présentait pas de tendances identifiables. Ces tendances générales sont observées, à quelques variations, dans les régions les plus importantes du monde développé, en transition et en développement.

---

<sup>9</sup> Parmi les précédentes sortes d'analyse, voir les travaux de Berry, Bourguignon et Morrison (1983 et 1991).

Graphique 4.2  
INÉGALITÉ MONDIALE DES REVENUS INDIVIDUELS, 1820-1992



Source: François Bourguignon et C. Morrison, "The size distribution of income among world citizens: 1820-1990", *American Economic Review*, 2002, inédit.

Tableau 4.4  
TENDANCE MONDIALE DE L'INÉGALITÉ DU REVENU, 1975-1995  
(En pourcentage de population)

Groupes de pays	Inégalité croissante	Inégalité stable	Inégalité décroissante	Tendance non identifiable
Pays industrialisés	71,8	1,2	27,0	0,0
Europe de l'est	98,1	0,0	0,0	1,9
Ex Union soviétique	100,0	0,0	0,0	0,0
Amérique latine	83,8	0,0	11,4	4,8
Sud de l'Asie et Moyen orient	1,4	70,2	14,4	14,0
Est de l'Asie	79,4	4,4	16,1	0,1
Afrique	31,6	11,9	7,7	48,8
Monde	56,6	22,1	15,6	5,7

Source: CEPALC, sur la base des données de Giovanni Andrea Cornia, "Liberalization, Globalization and Income Distribution", *Working Papers*, N° 157, Helsinki, Université des Nations Unies (ONU)/Institut mondial pour la recherche sur l'économie du développement (WIDER), mars 1999.

Dans le cas des pays développés, cette évolution négative de la répartition du revenu a été plus prononcée, puisque 72% de la population vivant dans des pays où l'inégalité s'était accentuée. Il est important de souligner que cette détérioration relativement généralisée de la répartition du revenu n'était pas présente dans le monde développé durant les deux phases antérieures de mondialisation.<sup>10</sup> Selon plusieurs analyses (Atkinson, 1996, et 1999; et Cornia, 1999), l'aggravation de l'inégalité est attribuable à une hausse des différences salariales essentiellement provoquées par l'érosion des institutions de protection des travailleurs et à un progrès technique caractérisé par un biais favorable à la main-d'œuvre plus qualifiée, sans écarter l'éventuelle contribution de la libéralisation des échanges commerciaux, à laquelle certains auteurs (Wood, 1998) accordent plus d'importance. Les pays industrialisés qui ont conservé des institutions centrales responsables de la fixation des salaires (Allemagne et Italie) et octroyé une plus grande participation aux organisations syndicales et à la protection du salaire minimum (France) ont réussi à atténuer l'impact des facteurs d'exacerbation de l'inégalité mentionnés plus haut. L'aggravation la plus nette de l'inégalité en termes de répartition du revenu a été observée en Australie, aux États-Unis, en Nouvelle-Zélande et au Royaume-Uni, pays où les négociations salariales sont réalisées de façon décentralisée et qui possèdent des marchés de travail nettement plus flexibles.

Les pays en développement et en transition ont affiché une évolution plus hétérogène. La plus forte détérioration dans ce domaine s'est produite dans les pays d'Europe centrale et de l'Est, en particulier dans les pays membres de l'ex-Union soviétique (voir également à ce sujet, PNUD, 1999b). Dans les pays d'Asie orientale, l'inégalité s'est également accrue, en particulier en raison de la divergence croissante entre les niveaux de développement des zones urbaines et côtières de la Chine et les zones rurales et de l'intérieur de ce même pays. Cependant, cette région en développement est également celle qui présente le pourcentage le plus élevé de population résidant dans des pays où l'inégalité s'est atténuée. En revanche, la majeure partie de la population de l'Asie du sud, du Moyen-Orient et d'Afrique vivait dans des pays dont les indices d'inégalité sont restés stables ou ne présentant pas de tendances clairement identifiables. Dans toutes ces régions, les inégalités

---

<sup>10</sup> Les tendances caractéristiques de cette deuxième phase de mondialisation ont été mentionnées plus haut. Selon O'Rourke et Williamson (1999) et Lindert et Williamson (2001), les tendances ont varié d'un pays à l'autre durant la première phase: une détérioration a été enregistrée dans les pays riches en ressources naturelles, alors qu'une amélioration se produisait dans les pays européens à base essentiellement agricole (en particulier les grands pays de l'Europe continentale) et aucune tendance claire ne se dégageait pour les pays les plus industrialisés de l'Europe.

profondes sont le résultat du fossé existant entre les zones rurales et urbaines.

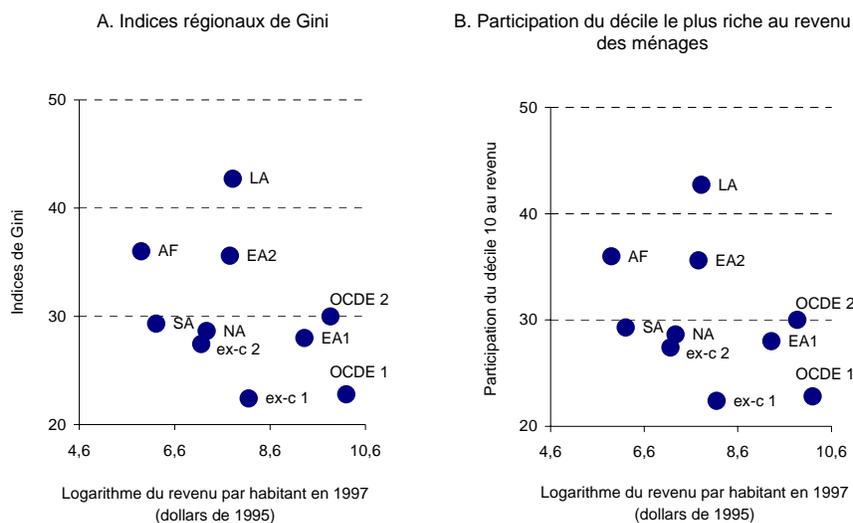
En Amérique latine, la majorité de la population vit dans des pays où l'inégalité du revenu s'est aggravée au cours des vingt-cinq dernières années du XX<sup>e</sup> siècle. D'une manière générale, comme l'indiquent plusieurs études de la CEPALC (1997, 2000b, 2001b et 2001c), l'aggravation de l'inégalité caractéristique des années 80 a poursuivi sa tendance durant la décennie 1990. Le nombre des pays présentant une tendance à la détérioration dans la répartition du revenu a même augmenté au cours de cette dernière période. Une des explications de cette tendance a été l'évolution asymétrique de la pauvreté et de la répartition du revenu dans les différentes phases du cycle économique: la crise de l'endettement a profondément touché les secteurs les plus pauvres mais la reprise postérieure de la croissance n'a pas été accompagnée d'une relance équivalente des revenus de ces secteurs (Cornia, 1999; La Source et Sáinz, 2001). L'écart grandissant entre le niveau de rémunération des travailleurs qualifiés et non qualifiés et, en particulier, entre les travailleurs ayant un niveau de scolarité universitaire et les autres, semble être l'un des principaux effets du processus de libération économique (voir les documents de la CEPALC cités plus haut, 1997, 2000b, 2001b et 2001c; Berry, 1998; et Morley, 2000).

Cette vue d'ensemble à l'échelon mondial autorise à penser que de nouveaux facteurs profondément déterminants en termes d'inégalité du revenu sont venus se greffer sur les éléments les plus traditionnels (répartition des actifs et accès à l'éducation). Ces nouveaux facteurs, associés à la troisième phase de mondialisation et à certaines orientations des politiques nationales adoptées durant celle-ci, ont été la réduction de la masse salariale en tant que pourcentage du revenu total et l'augmentation simultanée des profits des entreprises et des rentes financières, les disparités croissantes dans la rémunération du facteur travail en fonction du degré de qualification et l'érosion de la capacité redistributive de l'État. L'incidence de ces facteurs varie d'une région à l'autre, voire d'un pays à l'autre dans d'une même région.

Finalement, il convient d'attirer l'attention sur le fait que les structures de répartition du revenu au sein des pays obéissent à des situations régionales très variables. L'Amérique latine affiche l'inégalité la plus grave du monde entier en termes de répartition du revenu (voir le graphique 4.3), suivie d'un premier groupe composé par l'Afrique et la deuxième génération de pays récemment industrialisés d'Asie de l'Est. Un deuxième groupe rassemble les pays du sud de l'Asie, les pays membres de l'ex-Union soviétique, les pays d'Afrique du Nord, la génération des pays récemment industrialisés d'Asie et les pays anglo-

saxons membres de l'OCDE. Le troisième groupe, qui présente la meilleure répartition du revenu, est composé des autres pays membres de l'OCDE et des pays d'Europe centrale (Palma, 2001).

Graphique 4.3  
INÉGALITÉ ET REVENU PAR HABITANT



Source: Gabriel Palma, "Recent Changes in Latin American Income Distribution: On Changing Property Rights, Distributional Coalitions and Institutional Settlements", Cambridge, 2001, inédit.

Note: **LA**: Bolivie, Brésil, Chili, Colombie, Costa Rica, Équateur, El Salvador, Guatemala, Honduras, Mexique, Nicaragua, Panama, Paraguay, Pérou, République dominicaine, Uruguay et Venezuela. **AF**: Afrique du Sud, Burkina Faso, Burundi, Côte d'Ivoire, Gambie, Ghana, Guinée, Guinée Bissau, Kenya, Lesotho, Madagascar, Mali, Mauritanie, Mozambique, Niger, Nigeria, Ouganda, Ruanda, Sénégal, Swaziland, Tanzanie, Gambie et Zimbabwe. **EA1**: Corée, province chinoise de Taiwan et Singapour; **EA2**: 10 Malaisie, Philippines et Thaïlande. **NA**: Algérie, Égypte, Jordanie, Maroc et Tunisie. **SA**: Bangladesh, Cambodge, Chine, Inde, Indonésie, Pakistan, république démocratique populaire du Laos, Sri Lanka et Vietnam. **OCDE 1**: Allemagne, Autriche, Belgique, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grèce, Italie, Japon, Luxembourg, Norvège, Pays-Bas, Portugal, Suède et Suisse. **OCDE 2**: Australie, Canada, États-Unis, Irlande, Nouvelle-Zélande et Royaume-Uni. **Ex-c1**: Bulgarie, Croatie, Hongrie, Pologne, République Tchèque, République slovaque, Roumanie et Slovénie. **Ex-c2**: Biélorussie, Estonie, Fédération de Russie, Kazakhstan, Kirghizstan, Lettonie, Lituanie, Moldavie, Ouzbékistan, Turkménistan et Ukraine.

La forte inégalité en termes de répartition du revenu est un facteur capital, non seulement à cause des problèmes éthiques et politiques qu'elle soulève mais aussi en raison de ses répercussions sur la croissance économique (Solimano, 2001). Si les relations réciproques entre la croissance et l'équité ont fait l'objet d'une longue controverse historique,

de nombreuses études récemment apparues soulignent les effets négatifs de l'inégalité sur la croissance économique, regroupés sous le terme "pièges de l'inégalité" (voir CEPALC, 1992b; Ros, 2000; Stewart, 2000; et les travaux récents d'Aghion, Caroli et García-Peñalosa, 1999). En ce sens, les profondes inégalités de la répartition qui caractérisent plusieurs régions du monde en développement, et, en particulier, l'Amérique latine, peuvent contribuer à expliquer les divergences internationales en termes de degré de développement ou le blocage des facteurs de convergence. L'inégalité en tant qu'obstacle à la croissance a été l'un de sujets les plus fréquemment abordés dans les débats économiques des années 60 et suscite un nouvel intérêt depuis ces dernières années. Contrairement à cette première période, durant laquelle les débats étaient centrés sur la question de savoir si la concentration du revenu faisait obstacle au développement du marché intérieur ou si, au contraire, elle facilitait l'accumulation de capital, l'attention de ces dernières années a surtout été centrée sur l'analyse des conséquences de ce phénomène en termes d'économie politique. Ces rapports entre inégalité et économie politique touchent plusieurs domaines: entre autres, la relation entre la cohésion sociale et les risques d'investissement; l'interaction entre les cycles économiques et politiques pouvant compromettre la pérennité des décisions publiques, en particulier dans le domaine fiscal; et les effets positifs d'une distribution adéquate des actifs productifs dans l'accumulation du capital humain et le développement de la petite et moyenne entreprise, facilités dans l'un et l'autre cas par un accès élargi au marché de capitaux et, partant, un meilleur fonctionnement de ce marché.

Dans l'ensemble, les considérations exposées plus haut mettent en exergue la tendance marquée à l'inégalité de la répartition qui prévaut dans le monde entier, aussi bien entre les pays qu'à l'échelon national. Aucune tendance à la convergence des niveaux du revenu n'a été observée à l'échelon international. Lorsqu'elle a existé, cette convergence s'est limitée aux pays développés et à certaines étapes spécifiques de l'évolution de l'économie mondiale. Les tendances à la divergence entre les niveaux de développement, aux "convergences imparfaites" et à l'immobilisme quant aux niveaux à revenu moyen sont nettement plus fréquentes. En revanche, la dégradation de la répartition du revenu au sein des pays est devenue un phénomène assez généralisé au cours des dernières décennies.

Ces conclusions obligent, par ailleurs, à observer avec une certaine réserve les récentes analyses qui tendent à minimiser les effets favorables de la deuxième phase de mondialisation dans les pays en développement, en raison de leur intégration tardive et limitée à l'économie mondiale et qui soulignent, en contrepoint, les avantages qu'ont rapportés à certains de ces pays la plus grande ouverture et l'intégration dont ils ont fait

preuve au cours des dernières décennies (Banque mondiale, 2002b). En effet, l'isolement relatif des pays en développement durant la deuxième phase de mondialisation a coïncidé avec une accélération générale du rythme de croissance économique dans l'ensemble du monde en développement, pour la première fois de son histoire, ainsi qu'avec la réduction de certains indicateurs de l'inégalité internationale (entre régions et entre pays). Cette évaluation positive ne doit pas faire ignorer les problèmes qui ont caractérisé le processus de développement au cours de cette étape. Au contraire, la phase la plus récente de mondialisation affiche une tendance à l'aggravation de l'inégalité internationale et nationale, bien que la première soit moins marquée que celle enregistrée par l'économie mondiale au XIX<sup>e</sup> siècle et dans la première moitié du XX<sup>e</sup> siècle, qui a été certainement atténuée par le succès économique de la Chine et de l'Inde.

## **2. Asymétries de base de l'ordre mondial**

### **a) Trois asymétries de l'ordre international**

La persistance et l'aggravation des inégalités internationales en termes de développement décrites dans les pages antérieures ont fait l'objet d'un intense débat à partir de la Deuxième Guerre mondiale, lorsque le concept de "développement économique" est passé à l'avant-scène de l'action internationale, dans le cadre des efforts consentis pour construire une nouvelle communauté de nations. Depuis la création des Nations Unies, la paix et le développement économique et social ont été considérés comme des éléments fondamentaux et interdépendants de la construction du nouvel ordre mondial. Un troisième élément s'y est ajouté en tant que fondement éthique des deux premiers, à savoir la défense des droits de l'homme (Emmerij, Jolly et Weiss, 2001). Telle est la vision qui prévaut au sein des Nations Unies jusqu'à nos jours (Annan, 2000 et 2001).

Depuis lors, les débats relatifs au développement ont suivi deux grandes orientations: la première optique est celle qui conçoit le développement ou le développement retardataire comme résultant avant tout de facteurs nationaux et qui considère que, sans préjudice de l'importance de ces derniers facteurs, certains éléments de l'ordre international tendent à créer ou à reproduire les inégalités existantes. Il faut souligner la similitude entre ce débat et celui qui concerne les déterminants des inégalités sociales à l'échelon national, largement abordé dans le cadre des sciences sociales et dans le débat politique. Dans ce cas, l'une des positions représentées conçoit l'inégalité comme étant le

résultat des différences au niveau des efforts individuels, contrairement à la perspective selon laquelle le facteur déterminant est l'absence d'une véritable égalité de chances.

Dans ces deux débats, la CEPALC s'inscrit dans le cadre de la deuxième orientation. Celle-ci se base sur la reconnaissance du fait que l'authentique égalité de chances n'existe pas dans le monde, que ce soit à l'échelon national ou international; par conséquent, les mécanismes du marché tendent à reproduire et même à accentuer les inégalités existantes. Comme il a été mentionné à propos de la situation internationale, une telle position n'implique pas de sous-estimer l'importance des politiques nationales. Au contraire, le fait de reconnaître le rôle fondamental joué par les facteurs nationaux coïncide avec la conviction profondément enracinée dans la pensée de la CEPALC selon laquelle le développement institutionnel, la cohésion sociale et l'accumulation du capital humain et de capacité technologique sont des processus essentiellement endogènes. Qui plus est, cette position concorde avec l'importance primordiale accordée par cette institution aux efforts déployés à l'échelon national pour garantir une macro-économie assainie, un développement productif dynamique, une amélioration des niveaux d'équité et de pérennité environnementale et une participation active de toute la société à la construction de l'intérêt public (CEPALC, 2000a).

L'acceptation du rôle fondamental joué par la structure internationale est toutefois associée à la façon dont cette structure conditionne les possibilités offertes aux pays et les risques auxquels ils sont confrontés, ainsi qu'à l'efficacité des efforts nationaux pour maximiser les bénéfices de leur insertion à l'extérieur. C'est pourquoi, tout comme à l'échelon national, l'action redistributive de l'État est essentielle pour garantir l'égalité de chances, les efforts nationaux ne peuvent pleinement aboutir à l'échelon mondial, que s'ils sont étayés par des règles du jeu équitables et stables et une coopération internationale résolue à mettre fin aux asymétries fondamentales qui caractérisent l'ordre mondial.

Ces asymétries sont fondamentalement de trois ordres. La première est *la très forte concentration dans les pays développés du progrès technique*, facteur considéré par toutes les écoles théoriques comme la première source de croissance économique. Cette concentration signifie que ces pays hébergent non seulement la recherche et le développement en tant que tel, mais aussi les branches et activités productives plus étroitement liées au progrès technologique, caractérisé par un très grand dynamisme au sein de la structure de production et du commerce à l'échelon mondial, ainsi que par de fortes rentes d'innovation (voir le chapitre 2). Le transfert vers la "périphérie" du dynamisme émanant du progrès technique issu

des pays du "centre" se réalise à travers quatre types d'action: la demande de matières premières; le transfert vers les pays en développement des branches productives considérées comme étant arrivées à "maturité" dans les pays développés; le transfert de technologie proprement dit, y compris la technologie incorporée au matériel productif; et l'éventuelle participation des pays en développement aux branches et activités productives les plus porteuses.

Les problèmes les plus graves dans ce domaine sont attribuables au fait que, selon l'affirmation classique de Prebisch, "la propagation universelle du progrès technique à partir des pays originaires vers le reste du monde a été relativement lente et irrégulière" (Prebisch, 1951). Ceci est dû au fait que tous les mécanismes en question font l'objet de restrictions ou impliquent des coûts. Dans l'ensemble, la demande de matières premières n'est pas élastique vis-à-vis du revenu et, en raison du faible coût d'entrée ou d'incorporation aux activités correspondantes, elle est généralement influencée par la pression à la baisse de coûts de ces matières premières, en particulier durant les périodes de ralentissement de l'économie mondiale (voir l'encadré 2.1 du chapitre 2). Les secteurs industriels considérés "mûrs" sont caractérisés par des marges restreintes et de faibles coûts d'entrée; ceux-ci peuvent entraîner une plus forte dégradation de leur rentabilité et de leur prix, assez similaire à celle enregistrée dans le domaine des matières premières lors des périodes d'atonie économique. En outre, les pressions protectionnistes des pays développés sont concentrées dans ces deux ensembles de secteurs.

Par ailleurs, les économies d'échelle et externes, sur lesquelles se sont concentrées les études classiques sur le développement urbain et régional et les analyses plus récentes sur le commerce international, peuvent donner lieu à des économies d'agglomération qui tendent à provoquer une polarisation, plutôt qu'une convergence des niveaux de développement.<sup>11</sup> Ceci a été, par ailleurs, l'un des principaux arguments des différents courants des théories classiques du développement économique.<sup>12</sup> En outre, le transfert de technologie est soumis au versement de rentes d'innovation de plus en plus protégées par l'universalisation de normes rigoureuses en matière de protection de la propriété intellectuelle. Étant donné le caractère "tacite" de la technologie, c'est-à-dire l'impossibilité de la préciser tout à fait, en raison de son rapport étroit avec le capital humain collectif accumulé par les entreprises innovatrices, la transférer n'est pas chose facile ou ne devient intéressant

---

<sup>11</sup> Voir, dans le cadre de l'abondante littérature en la matière, Krugman (1990); Fujita, Krugman et Venables (1999); et Rodrik (2001b).

<sup>12</sup> Voir, entre autres, Rosenstein-Rodan (1943, Nurkse (1953), Myrdal (1957), Hirschman (1958) et une analyse plus contemporaine dans Ros (2000).

que lorsque ce transfert est effectué par le truchement du réseau de filiales des sociétés transnationales. La création de savoir est, par excellence, une activité qui fait l'objet des grandes économies d'agglomération, comme le démontre sa très forte concentration à l'échelon mondial. C'est pourquoi les possibilités, pour les pays en développement, de participer aux secteurs les plus porteurs sont très limitées ou restreintes à des activités exigeant un degré moindre de qualification (en particulier l'assemblage du matériel électronique). Les économies externes associées à l'éducation et au savoir peuvent à elles seules freiner toute tendance à la convergence des niveaux de productivité, comme l'ont signalé les études relatives à la croissance endogène.<sup>13</sup> Le développement technologique requiert, en outre, de copieuses subventions gouvernementales, rendues possibles par la plus grande capacité budgétaire et, probablement, une urgence moindre, dans les pays développés, de besoins en ressources publiques dans d'autres domaines.

L'effet conjoint de ces facteurs explique que les tendances restent soit à l'immobilisme en matière de revenu moyen, soit aux convergences imparfaites, soit, tout simplement, aux divergences entre les niveaux de revenu, plutôt qu'à la convergence que postulent les théories conventionnelles sur la croissance économique. En fait, la divergence des niveaux de développement a persisté malgré le processus spectaculaire d'industrialisation des pays en développement au cours des cinquante dernières années, et même bien avant cela en Amérique latine. S'il est vrai que ce processus s'est traduit par une plus grande diversification de l'appareil de production du monde en développement, sauf dans les régions les plus retardataires, la structure de production continue, à l'échelon mondial, de présenter des asymétries considérables: une concentration élevée et permanente du progrès technique dans les pays développés (voir l'encadré 4.1), sa prépondérance soutenue dans le domaine de la propriété intellectuelle<sup>14</sup> pour les branches et activités les plus dynamiques du commerce mondial et leur influence hégémonique dans la formation de grandes sociétés transnationales (voir le tableau 4.5).

---

<sup>13</sup> Voir les études classiques de Lucas (1988) et Romer (1990), ainsi que l'extension de cette analyse au commerce international réalisée par Grossman et Helpman (1991).

<sup>14</sup> La seule exception correspond aux "modèles d'utilité" qui concernent uniquement des améliorations "mineures" de certains produits existants ou de leur adaptation. La définition juridique correspondante de l'OMPI souligne que, bien qu'il faille toujours respecter le critère de la "nouveau", les conditions requises pour déterminer le caractère d'"activité novatrice inventive" sont beaucoup plus souples ou sont même inexistantes. En outre, la durée de la protection est beaucoup plus courte que celles octroyées aux brevets et le processus d'enregistrement nettement plus simple ([www.ompi.org](http://www.ompi.org)).

Encadré 4.1  
DISTRIBUTION MONDIALE DES ACTIVITÉS DE RECHERCHE ET  
DÉVELOPPEMENT

Les preuves empiriques indiquent que plus le pays —ou la région— est riche, tant en termes absolus que relatifs (produit par habitant), plus forte est la tendance à aborder la recherche et le développement. De même, plus ces activités sont nombreuses, plus s'accroissent les possibilités de participer à des projets plus avancés du point de vue technologique et à forte intensité de capital, même en partenariat avec d'autres pays et régions.

C'est ainsi que les pays développés concentrent 84,4% des dépenses brutes de recherche et développement (DBRD) et un pourcentage légèrement inférieur (71,6%). D'autres indicateurs révèlent encore plus clairement les asymétries actuelles entre les pays développés et en développement: la part de DIRD par habitant est de 19 à 1, le rapport entre le nombre de chercheurs scientifiques et d'ingénieurs par habitant est de 7 à 1 et celui des DIRD par chercheur est plus du double. Ce dernier indicateur rend compte non seulement des écarts profonds existants en termes de rémunération (dont l'incidence sur les DIRD oscille entre la moitié et les deux tiers) mais aussi de l'offre plus restreinte de ressources financières, d'instruments et d'équipements nécessaires à la réalisation de leurs activités.

Groupes et pays	Dépenses brutes en R&D				Chercheurs			DIRD par
	Montant (\$PPA) <sup>a</sup>	% DIRD mondial	% du PIB	Par habitant	Nombre en milliers	% total mondial	Par million D'habitants	Chercheur (\$PPA)
Monde	547	100,0	1,8	100	5 189	100,0	946	105
- Pays développés	461	84,4	2,2	377	3 713	71,6	3 033	124
- Pays en développement	86	15,6	0,6	20	1 476	28,4	347	58
Memo								
- États-Unis	199	36,4	2,6	750	981	18,9	3 697	203
- Union européenne	138	25,2	1,9	370	825	15,9	2 211	167
- Japon	83	15,2	2,8	661	817	15,8	6 498	102
- Fédération de Russie	6	1,0	0,9	39	562	10,8	3 802	10
- Europe centrale et de l'est	6	1,0	0,8	49	168	3,2	1 451	33
- Amérique latine	17	3,1	0,5	34	348	6,7	715	48
- Nouvelles économies industrialisées d'Asie	27	4,9	1,1	66	241	4,6	595	111
- Chine	21	3,9	0,6	17	552	10,6	454	38
- Inde	11	2,0	0,7	11	143	2,8	151	76
- Afrique	4	0,7	0,3	6	132	2,5	211	29

Source: Organisation des Nations Unies pour l'éducation, la science et la culture (Unesco), *L'état de la science et de la technologie dans le monde, 1996-1997*, Montréal, Institut de statistiques, 2001.

<sup>a</sup> Dollars à parité du pouvoir d'achat.

Comme le stipule la Déclaration sur la science et l'utilisation du savoir scientifique: "La plupart des bienfaits de la science sont inégalement répartis du fait des asymétries structurelles existant entre les pays, les régions et les groupes sociaux et entre les sexes. Alors que les connaissances scientifiques sont devenues un facteur essentiel de la production de richesses, leur répartition est devenue plus inégale. Ce qui distingue les pauvres des riches —cela vaut pour les individus comme pour les pays—, c'est non seulement qu'ils ont moins de ressources, mais aussi qu'ils sont largement exclus de la création et des bénéfices des connaissances scientifiques." (Déclaration émanant de la Conférence mondiale sur la science pour le XXI<sup>e</sup> siècle, paragraphe 5, Budapest, Hongrie, 2001).

Tableau 4.5  
ASYMÉTRIES INTERNATIONALES: PARTICIPATION DES PAYS EN DÉVELOPPEMENT  
À L'ÉCONOMIE MONDIALE  
(En pourcentages du total mondial)

Données fondamentales	1990	1999
Population	84,0	85,0
Produit intérieur brut (dollars courants)	22,3	23,8
Produit intérieur brut (parité du pouvoir d'achat)	43,6	46,9
Formation brute de capital fixe (dollars de 1995)	23,9	24,0
Valeur ajoutée dans l'industrie, 1998 (dollars de 1995)		27,5
Droits octroyés aux résidents	1995	1999
Brevets	6,1	8,7
Designs	15,3	11,0
Marques	33,9	21,9
Modèles d'utilité	15,3	44,4
Variété d'installations	7,0	17,8
500 principales entreprises		1999
Nombre d'entreprises		5,0
Ventes		4,6
Actifs		3,6
Valeur en bourse		5,8
Employés		12,0
Parts de marché par catégories d'intensité technologique	1985	2000
Produits primaires	62,0	59,6
Manufactures basées sur les ressources naturelles	31,3	31,8
Manufactures à faible teneur technologique	33,6	50,3
Manufactures à teneur technologique moyenne	10,8	21,4
Manufactures à forte teneur technologique	16,8	36,6
Autres transactions	28,8	41,6

Source: CEPALC, sur la base des données de la Banque mondiale, *World Development Indicators, 2001b*, Washington, D.C., version sur CD-ROM, 2001; Organisation de coopération et développement économiques (OCDE), *Institutional Investors Statistical Yearbook, 2001*, Paris, 2001a; OMPI ([www.OMPI.org](http://www.OMPI.org)); CAN, 2001; et *Fortune*, 2001.

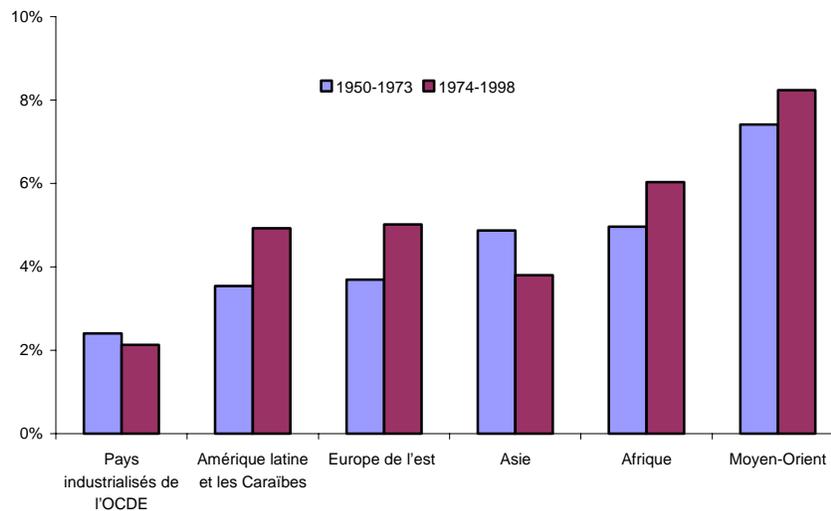
Les possibilités économiques des pays en développement restent ainsi déterminées, dans une large mesure, par leur position au sein de la hiérarchie internationale. Une "propagation du progrès technique" à partir du centre est certes indéniable, par l'intermédiaire des filières mentionnées plus haut, mais cette diffusion reste "relativement lente et irrégulière" et ses bénéfices ont été répartis de façon inégale dans les différents pays en développement. Dans le cadre de la "cible mobile" que représente la frontière technologique mondiale (Pérez, 2001), rares sont

les pays et les secteurs et les entreprises du monde en développement qui réussissent à évoluer suffisamment vite pour réduire leur retard technologique. Beaucoup réussissent à peine à progresser au rythme de la frontière et bon nombre d'entre eux restent à la traîne (Katz, 2001).

La deuxième asymétrie concerne la plus grande vulnérabilité macro-économique des pays en développement face aux turbulences extérieures, et ce d'autant plus qu'ils disposent d'instruments moins nombreux et plus limités pour y faire face. Cette vulnérabilité s'est encore aggravée sous l'effet de l'intégration financière accrue qui caractérise la troisième phase de mondialisation; dans le même temps, les vulnérabilités commerciales subsistaient ou s'aggravaient tant en termes de fluctuations des niveaux de la demande que selon les termes de l'échange. La plus forte instabilité de la croissance économique des pays en développement durant la troisième phase de mondialisation est la manifestation de ce phénomène (voir le graphique 4.4).

Les asymétries financières répondent à quatre éléments caractéristiques des pays en développement: i) la nature des monnaies de compte de la dette extérieure; ii) les échéanciers offerts sur les marchés financiers; iii) l'ampleur des marchés secondaires; et iv) la relation très défavorable entre la taille des marchés financiers de ces pays et les pressions spéculatives auxquelles ils sont confrontés. Les trois premiers éléments impliquent que les agents qui peuvent accéder aux marchés internationaux (le gouvernement et les grandes entreprises) sont confrontés à une asymétrie monétaire et ceux qui n'ont pas accès à ces marchés (les petites et moyennes entreprises) pâtissent de cette asymétrie des échéances; d'une manière générale, il est impossible d'avoir une structure financière susceptible d'éviter simultanément ces deux risques. En d'autres termes, les marchés financiers des pays en développement sont beaucoup plus "incomplets" que les marchés internationaux et, par conséquent, une partie de l'intermédiation financière doit nécessairement être réalisée sur le marché international. Cela implique également que l'intégration financière internationale est aussi une intégration entre partenaires inégaux (CEPALC, 2000a et 2001a; et Studart, 1996).

Graphique 4.4  
 INSTABILITÉ DE LA CROISSANCE ÉCONOMIQUE  
 (Moyenne régionale de l'écart type de la croissance par pays)



Source: CEPALC, sur la base de données de Angus Maddison, *The World Economy. A Millennial Perspective*, Paris, Centre de développement de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), 2001.

Les asymétries macro-économiques proviennent du fait que les monnaies internationales sont celles des pays développés et que les flux de capitaux dirigés vers les pays en développement sont de caractère procyclique. Ce comportement se base sur la vision selon laquelle, à quelques rares exceptions près, les pays en développement constituent des marchés à haut risque, qui font l'objet de cycles financiers très capricieux durant lesquels se succèdent des phases de plus grand "appétit de risque" et de "sécheresses" associées à la "fuite vers les actifs de qualité" (voir le chapitre 3).

Tous ces facteurs se traduisent par une forte asymétrie macro-économique: en effet, alors que les pays industrialisés disposent de marges plus importantes pour adopter des politiques anticycliques,<sup>15</sup> ce qui incite les marchés financiers à s'orienter vers la stabilité, les économies des pays en développement ne disposent pratiquement pas de ce genre de

<sup>15</sup> Cette marge est certainement plus importante aux États-Unis que le reste des économies industrialisées étant donné que leur monnaie est la plus déterminante à l'échelon international.

marges étant donné que les marchés financiers tendent à accentuer les variations du cycle et que les agents du marché attendent des autorités qu'elles se comportent également de manière procyclique.

D'un point de vue historique, les pays industrialisés ont réussi à se libérer, d'une manière significative, des "règles de jeu" imposées dans le contexte de l'étalon-or mais ces règles continuent de peser sur le comportement macro-économique des pays en développement. L'indépendance des pays développés vis-à-vis des restrictions imposées par les règles de l'étalon-or a commencé avec la déstructuration définitive de cet étalon dans les années 30; depuis lors, les pays ont conservé un degré élevé d'autonomie dans le cadre des accords macro-économiques internationaux qui ont marqué la deuxième et la troisième phase de mondialisation. En revanche, les pays en développement sont restés soumis à une très forte contrainte macro-économique extérieure durant la deuxième phase de mondialisation et sont devenus, durant la troisième phase, de plus en plus vulnérables à la volatilité financière. Cette évolution s'est traduite par un creusement des asymétries macro-économiques entre le centre et la périphérie, qui s'est manifesté dès la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, durant toute la période d'essor de l'étalon-or (Triffin, 1968; Aceña et Reis, 2000).

Cet état de choses s'est clairement fait sentir dans les différentes crises qui ont touché les pays en développement au cours des dernières décennies, poussés par les marchés à adopter une "(macro-)économie de dépression", comme l'a signalé Krugman (1999). En termes plus précis, la principale caractéristique des économies des pays en développement face à l'instabilité financière mondiale est l'enchaînement de phases alternées de "macro-économie de prospérité" et de "macro-économie de dépression" (CEPALC, 200a et 2001a). Après la Deuxième Guerre mondiale, les accords macro-économiques et financiers multilatéraux ont servi de baume conjoncturel lors des périodes de crises mais leur ampleur restait relativement limitée par rapport aux chocs financiers qui touchaient les pays en développement; de plus, leur application passe toujours par l'adoption de mesures d'austérité. Ceci mis à part, aucune mesure préventive n'a été appliquée durant les périodes de prospérité. Ce sujet a profondément appelé l'attention des instances internationales au moment de la crise asiatique.

Dans le cadre des considérations mentionnées plus haut, il faut aussi signaler l'existence d'une troisième asymétrie associée au contraste entre la forte mobilité des capitaux et les restrictions imposées aux déplacements internationaux de main-d'œuvre, en particulier de la main-d'œuvre moins qualifiée. Cette asymétrie est une caractéristique de la troisième phase de mondialisation, puisqu'elle n'était pas présente dans la

première phase (caractérisée par une forte mobilité de ce secteur), ni dans la deuxième (période au cours de laquelle les deux facteurs ont fait preuve de très peu de mobilité). Comme le signale Rodrick (1997), les asymétries en matière de mobilité internationale des facteurs de production donnent lieu à une répartition biaisée du revenu qui désavantagent les facteurs moins mobiles. En outre, ce phénomène touche les pays en développement, caractérisés par une abondance de main-d'œuvre peu qualifiée. La faible mobilité internationale de ce facteur contribue également à créer une offre excédentaire sur les marchés internationaux de biens dans lesquels se spécialisent les pays en développement, et qui sont caractérisés par de faibles "coûts d'entrée".

Le "nivellement du terrain de jeu" en matière réglementaire ne suffit pas à corriger les asymétries en question; au contraire, il peut même les aggraver, aussi bien en raison de la capacité institutionnelle très inégale d'assimilation et de mise en œuvre de ces règlements, qu'en raison de leurs effets différenciés sur les pays développés et en développement. Le coût élevé de la mise en place d'institutions nationales nécessaires à la mise en œuvre de l'Accord de Marrakech, qui a donné naissance à l'Organisation mondiale du commerce (OMC), a été considéré comme l'une de ses principales déficiences.

La répartition inégale des bénéfices et des coûts du nivellement sur le plan réglementaire est également un élément très évident, notamment parce que les politiques et les normes dont l'application s'étend à l'échelon mondial sont celles des pays industrialisés. La protection de la propriété intellectuelle en est le cas le plus caractéristique. Indépendamment de ses qualités en termes de création d'incitations au développement technologique mondial, les avantages reviennent essentiellement aux pays développés où se concentre la majeure partie de la création de technologie (voir le tableau 4.5). Les subventions de l'Organisation mondiale du commerce récompensent les efforts de capacité budgétaire des pays développés pour destiner des ressources aux objectifs autorisés et, au contraire, interdisent l'utilisation d'instruments optionnels, largement utilisés par les pays en développement, qui n'ont aucun coût budgétaire (protection tarifaire, exigences de performance des investisseurs ou des exportateurs et zones franches). Les normes en matière d'agriculture facilitent les modalités traditionnelles de protection existant dans les pays développés (droits de douane et contingentements) et les gratifient pour être les seuls pays ayant la capacité budgétaire de destiner un montant considérable de ressources à l'octroi de subventions à l'agriculture. L'interdiction d'appliquer des exigences d'intégration nationale aux investisseurs étrangers dans les pays en développement va à l'encontre de l'acceptation généralisée des règles d'origine qui constituent un autre type d'exigence d'intégration nationale et consistent

à exiger l'utilisation d'intrants d'une origine déterminée pour pouvoir faire l'objet d'une préférence tarifaire.

Une situation similaire se produit dans le domaine financier. Comme le démontrent les débats récents sur l'Accord de Bâle sur la réglementation bancaire, la mise en place de normes plus strictes ou l'extension de normes internes des banques à la qualification des bailleurs de fonds peut se traduire par une offre plus réduite de fonds sur les marchés qui ont été qualifiés à haut risque, dont les pays en développement et les petites et moyennes entreprises de tous les pays (Reisen, 2001; Griffith-Jones et Spratt, 2001). En outre, l'établissement de mécanismes d'application obligatoire pour le réaménagement des dettes, non accompagné d'une disponibilité adéquate de crédits d'urgence de type officiel, peut entraîner une augmentation du coût du financement dans ces pays.

Il faut signaler que ce nivellement réglementaire constitue un trait distinctif de la phase actuelle de mondialisation; en effet, aucune des phases antérieures n'a connu de processus similaire. En fait, les pays développés ont souvent eu recours aux instruments de promotion de la production dont l'application n'est plus autorisée aujourd'hui pour les pays en développement (voir, notamment, Chang, 2001 et 2002).

**b) Apparition et effritement du concept de coopération internationale pour le développement**

Au XX<sup>e</sup> siècle, la création d'institutions internationales appelées à réglementer l'interdépendance entre les États a représenté un fait nouveau positif dans l'évolution du droit international. En effet, jusqu'au début du siècle dernier, les normes de droit international avaient pour but de garantir la protection de la souveraineté des nations. Les États défendaient leur pleine autonomie dans la conduite des affaires portant sur les intérêts nationaux et s'opposaient résolument à toute éventuelle limitation de ce principe. En réalité, ces principes d'autonomie ne s'appliquaient qu'aux pouvoirs impériaux et aux nations indépendantes dotées d'une forte puissance militaire; en effet, très souvent, les accords bilatéraux entre nations présentant différents degrés de pouvoir consistaient à limiter l'autonomie de la nation la moins puissante. Les accords conclus au XIX<sup>e</sup> siècle, qui contribuèrent à ouvrir la Chine et le Japon au commerce international et ont imposé les principes du libre-échange à l'Empire ottoman, illustrent ce phénomène, tout comme l'ont été, de façon encore plus extrême, l'expansion coloniale et l'occupation militaire de territoires étrangers.

L'accroissement des transactions commerciales et financières internationales a requis, de toute façon, la formulation de nouvelles normes et la création de nouvelles institutions pour garantir que les marchés internationaux puissent fonctionner de manière efficace et éviter que les nations aient recours à la force pour résoudre leurs différends. Cependant, ces institutions se basaient sur les rapports de force entre les grandes puissances. Ce n'est qu'après la Deuxième Guerre mondiale, avec la création des Nations Unies et l'adoption du principe de la décolonisation, que l'autonomie et le droit d'exprimer des opinions au sein des instances internationales n'ont été reconnus à l'ensemble des pays en développement. Ceci leur a permis de commencer à participer à la construction du cadre institutionnel international et à disposer de mécanismes officiels leur permettant d'exprimer leurs vues sur les asymétries de l'ordre mondial. Cette évolution des rapports de force à l'échelon international et la confrontation bipolaire qui s'est prolongée durant plusieurs décennies ont constitué le cadre politique mondial qui a déterminé l'évolution de la coopération internationale pour le développement. Les principaux éléments de ce processus ont été la mise en place de l'aide officielle au développement et l'introduction du principe de traitement spécial et différencié accordé aux pays en développement, dans le cadre des accords commerciaux.

Cette évolution a été possible grâce aux efforts de plusieurs économistes, de penseurs et de personnalités politiques pour élaborer le concept de développement économique qui s'est ensuite étendu au domaine du droit économique international. Les juristes ont reconnu que, tout comme à l'échelon interne, le principe d'application des mêmes conditions à des situations économiques et sociales profondément différentes contribuait à accentuer les inégalités. Durant plusieurs années, le droit international économique a été conçu comme un droit compensateur qui protégeait les États les plus faibles contre les plus forts, qui octroyait plus de droits aux premiers et imposait plus d'obligations aux seconds. Sur la base de cette notion d'action internationale affirmative de développement, les gouvernements des pays en développement se sont proposés d'introduire et de mettre en pratique l'aspect du développement au sein d'instances multilatérales.

Dans la période qui a suivi la Deuxième Guerre mondiale, la toute première priorité était la reconstruction de l'Europe, reléguant au second plan la coopération internationale pour le développement. Ceci se manifeste aussi bien dans les origines de la Banque mondiale que, plus précisément, dans la priorité accordée au Plan Marshall. L'impossibilité, pour les pays latino-américains, d'obtenir qu'un programme similaire au Plan Marshall soit appliqué dans la région est également le reflet des priorités existant à l'époque. L'intérêt de la région ne rencontre une

réponse favorable qu'à la fin des années 50, avec la création de la Banque interaméricaine de développement, et au début de la décennie suivante, avec la mise en marche de l'Alliance pour le progrès.

Cette étape de l'histoire de la région s'est en quelque sorte reproduite à l'échelon international. En effet, la coopération internationale pour le développement et les débats qui l'ont accompagnée n'ont vraiment pris leur envol que dans les années 50 et ont connu leur âge d'or dans les années 60 et 70, avec la mise en place de la Conférence des Nations Unies pour le commerce et le développement (CNUCED), l'adoption et application du Système généralisé de préférences, les progrès enregistrés en matière d'aide officielle au développement, le lancement de la Stratégie internationale de développement des Nations Unies et l'amorce du dialogue sur le nouvel ordre économique international. En contre-pied de ces accomplissements, la nature des débats et des mesures adoptées au cours de ces années a été ternie par la polarisation internationale, qui explique le caractère modeste des résultats obtenus.

Après le fiasco des débats menés au début de la décennie 80 sur le nouvel ordre économique international, s'est amorcée une étape absolument différente, caractérisée par un désintérêt pour l'assistance officielle au développement; la "graduation" des pays en développement, en particulier des pays à revenu moyen; une plus grande importance accordée à l'homogénéisation réglementaire au détriment des principes de traitement spécial et différencié; et des réformes structurelles uniformes proposées à la faveur d'un élargissement excessif de la conditionnalité de la part des organisations de Bretton Woods. Selon ce nouveau paradigme, l'objectif primordial du réaménagement de l'économie internationale est de garantir certaines conditions égalitaires ("nivellement du terrain de jeu") qui assurent le fonctionnement efficace des forces libres du marché. Dans ce contexte, les principaux bénéfices de ce processus pour les pays en développement seraient l'éventuelle disparition du protectionnisme des pays développés dans les secteurs dits "sensibles" et la sécurité d'un développement entraîné par les exportations dans un cadre commercial international régi par des normes claires et stables. Selon cette logique, la correction des asymétries internationales dépendait exclusivement de la reconnaissance de la responsabilité internationale face aux pays à moindre développement relatif, ce qui équivalait à appliquer, à l'échelon international, une politique sociale construite sur le modèle de la stratégie de ciblage des actions de l'État sur les secteurs les plus pauvres. Les bénéfices obtenus par les pays en développement durant cette étape se sont également révélés modestes.

La modification du traitement commercial entre pays développés et pays en développement illustre clairement cette évolution des principes de coopération internationale pour le développement. Il faut se souvenir qu'au début de l'entrée en vigueur de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), de 1948 à 1955, les pays en développement participaient aux négociations sur un même pied d'égalité en termes de droits et d'obligations que les autres parties. Qui plus est, les six premiers cycles de négociations du GATT ont favorisé la spécialisation intra-industrielle au sein des économies développées alors que les domaines requérant d'ajustements internes en raison de l'éventuelle compétence des pays en développement (entre autres, la libéralisation des produits agricoles et des produits textiles et de l'habillement) ont été rayés de l'ordre du jour et des normes multilatérales commerciales. Comme l'affirmait Tussie (1987 et 1988), "la spécialisation intra-industrielle a permis de résoudre certains des aspects les plus douloureux de l'ajustement des modèles changeants du commerce international. Plutôt que de contracter la production et de transférer les industries vers d'autres pays, cette évolution pouvait être gérée au sein des entreprises ou, tout au moins, au sein de chaque industrie. Aucun des pays participant à la spécialisation intra-industrielle n'aurait dû renoncer à la production ou accepter que le contrôle de cette production lui échappe des mains". Ainsi, au bout d'une décennie de fonctionnement du GATT, le Rapport Haberler de 1958 (GATT, 1958) a conclu que les barrières imposées par les pays développés aux importations des pays en développement constituaient la cause principale de leurs problèmes commerciaux.<sup>16</sup> Ce rapport a servi de base à la création du Comité III du GATT, chargé de déterminer les mesures commerciales qui limitaient les exportations des pays les moins développés et de mettre en place un programme d'abaissement de ces barrières. En 1963, après cinq ans de fonctionnement de ce comité sans résultats apparents, les pays en développement sont parvenus à ce que le GATT approuve une résolution exigeant l'adoption d'un programme d'action qui décréterait le blocage de tous les nouveaux tarifs douaniers et barrières non tarifaires, la suppression de tarifs applicables aux produits tropicaux de base, ainsi que l'adoption d'un échancier de réduction et de suppression de tarifs douaniers applicables aux produits semi-élaborés et élaborés.<sup>17</sup> Les pays en développement n'exigeaient, en fait, que l'application des principes de l'Accord général et réclamaient une plus grande cohérence entre les politiques des pays développés et leur apologie de la libéralisation du

<sup>16</sup> Le panel d'experts qui a élaboré ce rapport était composé de Gottfried Haberler, James Meade, Jan Tinbergen et Roberto Campos.

<sup>17</sup> Srinivasan (1996) signale que certains éléments de ce programme d'action restaient à l'ordre du jour des négociations des pays en développement vingt ans plus tard, lors de la réunion ministérielle du GATT de 1982.

commerce (Dam, 1970). Cependant, lorsque le coup d'envoi a été donné aux négociations du cycle d'Uruguay, trente ans plus tard, les barrières détectées par le Comité III restaient, pour la plupart, en application dans les pays développés.

1964 a été l'année de la première Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement et, en novembre de cette même année, la Partie IV de l'Accord constituant le cadre juridique des travaux du Comité du commerce et du développement a été approuvée, bien que cet accord soit resté dans un niveau purement symbolique. Ultérieurement, en 1968, les pays en développement ont réussi à mettre en place le Système général de préférences sous les auspices de la CNUCED. Par la suite, au cours du cycle de négociations de Tokyo, dans les années 1970 seulement, un groupe coordonné de pays en développement, où les diplomates latino-américains ont joué rôle essentiel, a réussi à faire inclure la "clause d'habilitation" qui donne un fondement juridique plus solide au traitement spécial et différencié de la part des pays développés.<sup>18</sup> Les pays développés ont toutefois déterminé que le système généralisé de préférences n'était pas d'application contraignante et que les préférences ne devaient pas se consolider au sein du GATT (Michalopoulos, 2000), et que par conséquent les concessions pouvaient être dérogées de façon unilatérale, sans donner droit à l'application de mesures de représailles commerciales.

Tout au long de l'histoire du GATT, les gouvernements des pays développés n'ont jamais refusé les revendications de traitement spécial et différencié formulées par les pays en développement, dans la mesure où celui-ci ne leur exigeait qu'une certaine acceptation de régimes commerciaux plus fermés des pays en développement, en particulier si ces dispositions ne s'appliquaient uniquement qu'aux biens et non pas aux capitaux et aux sociétés transnationales. Cependant, les pays développés n'ont jamais accepté les exigences portant sur l'accès plus sûr et stable à leurs marchés. Cette attitude a fini par effriter l'importance réelle du traitement spécial et différencié, étant donné que l'accès préférentiel des pays en développement ne s'est jamais traduit par des obligations contractuelles.

Alors que la communauté internationale reconnaissait progressivement les spécificités du développement, de nouveaux facteurs sont apparus qui ont grandi en importance et modifié l'orientation de l'évolution du système multilatéral. D'une part, l'abaissement des tarifs

---

<sup>18</sup> La "clause d'habilitation", également intitulée "Décision sur le traitement différencié et plus favorable et la participation plus complète des pays en voie de développement", est devenue la base juridique du Système généralisé de préférences (SGP) et du Système global de préférences commerciales entre pays en développement (SGPC).

douaniers a fait ressortir davantage les effets des politiques commerciales et industrielles; la nécessité d'intervenir sur les mesures non tarifaires a progressivement conduit faire disparaître la tolérance face à la diversité de politiques nationales qui constituaient le noyau du consensus international en termes de création et de maintien du système multilatéral de commerce. D'autre part, en raison du ralentissement de la croissance et de la transformation des pays développés, ceux-ci ont limité leur assistance aux actions volontaristes adoptées en faveur des pays en développement dans le cadre de la coopération internationale pour le développement.

Le contexte des négociations du cycle d'Uruguay a été particulièrement néfaste pour les pays en développement. La préparation de ce cycle de négociations a marqué un point d'inflexion important dans leur capacité de négociation; en effet, la réunion ministérielle de 1982 du GATT, au cours de laquelle certains pays développés avaient exprimé leur intention d'approfondir le processus de libéralisation amorcé lors du cycle de négociations de Tokyo, a précédé de quelques mois l'annonce de l'insolvabilité financière du Mexique. Au sein de ces négociations, les grands débiteurs, notamment le Brésil et l'Argentine, n'ignoraient pas la fragilité de leur position laquelle est restée invariable tout au long des années 80.<sup>19</sup> Les problèmes institutionnels auxquels étaient confrontés les gouvernements ne permettaient pas une participation plus active de la société au débat diplomatique commercial et, en outre, l'insuffisante formation technique et en matière de négociation ont contribué à ce que les pays continuent d'obéir au programme traditionnel d'accès aux marchés et maintiennent une position défensive par rapport aux nouvelles questions incorporées au débat.

À la faveur de certains facteurs internes, et aussi sous la pression des programmes de réforme structurelle proposés par les organismes financiers multilatéraux, de nombreux pays en développement ont amorcé un processus unilatéral de libéralisation de leurs économies.<sup>20</sup> À l'issue des négociations, pratiquement toutes leurs structures tarifaires étaient consolidées et ils ont renoncé, dans une large mesure, à leurs exigences d'autonomie pour concevoir et appliquer des politiques d'investissement et de diversification de la production, et même pour avoir recours à des restrictions commerciales leur permettant de faire face aux crises de la balance des paiements.<sup>21</sup> Les dispositions relatives au

---

<sup>19</sup> Voir Abreu (1993), Jara (1993) et Tussie (1993) concernant la capacité et la position des pays débiteurs en termes de négociation.

<sup>20</sup> Voir Sáez (1999), où est présentée une analyse des négociations, et Krueger et Rajapatirana (1999), où est analysée la politique de la Banque mondiale en matière de promotion de réformes commerciales.

<sup>21</sup> Plusieurs pays (Bolivie, Costa Rica, El Salvador, Mexique, Venezuela, entre autres) ont consolidé leurs tarifs douaniers avant la fin de du cycle de négociations d'Uruguay, dans

traitement spécial et différencié contenues dans les Accords du cycle de négociations d'Uruguay se sont bornées à prolonger les délais prévus pour la réalisation des engagements concertés et des programmes d'assistance technique.<sup>22</sup> Dans une certaine mesure, il s'agissait d'un retour à la case départ des activités du GATT, dans la conviction que l'expansion du commerce résultant de sa libéralisation devait être suffisante pour stimuler la croissance et le développement de toutes les parties.

Les débats et négociations menés tout récemment à l'échelon international laissent augurer l'amorce d'une nouvelle phase, dont les caractéristiques restent floues. Plusieurs facteurs expliquent cette situation: l'adoption de l'initiative pour l'allègement de la dette des pays pauvres très endettés, mise en place à la fin de la dernière décennie; l'engagement de certains pays industrialisés à freiner la tendance à la réduction de l'assistance officielle au développement; les débats portant sur le déséquilibre des résultats du cycle de négociations d'Uruguay et les problèmes de mise en œuvre de l'accord de l'Organisation mondiale du commerce; la priorité accordée aux divers aspects du développement lors des négociations de l'OMC, amorcées à Doha en novembre 2001; la position critique face à l'extension progressive de la conditionnalité, à la suite des programmes d'ajustement structurel adoptés durant la crise de l'endettement, la transition des économies des pays de l'Europe centrale et de l'Est et la crise asiatique; l'acceptation formelle du principe du "sens de l'appartenance" (*ownership*) des politiques économiques et sociales des pays en développement dans les politiques de coopération internationale et les crédits des institutions multilatérales; le rejet de l'homogénéisation de politiques, qui comprend, en partie, les organismes issus de Bretton Woods qui favorisaient auparavant cette notion et, dans le cas du débat

---

le cadre des engagements requis pour leur adhésion au GATT (Jara, 1993). Les obligations de "l'Entente relative aux dispositions de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994 en matière de balance des paiements" restreint considérablement l'utilisation de mesures quantitatives pour des raisons liées aux problèmes de balance de paiements (GATT, 1994). En 1995, le Comité des restrictions de la balance des paiements de l'OMC a refusé les arguments du Brésil visant à imposer des restrictions tarifaires afin de faire face à des problèmes à court terme de la balance des paiements (voir le document WT/BOP/R/7), du 24 novembre 1995, sur le site Internet de l'Organisation mondiale du commerce.

<sup>22</sup> Selon l'OMC, les Accords du cycle de négociations d'Uruguay contiennent 97 dispositions de traitement spécial et différencié pour les pays en développement, lesquelles peuvent être classifiées en six catégories: i) dispositions visant à accroître les possibilités d'échange commercial; ii) dispositions demandant aux membres de l'OMC de protéger les intérêts des pays en développement membres de l'OMC; iii) flexibilité dans le respect des obligations; iv) périodes de transition; v) assistance technique; vi) dispositions relatives aux mesures d'aide aux pays relativement moins avancés (voir la page Internet de l'Organisation mondiale du commerce).

sur les politiques, la critique généralisée du "Consensus de Washington". Bon nombre de ces positions sont, en fait, officiellement partagées par les principaux organismes de coopération financière internationale (FMI, 2001a; Banque mondiale, 2002b).

La conjoncture actuelle est, par conséquent, particulièrement propice pour amorcer un débat constructif sur la coopération au service du développement. Cette coopération doit avoir pour but de corriger les asymétries fondamentales de l'ordre économique international, dans le cadre d'une économie mondiale beaucoup plus ouverte aujourd'hui qu'elle ne l'était à l'époque des débats sur la coopération au service du développement tenus dans les années 60 et 70. La Déclaration du Millénaire des Nations Unies (2000) est peut-être l'expression la plus concrète de la nouvelle vision du rapport reliant la paix, la démocratie et le développement, qui peut servir d'assise à une nouvelle étape dans la coopération internationale au service du développement.



## Chapitre 5

### **Un programme pour l'ère mondiale**

À partir de l'analyse présentée dans le chapitre précédent, sont abordés ici des éléments fondamentaux pour favoriser l'instauration d'un ordre international meilleur en matière économique, sociale et environnementale. Cette proposition se fonde sur la nécessité qu'ont les pays en développement, et en particulier l'Amérique latine et les Caraïbes, d'adopter un programme positif afin d'instaurer un nouvel arrangement international et de s'engager effectivement dans sa mise en œuvre. Ceci répond à un enseignement fondamental de l'histoire selon lequel il est vain, à longue échéance, de refuser ou tout simplement de résister à des processus aussi fortement ancrés que la phase actuelle de mondialisation. Par conséquent, la meilleure option est de travailler pour améliorer la qualité de la mondialisation et de l'insertion dans ce processus.

Ce programme a pour but de remédier aux déficiences affichées par les institutions actuelles. Celles-ci ont, en effet, fait preuve d'une incapacité préoccupante à assurer une offre adéquate de biens publics mondiaux. À ce noir tableau s'ajoutent les tendances négatives en matière de répartition observées dans le monde entier et l'absence criante ou la faiblesse de cadres institutionnels censés garantir la solidarité internationale. Toutes ces caractéristiques indiquent que la mondialisation exige la mise en place de nouvelles institutions qui harmonisent une gestion plus efficace de l'interdépendance mondiale et l'adoption de principes explicites de solidarité internationale. Ceci est la seule façon, comme l'explique la Déclaration du Millénaire des Nations Unies, "de

faire en sorte que la mondialisation devienne une force positive pour l'humanité tout entière" (Nations Unies, 2000).

Malgré son importance notoire, la structuration d'un nouvel ordre international se heurte à des obstacles majeurs. Le premier est l'absence de principes partagés par les principaux acteurs concernés. Le deuxième est le degré inégal d'influence de ceux qui interviennent dans le processus, inégalité qui est le reflet des rapports de force asymétriques qui caractérisent la société mondiale. Le troisième est la difficulté de former des coalitions internationales qui parviennent à compenser ces inégalités, soit moyennant l'établissement de partenariat entre les pays en développement, soit par des alliances internationales entre les secteurs sociaux se sentant lésés par les processus de mondialisation. De plus, une caractéristique centrale et paradoxale du monde actuel est la discordance existant entre les problèmes qui se posent à l'échelle mondiale et les processus politiques qui continuent de relever essentiellement des échelons nationaux et locaux.

Par conséquent, la structuration d'un nouvel ordre international doit faire face à d'énormes enjeux. Sont donc abordés, dans ce chapitre, les quatre principes de base indispensables à la création d'un ordre mondial meilleur. La deuxième section portera sur les propositions relatives au type de stratégie nationale possible pour faire face à la mondialisation: la stabilité macro-économique au sens large du terme, la création d'une compétitivité systémique, la pérennité de l'environnement et l'application de politiques sociales volontaristes. La troisième section mettra l'accent sur le rôle essentiel que les entités régionales sont appelées à assumer dans un monde sans frontières. La quatrième et dernière section abordera certains des principaux aspects qui, selon la CEPALC, devraient être présents dans ce programme mondial: l'offre de biens publics mondiaux, la correction des asymétries de l'ordre mondial (financières et macro-économiques, de nature productive et technologique, et de mobilité de facteurs) et la consolidation d'un programme social international fondé sur les droits.

## **1. Principes fondamentaux pour construire un ordre mondial meilleur**

Pour pouvoir bâtir un meilleur ordre mondial, il est indispensable d'accomplir les efforts voulus pour parvenir à ces objectifs essentiels; mettre en place des normes et des institutions respectueuses de la diversité; encourager la complémentarité entre les instances nationales, régionales et internationales et, enfin, garantir une participation équitable et des normes adéquates de gouvernabilité internationale.

**a) Trois objectifs essentiels: la fourniture de biens publics mondiaux, la correction des asymétries internationales et la mise en place effective d'un programme social mondial fondé sur les droits**

La mondialisation a fait ressortir l'importance de certains "biens publics mondiaux", tels que la défense de la démocratie (et partant des droits civils et politiques), la paix, la sécurité (y compris la lutte contre le terrorisme), le désarmement, la justice internationale, le combat contre la délinquance et la corruption internationale, la pérennité de l'environnement, l'atténuation et l'éradication future des pandémies et la coopération sanitaire en général, la solution du problème mondiale de la drogue, l'accumulation du savoir humain, la diversité culturelle, la défense des espaces communs, la stabilité macro-économique et financière mondiale et, d'une manière plus générale, la mise en place d'un cadre institutionnel concordant avec l'interdépendance économique (Kaul, Grumber et Stern, 1999).<sup>1</sup> Cependant, un fossé évident sépare la prise de conscience de ces phénomènes et la faiblesse de structures internationales censées fournir ce type de biens publics, ainsi que le volume de ressources qui leur sont allouées pour remplir cette fonction.

Tous ces antécédents mettent en évidence la nécessité incontournable de soutenir les organismes internationaux de façon à ce qu'ils puissent assurer ou coordonner l'approvisionnement de ces biens publics mondiaux. A cet égard, il faut souligner que le concept de coordination est plus important que celui de fourniture, pour lequel, le niveau régional est souvent le plus adéquat et, dans le même temps, que les efforts solidaires des organisations non gouvernementales et du secteur privé doivent être canalisés en ce sens. C'est pourquoi la fourniture de biens publics mondiaux n'est pas, en règle générale, le produit d'organismes isolés, mais bien du fonctionnement efficace de réseaux d'institutions de tout genre.

Plusieurs rapports récents (Nations Unies 1999a; Zedillo et col. 2001) ont souligné que des ressources adéquates doivent être allouées à la fourniture de biens publics mondiaux. À cet égard, il est important de différencier clairement ces contributions financières de l'aide officielle au développement et, dans le même temps, reconnaître que tous les pays doivent contribuer au financement des biens publics mondiaux, conformément au principe de "responsabilités communes mais

---

<sup>1</sup> La frontière entre les "biens publics" dont la consommation n'est pas excluante, et les biens offrant de grandes externalités, n'est pas très nette, c'est pourquoi cette énumération inclut certains éléments (les espaces communs, les nombreuses modalités d'expression culturelle et le savoir humain, entre autres) qui ne correspondent pas exactement à la définition classique.

différenciées”, consacré dans la Déclaration de la Conférence des Nations Unies sur l’environnement et le développement (Rio de Janeiro, 1992).

La fourniture de biens publics mondiaux n’est, bien entendu, pas le seul objectif du programme international. Celui-ci a deux autres buts complémentaires, à savoir la correction des asymétries de l’ordre mondial et la formulation d’un programme social international fondé sur les droits. Ces buts pourraient être inclus dans le programme de fourniture de biens publics mondiaux, mais cette incorporation pourrait donner lieu à certaines ambiguïtés, l’objectif ultime de ces deux dernières mesures étant d’assurer la répartition équitable de biens qui sont privés au sens strict du terme. En fait, la correction des asymétries internationales et le programme social fondé sur les droits répondent à des approches différentes: alors que la première vise à corriger des disparités entre pays, la deuxième s’adresse directement aux citoyens.

La correction des asymétries internationales exige de mener, dans le cadre de ce programme mondial, des actions simultanées sur trois fronts; en premier lieu, mettre en place des mécanismes propres à accélérer les mouvements dynamiques des pays développés vers les pays en développement par le biais du commerce international et du transfert de technologies; en second lieu, contribuer, dans le cadre des institutions financières internationales, à accroître les marges de manœuvre des pays en développement dans l’adoption de politiques macro-économiques anticycliques, freiner la concentration des crédits à l’échelon international et accélérer le développement financier de ces pays; enfin, il faut garantir que, dans ce programme mondial, la mobilité internationale de la main-d’œuvre soit traitée sur un même pied d’égalité que le mouvement international de capitaux.

La mise au point d’un programme social international exige, par ailleurs, que tous les membres de la société mondiale soient reconnus en tant que citoyens du monde, et partant en tant que dépositaires de droits. Les manifestations les plus concrètes de ces derniers sont les déclarations internationales sur les droits civils et politiques, économiques, sociaux et culturels, du travail, des femmes, des enfants, des différents groupes ethniques, ainsi que le droit au développement.<sup>2</sup> Les engagements

---

<sup>2</sup> Le droit au développement est consacré dans la résolution 41/128 de l’Assemblée générale des Nations Unies du 4 décembre 1986. Selon termes de cette résolution, ce droit est défini comme “un processus global, économique, social, culturel et politique, qui vise à améliorer sans cesse le bien-être de l’ensemble de la population et de tous les individus, sur la base de leur participation active, libre et significative au développement et au partage équitable des bienfaits qui en découlent”. Sengupta (2001) fait ressortir les composantes de justice et d’équité intrinsèques de ce droit ainsi que la nécessité pour les pays de veiller à ce que leur taux de croissance soit non seulement raisonnable mais aussi durable, et que ce dynamisme

contractés par les pays à l'occasion des sommets mondiaux, dont certains ont mis en exergue dans la Déclaration du Millénaire des Nations Unies, sont des éléments complémentaires de ces textes juridiques. On y reconnaît, en outre, que la responsabilité de l'exécution des dispositions prévues incombe fondamentalement aux nations. Toutefois, en tant qu'engagements internationaux, leur mise en œuvre doit être exigée de façon graduelle à l'échelon international, afin qu'ils puissent effectivement contribuer au développement d'une véritable citoyenneté mondiale.

Les trois principaux objectifs de ce programme mondial répondent au fait que l'interdépendance implique l'existence d'un "pacte social mondial" dont dépendra, en dernière instance, la réponse aux intérêts de tous. Ce principe, qui a été largement consacré dans la constitution des nations, implique la reconnaissance du fait que le domaine économique ne peut évoluer séparément du tissu social et politique et que, par conséquent, pour survivre et prospérer, les forces du marché doivent être encadrées par un agencement institutionnel fondé sur des valeurs et des objectifs sociaux plus vastes et inclusifs.

L'ordre international actuel présente de profondes lacunes quant à la capacité de réalisation de ces trois objectifs. Les Nations Unies constituent le cadre institutionnel adéquat pour favoriser un dialogue qui permette d'assurer la cohérence mondiale du système et de combler les lacunes existantes en matière de coopération internationale. Cependant, les instances de prise de décision et la capacité d'exécution dans certains domaines spécifiques correspondent à une pléthore d'entités spécialisées, non seulement à l'échelon mondial mais aussi régional et national.

#### **b) Normes et institutions mondiales respectueuses de la diversité**

Le caractère national et local des politiques a de profondes retombées sur le plan de l'ordre international. En d'autres termes, en dépit du processus de mondialisation, la nation et le monde local resteront, pour longtemps encore, les espaces privilégiés de la vie démocratique. Par conséquent, les institutions mondiales doivent avoir pour objectif principal la reconnaissance et la gestion positive de l'interdépendance mais leurs fondements ultimes sont les responsabilités et les politiques nationales, la souveraineté continuant d'appartenir aux peuples organisés en nations.

L'un des corollaires de ces principes est qu'il est insensé d'encourager la démocratie si les stratégies de développement économique

---

n'implique aucune violation des droits de la personne ni un recul en termes des critères de réalisation. À cet égard, voir également Artigas, 2001.

et social des pays ne peuvent être déterminées par les processus nationaux de représentation et de participation (Ocampo, 2001a). C'est pourquoi, le respect de la diversité, dans le contexte de l'interdépendance, et partant du bien commun de la "société cosmopolite" constitue un des piliers de tout ordre international démocratique.<sup>3</sup>

Cette perspective correspond à l'idée selon laquelle le développement institutionnel ("capital institutionnel"), la construction de consensus sociaux ("capital social"), la formation de capital humain et de la capacité technologique ("capital savoir") sont des processus essentiellement *endogènes*. Qui plus est, cette vision implique de reconnaître qu'il n'existe pas une voie unique conduisant au développement et à l'intégration à l'économie mondiale. Les différentes options existantes sont déterminées par l'histoire politique et institutionnelle de chaque pays, ainsi que par les différents enjeux et conditions requises auxquels ils doivent répondre (Albert, 1993; Rodrik, 1999 et 2001a; CEPALC 2000a).

Ce principe a été repris dans les conceptions les plus récentes de la coopération pour le développement, où il est souligné que l'efficacité de cet instrument dépend du "sentiment d'appartenance" (*ownership*) des politiques nationales. Ce principe a été formellement accepté en tant que condition requise de l'aide officielle au développement et des politiques des institutions financières internationales (OCDE/DAC, 1996; Banque mondiale, 1999; et FMI, 2001a). Cependant, ce principe est accompagné de pratiques qui l'ignorent et par lesquelles on prétend même forcer ce "sentiment d'appartenance" par rapport aux politiques que les institutions internationales considèrent appropriées. Malgré tout, le "sentiment d'appartenance" constitue le précepte de base pour le fonctionnement des institutions internationales: en d'autres termes, leur rôle n'est pas de se substituer mais d'apporter leur soutien aux processus nationaux d'adoption de prise de décision.

---

<sup>3</sup> Il faut rappeler l'appel lancé par Kant (1795) en faveur de la constitution d'une société cosmopolite, moyennant un pacte entre les États. Kant a été l'un des premiers philosophes à proposer d'étendre le pacte social à l'association des États, dans la mesure où ceux-ci respectent la "clause républicaine", à savoir qu'ils garantissent les libertés et les droits individuels, la séparation des pouvoirs, l'état de droit et le système de gouvernement représentatif.

**c) La complémentarité du développement institutionnel à l'échelon mondial, régional et national**

En l'absence d'institutions adéquates, la mondialisation se révèle être un mouvement désintégrateur. À l'échelon national, il existe, parmi les régions, les secteurs productifs et les groupes sociaux, des "gagnants" et des "perdants" dans l'intense processus de "destruction créative", déjà décrit par Schumpeter, qui touche actuellement le monde entier (CEPALC, 2000a). Ce processus, outre le fait d'accentuer l'hétérogénéité au sein des pays, mine la capacité de l'État à garantir la cohésion de l'ensemble. Qui plus est, en raison de puissantes forces centripètes qui se sont manifestées dans l'économie mondiale durant plusieurs siècles (Prebisch, 1984), les pays en développement briguent les marchés des pays industrialisés et rivalisent entre eux pour attirer les investissements susceptibles de relocalisation. Cette tendance contrarie les efforts d'intégration visant à la formation d'unités économiques plus grandes. Pour affronter ces forces, il est indispensable d'encourager un type de complémentarité vertueuse entre le développement mondial, régional et national.

Les débats menés dans les enceintes internationales ont contribué à forger un vaste consensus quant au rôle fondamental des stratégies nationales dans le succès ou l'échec de l'intégration des pays à l'économie mondiale. Ces stratégies sont également indispensables pour corriger les effets désintégrateurs exercés sur ceux-ci par la mondialisation et constituent la principale expression de la démocratie, même à l'ère planétaire.

En l'absence d'un contexte international adéquat, l'offre de biens publics mondiaux restera toutefois inadéquate et aura des effets néfastes sur le développement national. En outre, si les tendances manifestes à l'inégalité internationale observées au cours des deux derniers siècles ne sont pas carrément endiguées, les efforts déployés par les pays peuvent être relativement peu efficaces. D'une manière spécifique, ils peuvent même aggraver l'hétérogénéité entre les pays, les secteurs productifs et groupes sociaux "gagnants" et "perdants", dans un contexte de croissance qui, dans l'ensemble, restera frustrant pour le monde en développement.

L'échelon régional, tout comme le sous-régional, constitue une charnière très importante entre le niveau mondial et le national. Cependant, cette sphère de "régionalisme ouvert", selon la terminologie de la CEPALC (1994), a été généralement ignorée ou même considérée franchement négative dans les principales propositions de réforme économique et sociale formulées à l'échelon international. L'importance

de cette instance intermédiaire est toutefois soulignée par au moins quatre arguments.

Le premier est la complémentarité existant entre les institutions mondiales et les institutions régionales au sein d'une communauté internationale hétérogène. Les efforts de défense de la démocratie, de la paix et du désarmement sont autant d'exemples de domaines dans lesquels, en raison de l'hétérogénéité internationale, il est souhaitable que l'offre correspondante de biens publics mondiaux soit assurée par un réseau d'organisations mondiales et régionales. Un autre exemple est la défense d'écosystèmes stratégiques et de multiples instances économiques, telles que la coordination des politiques macro-économiques et d'autres types de politiques qui seront analysées plus loin.

Le deuxième type d'argument porte sur la grave inégalité existant entre les agents qui participent aux processus mondiaux. Du point de vue politique, cela implique, en premier lieu, que la voix des plus petits pays au sein de l'ordre mondial se fera entendre davantage, et même ne se fera entendre tout court que si elle s'exprime à travers un canal régional. Ceci passe par la mise au point de nouvelles normes ainsi que par la défense de leurs intérêts dans le cadre des normes établies. Effectivement, il est paradoxal que ces normes mondiales soient plus déterminantes pour les petits pays et que, d'autre part, ceux-ci soient les moins en mesure d'intervenir dans leur formulation et défense. En revanche, les agents les plus influents tentent de tourner les engagements ou d'obliger d'autres acteurs à accepter leurs propres règles. Ces problèmes ne peuvent être résolus que moyennant l'organisation pertinente des pays plus petits.

Le troisième argument, étroitement lié aux deux précédents, est le "sentiment accru d'appartenance" que suscitent les institutions régionales et sous-régionales. Il existe, naturellement, des arguments divergents: selon certains, ces instances n'ont qu'un pouvoir très faible par rapport à celui de leurs membres. C'est pourquoi la validité de l'argument dépend du degré de profondeur des accords régionaux et sous-régionaux qui, partant, constituent le facteur déterminant de leur efficacité.

Enfin, dans le contexte de l'interdépendance croissante existant à l'échelon mondial, l'autonomie a souvent été déplacée, dans certains domaines, vers l'instance régionale ou sous-régionale. Ce phénomène est particulièrement évident dans le domaine de la politique macro-économique. Il l'est également dans la régulation de normes de concurrence et des services publics face à l'action des sociétés transnationales. Dans tous ces domaines, l'échelon régional devient l'instance critique pour exercer un certain degré d'autonomie et il n'est pas impossible que ce phénomène continue de s'accroître.

La principale conclusion de cette analyse est que l'offre de biens publics mondiaux doit être réalisée par le truchement d'un réseau d'institutions mondiales et régionales, plutôt que se limiter à une ou quelques rares institutions à portée mondiale. Un tel système peut non seulement être efficace mais aussi plus équilibré en termes de rapports de force. En termes concrets, il s'agit du système qui favorise le plus les pays les moins puissants au sein de l'ordre mondial.

La construction authentique d'une nouvelle architecture internationale est le fruit des efforts conjoints de réforme des institutions mondiales et régionales. Malheureusement, les réformes proposées au cours de ces dernières années dans le domaine financier et surtout en matière sociale se bornent, pour la plupart, à adapter les structures nationales aux caractéristiques de l'ère planétaire. En d'autres termes, les propositions ne portent pas réellement sur l'architecture internationale, mais surtout sur la nationale. Et c'est là que réside leur faiblesse fondamentale.

#### **d) Participation équitable et normes adéquates de gouvernabilité**

La participation inadéquate des pays en développement au sein des institutions économiques internationales a été l'un des sujets les plus souvent abordés au cours de ces dernières années. Dans certains cas, tels que l'élaboration de normes financières, cette participation est nulle ou très loin de correspondre à leur poids économique et, encore moins, à la taille de leur population. Dans d'autres cas, les décisions sont adoptées par consensus mais les accords obéissent, dans la pratique, à une dynamique tout à fait différente, comme cela est le cas au sein du système mondial de commerce. Enfin, le coût de la participation active à un agencement mondial si complexe peut se révéler prohibitif pour les pays plus pauvres et plus petits.

Tous ces éléments font ressortir l'importance d'une participation adéquate aux processus de prise de décision à l'échelon international. Dans le cas des pays pauvres et petits, cette participation passe par une discrimination positive de la part de la communauté internationale. Elle exige également que les pays les plus petits consentent les efforts voulus pour s'organiser au sein de leurs institutions régionales ou sous-régionales.

Un autre élément qui mérite d'être mentionné est la préférence qu'il convient d'accorder aux mécanismes institutionnels auxquels participe activement le plus grand nombre possible d'acteurs. En d'autres termes, même si les groupements des pays présentant des intérêts particuliers ou des objectifs spécifiques peuvent jouer un rôle positif dans

la formation de consensus, ils ne doivent pas se substituer aux mécanismes multilatéraux réguliers; au contraire, ils doivent les utiliser en tant que moyen de canaliser les opinions des pays.<sup>4</sup>

Dans ce contexte, il est également essentiel d'adopter des normes adéquates de gouvernabilité. Les principes formulés dans les pays, que ce soit en matière de gouvernabilité démocratique ou des entreprises, peuvent servir de base au développement et au perfectionnement d'institutions mondiales (Marfán, 2002). Dans ce domaine, il n'existe pas de recette unique car les constitutions, les législations, les normes et les traditions varient d'un contexte historique à l'autre et évoluent au fil du temps. Cependant, les formes de gouvernabilité les plus efficaces et légitimes se fondent sur des principes communs, qui ne naissent pas de façon spontanée mais qui, au contraire, exigent un effort explicite d'institutionnalisation.

À cet égard, il convient de souligner les quatre grands principes de base qui régissent la gouvernabilité. Le premier consiste à confier les fonctions gouvernementales à une entité dotée d'une capacité d'exécution, plutôt qu'à une assemblée. Le deuxième principe est que les droits des gouvernés doivent primer sur les normes et règlements adoptés aux différents niveaux de gouvernement. À cette fin, doivent clairement être consacrés les droits des minorités, compte tenu du fait que leur identification et leur reconnaissance en tant que droits fondamentaux constituent le fruit d'un processus d'apprentissage. En vertu du troisième principe, les autorités doivent périodiquement faire connaître la façon dont elles ont protégé les intérêts de la communauté et ont respecté les droits de tous ses membres. La transparence et l'apport opportun d'information, ainsi que, en termes plus généraux, la reddition de comptes (*accountability*), constituent la charpente de ce processus communautaire. Le quatrième principe veut que les autorités se soumettent au scrutin et au contrôle d'entités indépendantes suscitant la confiance des minorités qui, sans gouverner, ont néanmoins le droit de superviser les détenteurs du pouvoir. En outre, les entités chargées de veiller au respect des droits doivent également être dotées de facultés nécessaires pour pénaliser toute transgression.

Un bon exemple d'application de ce principe est la gouvernabilité politique au sein d'une démocratie représentative où le pouvoir exécutif est exercé par les représentants de la majorité électorale. L'exécutif doit respecter les droits fondamentaux des citoyens consacrés dans la constitution et dans les lois, applicables à tous les citoyens sur un même

---

<sup>4</sup> Sur la prolifération de groupements portant sur des questions financières, voir, entre autres, Culpeper, 2000.

ped d'égalité, et doit périodiquement rendre compte des fins et des moyens utilisés dans sa gestion. La supervision de ses actes et du respect des droits des citoyens et des lois est exercée par des instances indépendantes, parmi lesquelles un rôle majeur est celui du contrôle exercé par l'opposition parlementaire.

Un autre exemple de ce principe est la gouvernabilité des entreprises. Dans ce cas, les actionnaires majoritaires contrôlent le directoire de l'entreprise et son administration alors que, au contraire, l'atomisation et la grande variété d'actionnaires minoritaires constituent un obstacle à une organisation efficace. Une bonne gouvernabilité d'entreprise est celle qui cherche à éviter que ceux qui exercent le contrôle obtiennent des bénéfices disproportionnés par rapport au volume d'actions qu'ils possèdent. À cette fin, les gérants et le conseil de direction doivent être régis par des règles relatives à la transparence et l'apport opportun d'information, ainsi que l'assignation de responsabilités. Il est également possible de faire appel à des évaluateurs indépendants, notamment des audits externes et des comités intérieurs d'audit généralement composés de directeurs élus par les actionnaires minoritaires, dont la tâche est complémentaire du travail de pénalisation des transgressions effectué par les organismes de réglementation et le pouvoir judiciaire. Les scandales qui ont récemment éclaté dans certaines grandes entreprises des États-Unis, comme Enron, constituent la manifestation dramatique des conséquences qui peuvent découler de la non-application de ces principes.

De même, la gouvernabilité de la mondialisation pourrait considérablement s'améliorer si elle était régie par ces principes. Il est indéniable que les nations les plus puissantes sont aussi les chefs de file du processus de mondialisation et exercent une position dominante au sein des institutions financières internationales, dans laquelle le nombre de votes et, parfois, le droit de veto, est en rapport avec les contributions financières. Les similarités se limitent à ce domaine étant donné que les autres principes ne sont pas clairement établis. Par exemple, il n'est pas évident que le contrôle exercé par les pays les plus puissants soit légitimé par le respect des droits de tous les pays. Il n'existe pas non plus de cadre institutionnel reconnu par tous, permettant de veiller au respect des droits des nations moins puissantes. Très souvent, la notion même de ces droits reste floue.

Par conséquent, l'application des principes mentionnés plus haut pour renforcer la gouvernabilité de la mondialisation passe par la consécration du caractère prioritaire des droits fondamentaux des pays en développement, en particulier des plus petits, par l'institutionnalisation de mécanismes de responsabilisation et l'intensification du contrôle

exercé par des institutions suscitant la confiance de tous les acteurs. Ceci impliquerait également d'établir des limites au pouvoir des pays qui exercent le contrôle principal mais ceci constituerait le seul moyen d'améliorer le cadre réglementaire de la mondialisation. L'un des bénéfices les plus importants de ce processus serait l'engagement accru des pays en développement vis-à-vis des institutions mondiales, vis-à-vis desquelles le sentiment d'appartenance serait renforcé.

## **2. Les stratégies nationales face à la mondialisation**

Après ce rappel du contexte national adéquat pour l'application de stratégies permettant de faire face à la mondialisation, la présente section sera consacrée à l'examen de certains composants essentiels de mesures de politique: la gestion macro-économique, la transformation dynamique des structures de production, la pérennité de l'environnement et la cohésion sociale.

### **a) Le rôle et les piliers des stratégies nationales**

Comme le soulignent souvent les études récentes sur le développement institutionnel, les piliers de toute stratégie de développement à l'ère planétaire doivent reposer sur des pactes sociaux solides et démocratiques garantissant la stabilité politique; des systèmes locaux non discrétionnaires et des types de comportement des agents qui donnent sécurité aux contrats passés, ainsi que la formation d'une bureaucratie publique impartiale et efficace. Ces éléments sont également des facteurs d'une importance primordiale pour créer un climat propice à l'investissement.

Ces éléments institutionnels d'ordre général ne sont toutefois pas suffisants. Ils constituent, en fait, la toile de fond du processus de développement mais n'expliquent pas les démarches concrètes qui conduisent à la croissance dans les pays en développement ni, trop souvent, leur épuisement.<sup>5</sup> Les stratégies adoptées par les pays dans ce contexte planétaire doivent comporter au moins quatre volets supplémentaires: i) des politiques macro-économiques visant à atténuer la vulnérabilité macro-économique et faciliter l'investissement productif; ii) des stratégies promouvant la compétitivité systémique; iii) une reconnaissance très claire des priorités des questions environnementales qui, de par leur caractère, sont essentiellement mondiales; et iv) des politiques sociales volontaristes, en

---

<sup>5</sup> Selon la terminologie de Maddison (1991), ces facteurs portent sur la "causalité ultime" et non pas sur la "causalité immédiate" de la croissance économique. À ce sujet, voir également Ocampo, 2002c.

particulier en matière d'éducation, d'emploi et de protection sociale (CEPALC, 2000a, 2000b, 2001a; et CEPALC/PNUE, 2001).

Il n'existe, pour aucun de ces domaines, de modèle à valeur universelle; c'est pourquoi il existe de larges marges d'action pour l'apprentissage institutionnel et, avant tout, pour l'exercice de la démocratie. Une des grandes erreurs commises au cours des vingt-cinq dernières années du XX<sup>e</sup> siècle a été de promouvoir l'adoption de solutions uniques dans tous ces domaines, fondées sur le principe de libéralisation totale des marchés. La tendance à assimiler l'intégration réussie au monde planétaire à la libéralisation économique conduit à ignorer la nature de nombreuses stratégies positives qui ne se reposent pas sur la libération illimitée des marchés mais bien sur diverses modalités d'articulation vertueuse entre l'État et le marché. Il faut ajouter que la position contraire se révèle également erronée, à savoir qu'il serait vain de ressusciter des modèles qui ont donné de bons résultats durant certaines périodes marquées par une intégration plus limitée de l'économie mondiale mais qui correspondent à des étapes clairement révolues du développement de l'économie mondiale.

#### **b) La stratégie macro-économique**

L'évolution observée en Amérique latine et dans les Caraïbes durant le dernier quart du XX<sup>e</sup> siècle montre que toutes les formes de déséquilibre macro-économique sont néfastes à la fois sur le plan économique et social. Une première conclusion est que la discipline macro-économique est un élément fondamental mais qu'elle doit être perçue dans une perspective nettement plus large que celle qui a caractérisé les débats des dernières décennies, où ce concept s'est limité à l'équilibre budgétaire et à la maîtrise de l'inflation. Cette optique restreinte ne permet pas d'envisager d'autres dimensions de la stabilité macro-économique qui revêtent la même importance, à savoir l'équilibre durable de la balance des paiements, la solidité des systèmes financiers nationaux et la stabilité de variables réelles, c'est-à-dire la croissance économique et l'emploi. Par conséquent, la gestion macro-économique devrait avant tout tendre à éviter les déficits insoutenables, qu'ils soient publics ou privés, à surveiller de près les déséquilibres financiers, tant au niveau des flux que des structures des bilans de tous les agents institutionnels, et à maîtriser l'inflation ainsi que l'instabilité des variables réelles de l'économie (CEPALC, 2000a, 2001a; French-Davis, 1999).

La réalisation de ces objectifs implique des choix complexes sur le plan politique. C'est pourquoi il n'existe pas de définition simple de la stabilité ni un système de gestion macro-économique applicable à l'échelon universel. Dans un environnement international volatil, il est

souhaitable d'appliquer un certain degré de flexibilité en matière de gestion macro-économique, dans le cadre de normes adéquates. L'histoire récente démontre de façon probante que la gestion prudente et la flexibilité sont à longue échéance un meilleur instrument pour susciter la confiance des autorités macro-économiques que l'adoption de normes excessivement rigides.<sup>6</sup>

Dans ce contexte, l'un des objectifs des autorités devrait consister à élargir l'horizon temporel de la gestion macro-économique afin de prendre comme référence l'ensemble du cycle économique et pouvoir ainsi étayer une croissance dynamique à long terme. Le premier de ces objectifs implique de récupérer les marges nécessaires pour adopter des politiques macro-économiques anticycliques, susceptibles à la fois d'éviter des périodes d'essor insoutenables et de conserver des degrés suffisants de flexibilité pour faire face aux aléas extérieurs (CEPALC, 2000a; Ocampo, 2002a). Les marges dont disposent les autorités pour adopter des politiques anticycliques sont limitées lorsque ces efforts ne sont pas encadrés par des institutions internationales; ce soutien est donc devenu l'une des fonctions de base de ces institutions dans la phase actuelle de mondialisation. Les objectifs à court et à long terme de la politique macro-économique sont, dans une large mesure, complémentaires; en effet, une croissance économique plus stable est l'un des éléments les plus propices à l'investissement en capital fixe mais elle peut également poser des alternatives complexes (CEPALC, 2001a; Ocampo, 2002b).

À la lumière de ces principes, la politique budgétaire doit s'inscrire dans un contexte pluriannuel et être régie par des critères de long terme visant à garantir un équilibre budgétaire structurel qui autorise des excédents et des déficits conjoncturels modérés et anticycliques ou un objectif explicite de rapport entre la dette publique et le PIB. L'utilisation active de fonds de stabilisation ou d'instruments équivalents peut constituer la meilleure manière d'accumuler des excédents durant les périodes d'essor afin de pouvoir disposer de ces fonds en cas de crises. Le niveau et la structure souhaitables des recettes et des dépenses publiques dépendent à longue échéance des exigences qui seront faites à l'État dans le cadre du "pacte budgétaire" en vigueur (CEPALC, 1998c). Dans les pays où le poids de la fiscalité reste encore très faible, parmi lesquels plusieurs pays latino-américains, celui-ci devrait s'accroître de façon à financer les fonctions fondamentales de l'État, en particulier dans le domaine social. En fait, comme le signale la Banque mondiale dans une publication récente (2002b), le poids de la fiscalité et les niveaux des

---

<sup>6</sup> Ceci peut, en fait, constituer l'enseignement le plus important des événements intervenus en Argentine au cours de ces dix dernières années.

dépenses publiques dans le monde en développement tendent à rester faibles par rapport à ceux des pays développés.

Nul n'ignore que la gestion monétaire et la politique de change sont étroitement liées. Un certain degré de flexibilité du change est fondamental pour une gestion monétaire anticyclique, c'est-à-dire pour appliquer des politiques restrictives durant les périodes d'essor et des politiques expansionnistes lors de la phase descendante du cycle. Le degré idéal de flexibilité est plus important dans les économies plus grandes, dotées de marchés de capitaux et de change plus développés. L'appréciation du taux de change peut être une mesure souhaitable pour absorber un excédent de devises durant les périodes de dynamisme économique, alors que la dévaluation peut se révéler nécessaire pour favoriser la production de biens et de services commercialisables à l'échelon international durant les crises, ainsi que pour octroyer des marges adéquates aux politiques budgétaires et monétaires adoptées aux fins de la relance.

Au sein d'économies ouvertes du point de vue financier, les règles garantissant les capitaux par la fixation d'un taux de réserve obligatoire, d'impôt à l'endettement extérieur ou de réglementation directe<sup>7</sup> constituent un élément complémentaire extrêmement utile, à la fois pour éviter un endettement extérieur excessif lors des étapes d'essor, et une structure de passifs dominée par des crédits à court terme. Dans les économies où le compte des opérations n'est pas encore ouvert, cette ouverture doit se faire prudemment. En fait, elle ne se justifie que lorsque le pays a besoin d'un développement financier solide. Le renforcement de la réglementation et de la supervision de garantie est un pilier complémentaire à toute politique macro-économique saine, sa fonction de base étant précisément d'éviter l'apparition de structures financières insoutenables durant les périodes d'essor.

À long terme, la croissance économique dépend du dosage entre des systèmes budgétaires solides fournissant les ressources adéquates à la réalisation des fonctions publiques, un taux de change compétitif, des taux d'intérêt réels modérés et un approfondissement financier. La politique macro-économique doit viser les trois premiers objectifs, le dernier étant un élément complémentaire très important.

L'approfondissement financier a pour but principal de faciliter des ressources pour le financement de l'investissement dans des délais et à

---

<sup>7</sup> Notamment, la réglementation des normes sur l'endettement de toutes les entités du secteur public et les restrictions de certains mouvements de fonds privés (endettement à court terme, mouvements de portefeuille ou endettement extérieur de secteurs producteurs de biens et de services non commercialisables).

des coûts adéquats. Un développement financier insuffisant conduit de nombreux investisseurs, en particulier les plus grands, à avoir recours au financement international, préférant les risques d'échéance à ceux de change. Cette échappatoire implique des sérieux dangers, sans mentionner le fait qu'elle est hors de portée des entreprises plus petites. La libération des systèmes financiers en Amérique latine et dans les Caraïbes n'a pas donné les résultats escomptés, en termes de bancarisation ou de réduction des coûts élevés d'intermédiation. Par conséquent, le secteur public joue un rôle encore très important dans ce domaine pour faciliter l'émergence de nouveaux intermédiaires et de nouveaux mécanismes de financement (notamment des fonds de retraite et d'investissement, marchés actionnaires et hypothécaires et systèmes de couverture de risques), ou dans la prestation directe de ces services moyennant des banques de développement bien gérées. Sur cette demande non satisfaite de financement aux fins de l'investissement, vient se greffer le manque de services financiers adéquats pour les petites et moyennes entreprises et les ménages les plus pauvres, ce qui exerce une pression sur l'intervention publique directe ou indirecte. Un autre facteur limitant le financement aux fins de l'investissement en Amérique latine et dans les Caraïbes est le faible niveau d'épargne intérieure. L'accroissement de l'épargne publique, l'adoption d'incitants à l'épargne des entreprises, en particulier en matière de réduction de la pression fiscale sur les bénéficiaires, ainsi que la création de mécanismes d'incitation à l'épargne familiale, en particulier pour la retraite, peuvent se révéler efficaces pour accroître les niveaux d'épargne nationale (CEPALC, 2001a).

### **c) Le développement de la compétitivité systémique**

La transformation dynamique des structures de production ne peut être envisagée comme un élément passif ni comme le résultat automatique d'une bonne performance macro-économique; elle constitue, au contraire, une composante active et essentielle de toute stratégie de développement, même dans la phase actuelle de mondialisation (Rodrick, 1999; CEPALC, 2000a). Ce type de stratégie doit avant tout viser à créer une compétitivité systémique. Ce concept, qui est apparu dans les études de la CEPALC il y a plus de dix ans (CEPALC, 1990; Fajnzylber, 1990),<sup>8</sup> se fonde sur trois éléments. Le premier est le rôle du savoir en tant que pilier de la compétitivité: il est, en effet, le seul facteur qui permette de produire des biens et des services répondant aux exigences des marchés internationaux, et aussi de protéger et d'accroître les revenus réels des citoyens. Le deuxième élément est l'accent mis sur le fait que, au-delà des

---

<sup>8</sup> Ce concept présente des caractéristiques similaires à ceux formulés à la même époque par d'autres auteurs, en particulier Porter (1990).

efforts isolés des entreprises, la compétitivité découle du fonctionnement de tout un secteur, de son interaction avec d'autres secteurs qui lui fournissent des biens et services et, en dernière instance, du bon comportement de tout le système économique. Le troisième est la reconnaissance du fait que, eu égard aux profondes imperfections des marchés de la technologie et des externalités considérables entre les agents économiques associés au caractère systémique de la compétitivité, le développement de bons marchés technologiques et des rapports productifs amont-aval dépend, dans une large mesure, des efforts consciemment consentis par l'État, les associations patronales et, en particulier, la création de partenariats entre l'État et le secteur privé afin d'engendrer le cercle vertueux qui sert de base à la compétitivité.

Les trois composantes de base de cette stratégie sont donc: i) la mise au point de systèmes d'innovation susceptibles d'accélérer l'accumulation de capacités technologiques; ii) la prestation d'une assistance en vue de la transformation de structures de production et de la création de rapports amont-aval; et iii) l'offre de services d'infrastructure de qualité. La mise au point de mécanismes adéquats de protection sociale et la gestion rationnelle de l'environnement sont des compléments essentiels de ce type de stratégies, bien que correspondant à d'autres domaines qui seront analysés ultérieurement.

Étant donné le rôle essentiel du savoir, toute stratégie de compétitivité doit être basée sur un accroissement des investissements en éducation, formation et qualification professionnelles, et en science et technologie (CEPALC/Unesco, 1992). C'est à l'État qu'il incombe de prendre l'initiative de créer des systèmes d'innovation dynamiques, avec la participation active du secteur privé. Ces efforts doivent viser à assurer une plus grande capacité d'assimilation des connaissances de la part de tous les agents, ainsi qu'à élaborer des mécanismes appropriés permettant un transfert adéquat ainsi que l'adaptation de la technologie et des connaissances en matière d'entreprises, en particulier les petites et moyennes entreprises. Les associations patronales et la promotion de multiples modalités de collaboration entre celles-ci et les entités responsables de l'offre de services d'éducation et de formation professionnelle sont essentielles dans ce domaine. Les systèmes d'innovation doivent être consolidés à tous les niveaux territoriaux, à savoir local, national et de plus en plus, régional.

Eu égard à l'importance intrinsèque et au caractère transversal des nouvelles technologies de l'information et des communications, tous les efforts consentis pour garantir l'utilisation effective de ces technologies dans l'ensemble du système économique, social et même politique (gouvernement virtuel) acquièrent aujourd'hui une importance

particulière. L'accès à un bon réseau de télécommunications et à des équipements d'information et de communication à des prix compétitifs constitue la clé de voûte de cet effort. D'autres aspects essentiels concernent la production de logiciels, l'application de la technologie aux processus de production et commercialisation, ainsi que la formation de réseaux d'entreprises qui appliquent effectivement les nouvelles technologies. L'intégration de celles-ci au système éducatif et sanitaire doit faire l'objet d'un soutien spécial de la part de l'État et être accompagnée de mécanismes communautaires permettant aux secteurs les plus démunis d'y accéder; en effet, le péril d'une "fracture numérique interne" (résultant de l'accès différencié des différents secteurs sociaux aux nouvelles technologies) est beaucoup plus grave en Amérique latine et dans les Caraïbes que la fracture numérique internationale.

La croissance économique ne peut être dissociée de la transformation constante des structures de production, dans le cadre desquelles certaines branches sont en tête du processus de croissance alors que d'autres restent à la traîne. Ce processus ne se déroule pas toujours de façon automatique et harmonieuse; l'expansion de nouveaux secteurs implique le développement d'un ensemble complémentaire d'activités qui, elles aussi, impliquent un processus d'apprentissage technologique, la création de réseaux commerciaux et un coût élevé en termes de coordination (Hirschman, 1958; Chang, 1994; Ocampo, 2002c). Par conséquent, la diversification des structures de production devrait constituer une priorité explicite de toute stratégie de développement de la compétitivité; le monde industrialisé a pleinement pris conscience de cette nécessité, qui se confond avec le développement de technologies de pointe. Cette diversification était un concept largement admis naguère dans le cadre des stratégies d'industrialisation promues par l'État dans les pays en développement et constitue une partie essentielle des économies en développement les plus dynamiques, en particulier de l'Est de l'Asie. En revanche, dans la plupart des pays de la région, cette stratégie a été progressivement abandonnée.

Dans le contexte de la mondialisation, ce processus de diversification de la production présente trois priorités.

La première est la diversification de la base des exportations et des marchés de destination, qui passe par des efforts intenses de diplomatie commerciale afin d'assurer l'accès stable aux marchés extérieurs, ainsi que par le développement d'une infrastructure de services compétitive et de bonne qualité, tels que le financement, les assurances, la promotion et la certification, servant de complément aux activités d'exportation de biens et de services (CEPALC, 1998a). Il est impérieux, compte tenu de ces

antécédents, de favoriser une participation plus active de la région au commerce mondial de biens et de services à forte teneur technologique.

La deuxième priorité est la réalisation de programmes visant à favoriser les relations entre les branches d'activité à vocation internationale ou caractérisées par une forte participation des sociétés transnationales. Le ralentissement de ces effets amont-aval est l'un des aspects les plus problématiques de ces tendances récemment observées dans la région. C'est pourquoi, les "politiques de relations inter-industrielles" destinées à accroître la valeur ajoutée dans les secteurs d'exportation ou qui concentrent un volume important d'investissements directs étrangers doivent figurer parmi les priorités futures. Les relations inter-industrielles les plus importantes sont celles qui concernent la prestation de services à forte teneur technologique. L'application de ce type de politiques implique, en fait, de passer d'une stratégie orientée vers la maximisation des exportations et du volume des investissements directs étrangers à un autre type de stratégie visant à améliorer la qualité de ces deux éléments. Enfin, il est également impérieux de soutenir la formation de grappes d'entreprises productives (*clusters*) sur un territoire déterminé. Ce processus s'inscrit dans le cadre du dynamisme croissant des espaces locaux qui caractérise également la période actuelle et peut contribuer largement à orienter les petites et moyennes entreprises vers la production destinée au marché international ou à faciliter leur articulation avec le secteur exportateur (CEPALC, 2000a).

Le troisième volet de la politique de compétitivité est la fourniture de services d'infrastructure de qualité. Dans plusieurs pays, des progrès importants ont été réalisés dans ce domaine moyennant différents types de partenariats publics-privés, en particulier dans les domaines des télécommunications, des services portuaires, du transport maritime et, dans une moindre mesure et à des degrés divers selon les pays, dans les services énergétiques (électricité et gaz) (CEPALC, 2001b). On ne peut ignorer que la participation privée dans ce secteur de l'économie a été accompagnée d'un déficit considérable en matière de réglementation et, dans plus d'un cas, de l'accumulation de passifs imprévus de la part de l'État, qui ne répond pas toujours à une logique adéquate (CEPALC, 1918c, 2001). Le transport terrestre, aussi bien ferroviaire que routier, reste lacunaire en termes d'infrastructure. Ces lacunes sont particulièrement notoires dans le deuxième cas, à la fois en termes de quantité et de qualité. Par conséquent, les priorités dans ce domaine consistent à améliorer de façon substantielle l'infrastructure routière, à combler le déficit réglementaire, à rationaliser la gestion de passifs aléatoires et à renforcer l'efficacité des entreprises publiques dans les domaines où l'État continue de prêter des services directs.

Pour progresser dans tous ces domaines, il est indispensable d'appliquer des mesures résolues sur le plan institutionnel et organisationnel permettant de formuler et d'appliquer des politiques dynamiques de compétitivité, puisque les anciens appareils d'intervention au sein du développement productif ont été démantelés ou considérablement amputés dans la plupart des pays durant la phase de libéralisation de l'économie. Quoi qu'il en soit, ces appareils seraient aujourd'hui inadéquats. Dans ce domaine, comme dans beaucoup d'autres, il faut "inventer" de nouvelles institutions dont la gestion passe indéniablement par un processus intensif d'apprentissage.

Les modèles possibles sont naturellement très variés car ils dépendent des caractéristiques de chaque contexte. Des partenariats entre les secteurs public et privé sont indispensables pour compenser les lacunes de chacun des deux secteurs dans le domaine de l'information, à savoir l'information micro-économique limitée dans le premier cas et, dans le deuxième, la connaissance restreinte des processus mondiaux et multisectoriels. Ceci oblige à mettre au point un schéma institutionnel qui tienne compte à la fois de l'ensemble des éléments et de chacun d'entre eux. Les instruments qu'il serait souhaitable de mettre en place doivent être basés sur des "mécanismes de contrôle réciproque" permettant d'établir un rapport très clair entre les incitants et les résultats (Amsden, 2001), et éviter ainsi les "comportements de recherche de la rente" (*rent-seeking*) de la part des entreprises bénéficiaires.

L'adoption de mesures dans ce domaine doit prévoir divers types de dosage entre instruments horizontaux et sélectifs, selon le contexte institutionnel, choisis sur la base des visions stratégiques communes des secteurs public et privé par rapport aux objectifs qui doivent faire l'objet d'une priorité de leurs efforts communs. Cet exercice consiste moins à "parier sur les gagnants", selon l'expression courante, qu'à identifier les opportunités et cibler les mesures nécessaires pour que certaines d'entre elles puissent se matérialiser. Il s'agit d'un exercice stratégique réalisé périodiquement par tous les investisseurs privés dans leur domaine d'affaires. Il est donc inexplicable que certaines variantes de l'analyse économique le considèrent illégitime dans un territoire, qu'il s'agisse d'une localité, d'une nation et même d'une sous-région ou région.

#### **d) La pérennité de l'environnement**

L'action en matière de pérennité de l'environnement s'est progressivement infiltrée dans les institutions, les politiques publiques et les pratiques des entreprises dans les pays latino-américains et des Caraïbes. Bien que ce domaine ne fasse pas encore partie intégrante du processus de développement, les réalisations accomplies constituent une

plateforme institutionnelle et sociale bien supérieure à celle qui existait il y a dix ans, lors de la tenue, à Rio de Janeiro, de la Conférence des Nations Unies sur l'environnement et le développement. Le concept de développement durable s'est progressivement intégré également aux plans d'études et cette nouvelle perception sociale des problèmes environnementaux a contribué à la prise de conscience et à l'engagement des citoyens. Les principaux écueils qui subsistent dans ce domaine sont de type institutionnel et financier, notamment la perception, dans les milieux économiques des pays de la région, de la pérennité de l'environnement en tant que coût, plutôt qu'en tant qu'opportunité (CEPALC/PNUÉ, 2001).

Pour ce qui est des mécanismes institutionnels, il conviendrait de consolider des cadres réglementaires clairs et cohérents et assurer un niveau stable de dépenses publiques favorisant de vastes synergies avec le financement international et l'investissement privé. Sur la base des moyens de gestion actuelle, il devient impérieux de créer une nouvelle génération d'instruments plus efficaces et préventifs, visant à l'intégration des domaines économique et environnemental. Pour ce faire, il faut essentiellement avoir recours à des instruments économiques qui permettent de créer des incitants adéquats pour l'accomplissement des objectifs de pérennité et promouvoir l'utilisation plus intensive de technologies de production propre de la part des petites et moyennes entreprises. L'une des activités les plus prometteuses dans ce domaine est la création de véritables marchés nationaux et régionaux de services environnementaux, dans la foulée du mécanisme de développement propre prévu dans le Protocole de Kyoto. Ce type d'instrument poursuit deux objectifs: la mise en place d'incitants adéquats pour minimiser les coûts environnementaux (qui est l'objectif central des instruments économiques) et l'acheminement de ressources vers ceux qui sont capables de produire des services environnementaux de manière plus rationnelle (CEPALC/PNUD, 2002).

La mise en œuvre d'une stratégie plus dynamique en matière de développement durable passe par l'allocation d'un volume plus important de ressources publiques aux activités pertinentes. Dans ce domaine, il est possible d'appliquer des "taxes vertes", comme l'ont fait certains pays industrialisés. Malgré les progrès substantiels accomplis jusqu'à présent, la réduction des subventions publiques aux activités polluantes reste un objectif important.

En outre, le cadre réglementaire actuel doit être adapté afin d'intégrer les politiques environnementales explicites et implicites, associées à des politiques économiques de type sectoriel et aux modèles de transformation structurelle qu'elles proposent. Une des priorités de

l'intégration et de l'emploi de la panoplie d'instruments mentionnés plus haut doit être de renverser les tendances négatives en matière d'efficacité énergétique observées dans la région (CEPALC/PNUE, 2001).

Par ailleurs, il est indispensable, pour parvenir à une articulation effective entre les domaines économique et environnemental, d'adopter des mesures proactives plutôt que réactives quant à la façon de concevoir le rapport entre la pérennité de l'environnement et le développement économique. Pour ce faire, il faut d'abord détecter les opportunités que présente l'action internationale en matière d'environnement, en particulier les "biens publics mondiaux", dont l'offre permet d'envisager l'éventualité de fournisseurs nets de services environnementaux, notamment dans le domaine du changement climatique et de la biodiversité. D'autres opportunités sont celles résultant des mécanismes de développement propre du Protocole de Kyoto. Cette optique positive implique également de tirer parti des possibilités d'activer le progrès scientifique et technologique sur la base de l'exploitation rationnelle de ressources biotiques, d'une meilleure connaissance des ressources naturelles de la région et de la mise au point de technologies propres permettant leur exploitation durable (CEPALC, 2000a). Ces mesures impliquent également d'avoir recours de façon intensive à l'investissement étranger en tant que canal éventuel de transfert de technologies propres, l'exportation de biens et services à forte teneur environnementale, tels que les produits agricoles organiques et le tourisme écologique, ou accompagnés d'une certification écologique, ainsi que la promotion des instruments de certification internationale exigés de plus en plus par les consommateurs des pays développés. En fait, l'investissement étranger et les activités exportatrices se présentent, dans la région, comme les domaines les plus dynamiques en matière d'incorporation de technologies propres.

Les modalités de production basées sur l'abondance en ressources naturelles, mais dans le contexte d'une lente diffusion du progrès technique, tendent à céder le pas face au succès des économies dont la production est basée sur le savoir. C'est pourquoi le mode de compétitivité de la région doit être réorienté vers de nouvelles activités et la valeur des activités basées sur l'utilisation intensive de ressources naturelles doit être intensifiée. Ceci implique la promotion d'activités industrielles et de services qui soient complémentaires, en particulier celles qui favorisent un développement plus durable des activités primaires correspondantes.

Il convient aussi de souligner que la spécificité territoriale de la gestion de l'environnement passe par l'établissement de liens opérationnels solides avec les autorités locales. La solution de problèmes

environnementaux prioritaires, tels que l'aménagement de ressources en eau, la gestion des résidus solides, l'aménagement écologique du territoire et la gestion urbaine, impose une décentralisation des politiques et des instruments en matière d'environnement, ainsi qu'une répartition plus équilibrée des dépenses publiques et de l'investissement privé sur le territoire. C'est précisément à l'échelon local que se cristallise le plus nettement l'engagement entre l'État et les citoyens. C'est pourquoi il est impérieux de continuer à favoriser la formation d'instances de concertation sociale dans le cadre de l'action environnementale, notamment les conseils de développement durable à l'échelon provincial et municipal et l'application d'Action 21 à l'échelon local (Nations Unies, 2002). Toutes ces mesures peuvent devenir des instruments particulièrement efficaces pour rationaliser l'action publique et acheminer de nouvelles ressources en faveur de la pérennité de l'environnement à l'échelon sous-national (CEPALC, 2000a).

#### **e) Les stratégies sociales face à la mondialisation**

La mondialisation a mis en évidence le besoin de développer la compétitivité internationale mais, en raison de la corrélation entre compétitivité et emploi, elle s'est également traduite par de nouvelles menaces sociales. C'est pourquoi les stratégies nationales adoptées pour faire face à la mondialisation dans le domaine social doivent couvrir les trois domaines suivants: l'éducation, l'emploi et la protection sociale. Il est indispensable de progresser dans ces trois sphères d'action afin de favoriser une participation équitable à l'ère planétaire, et aussi pour concrétiser, à l'échelon national, un programme international fondé sur les droits.

Les réalisations accomplies dans ces trois domaines se renforcent mutuellement. L'éducation est la meilleure façon de venir à bout du cercle vicieux inter-générationnel de la pauvreté et de l'inégalité, d'autant plus que la mondialisation a créé une nouvelle demande de ressources humaines capables de participer aux nouveaux modes de production, de concurrence et de cohabitation. Le travail constitue un élément essentiel de l'intégration sociale, en tant que facteur de réalisation sociale et en tant que source de revenus; il détermine la possibilité de consommation de base, et partant, de l'exercice des droits fondamentaux. L'emploi acquiert une importance encore plus grande en l'absence de systèmes de protection universels. Les menaces auxquelles sont confrontées les populations sont associées à l'instabilité macro-économique, à l'adaptation aux nouvelles technologies et modalités d'organisation du travail, et à la dégradation de l'emploi résultant de la concurrence internationale dans de nombreux secteurs (CEPALC, 1997, 2000b).

En matière d'éducation, les efforts consentis à l'échelon national doivent viser à atténuer les différences en termes de continuité et de résultats des étudiants quels que soient leurs niveaux de revenus et leur origine rurale ou urbaine, tout au long du processus éducatif, à savoir l'enseignement pré-scolaire, scolaire, professionnel et universitaire. À cet effet, il est indispensable, pour renforcer l'équité du système éducatif, d'assurer une couverture universelle, de préférence jusqu'à l'enseignement secondaire, et d'atténuer les différences dans la qualité de l'éducation en fonction de l'origine socio-économique des étudiants.

Le développement de l'éducation en Amérique latine et dans les Caraïbes pose deux types d'enjeux: les enjeux traditionnels et ceux qui sont associés aux nouvelles technologies. Relever ces défis passe par la mise en œuvre d'un éventail de politiques que chaque pays doit adapter à ses caractéristiques et objectifs. De même, il faut incontestablement accroître les ressources publiques destinées à l'éducation, pour atteindre un objectif général similaire au niveau des pays de l'OCDE, à savoir environ 5% du produit. Pour favoriser la permanence des étudiants dans le système éducatif, il conviendrait de mettre l'accent sur l'extension de la couverture de l'éducation pré-scolaire, qui reste relativement faible, accroître la couverture ainsi que le taux de diplômés de l'enseignement secondaire, élargir la gamme des filières d'études techniques et professionnelles, et assurer une meilleure cohérence entre l'enseignement technique et universitaire et les demandes de qualifications et de compétitivité. Ces efforts doivent aller de pair avec des mesures compensatoires et ciblées sur les zones présentant les plus faibles niveaux de résultats scolaires, dont les effets soient soutenus dans le temps, des programmes d'études plus pertinents, de l'utilisation massive des nouvelles ressources technologiques et de plans de formation de la communauté afin qu'elle contribue à la réalisation de ces objectifs.

L'intégration sociale implique le recours à de nouvelles modalités d'apprentissage qui passent actuellement, dans une large mesure, par l'accès au savoir, la participation aux réseaux et l'utilisation de technologies de l'information et des communications. À cet égard, il est indispensable de tirer le meilleur parti possible de l'industrie audiovisuelle, culturelle et éducative, et d'harmoniser la consommation culturelle par l'intermédiaire des moyens de communication de masse et l'apprentissage scolaire, ces deux éléments se renforçant mutuellement. Dans les écoles situées dans les zones les plus pauvres, qu'elles soient rurales ou urbaines, il est également urgent que les élèves puissent se familiariser avec les moyens interactifs auxquels ils n'ont pas accès chez eux, étant donné que l'école constitue l'espace le plus propice pour faciliter et démocratiser l'emploi de ces technologies. Il ne suffit pas toutefois de moderniser les supports éducatifs. Il est encore plus

impérieux de développer, de façon cohérente avec ces nouveaux supports, des fonctions cognitives supérieures, qui permettent d'orienter l'apprentissage vers l'identification et la solution de problèmes, la capacité de réflexion, la créativité, la distinction entre ce qui est pertinent et ce qui est accessoire, ainsi que la capacité de planifier et de faire des recherches, qui constituent des fonctions indispensables dans un milieu saturé d'informations. À titre complémentaire, il faudrait également progresser dans la conception et l'utilisation de portails (contenu) ainsi qu'au niveau de la formation des agents éducatifs (professeurs, cadres et famille).

Dans le contexte de la mondialisation, le premier enjeu en matière d'emploi est d'empêcher que l'expansion des échanges mondiaux ne viole les droits fondamentaux des travailleurs et d'éviter une égalisation par le bas qui impliquerait une dégradation des salaires et des conditions de travail entre pays présentant différents niveaux de développement. Dans la Déclaration de l'OIT relative aux principes et droits fondamentaux au travail (1998) et à sa suite, les pays réitèrent leur engagement vis-à-vis de la liberté d'association et du droit de négociation collective, l'élimination de toute forme de travail forcé ou obligatoire, l'abolition progressive du travail des enfants et l'élimination de la discrimination, tous considérés comme des droits fondamentaux.

La création d'emplois n'est soutenable que lorsque les activités économiques sont compétitives à long terme. Cela exige d'accroître l'activité, et partant, de concevoir des stratégies de grande envergure permettant d'intensifier l'investissement en ressources humaines et éviter que la compétitivité ne soit atteinte au prix de la réduction de coût du travail ou que les augmentations de salaire ne se concentrent sur les travailleurs des secteurs porteurs ou plus organisés. La reconversion productive et la mobilité croissante du travail exigent que les travailleurs puissent accéder à des instances d'adaptation aux nouvelles demandes du marché de l'emploi et, par conséquent, développent leur employabilité. Par conséquent, des investissements doivent être consentis pour favoriser dans la reconversion des travailleurs en fonction d'une nouvelle approche et, probablement, dans un nouveau cadre institutionnel. C'est l'acquisition de compétences de base, plutôt que de compétences spécifiques, qui dote le travailleur d'un socle de connaissances lui permettant de mieux s'adapter aux nouveaux emplois. En raison de la part prise par les activités informelles et de la micro et petite entreprise dans la création d'emplois, il faut leur faciliter l'acquisition d'instruments de modernisation (connaissances en matière de gestion et de technologie) ainsi que d'actifs productifs (capital et terre) et mettre en œuvre des programmes visant à assurer leur articulation au sein des réseaux d'industries porteuses (CEPALC/Unesco, 1992). À la lumière de ces

antécédents, les ministères de l'Emploi devraient privilégier une politique du travail reposant davantage sur l'autorégulation des opérateurs sociaux (dialogue social) et centrer leur attention sur les nombreux groupes de travailleurs qui restent en marge du secteur moderne (informels et chômeurs). Il serait également souhaitable de repositionner ces ministères du point de vue politique et administratif de façon à qu'ils participent à la politique économique et, très fréquemment, qu'ils récupèrent les fonctions d'organisme directeur en matière de politiques de l'emploi. Le développement de systèmes de protection sociale doit être régi par le principe de l'universalité, de la solidarité, de l'efficacité et de l'intégralité (CEPALC, 2000a). Pour consolider ce caractère universel, il est impérieux d'apporter une solution au problème de l'iniquité notable en termes d'accès et de qualité des services. La solidarité doit être garantie moyennant un ensemble de prélèvements obligatoires, de transferts publics et de subventions croisées entre les différentes couches de revenu et groupes à risque.

La protection sociale présente des lacunes importantes, aussi bien en termes de couverture qu'en ce qui concerne la nouvelle structure de risques découlant de la mondialisation. La région ne présente pas seulement un retard historique en matière de couverture des risques traditionnels (maladie, vieillesse, invalidité et décès, voire de nutrition, logement et d'éducation), mais aussi face à l'émergence de problèmes nouveaux, en particulier la vulnérabilité de l'emploi et des revenus.

Les cycles économiques marqués et la rigidité des salaires réels, aggravée, en fait, par le contrôle de l'inflation, ont entraîné une plus grande vulnérabilité de l'emploi salarié face aux aléas du cycle économique. Étant donné que les systèmes de protection ont été, pour la plupart, mis au point sur la base du travail salarié, il est indispensable d'organiser une structure de protection sociale qui ne dépende pas du fait de d'occuper un emploi dans le secteur structuré et de mettre en place des systèmes d'assurance chômage plus universels. Il est évident que, dans ce contexte, les politiques de création d'emploi resteront cruciales; l'orientation des politiques de protection sociale appliquées dans certains pays européens a démontré que l'objectif central doit être l'accroissement du taux d'emploi, de façon à pouvoir offrir une protection sociale universelle. En cas de crise, il faut mettre au point des programmes spéciaux d'emploi et d'allègement de la pauvreté orientés vers les secteurs les plus vulnérables et fondés sur des structures institutionnelles permanentes qui permettent leur exécution opportune et leur articulation avec d'autres objectifs, tels que la formation professionnelle, la création d'infrastructures et le développement territorial (CEPALC, 2001d).

L'ampleur de l'emploi non structuré et du chômage impose plusieurs limitations au caractère universel de la protection sociale traditionnelle et, en particulier, à la capacité d'avoir recours aux prélèvements à la source en tant que mode de financement. C'est pourquoi il est impérieux de mettre en place un système de protection fondé sur le caractère de citoyen, et non plus sur le rapport avec l'emploi. Dans les réformes en général et dans celles du système de sécurité sociale en particulier, il faut donc introduire des mécanismes mixtes et complémentaires d'assurance, qui répondent aux différentes modalités d'insertion à l'emploi, favorisant la mobilité et garantissant une protection face aux conjonctures défavorables d'origine externe.

La quantité et la qualité des services de protection sociale, financés à l'aide de prélèvements obligatoires, des impôts généraux ou à la fois par ces deux sources, vont dépendre du degré de développement économique et des pactes budgétaires en vigueur dans le cadre des accords politiques et sociaux intervenus quant au niveau de bien-être qui doit être garanti aux citoyens. Le domaine budgétaire n'étant pas statique, un pacte budgétaire visant à la protection des droits doit prévoir certaines normes en matière de progressivité, en vertu desquelles une contribution publique marginale croissante est allouée à la protection sociale et au combat contre la pauvreté. En outre, pour assurer le caractère inclusif du système de protection sociale, une importance particulière doit être accordée à la valorisation effectuée par le groupe cible et à la fourniture d'informations permanentes sur les possibilités de protection, les mécanismes d'accès et la participation à la prise de décision (CEPALC, 2000a).

### **3. Le rôle crucial de l'espace régional**

La région d'Amérique latine et des Caraïbes est celle qui, dans le monde en développement, a accompli les plus grands progrès en termes de processus d'intégration régionale et, par conséquent, son expérience peut intéresser d'autres régions. Jusqu'il y a peu, ces progrès étaient étroitement associés à la volonté politique dont ce processus faisait l'objet à la fin de la décennie 80 et au début de la décennie suivante. Malheureusement, ce mouvement a manifestement perdu de son élan au cours de ces dernières années; en outre, le cadre institutionnel reste fragile et la convergence des accords actuellement en vigueur en vue de la formation de zones à plus grande taille relative, ainsi que la consolidation d'unions douanières, sont encore à faire. L'engagement politique renouvelé vis-à-vis de l'intégration régionale est un impératif qui n'entre pas nécessairement en conflit avec des négociations commerciales de plus

vaste portée, y compris celles relatives à la Zone de libre-échange des Amériques et les négociations menées à l'échelon mondial. C'est précisément de l'ancrage de ces processus d'intégration que vont dépendre leurs possibilités de ne pas perdre du terrain, en dépit de la création d'une zone de libre-échange hémisphérique ou du processus de mondialisation.

Le dynamisme affiché par l'intégration régionale à la fin des années 80 a été paradoxal. En effet, selon les économistes les plus orthodoxes, l'intégration était et est encore considérée comme une source de distorsion des flux commerciaux. L'évolution sur le plan pratique indique, au contraire, que l'intégration, loin de provoquer un détournement du commerce, constitue une source de nouvelles relations commerciales, en particulier de flux commerciaux de haute qualité (CEPALC, 1998b). Ces flux sont en effet caractérisés par une plus forte teneur technologique et par des relations inter-industrielles productives. Un autre avantage substantiel de l'intégration est qu'elle permet de tirer parti d'économies de spécialisation dans le commerce intra-industriel entre pays présentant des degrés similaires de développement. Le troisième atout est la participation accrue des entreprises plus petites au commerce intra-régional, notamment entre pays voisins, grâce à la réduction des coûts de transaction. Cette évolution contrarie les tendances traditionnelles à concentrer les opérations de commerce extérieur aux mains des plus grandes entreprises de chaque secteur productif ou commercial.<sup>9</sup>

Pour toutes ces raisons, les marchés régionaux peuvent constituer une excellente base d'apprentissage de la gestion des marchés extérieurs, en particulier pour les plus petites entreprises, et, par conséquent, faciliter la réalisation d'activités d'exportation dans de nouvelles entreprises et de nouveaux secteurs. Un autre avantage de l'intégration est la possibilité d'harmoniser un vaste ensemble de normes qui se traduisent par un fléchissement des coûts de transaction, grâce non seulement à la proximité géographique mais aussi à la similitude des traditions institutionnelles.

Cette vision positive est confirmée par l'essor du commerce intra-régional enregistré au cours de la période 1990-1997, notamment entre les pays sud-américains, qui s'est concentré dans le secteur de produits industriels, en particulier à forte teneur technologique. Au cours de ces dernières années, ces échanges commerciaux ont toutefois pâti de l'instabilité macro-économique de la région, enregistrant une élasticité

---

<sup>9</sup> À ce propos, voir Berry, 1992.

très élevée face aux cycles économiques très marqués enregistrés dans plusieurs pays, en particulier d'Amérique du Sud (CEPALC, 2001c).

C'est pourquoi la coopération macro-économique est devenue un élément essentiel pour consolider le processus d'intégration commerciale. Des progrès ont été accomplis, dans ce domaine, pour tous les accords sous-régionaux actuellement en vigueur; ces progrès doivent être consolidés sur la base du dialogue, de l'échange d'informations et par l'adoption de normes macro-économiques communes qui se traduisent par l'institutionnalisation de l'examen par les pairs à des fins de prévention et l'élaboration de mécanismes plus rigoureux de coordination macro-économique qui peuvent parfois se transformer, à longue échéance, en union monétaire. À titre complémentaire, divers progrès sont également possibles en matière d'échange de l'information, d'examen par les pairs et de formulation de normes communes de réglementation et supervision de prudence des systèmes financiers nationaux.

Comme l'a prôné la CEPALC (2001a), la même attention doit être prêtée au développement d'institutions financières régionales et sous-régionales. En cette matière, l'Amérique latine et les Caraïbes possèdent des actifs importants, puisqu'il existe déjà dans la région un vaste réseau de banques multilatérales de développement, composé de la Banque interaméricaine de développement, de la Société andine de développement, de la Banque centraméricaine d'intégration économique, de la Banque de développement des Caraïbes et du Fonds financier pour le développement de la Cuenca de la Plata. Par ailleurs, l'expérience accumulée par le Fonds latino-américain de réserves autorise à penser qu'il est possible, à l'aide de ressources régionales, d'apporter un financement exceptionnel accru aux pays qui traversent des crises, soit moyennant l'augmentation substantielle du nombre de membres et de ressources du Fonds, soit moyennant des accords de soutien mutuel (plus concrètement de *swaps* d'échange) entre les banques centrales.

En outre, l'expansion des échanges commerciaux crée un besoin accru d'harmonisation entre les différents systèmes réglementaires. Ceci concerne, notamment, les normes techniques et phytosanitaires, les codes douaniers, les normes sur les marchés publics et celles qui régissent la prestation de services. Un certain progrès a déjà été observé dans plusieurs de ces domaines mais il est indispensable de progresser également dans d'autres sphères, notamment en ce qui concerne les normes qui régissent la concurrence et la réglementation de services publics. Dans le premier cas, il faut signaler que l'évolution de l'Union européenne autorise à penser qu'à mesure que le marché commun se consolide et que se déroule un processus actif d'investissement intra-

régional, les accords en matière de concurrence et, à la longue, l'adoption d'une politique commune en la matière sont indéniablement supérieurs aux normes relatives à la concurrence déloyale qui ne portent que sur le commerce extérieur. Un tel cadre permettrait, entre autres, de répondre plus efficacement aux éventuelles pratiques anticoncurrentielles des sociétés transnationales.

Par ailleurs, la forte pondération des produits à plus fort contenu technologique au sein des échanges commerciaux intra-régionaux justifie la réalisation d'actions communes pour développer les secteurs correspondants, évitant naturellement les rigidités des anciens accords de complémentarité sectorielle qui, par ailleurs, ont pour la plupart échoué. L'adoption de ce type de mesures doit viser à la mise au point d'un système d'innovation à l'échelon sous-régional et régional, et conduire à l'adoption de schémas plus vastes de coopération en matière d'éducation, ainsi qu'en recherche et développement technologiques. Ces mesures peuvent également constituer un cadre propice pour forger des partenariats stratégiques en matière de recherche et développement ou pour créer de nouveaux conglomerats productifs, soit entre sociétés nationales des pays membres d'un accord sous-régional ou régional, soit entre celles-ci et les sociétés multinationales. La création de fonds régionaux doit constituer un aspect fondamental de ce processus. Ces fonds doivent également servir à accélérer le transfert de technologie vers les pays relativement moins avancés.

En ce qui concerne l'infrastructure physique, il est impérieux, en plus de formuler des normes harmonisées sur le transport, l'énergie et les télécommunications, de mettre en place des réseaux d'infrastructure et de systèmes réglementaires conçus en fonction de l'intégration régionale. Une telle approche implique, en outre, que les espaces d'action dépassent le niveau national. Ceci est illustré par la formation, en 1994, de l'Association des États de la Caraïbe qui a pour but de favoriser la coopération dans cette sous-région. Les mesures d'intégration physique qui ont été adoptées au Sommet des chefs d'États d'Amérique du Sud en 2000 et le plan Puebla-Panama constituent d'autres réalisations positives dans ce domaine. L'élaboration de plusieurs plans de développement frontalier est un autre exemple de cette nouvelle conception de l'espace résultant de l'intégration. Dans le cas du développement durable, diverses démarches ont été progressivement amorcées pour appliquer ce genre de perspective, en particulier à la gestion des écosystèmes communs à plusieurs pays (l'écosystème amazonien, la mer Caraïbe, l'écosystème andin, les couloirs méso-américains) et des bassins hydrographiques partagés par plusieurs pays.

Dans ce dernier domaine, la singularité de l'Amérique latine et des Caraïbes réside autant dans la richesse et l'importance mondiale de services environnementaux associés aux ressources naturelles de la région qu'à la menace mondiale impliquée par les processus accélérés de dégradation de l'environnement dans la région. En termes de contribution aux deux principaux domaines du programme mondial en matière de développement durable, à savoir le changement climatique et la biodiversité, plusieurs pays qui ont pris l'initiative des négociations correspondantes continuent, il est important de le souligner, à progresser en cette matière. Ceci est notamment illustré par l'attitude de soutien aux programmes de développement durable adoptés par l'Amérique latine et les Caraïbes lors des négociations internationales destinées à mettre en place les mécanismes de développement propre du Protocole de Kyoto, qui pourraient représenter une source de revenus pour la région.

L'éventuelle valorisation économique des atouts environnementaux offerts par les écosystèmes naturels de la région mérite une mention spéciale. Projeter cette singularité, assurer la cohésion de l'effort régional pour protéger les écosystèmes stratégiques et obtenir le soutien de tous les pays en ce sens constituent sans nul doute le premier pas d'un programme régional qui aurait pour but de renforcer la stabilité des écosystèmes les plus importants et les plus précieux à partir d'une perspective mondiale.

La structure actuelle des institutions régionales en matière d'environnement doit faire l'objet d'un processus de réformes graduelles qui doit commencer par la consolidation du rôle du Forum des ministres de l'Environnement et par les programmes en matière d'environnement des institutions associées aux mécanismes d'intégration sous-régionale, telles que la Commission centraméricaine de l'environnement et de développement et le Traité de coopération amazonien, l'Accord de la communauté andine en matière d'environnement et le Programme d'action pour le développement durable des petits États insulaires des Caraïbes. Une plus grande cohérence devra être assurée entre les volets économiques, sociaux et environnementaux de ce programme et devra établir un agenda intégrant les politiques sectorielles pertinentes et permettant l'adoption d'une position régionale et sous-régionale commune au sein des instances internationales concernées par le développement durable.

En matière sociale, de nombreux accords ont été adoptés dans le cadre des mécanismes sous-régionaux d'intégration et, dans certains cas,

à une plus grande échelle,<sup>10</sup> mais leur mise en œuvre reste limitée (di Filippo et Franco, 2000). Dans ce domaine, il semble souhaitable de se fixer des objectifs plus limités et concrets, mais d'une plus grande portée. Deux sphères d'action semblent particulièrement importantes.

La première sphère concerne le soutien à accorder aux processus migratoires de la main-d'œuvre au sein de la région. Pour favoriser cette migration et assurer la protection adéquate des travailleurs migrants et de leur famille, il est essentiel d'adopter des mesures permettant le transfert d'un pays à l'autre des bénéficiaires des fonds de protection sociale, notamment en matière de santé et de retraite.

Le deuxième domaine est celui de l'éducation. Dans ce domaine, des progrès sont à faire moyennant la réalisation d'échanges régionaux et la mise en place de réseaux d'experts, de gouvernements et d'organisations, par contacts directs ou moyens électroniques, afin de communiquer les bonnes pratiques, les expériences positives et créatives, les points forts et les points faibles des réformes, les méthodes pédagogiques et les programmes d'informatisation du système scolaire, etc. Il faut également qu'aient lieu des échanges de vues sur les contenus de l'enseignement, les logiciels, portails et textes, la comparaison des résultats, la détermination de normes standards par niveau, de même que sur les critères de qualification professionnelle et la réalisation de programmes de remise à niveau du corps enseignant. De telles activités permettraient non seulement de contribuer à consolider les systèmes nationaux d'enseignement, mais aussi les systèmes d'accréditation à l'échelon régional et de faciliter l'homologation des diplômes. Sur un autre plan, il est également important d'assurer une "éducation orientée vers l'intégration régionale" et de créer de la sorte un sentiment d'appartenance à une région qui possède une culture et une histoire communes et, le cas échéant, un destin commun. L'enseignement scolaire est une instance privilégiée pour favoriser cette prise de conscience quant à l'appartenance à une région et venir à bout des attitudes xénophobes.

Pour terminer, il faut signaler que les "clauses démocratiques" des accords d'intégration et des instances servant actuellement de cadre aux rencontres des chefs d'État de la région, ainsi que les parlements encore embryonnaires aux échelons sous-régional et latino-américain, sont les prémisses d'un vaste programme d'intégration politique qui n'en est encore qu'à ses débuts.

---

<sup>10</sup> Il existe en effet plusieurs accords relatifs aux garanties individuelles et sociales des migrants, aux modalités de représentation des intérêts communs (chefs d'entreprise, travailleurs, professionnels, consommateurs), à la mobilité des travailleurs et à la prestation des services de santé dans les zones frontalières, l'homologation des diplômes universitaires et professionnels, ainsi qu'à la reconnaissance des pensions de retraite.

#### **4. Le programme mondial**

La mondialisation est un processus à facettes multiples et l'analyse détaillée de certaines d'entre elles, notamment les facettes politiques et culturelles, va au-delà des objectifs de ce livre. En conséquence, l'examen du programme mondial présenté ci-après ne prétend pas être exhaustif. Par exemple, dans le cas des biens publics mondiaux, l'analyse tentera de cerner deux aspects seulement, à savoir l'ordre macro-économique international et le développement durable, de la gamme de sujets mentionnés au début de ce chapitre. L'importance considérable que la CEPALC accorde à la correction des asymétries internationales impose une étude plus détaillée de ses trois versants: le domaine financier et macro-économique, le domaine productif et technologique, et la mobilité internationale de la main-d'œuvre. L'analyse conclura par quelques considérations relatives à la mise au point d'un programme social international fondé sur les droits.

##### **a) La fourniture des biens publics mondiaux à caractère macro-économique**

Au cours de ces dernières années, il est de plus en plus généralement admis que la stabilité macro-économique et financière internationale est un bien public mondial. Celui-ci crée des externalités positives pour toutes les parties prenantes aux marchés internationaux, tout en évitant les externalités négatives associées et au phénomène de la contagion, qu'elle se traduise par une euphorie ("exubérance irrationnelle", selon les termes utilisés par Alan Greenspan, le président de la Réserve fédérale des États-Unis) ou par des paniques financières et des tensions récessives généralisées.

C'est pourquoi il importe d'engager certains processus à l'échelon mondial et ce, sur plusieurs fronts. Le premier est la mise en place d'institutions susceptibles de garantir la cohérence des politiques macro-économiques des principales économies à l'échelon mondial. En effet, l'absence de mécanismes permettant d'internaliser clairement les effets de ces politiques sur le reste du monde est une déficience fondamentale de l'ordre international actuel. Un autre facteur qui a une incidence négative sur les pays en développement est l'incohérence des politiques qui se traduit par la volatilité des taux de change des principales monnaies. Le Fonds monétaire international (FMI) est appelé à jouer un rôle décisif dans les tentatives de coordination macro-économique des principales économies, indépendamment des débats ayant lieu au sein d'instances plus restreintes, en particulier dans le G7.

Le deuxième front est celui de la supervision macro-économique de toutes les économies à des fins de prévention ainsi que l'élaboration de codes de bonne pratique de gestion macro-économique (politiques budgétaire, monétaire, gestion de la dette publique, endettement extérieur et réserves internationales). Les progrès substantiels accomplis dans ce domaine au cours de ces dernières années ont conduit à l'octroi d'une importance accrue aux critères de prévention lors des consultations réalisées dans le cadre de l'article IV des statuts du FMI, plus concrètement au suivi de l'évolution des marchés financiers et à l'élaboration d'indicateurs de vulnérabilité ou d'alerte précoce.

Un autre domaine plus visible au cours des dernières années est la formulation des normes internationales de réglementation et de supervision présidentielle des marchés financiers, ainsi que l'apport d'information aux marchés. Il s'agit d'un troisième domaine d'action qui permet indéniablement de garantir la stabilité macro-économique internationale mais qui a néanmoins fait l'objet de diverses critiques portant sur différents problèmes: i) le manque de participation des pays en développement à la formulation de ces normes; ii) la tendance à l'universalisation de ces normes, sans tenir compte des différentes traditions en matière de réglementation ni de la capacité d'absorption des différents pays; iii) la tentative de conditionner la coopération financière du FMI à l'application de codes et de normes, en dépit du manque de consensus international en la matière; iv) le peu d'attention accordée à certains sujets, telles que la réglementation des investisseurs institutionnels présents dans les pays en développement, la réglementation directe des activités ayant un effet de levier considérable, ainsi que les opérations sur les marchés de dérivés; et v) la faible attention accordée aux activités des agences de notation du risque dont les évaluations sont procycliques et ont été sévèrement critiquées. C'est pourquoi il est indispensable de continuer à travailler sur l'élaboration de normes internationales, tout en corrigeant ces dérives.

La mise en place de normes internationales portant sur les flux de capitaux en direction des pays en développement constitue un domaine encore plus délicat. Étant donné le caractère résiduel de ces marchés d'un point de vue mondial, ils sont relativement négligés par les systèmes de réglementation des pays développés. C'est pourquoi ils sont généralement régis par des normes générales qui pourraient provoquer une chute brutale des flux financiers ou accroître de façon injustifiée le coût de leur financement. Des problèmes similaires pourraient résulter de la proposition visant à ce que les qualifications de risque attribuées par les agences spécialisées acquièrent une importance fondamentale dans les systèmes de réglementation des pays industrialisés, appliquant aux banques commerciales une norme qui régit déjà les investisseurs

institutionnels, en raison du comportement procyclique de ces qualifications. Ces questions ont été analysées en profondeur au sein du Comité de Bâle dans le cadre de l'étude des projets de réforme des normes bancaires. Dans l'éventuelle adoption de nouvelles mesures de réglementation, il faut veiller à ne pas aggraver la discrimination à l'encontre des flux financiers destinés au pays en développement qui caractérise le système actuel (Reisen, 2001; Griffith-Jones et Spratt, 2001).

Bien que ne pouvant pas, au sens strict, être qualifié de bien public mondial, la coopération internationale en matière fiscale présente une importance croissante, eu égard au rôle essentiel qu'elle joue pour acheminer un volume adéquat de ressources permettant de financer la fourniture de biens publics et à valeur sociale sur les plans nationaux, régionaux et mondiaux (Zedillo et coll., 2001; FitzGerald, 2001). La rivalité pour attirer des investissements susceptibles d'être relocalisés a contribué à la diminution des impôts sur le capital, qui a compromis la capacité de collecter les recettes publiques ou a provoqué une hausse exagérée des impôts directs ou indirects prélevés sur les facteurs de production les moins mobiles, en particulier la main-d'œuvre. C'est pourquoi il convient d'encourager l'adoption d'accords sur l'échange d'informations entre les autorités fiscales, sur la double imposition, ainsi que l'adoption de conventions à plus large portée visant à éviter la concurrence fiscale, à coordonner l'adoption de mesures pour combattre l'évasion fiscale et, à plus long terme, harmoniser les régimes fiscaux. Dans ce contexte il faut porter une attention spéciale au traitement accordé aux places financières extra-territoriales (*offshore*).

Dans ce domaine, les mécanismes institutionnels à l'échelon international sont pratiquement inexistantes. C'est pourquoi il faudra non seulement conclure de nouveaux accords mais aussi mettre en place un nouvel organisme responsable de la coopération fiscale à l'échelon international. Certaines options intermédiaires méritent d'être analysées: l'adoption d'accords sous-régionaux ou hémisphériques et l'élargissement de la coopération actuellement en vigueur dans ce domaine dans le cadre de l'Organisation de coopération et de développement économiques aux pays qui n'appartiennent pas à l'organisation.

#### **b) Le développement durable en tant que bien public mondial**

La Conférence des Nations Unies sur l'environnement et le développement tenue en 1992 a sans nul doute marqué un tournant dans le processus de définition d'un programme mondial de développement durable. Elle a représenté le début de la transition sur la voie d'un nouveau régime international en matière d'environnement, qui s'est traduit par une

nouvelle génération d'accords et par un plan d'action mondial.<sup>11</sup> À l'issue de cette conférence, divers principes novateurs ont également été adoptés pour doter la coopération internationale de fondements plus équitables. On pourrait affirmer que cette réunion a marqué un point d'inflexion dans la négociation d'accords multilatéraux dans une perspective plus large du développement qui reconnaît l'importance que revêt le fait de concilier la production économique et le commerce international avec la mise en œuvre rationnelle des ressources naturelles et la protection de l'environnement. Plusieurs accords de ce type et leurs protocoles prévoient des mécanismes financiers innovateurs ainsi que des instruments propres à faciliter l'accès des pays en développement aux nouvelles technologies. De nouveaux progrès ont été accomplis dans la foulée de la Conférence de Rio moyennant la conclusion d'accords multilatéraux portant spécifiquement sur certaines menaces pesant sur l'environnement révélées par l'avancement des connaissances scientifiques. La nouveauté essentielle de ces accords est qu'ils mettent en relief les rapports existants entre environnement, santé et modes de production de consommation, et les politiques économiques, commerciales et sociales.<sup>12</sup> La prise de conscience à l'échelon mondial sur l'interdépendance entre les pays en matière de problèmes environnementaux mondiaux a permis que les instruments juridiquement contraignants élaborés à Rio soient adoptés et ratifiés plus rapidement que dans le passé et que pratiquement tous les pays en soient parties prenantes.

L'enthousiasme initial manifesté par la communauté internationale qui s'était engagée à appliquer les instruments a commencé à fléchir durant les années 90. Dix ans après la réalisation de la conférence, il est indéniable que la mise en œuvre de ces accords a pris un retard considérable et que l'approche du développement durable reste très aléatoire. Beaucoup reste encore à faire pour appliquer des politiques cohérentes dans les domaines des finances, du commerce, des investissements, de la technologie et du développement durable. Qui plus est, il n'a pas été alloué de ressources financières nécessaires à la mise en pratique des différents accords concertés après Rio. Également, les mécanismes de transfert de technologie prévus dans ces accords n'ont pas été améliorés. À l'occasion du Sommet mondial sur le développement durable tenu à Johannesburg en août-septembre 2002, les engagements

---

<sup>11</sup> La Conférence des Nations Unies sur l'environnement et le développement a adopté l'Action 21, la Déclaration de Rio sur l'environnement et le développement, la Déclaration de principes, non juridiquement contraignante mais faisant autorité, pour un consensus mondial sur la gestion, la conservation et l'exploitation écologiquement viable de tous les types de forêts, la Convention sur la biodiversité et la Convention-cadre sur le changement climatique.

<sup>12</sup> Ceci est particulièrement manifeste dans les protocoles de Kyoto et de Carthagène ainsi que, respectivement dans les Accords de Rotterdam et Stockholm.

politiques émanant de la Déclaration de Rio ont été réaffirmés, en particulier les principes 7 et 15 concernant, respectivement, les responsabilités communes mais différenciées et le critère de précaution. En outre, les trente quatre objectifs concertés dans le plan d'application des décisions issu du Sommet viennent s'ajouter aux engagements établis antérieurement dans le cadre d'Action 21 et aux objectifs de développement figurant dans la Déclaration du Millénaire. De même, ces accords reconnaissent pour la première fois l'importance des initiatives spécifiques par région et de la coopération entre les différents opérateurs publics, privés et de la société civile moyennant le mécanisme des partenariats volontaires.

Les principaux aspects de ce programme mondial qui se dégagent des débats actuellement en cours au sein des instances internationales (Nations Unies, 2002; CEPALC/PNUE, 2001) sont, en premier lieu, l'impérieuse modification des modes de consommation et de production insoutenables, aussi bien dans les pays développés que dans les pays en développement. Dans ce domaine, l'un des éléments les plus importants de ce programme est indéniablement l'efficacité énergétique qui doit faire l'objet d'un partenariat mondial pour l'utilisation rationnelle des sources d'énergie renouvelables et de technologies conventionnelles propres et efficaces. Le protocole de Kyoto est l'instrument multilatéral par excellence pour donner un nouvel élan à cette stratégie. Les accords complémentaires récemment conclus à Bonn et à Marrakech permettent d'envisager avec un optimisme prudent la mise en œuvre du mécanisme de développement propre qui, à quelques rares mais notables exceptions près, a reçu le soutien de la communauté internationale. Ce mécanisme représente la première matérialisation d'un marché de services environnementaux mondiaux appelés à s'appliquer dans ce domaine et, à l'avenir, dans d'autres sphères. Les accords en matière de ressources énergétiques doivent s'inscrire dans le cadre d'un ensemble plus vaste d'activités destinées à promouvoir l'efficacité rationnelle et l'utilisation de technologies propres. La réalisation de ces activités passent par un engagement des sociétés transnationales vis-à-vis de cet objectif, l'extension des normes internationales volontaires (ISO 14000), le transfert de technologies aux pays en développement et l'aide aux petites et moyennes entreprises. À cet égard, il est indispensable que les entreprises assument davantage de responsabilités et que des programmes de développement technologique soient appliqués pour accroître la productivité et la compétitivité des industries des pays en développement. Il faut en outre favoriser l'élaboration de produits écologiques, l'étiquetage correspondant et d'autres pratiques d'informations transparentes, vérifiables et non discriminatoires orientées

vers les consommateurs, en veillant à ce qu'elles ne soient pas utilisées comme barrières commerciales déguisées.

Une deuxième sphère d'action importante est la gestion durable des écosystèmes et la biodiversité. Il s'agit concrètement de mettre en place un partenariat mondial servant de cadre à un engagement à caractère planétaire vis-à-vis de la conservation de la biodiversité et des écosystèmes pertinents et permettant d'éviter leur dégradation. Ce partenariat mondial devrait être régi en fonction des principes d'administration mondiale pour la protection de l'environnement terrestre et marin, ainsi que d'objectifs quantitatifs et des moyens permettant d'y parvenir, et faire siens les principaux objectifs de la Convention sur la biodiversité, la Convention sur la lutte contre la désertification et le Programme mondial pour la protection du milieu marin. Pour assurer la mise en œuvre effective de ces initiatives, il faudra favoriser la mise en place d'un fonds multinational de compensation permettant de financer des activités de conservation et de restauration des écosystèmes qui tiennent compte de l'importance des services environnementaux mondiaux traités par les écosystèmes naturels prioritaires, qu'ils soient marins ou terrestres. Il faut également que se produisent des synergies entre les conventions et les instruments multinationaux et régionaux relatifs à la protection et à l'utilisation rationnelle de la biodiversité et des écosystèmes, auquel appartiennent également les forêts, moyennant des rapports de collaboration en la matière.<sup>13</sup>

Pour ce qui est des ressources génétiques, il importe de promouvoir l'entrée en vigueur, moyennant sa ratification, du protocole de Carthagène sur la biosécurité et d'appliquer les mécanismes adoptés pour la réalisation des études de l'incidence négative que pourraient exercer les organismes vivants modifiés en termes de biodiversité. Au cours de cette dernière décennie, la biotechnologie est devenue une industrie importante qui joue un rôle stratégique dans les gains de compétitivité. Les innovations dans ce domaine sont toutefois le fait du secteur privé des pays développés et restent protégées par les droits de propriété intellectuelle. Par conséquent, l'accès que peut avoir l'immense majorité des pays en développement à ces innovations est très restreint, abstraction faite de l'inquiétude croissante que suscitent les risques pouvant résulter de ces innovations. Le protocole de Carthagène constitue un cadre international de réglementations en la matière qui réussit à concilier les exigences de protection du commerce et de l'environnement. Il est également le premier traité multilatéral où le principe de précaution est

---

<sup>13</sup> Voir le rapport du Secrétariat général de la Commission du développement durable, constituée en commission préparatoire du Sommet mondial sur le développement durable (E/CN.17/2002/PC.2/7), 19 décembre 2001.

institutionnalisé et qui prévoit la procédure de consentement éclairé préalable, permettant de garantir que les pays disposent de l'information nécessaire pour adopter les décisions pertinentes quant à l'importation de produits basés sur la biotechnologie moderne. Néanmoins, il n'existe pas encore de mécanismes équitables quant au transfert de technologies qui permettrait aux pays en développement, en particulier ceux étant fortement diversifiés, de participer activement à ce marché émergent.

La mise au point de tels mécanismes exige un volume adéquat de ressources financières et des approches opérationnelles permettant d'acheminer les ressources mondiales requises pour faire face à des problèmes ayant également une portée mondiale, dans le respect du principe des responsabilités communes mais différenciées. Il conviendrait, dans ce domaine, d'étudier les possibilités d'imposer des prélèvements aux activités d'envergure internationale et susceptibles de porter atteinte à l'environnement mondial, et de destiner les ressources perçues à ce titre à la constitution de fonds spécifiques permettant de résoudre ces problèmes dans le cadre d'une perspective multilatérale. Il est possible, à cet effet, d'étendre à de nouveaux domaines l'application d'instruments similaires à ceux mis en place pour le développement propre, moyennant la création de marchés réellement mondiaux des services environnementaux. Le critère directeur doit être similaire à celui dont s'inspire le principe 16 de la Déclaration de Rio sur l'environnement et le développement (1992), à savoir que le pollueur doit, en principe, assumer les coûts consécutifs de la pollution, tout en prévoyant la marge de flexibilité nécessaire pour que la réparation ait lieu dans un autre espace géographique.

L'éducation, la recherche, le développement, le transfert et l'adaptation de technologies ainsi que l'accès à l'information joueront un rôle de plus en plus important en matière de pérennité de l'environnement. Eu égard à l'aggravation manifeste de la fragilité écologique, résultant de l'accumulation des dommages causés à l'environnement à différents niveaux, le principe de précaution a acquis un sens et un poids nouveaux. L'heure viendra où les efforts de protection seront insuffisants et où les besoins d'adaptation et de mitigation, et en particulier de développement scientifique et technologique pour relever les nouveaux défis ne cesseront de s'accroître. Dans ce contexte, les mécanismes de protection de la propriété intellectuelle, des connaissances formelles et informelles, qui font partie du savoir traditionnel, vont acquérir une importance particulière.

À la lumière des considérations précédentes, il est impérieux d'assurer une plus grande cohérence et compatibilité entre le système commercial international, dont la protection de la propriété intellectuelle,

et le développement durable. En ce sens, la Déclaration de Doha, adoptée à la quatrième Conférence ministérielle de l'Organisation mondiale du commerce (novembre 2001) constitue un pas en avant considérable car elle reconnaît explicitement la nécessité de se pencher sur les corrélations existant entre les normes de l'OMC et les accords multilatéraux en matière d'environnement. La déclaration stipule clairement que les pays peuvent adopter des mesures visant à protéger la santé humaine et animale, le domaine végétal et l'environnement, dans la mesure où ces mesures ne constituent pas des mécanismes déguisés de discrimination commerciale ou de protectionnisme. Elle précise, en outre, les thèmes prioritaires soumis à la considération du Comité du commerce de l'environnement, à savoir l'étude de l'incidence des mesures adoptées en matière d'environnement sur l'accès au marché, en particulier dans le cas des pays en développement, ainsi que les dispositions pertinentes de l'Accord sur la protection de la propriété intellectuelle et l'étiquetage écologique.

Enfin, la mondialisation implique des impératifs supplémentaires et différents de gestion environnementale à l'échelon mondial et, par conséquent, en matière de coopération internationale. D'une part, elle exige des gouvernements une action volontariste sur le plan international, afin de protéger les biens et services environnementaux mondiaux dans le cadre de mécanismes bilatéraux innovateurs. D'autre part, elle favorise la participation active du secteur privé, en particulier dans certains accords multilatéraux et leurs protocoles en matière d'environnement. Dans ce contexte, la question de la gouvernabilité du point de vue du développement durable présente un intérêt considérable à l'échelon international. Il est notamment impérieux de renforcer la capacité système des Nations Unies pour faire face aux enjeux du développement durable, sur la base d'accords de coordination et de mécanismes de programmation conjointe qui permettent d'aller au-delà des approches fragmentées et d'établir des rapports étroits avec les organisations régionales et sous-régionales, ainsi qu'avec les institutions multilatérales de financement.

**c) La correction des asymétries financières et macro-économiques**

Outre les questions "systémiques" associées à la stabilité macro-économique et financière mondiale abordées dans les sections précédentes, les efforts de réforme à l'échelon international doivent se concentrer sur la correction des asymétries financières et macro-économiques de base du système économique mondial. Ces efforts doivent s'inscrire dans le cadre d'une démarche intégrale et couvrir divers aspects tels que la supervision macro-économique, la

réglementation des flux de capitaux, l'apport de liquidités en cas de crise, la mise en place de mécanismes multilatéraux permettant de gérer les problèmes de surendettement, la consolidation des banques multilatérales de développement et la formation d'un nouveau consensus quant à la portée de la conditionnalité. Ces activités intégrales doivent avant tout viser à remédier à l'accès segmenté et volatil des pays en développement aux ressources financières internationales et l'ouverture d'espaces leur permettant de disposer de marges plus confortables pour adopter des politiques macro-économiques anticycliques.

Dans le cadre de cette approche intégrale, il faudrait d'abord que les activités de supervision macro-économique du Fonds monétaire international et des institutions régionales complémentaires adoptent une orientation préventive, à savoir que ces institutions s'efforcent d'éviter l'accumulation de déséquilibres et de structures d'endettement à haut risque durant les périodes d'essor. Les programmes mis en place par le FMI avec le concours des banques multilatérales et de la Banque des règlements internationaux pour soutenir la création de systèmes financiers plus solides dans les pays en développement constituent un élément fondamental de cette approche. Il serait également utile d'offrir des incitants clairs pour favoriser le respect de normes rigoureuses en termes de prévention, de macro-économie et de finances, qui permettent surtout l'accès automatique aux lignes de crédit préventives du FMI en cas de crise. En ce qui concerne les banques de développement, cette approche implique la création de lignes de crédit ayant pour objet spécifique de favoriser une gestion économique anticyclique de la part des pays en développement.<sup>14</sup>

Du point de vue des pays développés, la réglementation doit d'abord viser à atténuer le risque découlant des opérations réalisées avec des pays qui ont contracté des dettes nettes, notamment à court terme, dont l'ampleur est sans rapport avec la taille de l'économie et des services financiers, afin de décourager le financement à haut risque à sa source. Pour ce faire, il peut se révéler nécessaire d'exiger l'adoption de normes spéciales réglementant les opérations financières avec les pays en développement, plutôt que d'appliquer des normes générales conçues en fonction des marchés des pays industrialisés. La qualification du risque de la part des agences de notation ne doit pas être utilisée à des fins réglementaires; il conviendrait au contraire de réglementer les activités de

---

<sup>14</sup> Les différentes options comprennent notamment l'ouverture de lignes de crédit caractérisées par "l'épargne", dans les banques, avec des ressources nationales de contrepartie durant les périodes de croissance, sommes qui sont ensuite déboursées, avec les apports des banques de développement, en périodes de crise, et qui soient régies par des clauses d'accélération de l'amortissement en fonction de certaines variables macro-économiques.

ces agences et de les obliger à évaluer le risque pays sur la base de critères objectifs connus de tous.

Les pays en développement doivent préserver leur totale autonomie dans la gestion de leur compte de capital. Quant aux institutions financières internationales, elles devront prêter une attention spéciale à l'analyse des cas concrets de réglementation dans ce domaine et encourager les pays à prendre des mesures de restriction de l'endettement extérieur durant les périodes d'essor, dès qu'ils se rendent compte que ces niveaux d'endettement, ou leur contrepartie en termes de déficit du compte courant de la balance des paiements, deviennent insoutenables.

Le FMI, pour sa part, devrait se transformer progressivement en quasi prêteur international de dernier ressort. Ceci impliquerait que les droits de tirage spéciaux soient utilisés comme principal moyen de financement pour toutes ses opérations. Pour répondre à la plus grande demande de ressources à laquelle doit répondre le FMI en époque de crise, il faudrait notamment faire appel à des émissions provisoires de ces droits de tirage, plutôt que d'avoir recours aux mécanismes de financement spécial actuellement en vigueur (*arrangements to borrow*), qui dépendent de la décision discrétionnaire de certains pays industrialisés. À plus longue échéance, les droits de tirage spéciaux devront être utilisés pour répondre, à l'échelon multilatéral, aux exigences supplémentaires de liquidité requises par la croissance de l'économie mondiale.

Les programmes d'ajustement en période de crise devront prendre en compte les effets qu'ils provoquent sur les secteurs les plus vulnérables de la population. Ce principe, de plus en plus partagé à l'échelon international au cours de ces dernières années, ne doit pas se limiter à la création de réseaux de protection sociale mais aussi présider à la conception de la politique d'ajustement macro-économique afin que le dosage de politiques adoptées ait le moins de conséquences néfastes possibles sur les secteurs les plus démunis (Nations Unies, 2001).

Le contrôle des problèmes d'aléa moral passe par l'existence d'une supervision macro-économique préventive et d'un régime réglementaire approprié. Ces deux éléments pourraient être renforcés par un troisième qui ne fait pas encore partie de la panoplie de mesures internationales: un mécanisme permettant de résoudre les problèmes du surendettement. Ce type de mécanismes pourrait, certes, être appliqué pour faire face aux problèmes de liquidités mais des instruments plus efficaces ont été utilisés à cette fin dans le passé, notamment la pression exercée par les autorités de normalisation dans les pays industrialisés pour que les banques ne suspendent pas l'octroi de crédits à court terme aux pays touchés par ces crises. Quoi qu'il en soit, ce genre de problème devrait constituer l'axe du financement d'urgence accordé par le FMI. En fait, l'absence d'un bon

mécanisme de financement d'urgence peut transformer les problèmes de liquidités en problèmes de solvabilité. C'est pourquoi les mécanismes créés pour faire face aux problèmes du surendettement dont le but est essentiellement de gérer les problèmes de solvabilité doivent être considérés comme des instruments complémentaires du financement d'urgence, et non pas comme une solution de rechange.

Ce nouveau mécanisme doit présenter les caractéristiques suivantes: i) la mise en place de clauses d'action collective facilitant la négociation avec les créanciers et à caractère universel de façon à éviter un nouveau facteur de discrimination à l'encontre des pays en développement; ii) un instrument permettant la cessation de paiements sanctionnée à l'échelon international, qui pourrait relever du FMI; iii) la négociation volontaire entre les parties, portant sur les passifs extérieurs publics et privés et prévoyant éventuellement des instruments de médiation, voire d'arbitrage international, soit par un nouvel organisme soit par des groupes d'experts organisés par le FMI; iv) l'octroi de préférences au financement privé dans le cadre du processus de restructuration mené en situation de crise et, le cas échéant, la requête de fonds additionnels; et v) le soutien en termes de crédits de la part des institutions multilatérales de financement durant la phase du rééchelonnement et dans la période immédiatement postérieure, dans le but surtout de faciliter la réinsertion des pays sur les marchés financiers privés. À propos de ce dernier objectif, l'instrument le plus pertinent pourrait consister en un système de garanties, avalisé par un fonds spécial géré par les principales banques de développement.<sup>15</sup>

Un autre volet de cette stratégie est l'existence d'un système solide de banques multilatérales de développement. Les banques relevant de ce système jouent un rôle indéniablement important pour garantir l'apport de financement aux pays qui n'ont pas accès aux marchés privés, en particulier les plus pauvres, ainsi que pour octroyer un financement à long terme aux pays à revenu intermédiaire durant les périodes de pénurie de ces marchés. Cette fonction anticyclique du financement multilatéral, qui comprend la prestation d'une assistance aux programmes de protection des secteurs les plus vulnérables de la population en période de crise, est un élément complémentaire de l'apport de liquidités, qui constitue le but central des activités du FMI. Dans ce contexte, l'utilisation la plus fréquente de garanties en tant que levier pour attirer les ressources privées durant ces périodes pourrait constituer un instrument utile. En outre, les banques multilatérales ont également d'autres fonctions d'une importance vitale telles que la

---

<sup>15</sup> Voir CNUCED, 1998 et 2001a, Krueger, 2001 et Machinea, 2002, où cette question est analysée de façon plus détaillée.

promotion de l'activité innovatrice, en particulier dans le domaine social et de la participation du secteur privé aux travaux d'infrastructure, le soutien à l'expansion du système financier des pays en développement et aux mesures adoptées à cette fin par les banques nationales de développement; la prestation d'une assistance technique en général, et le soutien à la fourniture de biens publics mondiaux, en coordination avec les institutions des Nations Unies.

Le dernier élément inhérent à cette perspective intégrale est la concertation d'un nouvel accord international sur les limites de la conditionnalité pour jeter les bases de l'intégration aux pratiques internationales d'un "sentiment d'appartenance" (*ownership*) des politiques macro-économiques et de développement. D'importantes réalisations ont été accomplies dans ce domaine, en particulier l'analyse de cette question au sein du FMI en 2001. Il arrive toutefois que le discours prônant le sentiment d'appartenance dissimule de nouvelles formes de conditionnalité, d'où l'importance d'un accord international explicite en la matière. Les organismes financiers internationaux ayant tendance à privilégier les perspectives homogènes, il est impérieux de mener un débat public sur leurs approches de développement en tant que mécanisme de contrôle et exercice indispensable pour mettre en œuvre différentes options de développement (Stiglitz, 1999). L'existence d'un éventail plus large d'approches au sein de ces organismes peut être la meilleure garantie pour éviter la tendance marquée à l'homogénéisation institutionnelle observée au cours des ces deux dernières décennies.

**d) La correction des asymétries en matière de production et de technologie**

La transfert des progrès accomplis en matière de production et de technologie du monde industrialisé vers les pays en développement se déroule essentiellement de deux manières. La première est le transfert graduel vers ces derniers de la production de matières premières, d'activités industrielles parvenues à maturité et de la demande de services standardisés. La seconde modalité est le transfert de technologies, ainsi que la participation croissante des pays en développement à la production de cette dernière et aux branches et activités productives à plus forte teneur technologique. Le programme international dans le domaine du commerce doit viser à la réalisation du premier objectif, mais à longue échéance, la correction définitive des asymétries internationales va dépendre de l'atteinte du deuxième objectif.

Les principaux volets du programme commercial sont déjà établis (CNUCED, 1999; Third World Network, 2001; Banque mondiale, 2002a). Le premier est une libéralisation de grande envergure du commerce

mondial des produits agricoles, prévoyant l'élimination progressive des subsides à l'exportation, une réduction substantielle des fortes subventions accordées à la production dans les pays industrialisés, l'abaissement des tarifs douaniers applicables à ces produits et l'élimination progressive du système de contingents tarifaires qui, dans la pratique, équivaut à une restriction quantitative. Le deuxième volet est l'aboutissement du processus de démantèlement de l'accord multifibres prévu dans les accords issus du cycle des négociations d'Uruguay, ainsi que la réduction des crêtes tarifaires et de l'échelonnement des tarifs en fonction du niveau de traitement. Le troisième aspect concerne l'ouverture des services impliquant une forte intensité de main-d'œuvre dans les pays industrialisés, notamment le bâtiment et le tourisme, afin de permettre la migration temporaire de tous les types de travailleurs requis pour la prestation de ces services. Le quatrième volet est l'adoption de disciplines multilatérales plus rigoureuses en matière d'*antidumping*, ainsi que de mesures garantissant le respect effectif de l'interdiction d'imposer des restrictions volontaires aux exportations adoptée au cycle d'Uruguay.

Outre ces objectifs prioritaires, il faut veiller à ce que les pays en développement participent activement à la formulation des normes techniques de tout genre et faciliter l'application à grande échelle des mécanismes de règlement des différends prévus au sein de l'OMC, qui représentent l'un des principaux accomplissements de cette dernière décennie sur le plan multilatéral. En raison des coûts élevés que représente la formation d'équipes de négociateurs, ainsi que l'utilisation des mécanismes institutionnels établis, la réalisation de ces objectifs va dépendre d'une organisation appropriée des équipes techniques dont pourront disposer les pays plus petits et plus pauvres, de la législation étayant les processus de règlement des différends auxquels ces pays pourraient participer et de l'apport de ressources multilatérales pouvant les financer.

Outre les considérations mentionnées plus haut, la communauté internationale doit admettre que les stratégies visant à la création d'une compétitivité systémique sont indispensables à tout processus de développement. En la matière, le cycle de négociations d'Uruguay a maintenu une certaine marge de liberté pour la substitution des importations (moyennant des niveaux de protection fixes et le principe de protection des industries naissantes), ainsi que pour l'adaptation nécessaire de ces industries pour faire face à la concurrence (mécanismes de sauvegarde), tout en réduisant substantiellement les possibilités de promouvoir les exportations ont par le biais des politiques nationales dans les pays à revenu intermédiaire. C'est ainsi qu'ont notamment été adoptées des normes applicables aux subventions à l'exportation et qu'a été interdite l'adoption de mesures commerciales relatives à

l'investissement (accords liés aux résultats et normes régissant l'intégration nationale), réduisant ainsi le caractère discrétionnaire des mesures proactives destinées à appuyer les "industries naissantes d'exportation" et la diversification des produits d'exportation. De même, tout comme dans d'autres domaines, les accords adoptés autorisent généralement les subventions les plus fréquemment utilisées dans les pays industrialisés (à la technologie, au développement régional, à l'environnement) et appliquent des restrictions à celles qui sont plus courantes dans les pays en développement (zones franches, subventions directes aux activités d'exportation et accords liés aux résultats). Même si l'harmonisation des systèmes d'incitation à la lumière des conclusions du cycle d'Uruguay doit rester une priorité pour les pays en développement, il est tout aussi important, dans le cadre du programme de développement,<sup>16</sup> amorcé à Doha à la fin 2001, d'analyser la marge de manœuvre dont ils disposent, en particulier pour diversifier leur offre de produits exportables.

En matière de commerce de biens et services, les négociations multilatérales menées en Amérique latine et dans les Caraïbes se conjuguent, avec plusieurs autres processus de négociation menés auprès des pays industrialisés par l'ensemble de la région, par espace régional ou à l'échelon bilatéral. Tel est le cas, par exemple, des négociations tenues avec, d'une part, l'Union européenne et, d'autre part, les États-Unis et le Canada. Il s'agit de processus très importants qui doivent permettre de garantir le libre accès aux principaux marchés des pays industrialisés, au-delà des mécanismes préférentiels établis dans plusieurs sous-régions, lesquels, par nature, ne constituent pas des engagements permanents. Ces négociations comportent également d'autres volets, en particulier la protection de l'investissement et de la propriété intellectuelle.

Les accords respectifs doivent donc garantir la réalisation des objectifs commerciaux prioritaires mentionnés plus haut, tout en protégeant l'autonomie des pays en développement dans l'adoption de politiques volontaristes de compétitivité essentiellement destinées à diversifier leur offre exportatrice. Les questions relatives à la protection de la propriété intellectuelle seront examinées plus loin.

---

<sup>16</sup> À cet égard, l'article 10.2 de la Décision sur les questions et préoccupations liées à la mise en œuvre, dans lequel la Conférence ministérielle "prend note de la proposition visant à traiter les mesures mises en œuvre par les pays en développement en vue de réaliser des objectifs légitimes en matière de développement, tels que la croissance régionale, le financement de la recherche-développement technologique, la diversification de la production et la mise au point et l'application de méthodes de production écologiques..." Strictement partant, la seule contrainte importante des accords issus du cycle d'Uruguay est celle qui concerne "la diversification de la production" et, plus précisément, de l'offre d'exportations, les subventions accordées aux autres fins en question sont largement couvertes par l'Accord de Marrakech.

La Zone de libre-échange des Amériques est la démarche de la plus ambitieuse menée dans ce domaine; elle a en effet pour but de créer la zone de ce type la plus grande du monde, composée de pays présentant des degrés divers en termes de développement et de taille. Du point de vue strictement commercial, considérant que les tarifs douaniers des États-Unis sont déjà, en moyenne, faibles (moins de 2% en 2000) et que près des trois quarts des exportations régionales vers les États-Unis sont exemptés de droits de douane (CEPALC, 2002b), les principaux bénéficiaires de cette initiative pour les pays latino-américains et des Caraïbes pourraient provenir de l'exclusion de certains produits qui font l'objet d'une très forte protection (en particulier, les produits agricoles, textiles et la confection) et, avant tout, de la suppression des barrières non tarifaires, dont l'utilisation discrétionnaire des mesures d'*antidumping*.

Il est essentiel que cet accord contienne des dispositions spéciales qui tiennent compte des profondes différences existant entre les économies en termes de développement et de taille, aussi bien durant la période de transition qu'après son entrée en vigueur. Dans le premier cas, il est important de prévoir la prestation d'un appui technique et financier aux programmes de restructuration de l'appareil de production, de façon à pouvoir relever les défis découlant de cet accord. Dans le deuxième cas, il est fondamental que les pays de la région conservent l'autonomie nécessaire pour adopter des politiques volontaristes de compétitivité.

Il ressort toutefois de l'information présentée dans les chapitres précédents que le libre-échange ne suffit à lui seul pour garantir la convergence des niveaux de développement des différents pays. À cet égard, l'expérience démontre qu'il faut appliquer au moins deux autres types de politiques qui, dans le passé, ont joué un rôle important dans les processus de convergence des revenus entre pays industrialisés, ainsi que dans le processus le plus important d'intégration d'une économie latino-américaine, à savoir Porto Rico, à celle des États-Unis (voir l'encadré 5.1). Les premières sont les mesures destinées à faciliter la mobilité internationale de la main-d'œuvre, sujet qui sera abordé plus loin. Le deuxième type de politiques concerne le transfert de ressources des régions les plus développées vers les plus retardataires, dans le but explicite de garantir la convergence entre les niveaux de développement. Dans le cas de Porto Rico, ces politiques prévoyaient également des incitations fiscales substantielles, dont les résultats ont toutefois été modestes, afin d'attirer les investissements dans l'île.

Encadré 5.1  
LES RELATIONS ÉCONOMIQUES ENTRE PORTO RICO ET LES  
ÉTATS-UNIS

---

Les économies de Porto Rico et des États-Unis sont étroitement intégrées. Porto Rico partage avec les États-Unis la citoyenneté, les forces de défense, la monnaie et le marché et les biens et les facteurs de production circulent librement entre les deux pays.

Les idées maîtresses de la stratégie de développement, baptisée "Opération Bootstrap", lancée par Porto Rico dans les années 40 étaient les incitations fiscales, les crédits d'impôt fédéraux sur les revenus perçus dans l'île par les entreprises des États-Unis (article 936 du Code fiscal des États-Unis, dont l'application a été progressivement abandonnée) et le libre-échange. Attirées par ces incitants, de nombreuses entreprises installées à Porto Rico ont décidé de laisser leurs bénéfices sur place et de les déposer dans des institutions financières, les transformant ainsi en une source importante de liquidités pour les intermédiaires financiers. Il y a dix ans, il existait 936 fonds créés grâce à ces ressources, pour un montant de quelque 10 milliards de dollars, soit près d'un tiers du total des dépôts des banques commerciales. En l'an 2000, ces fonds représentaient moins de 6% de ces dépôts.

Les transferts fédéraux ont également joué un rôle important dans l'économie de Porto Rico, bien que leur ampleur relative se soit amenuisée au fil du temps. En 2000, le total des transferts fédéraux représentait 20% du PIB. Les transferts destinés aux personnes atteignaient 5,5 milliards de dollars, soit 14,3% des revenus correspondants (chiffre en baisse par rapport aux 22% enregistrés en 1990). Environ 60% des transferts destinés aux personnes étaient composés de transferts, notamment de pensions d'anciens combattants et de versements de Medicare et de l'assurance sociale. Les dons, consistant essentiellement en versements réalisés dans le cadre du Programme de coupons d'alimentation, représentaient 39% des transferts individuels.

Outre les flux commerciaux et financiers, la main-d'œuvre, elle aussi, circule librement entre Porto Rico et les États-Unis. En 1950, la population résidant à Porto Rico était de 2,2 millions de personnes et 226.000 ressortissants de l'île résidaient dans des villes des États-Unis. En 2000, ces chiffres atteignaient, respectivement, 3,8 millions et 1,2 million.

L'opération "Bootstrap" a permis de consolider la croissance industrielle, transformant Porto Rico d'une économie à base agricole en une économie axée sur les services et les produits manufacturés. De 1950 à 1990, le PIB de l'île a augmenté de 4,4% par an et la part du secteur manufacturier au produit total est passée de 22 à 39%. La convergence entre les niveaux de vie n'a toutefois pas suivi le mouvement. En 1990, le revenu par habitant de Porto Rico (6.000 dollars) représentait presque la moitié de celui du Mississippi, qui était à l'époque que l'État au revenu le plus faible. Il s'était pourtant amélioré par rapport à 1950, année où le revenu par habitant de Porto Rico correspondait à 39% du revenu de l'État américain situé en bas de l'échelle. Cependant, en 2000, le revenu par habitant Porto Rico (10.150 dollars) représentait encore environ la moitié de celui du Mississippi.

---

La création de l'Union européenne a indéniablement été le processus international où ce principe s'est cristallisé le plus clairement, dans le cadre d'une politique de "cohésion sociale". Un aspect révélateur de la philosophie politique qui sous-tend ces accords est que l'approfondissement de l'intégration économique au cours de la dernière décennie du XX<sup>e</sup> siècle a été accompagné d'un renforcement de la politique de cohésion, en vertu d'un objectif spécifique (Marin, 1999). Mais, cette politique est également appliquée aujourd'hui aux pays d'Europe centrale souhaitant adhérer à l'Union européenne. La mise en place d'un fonds de cohésion ou d'intégration, à titre de complément nécessaire des accords hémisphériques, a été proposée par plusieurs chefs d'État et de gouvernement au troisième Sommet des Amériques,<sup>17</sup> tenu à Québec en avril 2001, et devrait ainsi faire l'objet d'une attention spéciale.

L'élargissement du programme de négociations de l'Organisation mondiale du commerce pour y incorporer de nouvelles questions a fait l'objet d'intenses débats. La CEPALC est tout à fait consciente qu'il est impérieux d'adopter, à l'échelon régional, un engagement résolu à l'égard du programme environnemental international, de la défense des principes et des droits fondamentaux du travail, ainsi que du Pacte des droits économiques, sociaux et culturels. Cependant, elle est également convaincue que ces engagements doivent se matérialiser dans d'autres instances internationales, plutôt que dans le cadre d'accords commerciaux.

Par ailleurs, un accord multilatéral d'investissement peut contribuer à simplifier le tissu complexe d'accords bilatéraux ou régionaux de ce type souscrits au cours de ces dernières années, dans la mesure où il remplit trois conditions essentielles, à savoir se limiter à la protection de l'investissement, préserver l'autonomie des pays en développement dans la régulation du compte de capital pour des raisons macro-économiques, ainsi que dans l'adoption de politiques volontaristes en matière d'investissement direct étranger, en particulier pour améliorer les relations entre cet investissement et la production nationale. Mais il serait également utile de négocier un accord relatif à la concurrence mondiale afin de régler la forte tendance à la concentration mondiale observée dans certaines branches et activités productives, ainsi que les pratiques anticoncurrentielles des grandes

---

<sup>17</sup> Le président du Mexique a notamment fait référence à un fonds de cohésion, alors que plusieurs Premiers ministres des Caraïbes ont souligné l'importance d'un fonds d'intégration. Ultérieurement, le gouvernement équatorien, qui était responsable de la coordination des négociations jusqu'en octobre 2002, a proposé la création de fonds pro-compétitivité.

sociétés transnationales.<sup>18</sup> Un accord d'une telle nature peut, à longue échéance, servir de cadre pour remplacer les mécanismes plus discrétionnaires d'intervention (notamment, les normes *antidumping*). Il n'est toutefois pas évident que le contexte le plus approprié pour négocier des accords multilatéraux d'investissement ou de concurrence soit l'OMC, et moins encore, que cette organisation soit l'instance pertinente pour mettre en route des accords dans ce domaine. À cet égard, il conviendrait de mettre sur pied une nouvelle organisation internationale qui, outre ces deux types d'accords, soit responsable de la mise en œuvre d'accords en matière de propriété intellectuelle et de mesures d'investissement relatives au commerce, de façon à ce que l'action menée par l'OMC se centre exclusivement sur la réglementation du commerce des biens et services.

Un autre aspect controversé des accords issus du cycle d'Uruguay est celui qui concerne l'application des disciplines multilatérales en matière de propriété intellectuelle à tous les membres de l'OMC. Si cet accord peut être considéré comme essentiel pour la prestation d'un bien public mondial, à savoir la création d'un savoir technologique, cet objectif ne peut être réalisé que moyennant la concession d'un monopole transitoire; à savoir en définissant comme bien privé, ce qui constitue potentiellement un bien public. Le développement technologique étant l'activité qui se concentre le plus dans les pays industrialisés, cette forme de protection et la répartition des revenus qu'elle implique aggravent encore plus l'une des asymétries fondamentales qui caractérisent l'économie internationale.

En raison des coûts élevés que peut entraîner ce mécanisme pour les pays en développement, la Banque mondiale (2002a) a indiqué que ses bénéfices n'étaient pas clairement précisés pour les pays à faible revenu et que, par conséquent, sa mise en application devait se faire de manière progressive, en fonction du degré de développement. Les pays à revenu intermédiaire bénéficient d'une protection intellectuelle accrue, notamment, dans les secteurs où l'appellation contrôlée joue un rôle important, dans le commerce intra-industriel qui dépend de la protection des marques, dans celui des produits cinématographiques et télévisés ainsi que dans l'industrie des logiciels. Cette protection joue également un rôle important en tant que garantie pour l'investissement étranger, ainsi que comme mécanisme assurant aux consommateurs l'accès à une gamme de produits de qualité. Cependant, les accords pertinents provoquent également une hausse du coût de la technologie et peuvent donc en

---

<sup>18</sup> Une clause de *minimis* pourrait être incluse à cette fin, spécifiant que l'accord en question ne s'applique qu'aux autres entreprises qui maintiennent une part des marchés internationaux pertinents supérieure à un pourcentage déterminé.

freiner le transfert lorsque la protection de la propriété intellectuelle n'est pas accompagnée de la production du bien ou de l'utilisation de la technologie en question dans le pays qui octroie la protection.

Les accords adoptés à la quatrième Conférence ministérielle de l'Organisation mondiale du commerce constituent un pas en avant dans la définition d'un domaine concret, en l'occurrence la santé publique, dans lequel la protection de la propriété intellectuelle peut avoir des effets néfastes. Dans ce cas, le principal problème est l'effet de la protection sur les prix à la consommation, qui empêche de vastes secteurs de la population d'accéder à des biens ou des services protégés. Ceci illustre également en principe plus général, à savoir que le caractère de bien public du savoir doit l'emporter, dans certaines circonstances, sur le caractère de bien privé résultant de l'octroi de la protection de la propriété intellectuelle.

Cette situation a donné lieu à un débat plus général quant aux domaines dans lesquels doit prévaloir le caractère de bien public du savoir. Les exemples qui illustrent le mieux cette situation sont ceux où un savoir potentiellement brevetable présente un caractère strictement scientifique (en particulier, certaines connaissances en matière de génétique) ou lorsqu'un savoir déterminé constitue la base nécessaire à l'acquisition de nouvelles connaissances (condition reconnue, notamment, à la Convention pour la protection des obtentions végétales qui garantit l'accès à certaines variétés protégées afin de pouvoir en élaborer d'autres). En réalité, dans la mesure où le développement technologique est le résultat d'un processus d'apprentissage par accumulation, étroitement lié à l'expérience acquise dans le domaine productif, celui-ci fera partie d'un ensemble plus vaste qui comprend les innovations secondaires résultant de l'adaptation des technologies et de la reconfiguration (*re-engineering*).

Le problème qui se pose dans ce cas de figure est d'autant plus grave que les priorités de diversification productive d'un pays se heurtent à des protections de la propriété intellectuelle d'entreprises qui ne produisent pas un bien déterminé ou qui n'utilisent pas la technologie dans ce même pays, auquel cas la protection devient un simple obstacle. Dans ces cas, tout comme dans celui de la santé publique, il est indispensable de forger des nouveaux consensus quant aux limitations de la protection de la propriété intellectuelle ou encore formuler des règlements plus généraux quant à l'utilisation de la licence obligatoire ou l'épuisement du droit.

Une autre catégorie de problèmes concerne certains volets spécifiques du programme relatif à la propriété intellectuelle qui revêtent un intérêt particulier pour les pays en développement mais qui n'ont pas encore été cristallisés dans des accords ou mis en œuvre de façon

adéquate. Le premier a trait à la nécessité de mettre en place des mécanismes effectifs de transfert de technologie et d'instruments garantissant une participation plus large des pays en développement à la création de nouvelles connaissances. L'OMC devrait accorder la priorité à ces deux types d'instruments car ils sont indispensables pour compenser les effets néfastes sur la répartition provoqués dans le monde entier par la protection de la propriété intellectuelle. Le deuxième volet relève du rapport existant entre la protection de la propriété intellectuelle et la Convention sur la diversité biologique, ainsi que de la protection des connaissances traditionnelles et du folklore. Ces derniers cas démontrent, en outre, à quel point il est urgent pour les pays de la région de dresser un inventaire des ressources qu'ils souhaitent protéger à l'échelon international, de façon à pouvoir défendre leur patrimoine culturel, intellectuel, génétique et géographique.

**e) La prise en compte intégrale de la migration dans l'action internationale**

La prise en compte intégrale de la migration dans l'action internationale constitue également un volet important de tout système international visant à corriger les asymétries de l'ordre mondial. Il n'existe aucune justification théorique pour libéraliser les marchés des biens, des services et des capitaux, alors que la mobilité internationale de la main-d'œuvre reste sujette à de sévères contraintes. Qui plus est, la libéralisation asymétrique des marchés provoque des effets régressifs à l'échelon mondial car elle profite aux facteurs de production les plus mobiles (capital et main-d'œuvre qualifiée) et cause un préjudice à ceux qui se caractérisent par une faible mobilité (main-d'œuvre moins qualifiée). Cette restriction annule, en outre, l'un des mécanismes que plusieurs analyses historiques considèrent comme un facteur clé dans la convergence des revenus entre les pays actuellement industrialisés. Par ailleurs, l'imposition de nouvelles restrictions à la mobilité de la main-d'œuvre moins qualifiée se traduit par un drainage sélectif du capital humain des pays en développement, tend à accentuer les inégalités de revenus en fonction de la qualification et engendre une des branches d'activité les plus funestes du monde actuel, à savoir le trafic d'êtres humains, dont les travailleurs. La migration n'est pas seulement un facteur important du point de vue économique mais elle constitue aussi une source notable d'enrichissement culturel réciproque et de formation d'une société cosmopolite.

En conséquence, l'une des priorités de l'action internationale doit être de concerner des accords favorisant la mobilité de la main-d'œuvre et la gouvernabilité de la migration internationale. À cet égard, le principal

objectif doit être l'adoption d'un accord mondial sur les politiques migratoires tenant compte de la diversité et construit sur la base des expériences régionales pertinentes. D'une manière générale, les instruments actuellement en vigueur sont d'une portée limitée. Celui dont la portée est la plus vaste est la Convention internationale sur la protection des droits de tous les travailleurs migrants et des membres de leur famille, adoptée en 1990 par l'Assemblée générale des Nations Unies. Ce n'est que le 14 mars 2003, plus de dix ans plus tard, qu'a été accomplie la condition de son entrée en vigueur, avec le dépôt du vingtième instrument de ratification par le Guatemala. Précédemment, six autres pays de l'Amérique latine et des Caraïbes avaient ratifié la Convention (Belize, Bolivie, Colombie, Équateur, Mexique et Uruguay). L'importance de cette convention, entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> juillet 2003, réside dans le fait qu'elle réaffirme les droits de l'homme fondamentaux des travailleurs migrants et de leur famille, même s'ils se trouvent dans une situation irrégulière. Elle constitue également pour les États un instrument juridique facilitant l'articulation de législations nationales uniformes.

Un élément étroitement lié au précédent est la réduction des menaces résultant de la discrimination et de la xénophobie, moyennant la ratification des instruments internationaux pertinents et la mise en œuvre du Plan d'action souscrit à la Conférence mondiale contre le racisme, la discrimination raciale, la xénophobie et la tolérance qui y est associée, tenue à Durban (Afrique du Sud) en 2001.

Un autre élément important est l'extension des engagements de mobilité temporelle des travailleurs dans le cadre de l'accord général sur le commerce des services de l'OMC. Comme signalé plus haut, l'une des priorités, dans ce domaine, est la conclusion d'engagements plus résolus de la part des pays industrialisés quant aux services impliquant une forte intensité de main-d'œuvre peu qualifiée, où les pays en développement peuvent présenter des avantages comparatifs.

La question de la migration devra indéniablement être inscrite à l'agenda hémisphérique, des accords multilatéraux entre l'Amérique latine et les Caraïbes et l'Union européenne, ainsi que des processus d'intégration régionale. Il existe en outre un vaste éventail de négociations et de conventions bilatérales susceptibles de contribuer à l'élargissement des possibilités de migration internationale. Un exemple récent et encourageant est l'amorce d'un dialogue entre le Mexique et les États-Unis dans ce domaine. Tous les accords, qu'ils soient multilatéraux ou bilatéraux, doivent favoriser la mobilité temporelle et permanente des travailleurs, ainsi que des progrès dans d'autres domaines étroitement liés à la migration, tels que la sécurité sociale et l'homologation des études et des qualifications personnelles.

Il faut souligner qu'outre les efforts déployés pour éliminer la xénophobie et la discrimination et pour garantir les droits des immigrants, les gouvernements des pays récepteurs doivent adopter des mesures favorisant la pleine incorporation de ceux-ci aux sociétés d'accueil. Ceci constitue, en fait, une condition essentielle pour garantir la cohésion sociale au sein de sociétés qui accueillent un grand nombre d'immigrants. À cette fin, les États doivent mettre en place des mécanismes qui facilitent leur intégration, en particulier dans l'enseignement public et les services de protection sociale, afin de contribuer à l'élargissement de leurs droits économiques et sociaux. L'envers de la médaille du processus d'intégration est l'obligation, pour les immigrants, de respecter la culture qui les accueille et d'obéir aux normes juridiques du pays récepteur.

Les pays d'origine des migrants peuvent également bénéficier de ce phénomène par le truchement de divers mécanismes. Le premier est l'envoi de fonds qui, en fait, implique déjà des flux importants de ressources pour de nombreux pays de la région. La réduction des coûts du transfert de fonds, la promotion de programmes de soutien que les émigrés peuvent offrir à leurs communautés d'origine et l'utilisation de ces ressources à des fins productives sont autant d'activités possibles dans ce domaine. Les liens avec les émigrés peuvent également se révéler très utiles pour tirer parti de leur formation scientifique, professionnelle et de gestion d'entreprise, ainsi que pour créer des marchés potentiels de produits idiosyncrasiques. De même, les pays de la région devraient reconnaître le droit des émigrés à participer aux processus politiques de leur pays d'origine.

Enfin, les pays d'origine doivent, tout comme ceux de destination, assumer la responsabilité conjointe du combat contre le trafic de migrants, ce qui implique, pour les premiers, la diffusion de l'information afin d'alerter la population sur les risques associés à ces pratiques.

**f) Les droits économiques, sociaux et culturels: les assises de la citoyenneté mondiale**

L'un des principaux fruits de la mondialisation au cours de ces dernières décennies a été l'extension au monde entier de valeurs et de principes éthiques tels que les droits de la personne, l'équité, la démocratie, le respect de la diversité ethnique et culturelle, et la protection de l'environnement. Parmi les questions les plus spécifiquement liées au développement social, une importance particulière doit être accordée aux principes consacrés dans le Pacte international relatifs aux droits économiques, sociaux et culturels, en vertu duquel les pays s'engagent à garantir à leurs citoyens un ensemble

de biens et des services considérés essentiels pour la dignité de la vie humaine. Dans le cadre de ce pacte, la construction du programme social international doit entériner à la reconnaissance de tout membre de la société mondiale en tant que citoyen et, partant, en tant que dépositaire de droits. Suivant une autre perspective, les biens et services associés à un niveau de base de bien-être sont à la fois des droits et des marchandises, “des biens à valeur sociale” (méritoires), selon la terminologie de l'économie du bien-être, dont la prestation doit, en conséquence, être réglementée. De même, il est souhaitable de communiquer publiquement leur niveau d'offre effective et permettre l'exigibilité réelle de ces droits. (CEPALC, 2000a). Ce processus doit être considéré comme la clé de voûte de tout programme intégral de lutte contre la pauvreté.

Les droits économiques, sociaux et culturels constituent un ensemble indivisible et interdépendant de droits civils et politiques. Il est toutefois admis que l'exercice des premiers peut difficilement être automatique et exige des efforts économiques et politiques substantiels, afin d'en garantir la matérialisation progressive. Ces efforts se confondent avec les démarches propres aux processus démocratiques nationaux qui visent à déterminer les niveaux de nutrition, santé, éducation, logement et d'autres droits ou biens à valeur sociale pouvant être garantis de façon durable à tous les citoyens, les mécanismes de prestation (publics, privés ou mixtes) et les ressources publiques nécessaires. Ceux-ci se répercutent sur le processus politique de formation de pactes sociaux et fiscaux nationaux, mais de plus en plus souvent mondiaux, tenant compte du fait que l'accès à ces biens est le résultat d'une décision politique quant à l'affectation de ressources destinées à assurer le respect des droits économiques, sociaux et culturels. De tels pactes devraient également émaner d'un débat politique sur le rôle de l'État et le développement social, de façon à négocier des accords portant sur les priorités et le rythme de progression possible dans l'application graduelle de ces droits.<sup>19</sup>

Veiller au respect de ces droits reste toutefois une responsabilité essentiellement nationale et il n'existe pas encore, à l'heure actuelle, de politiques ou de mécanismes clairs, définis et stables à l'échelon international qui permettraient que les volontés et les réalisations des pays aillent au-delà de leurs frontières nationales. Par ailleurs, l'application de ces droits se circonscrit aux États et ne couvre pas de façon explicite d'autres agents importants, comme les entreprises. Enfin,

---

<sup>19</sup> Une des principales activités dans ce domaine est la production, la diffusion et l'analyse d'informations relatives à la situation des droits économiques, sociaux, culturels et autres, ainsi que sur l'accomplissement des objectifs concertés lors des sommets mondiaux de façon à contribuer à fixer les priorités, créer une culture de responsabilité et obtenir des changements de politique.

l'exigibilité de ces droits ne fait pas encore l'objet d'incitations précises ni de mesures garantissant leur application.

C'est pourquoi l'exigibilité des droits économiques, sociaux et culturels doit évoluer progressivement à partir d'évaluations régionales et nationales de leur application vers une exigibilité politique beaucoup plus claire, non seulement dans les enceintes internationales mais aussi et surtout, dans les instances nationales représentatives appelés à se pencher sur les évaluations internationales de l'application effective des engagements contractés par les pays. Cette évaluation doit être intégrale et porter non seulement sur le respect de ces droits mais aussi sur d'autres droits sociaux reconnus à l'échelon international (les principes et les droits fondamentaux applicables dans le domaine de l'emploi convenus au sein de l'Organisation internationale du travail, ainsi que les droits des enfants, des femmes et des groupes ethniques), de même que les engagements contractés aux sommets mondiaux auxquels ils sont étroitement liés. Cette exigibilité politique pourra progressivement céder le pas à une exigibilité judiciaire, soit par les tribunaux nationaux soit par les tribunaux internationaux compétents. Quoi qu'il en soit, les engagements et l'exigibilité qu'ils entraînent doivent concorder avec le degré de développement des pays et, en particulier, avec leur capacité de réaliser des objectifs qui puissent bénéficier de façon effective tous les citoyens, évitant ainsi de tomber soit dans le volontarisme, soit dans le populisme.

Les profondes inégalités et asymétries de l'ordre mondial mettent en évidence le fait qu'un facteur primordial pour matérialiser ces droits est l'assistance officielle au développement; celle-ci devrait être fournie conformément aux engagements contractés au sein des Nations Unies (0,7% du PIB des pays industrialisés, dont 0,15% à 0,20% doit être destiné aux pays les moins avancés) et aux critères de base partagés par la communauté internationale, à savoir le caractère prioritaire de la lutte contre la pauvreté et le sentiment d'appartenance vis-à-vis des stratégies de développement économique et social. La coopération pour le développement doit donc être conçue en tant que soutien simultané à la construction de la démocratie, la promotion des droits civils et politiques et l'éradication de la pauvreté dans le cadre d'une approche où l'accent sera mis sur les droits. Les propositions internationales en la matière, notamment "l'Initiative 20/20", constituent un pas important dans cette voie.<sup>20</sup> Étant donné que cette matérialisation à l'échelle planétaire est un processus de longue haleine, les programmes d'intégration régionaux ou

---

<sup>20</sup> Voir Ganuza et León, 2000, qui présentent une évaluation de cette initiative dans le contexte régional.

sous-régionaux sont appelés à constituer des étapes intermédiaires obligées.

La responsabilité du respect des droits, de leur développement et de leur application dépasse également les frontières nationales et le domaine public. C'est pourquoi il est indispensable de forger des alliances entre les différents opérateurs. Consciente de cette nécessité, l'Organisation des Nations Unies a exhorté le secteur des entreprises de tous les pays, dans le cadre de la Convention mondiale, à promouvoir le respect des droits de la personne dans ce domaine, tant sur le plan des pratiques que du soutien de politiques publiques adéquates en matière de droits de la personne, respecter les droits fondamentaux du travail et la protection de l'environnement.<sup>21</sup> Ce genre d'initiative et d'autres adoptées par la société civile doivent contribuer à étayer une authentique culture fondée sur les droits de la personne, qui constitue la cheville ouvrière de la construction de la citoyenneté mondiale.

---

<sup>21</sup> Voir à cet égard [www.unglobalcompact.org](http://www.unglobalcompact.org).



## Bibliographie

- Abreu, Marcelo de Paiva (1993), "Trade policies and bargaining in a heavily indebted economy: Brazil", *The Developing Countries in World Trade: Policies and Bargaining Strategies*, Diana Tussie et Davis Glover (comps.), Boulder, Colorado, Lynne Rienner Publishers.
- Aceña, Pablo Martín et Jaime Reis (comps.) (2000), *Monetary Standards in the Periphery: Paper, Silver and Gold, 1854-1933*, New York, St. Martin's Press.
- Aghion, Philippe, Eve Caroli et Cecilia García-Peñalosa (1999), "Inequality and economic growth: the perspective of the new growth theories", *Journal of Economic Literature*, vol. 37, N° 4.
- Akyüz, Yilmaz (1998), "The East Asian financial crisis: back to the future?", *Tigers in Trouble: Financial Governance, Liberalisation and Crises in East Asia*, Jomo Kwame Sundaram (comp.), Hong Kong, Hong Kong University Press.
- Albert, Michel (1992), *Capitalismo contra capitalismo*, Barcelona, Paidós.
- Amsden, Alice (2001), *The Rise of "The Rest": Challenges to the West from Late Industrializing Countries*, New York, Oxford University Press, septembre.
- (1989), *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*, New York, Oxford University Press.
- Annan, Kofi A. (2001), *Discours du Secrétaire général à l'occasion de la remise du prix Nobel de la paix*, Oslo, 10 décembre.
- (2000), *Nous les peuples. Le rôle des Nations Unies au XXI<sup>e</sup> siècle*, New York, Département de l'information.
- Artigas, Carmen (2001), "El aporte de las Naciones Unidas a la globalización de la ética: revisión de algunas oportunidades", *série Políticas sociales*, N° 54 (LC/L.1597-P), Santiago du Chili, Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CEPALC). Publication des Nations Unies, N° de vente: S.01.II.G.138.

- Atkinson, Anthony Barnes (1999), *Is Rising Income Inequality Inevitable?: A Critique of the Transatlantic Consensus*, Helsinki, Université des Nations Unies (UNU)/Institut mondial de recherche sur l'économie du développement (WIDER).
- (1996), "Income distribution in Europe and United States", *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 12, N° 1.
- Bairoch, Paul (1993), *Economics and World History: Myths and Paradoxes*, Chicago, Illinois, University of Chicago Press.
- (1981), "The main trends in national economic disparities since the Industrial Revolution", *Disparities in Economic Development since the Industrial Revolution*, Paul Bairoch et Maurice Lévy-Leboyer (comps.), Londres, The Macmillan Press.
- Baldwin, Richard et Philippe Martin (1999), "Two waves of globalization: superficial similarities, fundamental differences", *Working Paper*, N° 6904, Cambridge, Massachusetts, National Bureau of Economic Research, Inc. (NBER).
- Banque mondiale (2002a), *Globalization, Growth and Poverty: Building an Inclusive World Economy*, New York, Oxford University Press.
- (2002b), *Global Economic Prospects and the Developing Countries. Making Trade Work for the World's Poor 2002*, Washington, D.C.
- (2001a), *Global Development Finance, 2001*, Washington, D.C., version CD-ROM.
- (2001b), *World Development Indicators, 2001*, Washington, D.C., version CD-ROM.
- (1999), *World Development Indicators*, Washington, D.C., version CD-ROM.
- (1998), *Assessing Aid*, World Bank Policy Research Report, New York, Oxford University Press, novembre.
- Barro, Robert J. (1997), *Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study*, Cambridge, Massachusetts, The MIT Press.
- Barro, Robert J. et Xavier Sala-i-Martin (1995), *Economic Growth*, New York, McGraw-Hill.
- Bartlett, Christopher et Sumantra Goshal (1989), *Managing Across Borders: The Transnational Solution*, Mc Graw Hill.
- Berry, Albert (comp.) (1998), *Poverty, Economic Reform, and Income Distribution in Latin America*, Londres, Lynne Rienner Publishers.
- (1992), "Firm (or plant) size in the analysis of trade and development", *Trade Policy, Industrialization and Development: New Perspectives*, Gerald K. Helleiner (comp.), New York, Université des Nations Unies (UNU)/Institut mondial de recherche sur l'économie du développement (WIDER), Oxford University Press.
- Berry, Albert, François Bourguignon et Christian Morrison (1991), "Global economic inequality and its trends since 1950", *Economic Inequality and Poverty: International Perspectives*, Lars Osberg (comp.), New York, Sharpe.
- (1983), "Changes in the world distribution of income between 1950 and 1977", *The Economic Journal*, vol. 93, juin.
- Bielschowsky, Ricardo (1998), "Cincuenta años de pensamiento de la CEPAL: una reseña", *Cincuenta años de pensamiento de la CEPAL*, Santiago du Chili, Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CEPALC)/Fondo de Cultura Económica (FCE).

- Bloomstein, H.J. (1995), "Structural changes in financial markets: overview of trends and prospects", *The New Financial Landscape: Forces Shaping the Revolution in Banking, Risk Management and Capital Markets*, Paris, Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE).
- Bourgignon, François et C. Morrison (2002), "The size distribution of income among world citizens: 1820-1990", *The American Economic Review*, à paraître.
- Braudel, Fernand (1994), *La dinámica del capitalismo*, Mexico, Fondo de Cultura Económica (FCE).
- BRI (Banque des règlements internationaux) (2001), *71<sup>st</sup> Annual Report*, Bâle, 11 juin.
- Bulmer-Thomas, Victor (1994), "The economic history of Latin America since Independence", *Cambridge Latin American Studies*, N° 77, New York, Cambridge University Press.
- Burda, Michael C. et Barbara Dulosch (2000), "Fragmentation, globalization and labor markets", *CESifo Working Paper series*, N° 352, octobre.
- Cairncross, Francis (1997), *The Death of Distance: How the Communications Revolution Will Change Our Lives*, Cambridge, Massachusetts, Harvard Business School Press.
- Calvo, Guillermo et autres (2001), "Growth and external financing in Latin America", document présenté à la quarante-deuxième Assemblée de la Banque interaméricaine de développement, Santiago du Chili, mars.
- (1993), "Capital inflows and real exchange rate appreciation in Latin America: the role of external factors", *IMF Staff Papers*, N° 40, Washington, D.C.
- Cárdenas, Enrique, José Antonio Ocampo et Rosemary Thorp (comps.) (2000a), *The Export Age: The Latin American Economies in the Late Nineteenth and Early Twentieth Centuries. An Economic History of Twentieth Century Latin America*, vol. 1, New York, Palgrave Press/St. Martins.
- (comps.) (2000b), *Industrialisation and the State in Latin America: the Post War Years. An Economic History of Twentieth Century Latin America*, vol. 3, New York, Palgrave Press/Martins.
- Castles, Stephen et Mark J. Miller (1993), *The Age of Migration: International Population Movements in the Modern World*, New York, Guilford Press.
- CEPALC (Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes) (2002), *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe. Edición 2000-2001 (LC/G.2149-P)*, Santiago du Chili, mars. Publication des Nations Unies, N° de vente: S.02.II.G.6.
- (2001a), *Une décennie d'ombres et de lumières. L'Amérique latine et les Caraïbes dans les années 90*, N° 76 (LC/G.2205-P/F), Santiago du Chili, Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CEPALC), août. Publication des Nations Unies, N° de vente: F.03.II.G.79.
- (2001b), *Crecer con estabilidad: el financiamiento del desarrollo en el nuevo contexto internacional*, Bogotá, D.C., CEPALC/Alfaomega.
- (2001c), *Panorama social de América Latina, 2000-2001 (LC/G.2138-P)*, Santiago du Chili, octobre. Publication des Nations Unies, N° de vente: S.01.II.G.141.
- (2001d), *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 1999-2000 (LC/G.2085-P)*, Santiago du Chili. Publication des Nations Unies, N° de vente: S.00.II.G.17.

- \_\_\_ (2000a), *Equidad, desarrollo y ciudadanía* (LC/G.2071/Rev.1-P), Santiago du Chili. Publication des Nations Unies, N° de vente: S.00.II.G.81.
- \_\_\_ (2000b), *La brecha de la equidad: una segunda evaluación* (LC/G.2096), Santiago du Chili.
- \_\_\_ (1998a), *América Latina y el Caribe: políticas para mejorar la inserción en la economía mundial*, deuxième édition revue et mise à jour, Santiago du Chili, Fondo de Cultura Económica (FCE).
- \_\_\_ (1998b), *Estudio económico de América Latina y el Caribe, 1997-1998* (LC/G.2032-P), Santiago du Chili. Publication des Nations Unies, N° de vente: S.98.II.G.2.
- \_\_\_ (1998c), “El pacto fiscal: fortalezas, debilidades, desafíos”, *série Libros de la CEPAL*, N° 47 (LC/G.1997/Rev.1-P), Santiago du Chili, juillet. Publication des Nations Unies, N° de vente: S.98.II.G.5.
- \_\_\_ (1997), “La brecha de la equidad, América Latina, el Caribe y la cumbre social”, *série Libros de la CEPAL*, N° 44 (LC/G.1954/Rev.1-P), Santiago du Chili. Publication des Nations Unies, N° de vente: S.97.II.G.11.
- \_\_\_ (1996a), *Fortalecer el desarrollo. Interacciones entre macro y microeconomía*, (LC/G.1898/Rev.1-P), Santiago du Chili. Publication des Nations Unies, N° de vente: S.96.II.G.2.
- \_\_\_ (1996b), “Quince años de desempeño económico. América Latina y el Caribe, 1980-1995”, *série Libros de la CEPAL*, N° 43 (LC/G.1925/Rev.1-P), Santiago du Chili, juillet. Publication des Nations Unies, N° de vente: S.96.II.G.3.
- \_\_\_ (1994), “El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe: la integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad”, *série Libros de la CEPAL*, N° 39 (LC/G.1801/Rev.1-P), Santiago du Chili. Publication des Nations Unies, N° de vente: S.94.II.G.3.
- \_\_\_ (1992a), *Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe, 1992* (LC/G.1751), Santiago du Chili, décembre.
- \_\_\_ (1992b), “Equidad y transformación productiva: un enfoque integrado”, *série Libros de la CEPAL*, N° 32 (LC/G.1701/Rev.1-P; LC/G.1701(SES.24/3)), Santiago du Chili, avril. Publication de las Naciones Unidas, N° de venta: S.92.II.G.5.
- \_\_\_ (1990), “Transformación productiva con equidad: la tarea prioritaria del desarrollo de América Latina y el Caribe en los años noventa”, *série Libros de la CEPAL*, N° 25 (LC/G.1601-P), Santiago du Chili. Publication des Nations Unies, N° de vente: S.90.II.G.6.
- CEPALC/PNUC (Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes/Programme des Nations Unies pour l'environnement) (2001), *La sostenibilidad del desarrollo en América Latina y el Caribe: desafíos y oportunidades* (LC/G.2145(CONF.90/3)), Santiago du Chili, octobre.
- CEPALC/PNUD (Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes/Programme des Nations Unies pour le développement) (2002), *Financiamiento para el desarrollo sostenible en América Latina y el Caribe. De Monterrey a Johannesburgo* (LC/R.2098/E), Santiago du Chili, août.
- CEPALC/UNESCO (Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes/Organisation des Nations Unies pour l'éducation, la science et la culture) (1992), “Educación y conocimiento: eje de la transformación productiva con equidad” (LC/G.1702/Rev.2-P), *série Libros de la CEPAL*, N° 33, Santiago du Chili. Publication des Nations Unies, N° de vente: S.92.II.G.6.

- Chang, Ha-Joon (2002), "Pulling up the ladder?: policies and institutions for development in historical perspective", Cambridge, Universidad de Cambridge, à paraître.
- (2001), "Infant industry promotion in historical perspective. A rope to hang oneself or a ladder to climb with?", document présenté à la conférence La teoría del desarrollo en los albores del siglo XXI, Santiago du Chili, Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CEPALC), août.
- (1994), *The Political Economy of Industrial Policy*, Londres, Macmillan/St. Martin's Press.
- Chenery, Hollis, Sherman Robinson et Moshé Syrquin (1986), *Industrialization and Growth: A Comparative Study*, New York, Oxford University Press.
- Chesnais, François (1993), "Globalisation, world oligopoly and some of their implications", *The Impact of Globalisation on Europe's Firms and Industries*, Marc Humbert (comp.), Londres, Pinter.
- Cimoli, Mario et Giovanni Dosi (1995), "Technological paradigms, patterns of learning and development: an introductory roadmap", *Journal of Evolutionary Economics*, vol. 5, N° 3.
- Cimoli, Mario et Nelson Correa (2002), "Trade openness and technological gaps in Latin America: a low growth trap?", document présenté à la conférence Innovation and growth: new challenges for the regions, Sophia Antipolis, France, 18 et 19 janvier.
- CNUCED (Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement) (2002a), *Informe sobre el comercio y el desarrollo. Los países en desarrollo y su inserción en el comercio mundial* (UNCTAD/TDR/(2002)), New York. Publication des Nations Unies, N° de vente: S.02.II.D.10.
- (2002b), *World Investment Report, 2002 - Transnational Corporations and Export Competitiveness*, New York. Publication des Nations Unies, N° de vente: E.02.II.D.4.
- (2001a), *Informe sobre el comercio y el desarrollo, 2001* (UNCTAD/TDR/2001), Genève. Publication des Nations Unies, N° de vente: S.00.II.D.10.
- (2001b), *World Investment Report, 2001* (UNCTAD/WIR/(2001)), Genève. Publication des Nations Unies, N° de vente: E.01.II.D.12.
- (2000), *Informe sobre las inversiones en el mundo, 2000. Las fusiones y adquisiciones transfronterizas y el desarrollo* (UNCTAD/WIR/2000), Genève. Publication des Nations Unies, N° de vente: S.00.II.20.
- (1999), *Informe sobre el comercio y el desarrollo, 1999* (UNCTAD/TDR/1999), Genève. Publication des Nations Unies, N° de vente: S.99.II.D.1.
- (1998), *Informe sobre el comercio y el desarrollo, 1998* (UNCTAD/TDR/1998), Genève. Publication des Nations Unies, N° de vente: S.98.II.D.6.
- (1997), *Informe sobre el comercio y el desarrollo, 1997* (UNCTAD/TDR/1997), Genève. Publication des Nations Unies, N° de vente: S.97.II.D.8.
- (1995), *Informe de 1995 sobre las inversiones en el mundo: las empresas transnacionales y la competitividad. Panorama general* (UNCTAD/DTCI/26), New York.

- CNUCED/OMC (Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement/Organisation mondiale du commerce) (1996), *Strengthening the Participation of Developing Countries in World Trade and the Multilateral Trading System* (TD/375/Rev.1), Genève.
- Coatsworth, John H. et Jeffrey G. Williamson (2002), "The roots of Latin American protectionism: looking before the great depression", *NBER Paper* N° 8999, juin.
- Cornia, Giovanni Andrea (1999), "Liberalization, globalization and income distribution", *Working Papers*, N° 157, Helsinki, Université des Nations Unies (UNU)/Institut mondial de recherche sur l'économie du développement (WIDER), mars.
- Culpeper, Roy (2000), "The evolution of global financial governance", *Global financial reform: How? Why? When?*, Roy Culpeper et Devesh Kapur (comps.), Ottawa, The North-South Institute.
- (1995), "La reanudación de las corrientes privadas de capital hacia la América Latina: el papel de los inversionistas norteamericanos", *Las nuevas corrientes financieras hacia la América Latina: fuentes, efectos y políticas*, Ricardo Ffrench-Davis et Stephany Griffith-Jones (comps.), Mexico, Fondo de Cultura Económica (FCE).
- Dam, Kenneth W. (1970), *The GATT: Law and International Organization*, Chicago, Chicago University Press.
- D'Arista, Jane W. et Stephany Griffith-Jones (2001), "The boom of portfolio flows to 'emerging markets' and its regulatory duplications", *Short-Term Capital Flows and Economic Crises*, Oxford, Oxford University Press.
- Deininger, Klaus et Lyn Squire (1996), "A new data set measuring inequality", *World Bank Economic Review*, vol. 10, Washington, D.C.
- Demircuc-Kunt, A. et V. Maksimovic (1998), "Law, finance, and firm growth", *Journal of Finance*, vol. 53, N° 6.
- Di Filippo, Armando et Rolando Franco (2000), *Integración regional, desarrollo y equidad*, Mexico, Siglo Veintiuno Editores/Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CEPALC).
- Dodd, Randall (2001), "Derivatives and international capital flows", *Capital Flows to Emerging Markets since the Asian Crisis*, R. Ffrench-Davis et S. Griffith-Jones (comps.), Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CEPALC)/Institut mondial de recherche sur l'économie du développement (WIDER), à paraître.
- Dosi, Giovanni (1999), "Some notes on national systems of innovation and production, and their implications for economic analysis", *Innovation Policy in a Global Economy*, Daniele Archibugi, Jeremy Howells et Jonathan Michie (comps.), Cambridge, Cambridge University Press.
- Dowrich, Steve et J. Bradford DeLong (2001), "Globalisation and Convergence", document présenté à la Conférence de la National Bureau of Economic Research, Inc. (NBER), Globalization in historical perspective, Santa Bárbara, 3-6 mai.
- Dunning, John H. (1993), *Multinational Enterprises and the Global Economy*, New York, Addison-Wesley.
- Dussel Peters, Enrique, (2000), *Polarizing Mexico. The Impact of Liberalization Strategy*, Boulder, Colorado, Lynne Rienner Publishers.

- Easterly, William (2001a), *The Elusive Quest for Growth. Economists' Adventures and Misadventures in the Tropics*, Cambridge, Massachusetts, The MIT Press.
- (2001b), "The lost decades: developing countries' stagnation in spite of policy reform 1980-1998", *Journal of Economic Growth*, vol. 6, N° 2, juin.
- Eatwell, John et Lance Taylor (2000), *Global Finance at Risk: The Case for International Regulation*, New York, The New Press.
- Eichengreen, Barry (1996), *Globalizing Capital: A History of the International Monetary System*, Princeton, Princeton University Press.
- Emmerij, Louis, Richard Jolly et Thomas G. Weiss (2001), *Ahead of the Curve? UN Ideas and Global Challenges*, Bloomington, Indiana University Press.
- Escaith, Hubert et Samuel Morley (2001), "El efecto de las reformas estructurales en el crecimiento económico de la América Latina y el Caribe. Una estimación empírica", *El trimestre económico*, N° 272, Mexico, octobre-décembre.
- Fajnzylber, Fernando (1990), "Industrialización en América Latina: de la "caja negra" al "casillero vacío": comparación de patrones contemporáneos de industrialización", *série Cuadernos de la CEPAL*, N° 60 (LC/G.1534/Rev.1-P), Santiago du Chili. Publication des Nations Unies, N° de vente: S.89.II.G.5.
- Feeney, P.W. (1994), *Securitization: Redefining the Bank*, New York, St. Martin's Press.
- Feenstra, Robert C. (1998), "Integration of trade and disintegration of production in the global economy", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 12.
- Feenstra, Robert C. et Gordon H. Hanson (2001), "Global production sharing and rising inequality: a survey of trade and wages", *Working Paper*, N° 8372 [en ligne] Cambridge, Massachusetts, National Bureau of Economic Research, Inc. (NBER) <<http://www.nber.org/papers/w8372>>.
- Ffrench-Davis, Ricardo (1999), *Macroeconomía, comercio y finanzas: para reformar las reformas en América Latina*, Santiago du Chili, Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CEPALC)/McGraw-Hill Interamericana.
- Ffrench-Davis, Ricardo et José Antonio Ocampo (2001), "Globalización de la volatilidad financiera: desafíos para las economías emergentes", *Crisis financieras en países 'exitosos'*, Ricardo Ffrench-Davis (comp.), Santiago du Chili, Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CEPALC)/McGraw-Hill.
- Finger, J. Michael et Ludger Schuknecht (1999), "Market access advances and retreats: the Uruguay round and beyond", *Policy Research Working Paper*, N° 2232, Washington, D.C., Banco Mundial.
- FitzGerald, Valpy (2001), "International tax cooperation and capital mobility", document présenté à la vingt-neuvième session de la Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CEPALC), inédit.
- FMI (Fonds monétaire international) (2001a), *Estadísticas financieras internacionales*, Washington, D.C., version CD-ROM, décembre.
- (2001b), *Conditionality in Fund-Supported Programs: Policy Issues*, Washington, D.C., Departamento de Elaboración y Examen de Políticas, février.
- (1998), *Estudios económicos y financieros. Perspectivas de la economía mundial*, Washington, D.C., novembre.
- Fornari, F. et A. Levy (1999), "Global liquidity in the 1990s: geographical allocation and long-run determinants", *BIS Conference Papers*, N° 8 [en ligne] <<http://www.bis.org/pub1/confer08.htm>>.

- François, Joseph F., Bradley McDonald et Hakan Nordström (1996), "A user's guide to Uruguay round assessments", *Staff Working Paper*, N° RD-96-003, Genève, Organisation mondiale du commerce (OMC).
- Franklin, R.E. (1993), "Financial markets in transition: or the decline of commercial banking", *Changing Capital Markets: Implications for Monetary Policy, Proceedings*, Jackson Hole (comp.), Wyoming, Federal Reserve Bank of Kansas, 19-21 août.
- Freeman, Christopher (1987), *Technology Policy and Economic Performance: Lessons From Japan*, Londres, Pinter Publishers.
- Fujita, Masahisa, Paul Krugman et Anthony J. Venables (1999), *The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade*, Cambridge, Massachusetts, The MIT Press.
- Ganuza, Enrique, Arturo B. León et Pablo F. Sauma (2000), "Gasto público en servicios sociales básicos: la situación regional", *Papeles de población*, année, N° 24, avril-juin.
- GATT (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce) (1994), *Los resultados de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales: los textos jurídicos*, Genève.
- Gereffi, Gary (2000), "El Tratado de Libre Comercio de América del Norte en la transformación de la industria del vestido: ¿bendición o castigo?", *série Desarrollo productivo*, N° 84 (LC/L.1420-P), Santiago du Chili, Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CEPALC), octobre. Publication des Nations Unies, N° de vente: S.00.II.G.103.
- (1994), "The organization of buyer-driven global commodity chains: how U.S. retailers shape overseas production networks", *Commodity Chains and Global Capitalism*, Gary Gereffi et Miguel Korzeniewicz (comps.), Westport, Connecticut, Praeger.
- Gerschenkron, A. (1962), *Economic Backwardness in Historical Perspective: a Book of Essays*, Cambridge, Massachusetts, Belknap Press of Harvard University Press.
- Giarini, Orio (1999), *Progress Newsletter*, décembre 1999-janvier 2000.
- Greenspan, Alan (1998), "The structure of the International Financial System", *Remarks at the Annual Meeting of the Securities Industry Association*, Boca Raton, Florida, 5 novembre.
- Griffith-Jones, Stephany et Stephen Spratt (2001), "The pro-cyclical effects of the new Basel Accord", *New Challenges of Crisis Prevention: Addressing Economic Imbalances in the North and Boom-Bust Cycles in the South*, J.J. Teunissen (comp.), La Haye, Forum on Debt and Development (FONDAD), décembre.
- Grossman, Gene M. et Elhanan Helpman (1991), *Innovation and Growth in the Global Economy*, Cambridge, Massachusetts, The MIT Press.
- Grunwald, Joseph et Kenneth Flamm (1985), *Global Factory: Foreign Assembly in International Trade*, Washington, D.C., The Brookings Institution.
- Groupe des Dix (2001), "Report on consolidation in the financial sector", [en ligne] Bâle <<http://www.bis.org>>.
- Hamel, G. et C.K. Prahalad (1985), "Do you really have a global strategy?", *Harvard Business Review*, N° 4, juillet- août.
- Hatton, Timothy J. et Jeffrey G. Williamson (1998), *The Age of Mass Migration*, Oxford, Oxford University Press.
- Hawkins, Jeff (2001), "Quality shipping in the Asia Pacific Region", *International Journal of Maritime Economics*, vol. 3, N° 1, Rotterdam.

- Helleiner, Gerald K. (2000), "Markets, politics and globalization: can the global economy be civilized?", *The Tenth Raúl Prebisch Lecture*, Genève, 11 décembre.
- \_\_\_ (comp.) (1994), *Trade Policy and Industrialization in Turbulent Times*, New York, Routledge, juin.
- Hernández, Isabel (2002), "Discriminación étnica y cultural en América Latina y el Caribe", *Revista etnohistorica del Centro Interdepartimentale di Studi sull'America Indigena* (C.I.S.A.I.), Siena, Università degli Studi di Siena.
- Hilbert, Martin et Jorge Katz (2002), *Building an Information Society: A Perspective from Latin America and the Caribbean* (LC/L.1845), Santiago du Chili, Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CEPALC).
- Hirschman, Albert O. (1958), *The Strategy of Economic Development*, New Haven, Connecticut, Yale University Press.
- Hofman, André (2000), "Standardised capital stock estimates in Latin America: a 1950-94 update", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 24, N° 1, janvier.
- Hotelling, H. (1929), "Stability in competition", *The Economic Journal*, vol. 39.
- Howells, Jeremy (2000), "Innovation & services: new conceptual frameworks", *CRIC Discussion Paper*, N° 38, Manchester, Center of Research on Innovation and Competition (CRIC), The University of Manchester.
- Jara, Alejandro (1993), "Bargaining strategies of developing countries in the Uruguay Round", *Countries in World Trade Policies and Bargaining Strategies*, Diana Tussie et Davis Glover (comps.), Boulder, Colorado, Lynne Rienner Publishers.
- Kamin, Steven B. et Karsten von Kleist (1999), "The evolution and determinants of emerging market credit spreads in the 1990s", *BIS Working Paper*, N° 68, Bâle, Banque des règlements internationaux (BRI), mai.
- Katz, Jorge (2000), *Reformas estructurales, productividad y conducta tecnológica*, Santiago du Chili, Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CEPALC)/Fondo de Cultura Económica (FCE).
- Katz, Jorge et Martin Hilbert (2002), "América Latina en su transición a la era digital", document présenté au troisième Encuentro de ciudades digitales, Valencia, 29-30 avril.
- Kaul, Inge, Isabelle Grunberg et Marc A. Stern (1999), *Global Public Goods*, New York, Oxford University Press.
- Kenny, Charles et David Williams (2000), "What do we know about economic growth? Or, why don't we know very much?", *World Development*, vol. 29, N° 1.
- Keynes, J.M. (1936), *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Kindleberger, Charles P. (1984), *Financial History of Western Europe*, Londres, George Allen and Unwin.
- \_\_\_ (1978), *Manias, Panics and Crashes: A History of Financial Crisis*, New York, Basic Books.
- King, R. et R. Levine (1993), "Finance and growth: Schumpeter might be right", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 108, N° 3.
- Knetter, Michael M. et Matthew J. Slaughter (1999), "Measuring product-market integration", *NBER Working Paper*, vol. 6969 [en ligne], Cambridge, Massachusetts, National Bureau of Economic Research, Inc. (NBER) <<http://www.nber.org>>.

- Krueger, Anne (2001), "International financial architecture for 2002: a new approach to sovereign debt restructuring", discours prononcé devant la Club Annual Members' Dinner, Washington, D.C., American Enterprise Institute, 26 novembre.
- Krueger, Anne O. et Sarath Rajapatirana (1999), "The World Bank policies towards trade and trade policy reform", *The World Economy*, vol. 22, N° 6, août.
- Krugman, Paul (1999), "Depression economics returns", *Foreign Affairs*, janvier-février.
- (1995), *Development, Geography and Economic Theory*, Cambridge, Massachusetts, The MIT Press.
- (1990), *Rethinking International Trade*, Cambridge, Massachusetts, The MIT Press.
- La Fuente, Mario et Pedro Sáinz (2001), "Participación de los pobres en el fruto del crecimiento", *Revista de la CEPAL*, N° 75 (LC/G.2150-P), Santiago du Chili, décembre.
- Lahera, Eugenio (2002), *Introducción a las políticas públicas*, Santiago du Chili, Fondo de Cultura Económica (FCE).
- Levitt, Theodore (1983), "The globalization of markets", *Harvard Business Review*, vol. 83, N° 3, mai-juin.
- Lewis, William Arthur (1978), *Growth and Fluctuations 1870-1913*, Londres, George Allen and Unwin.
- Lindert, P.H. et Jeffrey G. Williamson (2001), "Does globalization make the world more unequal?", document présenté à la Conférence de la National Bureau of Economic Research, Inc. (NBER), Globalization in historical perspective, Santa Bárbara, 3-6 mai.
- Lucas, Robert E., Jr. (1988), "On the mechanics of economic development", *Journal of Monetary Economics*, vol. 22, N° 1, juillet.
- Machinea, José Luis (2002), "La crisis de la deuda, el financiamiento internacional y la participación del sector privado", *série Financiamiento del desarrollo*, N° 117 (LC/L.1713-P), Santiago du Chili, Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CEPALC). Publication des Nations Unies, N° de vente: S.02.II.G.23.
- Maddison, Angus (2001), *The World Economy. A Millennial Perspective*, Paris, Centre de Développement, Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE).
- (1995), *Monitoring the World Economy 1820-1992*, Paris, Centre de Développement, Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE).
- (1991), *Dynamic Forces in Capitalist Development: A Long-Run Comparative View*, New York, Oxford University Press.
- (1989), *The World Economy in the 20<sup>th</sup> Century*, Paris, Centre de Développement, Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE).
- Marfán, Manuel (2002), "Globalización y gobernabilidad", Santiago du Chili, Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CEPALC), inédit.
- Marglin, S. et J. Schor (1990), *The Golden Age of Capitalism*, Oxford, Oxford University Press.

- Marín, Manuel (1999), "Integración y cohesión: la experiencia europea", document présenté à la sixième reunion du Círculo de Montevideo, Santo Domingo, 12 et 13 novembre.
- Mariti, Paolo (1993), "Small and medium-sized firms in markets with substantial scale and scope economies", *The Impact of Globalisation on Europe's Firms and Industries*, Marc Humbert (comp.), Londres, Pinter.
- Michalopoulos, Constantine (2000), "Trade and development in the GATT and WTO: the role of special and differential treatment for developing countries", document présenté au Séminaire sur le traitement spécial et différencié en faveur des pays en développement, Genève, 7 mars.
- Milanovic, Branko (2002), "Worlds apart: international and world inequality, 1950-2000", Washington, D.C., Banque mondiale, inédit.
- (1999), "True world income distribution, 1988 and 1993: first calculation based on household surveys alone", *World Bank Policy Research Working Papers series*, N° 2244, Washington, D.C., novembre.
- Minsky, Hyman P. (1982), "Can "it" happen again?: essays on instability and finance", *Challenge*, N° 25, juillet-août.
- Morley, Samuel (2000), *La distribución del ingreso en América Latina y el Caribe*, Santiago du Chili, Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CEPALC)/Fondo de Cultura Económica (FCE).
- Mortimore, Michael et Wilson Peres (2001), "La competitividad empresarial en América Latina y el Caribe", *Revista de la CEPAL*, N° 74 (LC/G.2135-P), Santiago du Chili, août.
- Myrdal, Gunnar (1957), *Economic Theory and Underdeveloped Regions*, Londres, Duckworth.
- Nations Unies (2002), *Informe del Secretario General sobre la ejecución del Programa 21* (E/CN.17/2002/PC.2/7), New York, Commission sur le développement durable, Conseil économique et social (ECOSOC).
- (2001), "Social dimensions of macroeconomic policy. Report of the Executive Committee on Economic and Social Affairs of the United Nations", *série de Informes y estudios especiales*, N° 1 (LC/L.1662-P), Santiago du Chili, Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CEPALC). Publication des Nations Unies, N° de vente: E.01.I.G.204.
- (2000), *Déclaration du Millénaire* (A/RES/55/2), New York, Sommet du millénaire, 6-8 septembre.
- (1999a), *Hacia una nueva arquitectura financiera internacional. Informe del Grupo de Trabajo del Comité Ejecutivo de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas* (LC/G.2054), Santiago du Chili, Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CEPALC), mars .
- (1999b), *Treaty Series. Cumulative Index*, N° 25, New York .
- Nelson, Richard (comp.) (1993), *National Innovation Systems. A Comparative Analysis*, New York et Oxford, Oxford University Press.
- (1988), "National systems of innovation", *Technical Change and Economic Theory*, Giovanni Dosi et otros (comps.), Londres, Pinter Publishers.
- Nurkse, Ragnar (1953), *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries*, New York, Oxford University Press.
- Ocampo, José Antonio (2002a), "Structural dynamics and economic development", *Kurt Martin Lecture*, La Haye Institut d'études sociales.

- (2002b), “Developing countries’ anti-cyclical policies in a globalized world”, *Development Economics and Structuralist Macroeconomics: Essays in Honour of Lance Taylor*, Amitava Dutt et Jaime Ros (comps.), Aldershot, Edward Elgar, à paraître.
- (2002c), “Recasting the international financial agenda”, *International Capital Markets: Systems in Transition*, John Eatwell et Lance Taylor (comps.), Oxford University Press, New York, mai.
- (2001a), “Raúl Prebisch y la agenda del desarrollo en los albores del siglo XXI”, *Revista de la CEPAL*, N° 75 (LC/G.2150-P), Santiago du Chili, décembre.
- (2001b), “Retomar la agenda del desarrollo”, *Revista de la CEPAL*, N° 74 (LC/G.2135-P), Santiago du Chili, août.
- (1999), *La reforma de un sistema financiero internacional: un debate en marcha*, Santiago du Chili, Commission économique pour l’Amérique latine et les Caraïbes (CEPALC)/Fondo de Cultura Económica (FCE).
- Ocampo, José Antonio et María Ángela Parra (2002), “El retorno de un eterno debate: los términos de intercambio de los productos básicos”, Santiago du Chili, Commission économique pour l’Amérique latine et les Caraïbes (CEPALC), inédit.
- OCDE (Organisation de coopération et de développement économiques) (2001a), *Investisseurs institutionnels - Annuaire statistique, 2001*, Paris.
- (2001b), *Tendances des migrations internationales: SOPEMI - Édition 2001*, Paris.
- (2000a), “The service economy”, *Business and Industry Policy Forum Series*, Paris.
- (2000b), *Trends in International Migration, Annual Report. 2000 Edition*, Paris.
- (1996), *Globalization of Industry (Overview and Sector Reports)*, Paris.
- OCDE/DAC (Organisation de coopération et de développement économiques/Comité d’aide au développement) (1996), *Shaping the 21st Century: The Contribution of Development Co-operation*, Paris, mai.
- Ohmae, Kenichi (1985), *Triad Power: The Coming Shape of Global Competition*, New York, The Free Press.
- Oman, Charles (1994), *Globalisation and Regionalisation: The Challenge for Developing Countries*, Paris, Centre de Développement, Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE).
- O’Rourke, Kevin H. (2001), “Globalization and inequality: historical trends”, *Annual Bank Conference on Development Economics*, Washington, D.C., Banque mondiale, 1 et 2 mai.
- O’Rourke, Kevin H. et Davis Jeffrey G. Williamson (1999), *Globalization and History. The Evolution of a Nineteenth-Century Atlantic Economy*, Cambridge, Massachusetts, The MIT Press.
- Palma, Gabriel (2002), “The three routes to financial crises: the need for capital controls”, *International Capital Markets: Systems in Transition*, John Eatwell et Lance Taylor (comps.), New York, Oxford University Press.
- (2001), “Recent changes in Latin American income distribution: on changing property rights, distributional coalitions and institutional settlements”, Cambridge, Massachusetts, inédit.
- Pérez, Carlota (2001), “Cambio tecnológico y oportunidades de desarrollo como blanco móvil”, *Revista de la CEPAL*, N° 75 (LC/G.2150-P), Santiago du Chili.

- Persaud, Avinash (2000), "Sending the herd off the cliff edge: the disturbing interaction between herding and market-sensitive risk management practices", Londres, State Street.
- Piore, M.J. et Charles Sabel (1984), *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*, New York, Basic Books.
- PNUD (Programme des Nations Unies pour le développement) (1999a), *Rapport Mondial sur le Développement Humain, 1999*, New York.
- \_\_\_ (1999b), *Human Development Report for Central and Eastern Europe and the CIS 1999: The Human Cost of Transition*, New York.
- Polanyi, Karl (1957), *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*, Boston, Beacon Press.
- Porter, Michael (1990), *La ventaja competitiva de las naciones*, Buenos Aires, Javier Vergara editor.
- \_\_\_ (comp.) (1986), *Competition in Global Industries*, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press.
- Prebisch, Raúl (1987), "Cinco etapas de mi pensamiento sobre el desarrollo", Raúl Prebisch: un aporte al estudio de su pensamiento, *série Libros de la CEPAL*, N° 13 (LC/G.1461), Santiago du Chili.
- \_\_\_ (1984), "Cinco etapas en mi pensamiento sobre el desarrollo", *Pioneros del desarrollo*, Gerald Meier et Dudley Seers (comps.), Madrid, Tecnos.
- \_\_\_ (1973), "Interpretación del proceso de desarrollo latinoamericano en 1949", *Serie Conmemorativa del 25 aniversario de la CEPAL*, Santiago du Chili, février.
- \_\_\_ (1951), "Crecimiento, desequilibrio y disparidades: interpretación del proceso de desarrollo", *Estudio económico de América Latina, 1949*, New York, Nations Unies.
- Pritchett, Lant (1997), "Divergence, big time", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 11, N° 3.
- Quah, Danny (1995), "Empirics for economic growth and convergence", *Working Paper*, N° 1140, Londres, Centre for Economic Policy Research, mars.
- Rajan, R. G. et L. Zingales (2001), "The great reversals: the politics of financial development in the 20th Century", *NBER Working Paper series*, N° 8178.
- Rayment, Paul (1983), "Intra 'industry' specialisation and the foreign trade of industrial countries", *Controlling Industrial Economies*, Stephen Frowen (comp.), Londres, MacMillan.
- Reisen, Helmut (2002), "Ratings since the Asian Crisis", *Capital Flows to Emerging Markets since the Asian Crisis*, R. French-Davis et S. Griffith-Jones (comps.), Université des Nations Unies (UNU)/Institut mondial de recherche sur l'économie du développement (WIDER)/Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CEPALC), à paraître.
- \_\_\_ (2001), "Will Basel II contribute to convergence international capital flows?", document présenté à la Oesterreichische Nationalbank 29th Economics Conference, mai-juin.
- Rodríguez, Francisco et Dani Rodrik (2001), "Trade policy and economic growth: a skeptic's guide to the cross-national evidence", *NBER Macroeconomics Annual 2000*, vol. 15, Ben S. Bernanke et Kenneth Rogoff (comps.), Cambridge, Massachusetts, The MIT Press.

- Rodrik, Dani (2001a), "The global governance of trade as if development really mattered", rapport préparé pour le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD), avril.
- (2001b), "Development strategies for the next century", document présenté à la conférence La teoría del desarrollo en los albores del siglo XXI, Santiago du Chili, Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CEPALC), août.
- (1999), *The New Global Economy and the Developing Countries: Making Openness Work*, Policy Essay, N° 24, Washington, D.C., Conseil du développement outre-mer (ODC).
- (1997), *Has Globalization Gone Too Far?*, Washington, D.C., Institute for International Economics (IIE).
- Romer, Paul (1990), "Are nonconvexities important for understanding growth?", *NBER Working Paper*, N° 3271, Cambridge, Massachusetts.
- Ros, Jaime (2000), *Development Theory and The Economics of Growth*, Ann Arbor, The University of Michigan Press, septembre.
- Rosenstein-Rodan, P.N. (1943), "Problems of industrialization of Eastern and South-Eastern Europe", *The Economic Journal*, vol. 53, juin-septembre.
- Rosenthal, Gert (2001), "The Contribution of the Economic Commission for Latin America and the Caribbean to the United Nations' Intellectual Legacy", *United Nations Intellectual History Project, Volume XII, Views from the Regional Commissions: ECLAC*, New York.
- Rowthorn, Robert E. (1999), "Unemployment, wage bargaining and capital-labour substitution", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 23, N° 4, juillet.
- Sáez, Sebastián (1999), *Estrategia y negociación en el sistema multilateral de comercio: economía internacional aplicada*, Santiago du Chili, Dolmen Ediciones.
- Salt, John (1999), *Current Trends in International Migration in Europe*, Genève, Conseil de l'Europe.
- Schumpeter, Joseph (1939) *Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, New York, McGraw-Hill.
- Sen, Amartya (1999), *Development as Freedom*, New York, Alfred A. Knopf Publisher.
- Sengupta, Arjun (2001), *Tercer informe del experto independiente sobre el derecho al desarrollo* (E/CN.4/2001/WG.18/2), Genève, Commission des droits de l'homme, Conseil économique et social, Nations Unies, 2 janvier.
- Solimano, Andrés (2002), "Globalizing talent and human capital: implications for developing countries", document préparé pour la quatrième Conférence annuelle sur l'économie du développement, Oslo, 24-26 juin.
- (2001), "The evolution of world income inequality: assessing the impact of globalization", *série Macroeconomía del desarrollo*, N° 11 (LC/L.1686-P), Santiago du Chili, Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CEPALC), décembre. Publication des Nations Unies, N° de vente: E.01.II.G.124.
- SOPEMI (Système d'observation permanente des migrations) (2001), *Annual Report, 2001*, Paris.
- Srinivasan, T.N. (1996), *Developing Countries and the Multilateral Trading System: From GATT (1947) to the Uruguay Round and the Future Beyond*, Washington, D.C., Economic Development Institute (EDI), Banque mondiale.

- Stallings, Barbara et Wilson Peres (2000), *Crecimiento, empleo y equidad: el impacto de las reformas económicas en América Latina y el Caribe*, Santiago du Chili, Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CEPALC)/Fondo de Cultura Económica.
- Stewart, Frances (2000), "Répartition des revenus et développement" (TD(X)/RT.1/1), document présenté à la dixième session, Table ronde de haut niveau sur le commerce et le développement: orientations pour le XXI<sup>e</sup> siècle, Bangkok, Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), 12 février.
- Stiglitz, Joseph A. (1999), "The World Bank at the millennium", *Economic Journal*, N° 109, novembre.
- (1994), "The role of the State in financial markets", *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics, 1993*, Washington, D.C., Banque mondiale.
- Studart, Rogério (1996), "The efficiency of the financial system, liberalization and economic development", *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 18, N° 2.
- (1995), *Investment Finance in Economic Development*, Londres, Routledge.
- Sutton, John (1998), *Technology and Market Structure, Theory and History*, Cambridge, Massachusetts, The MIT Press.
- (1991), *Sunk Costs and Market Structure*, Cambridge, Massachusetts, The MIT Press.
- Sylos Labini, Paolo (1957), *Oligopoly and Technical Progress*, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press.
- Third World Network (2001), "The multilateral trading system: a development perspective", document préparé pour le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD), New York, décembre.
- Thomas, Harmon et John Whalley (comps.) (1998), *Uruguay Round Results and the Emerging Trade Agenda: Quantitative-Based Analyses from the Development Perspective* (PUBL/98/23), Genève, août. Publication des Nations Unies, N° de vente: GV.E.98.0.26.
- Thorp, Rosemary (1998), *Progreso, pobreza y exclusión: una historia económica de América Latina en el siglo XX*, Washington, D.C., Banque interaméricaine de développement (BID)/Union européenne.
- Triffin, Robert (1968), *Our International Monetary System: Yesterday, Today and Tomorrow*, New York, Random House.
- Turner, Louis et Michael Hodges (1992), *Global Shakeout, World Market Competition. The Challenges for Business and Government*, Londres, Century Business.
- Tussie, Diana (1993), "The Uruguayan Round and the trading system in the balance: dilemmas for developing countries", *Trade and Growth: New Dilemmas in Trade Policy*, Manuel R. Agosin et Diana Tussie (comps.), Londres, Macmillan.
- (1988), "La coordinación de los deudores latinoamericanos: ¿cuál es la lógica de su accionar?", *Deuda externa, renegociación y ajuste en América Latina*, Stephany Griffith-Jones (comp.), Mexico, Fondo de Cultura Económica (FCE).
- (1987), "The less developed countries and the world trading system: a challenge to the GATT", *Studies in International Political Economy*, Londres, Frances Pinter.

- Unesco (Organisation des Nations Unies pour l'éducation, la science et la culture) (2001), *The State of Science and Technology in the World, 1996-1997*, Montreal, l'Institut de statistique de l'UNESCO (ISU).
- Wade, R. (1990), *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*, Princeton, New Jersey, Princeton University Press.
- Winham, Gilbert R. (1986), *International Trade and the Tokyo Round Negotiation*, Princeton, New Jersey, Princeton University Press.
- Wood, Adrian (1998), "Globalisation and the rise in labour market inequalities", *Economic Journal*, vol. 108, N° 450, septembre.
- Zedillo, Ernesto et autres (2001), "Recommendations of the high-level panel on financing for development", rapport, préparé pour le Secrétaire Général des Nations Unies, juin.

## **Note de l'Institut des hautes études de l'Amérique latine (IHEAL)**

### **Les trois temps de la mondialisation en Amérique latine**

Équivoque et polysémique, souvent appliquée sans discernement à des périodes et à des contextes très divers, plus que jamais chargée de connotations idéologiques en ce début de XXI<sup>e</sup> siècle, la notion de mondialisation n'est assurément pas d'usage commode pour l'historien. Quelle que soit l'acception du terme retenue et par-delà les nombreuses controverses scientifiques y afférant, il semble toutefois que l'Amérique latine constitue une aire privilégiée pour penser "l'échange généralisé entre les différentes parties de la planète",<sup>1</sup> c'est-à-dire la mise en relation croissante d'espaces et d'individus auparavant presque totalement isolés les uns et des autres.

### **Les Grandes Découvertes et "l'économie-monde"**

Pensée sur un temps long, la mondialisation latino-américaine plonge ses racines dans le terreau des Grandes Découvertes qui conclurent un XV<sup>e</sup> siècle européen placé sous le signe de l'expansion et de l'aventure maritime. En 1503, la création à Séville de la *Casa de Contratación*, chargée d'organiser et d'administrer le monopole commercial entre l'Andalousie et le Nouveau Monde dont la conquête

---

<sup>1</sup> Olivier Dollfus, *La mondialisation*, Paris, Presses de Sciences Po, 2<sup>e</sup> éd., 2001, p. 8.

commence tout juste, jette les bases d'une économie-monde — "un morceau de la planète économiquement autonome, capable pour l'essentiel de se suffire à lui-même et auquel ses liaisons et ses échanges intérieurs confèrent une certaine unité organique"—,<sup>2</sup> qui n'est ni la première (l'Empire romain en fut une parmi d'autres durant l'Antiquité) ni la plus vaste de l'époque (comparée à l'ensemble extrême-oriental), mais que beaucoup d'historiens estiment archétypale. En effet, l'intensité des liens économiques entre l'Amérique espagnole et sa métropole, la construction administrative et politique qui accompagne la mise en place de ces liens, le rôle décisif de l'esclavage et du commerce triangulaire dans l'affirmation du capitalisme européen, la mise en place d'une division du travail à l'échelle de l'empire espagnol sont autant d'éléments qui inaugurent une certaine forme de modernité économique, mais qui dans le même temps constituent durablement la future Amérique latine en périphérie de l'Ancien Monde.

La quête de métaux précieux est l'un des moteurs de l'expansion européenne au XV<sup>e</sup> siècle et structure durablement l'économie du Nouveau Monde dès les premières années du XVI<sup>e</sup> siècle: c'est à cette époque que se met en place une économie fondamentalement extravertie, exportatrice de matières premières et dépendante de l'extérieur pour toute une gamme de produits finis de consommation courante. Entre 1580 et 1620, les métaux précieux représentent ainsi près de 75% du trafic commercial entre l'Amérique et l'Espagne. Les réformes bourbonniennes en Espagne et celles du marquis de Pombal au Brésil induisent une diversification agricole des exportations américaines vers l'Europe, sans pour autant mettre fin aux déséquilibres commerciaux inhérents à la logique coloniale, et cela bien que les XVI<sup>e</sup>-XVIII<sup>e</sup> siècles voient émerger un marché strictement hispano-américain dont témoignent l'importance du commerce entre les différentes vice-royautés et l'apparition de spécialisations régionales.

Faut-il néanmoins considérer que "les échanges sont cependant limités par les conditions techniques de navigation et par la montée des mercantilismes qui enferment les métropoles et leurs dépendances dans des régionalisations fermées fondées sur 'l'exclusif' et le 'monopole de pavillon'"?<sup>3</sup> Rien n'est moins sûr si l'on songe à l'ampleur du commerce illicite qui conduisit finalement la Couronne espagnole à renoncer au monopole des ports andalous dans la seconde moitié du XVIII<sup>e</sup> siècle; au

---

<sup>2</sup> Fernand Braudel, *Civilisation matérielle. Économie et capitalisme*, t. 3, *Le temps du monde*, Paris, Armand Colin, 1979, p. 12. Cette notion doit beaucoup aux travaux d'Immanuel Wallerstein (cf. notamment *The Modern World System*, vol. 1, New York, Academic Press, 1974).

<sup>3</sup> Régis Bénichu, *Histoire de la mondialisation*, Paris, Vuibert, 2003, pp. 7-8.

rôle redistributeur des richesses américaines vers l'ensemble de l'Espagne, puis vers le reste de l'Europe, que jouent les ports andalous; ou encore à la présence ininterrompue de navires étrangers sur les côtes américaines durant l'époque moderne: les Hollandais occupent Bahia en 1624-1625, Pernambouc et sa région de 1630 à 1654, Surinam entre 1634 et 1638, tandis que les Anglais s'installent sur la côte nicaraguayenne des Mosquitos en 1665 et prennent le port de la Havane, l'une des plaques tournantes du commerce entre l'Espagne et l'Amérique depuis le début du XVI<sup>e</sup> siècle, en 1762. Au-delà du cadre légal du monopole, l'économie-monde née des Grandes Découvertes apparaît bien comme une esquisse de "l'atelier unique" et de la "République économique universelle" qu'Adam Smith, père fondateur de l'économie classique, appelle de ses vœux dans la deuxième moitié du XVIII<sup>e</sup> siècle.

Surtout, l'idée selon laquelle cette économie-monde gravitant autour de la péninsule Ibérique n'aurait eu d'existence réelle qu'économique et commerciale a été fortement remise en question par un certain nombre de travaux récents. Ainsi Serge Gruzinski a-t-il magistralement démontré que la Monarchie Catholique, qui réunit à partir de 1580 dans un même ensemble politique des villes aussi éloignées que Naples, Milan, Madrid, Lisbonne, Mexico, Anvers, Lima, Salvador de Bahia, Manille ou Goa, voit également apparaître "les premières élites mondialisées", qu'il s'agisse du personnel administratif et ecclésiastique ou des marchands qui ont voyagé d'un espace à l'autre et ainsi joué le rôle de "passeurs culturels" entre différentes aires qui n'avaient jamais été mises en relation jusque-là.<sup>4</sup> Loin de se limiter aux échanges commerciaux, la mondialisation ibérique de l'époque moderne relève donc également du domaine des savoirs, même si ces "passeurs culturels" peinèrent à restituer en Occident les savoirs indigènes et furent d'abord les agents d'une occidentalisation du Nouveau Monde. En cela, elle fait partie intégrante de la généalogie du "village planétaire" contemporain et constitue "une boîte à outils pour comprendre ce qui se joue depuis plusieurs siècles entre occidentalisation, métissages et mondialisation".<sup>5</sup>

### "Le temps du monde fini"

Au début du XIX<sup>e</sup> siècle, la rupture du lien politique avec les métropoles ibériques —à l'exception notoire de Cuba et de Porto Rico— marque une solution de continuité en matière économique dans la mesure où le principe de la liberté commerciale s'impose progressivement à l'ensemble des jeunes États latino-américains. Cela ne signifie toutefois

<sup>4</sup> Serge Gruzinski, *Les quatre parties du monde. Histoire d'une mondialisation*, Paris, Éditions de La Martinière, 2004 (notamment p. 249 et suiv.).

<sup>5</sup> *Id.*, p. 10.

pas de réelles modifications des structures économiques et rapports de force euro-américains issus de la période coloniale.

Le XIX<sup>e</sup> siècle est d'abord le temps d'une spectaculaire croissance des économies latino-américaines. Si l'on en croit les tendances de très longue durée décrites par Angus Maddison, le taux annuel moyen de croissance du PIB, qui était de 0,21% entre 1500 et 1820, passe à 1,37% entre 1820 et 1870 et à 3,48% entre 1870 et 1913.<sup>6</sup> Par ailleurs, le taux annuel moyen de croissance des exportations est de 3,9% entre 1850 et le déclenchement de la Première Guerre mondiale,<sup>7</sup> témoignant d'une intégration accélérée au commerce mondial dont le volume propre est multiplié par 7 entre 1840 et 1914.<sup>8</sup> Constitutive de ce que l'on peut considérer comme le second temps de la mondialisation en Amérique latine, cette croissance de la production et des exportations repose sur un faisceau de facteurs exogènes. Soutenue par l'entrée de l'Europe du Nord-Ouest dans l'ère industrielle puis par le *take off* des États-Unis, elle est aussi permise par la révolution des transports maritimes et terrestres qui inaugure, selon le mot de Paul Valéry, "le temps du monde fini".

Cette rupture quantitative n'empêche pas que les économies latino-américaines demeurent fondamentalement dépendantes de leurs exportations de matières premières, et souvent même d'un seul produit. Ainsi, vers 1913, le café représente 84,8% des exportations du Guatemala et 62,3% des exportations brésiliennes, le sucre 72% des exportations cubaines, le cacao 64,1% des exportations équatoriennes.<sup>9</sup> À de rares exceptions près comme celle du Paraguay dont le principal produit d'exportation est le yerba maté, uniquement consommé en Amérique du Sud, ces exportations alimentent les marchés intérieurs européens et nord-américains lorsqu'il s'agit de produits agricoles, mais aussi surtout l'industrialisation du XIX<sup>e</sup> siècle: ainsi le Chili, où les nitrates représentent 71,3% des exportations en 1913, voit-il 87,9% de la valeur de ces exportations concentrées vers les quatre grands pays d'industrialisation que sont alors les États-Unis, l'Angleterre, l'Allemagne et la France.<sup>10</sup> La dépendance des économies latino-américaines au XIX<sup>e</sup> siècle se mesure également à la place qu'y occupent les capitaux européens, source de financement presque exclusive de la modernisation des transports ou de l'urbanisme et des premiers pôles d'industrialisation latino-américains, ou encore à leur dette. Sur ce dernier point, le cas du Venezuela de

<sup>6</sup> Angus Maddison, *L'Économie mondiale. Une perspective millénaire*, Paris, Éditions de l'OCDE, 2001, p. 281.

<sup>7</sup> Victor Bulmer-Thomas, *The Economic History of Latin America since Independence*, Cambridge, Cambridge University Press, 1994, p. 63.

<sup>8</sup> R. Benichi, op. cit., p. 8.

<sup>9</sup> V. Bulmer-Thomas, op. cit., p. 59.

<sup>10</sup> *Id.*, p. 59 et 74.

Cipriano Castro, qui décide en 1902 d'ajourner le remboursement des quelque 120 millions de bolivars dus à l'étranger et se trouve confronté à un blocus international, apparaît exemplaire au tournant des deux siècles.

Au sein de ce second temps de la mondialisation que l'historiographie d'inspiration marxiste décrit volontiers comme celui d'un ordre "néo-colonial", la crise des années 1930 fait indéniablement figure de tournant. D'une part, elle constitue un puissant révélateur de la dépendance des économies latino-américaines, certains États voyant leurs revenus issus des exportations diminuer des trois quarts en l'espace de quelques mois. De là découlent la volonté de diversifier les productions à vocation exportatrice, et surtout le grand dessein de "substitution des importations" par le développement d'industries nationales financées par les revenus commerciaux. C'est un dessein au bilan mitigé comme en témoigne l'exemple de l'Argentine péroniste, où la part de l'industrie dans le PIB n'évolue que de 22,8% à 32,4% entre 1929 et 1957. C'est un dessein également synonyme de repli protectionniste et identitaire, les années 1930-1970 apparaissant en quelque sorte comme une "pause" dans l'histoire de la mondialisation en Amérique latine. D'autre part, la crise sociale issue du marasme des années 1930 place au premier plan des préoccupations politiques la question essentielle —et jusque-là négligée— de la redistribution des richesses. Sous des formes variées selon les contextes nationaux —du Front Populaire chilien des années 1938-1941 aux expériences populistes— et sans que l'on puisse véritablement parler de *Welfare State* comme en Europe occidentale ou aux États-Unis,<sup>11</sup> émerge en effet un État plus interventionniste en matière économique et sociale, après un long XIX<sup>e</sup> siècle durant lequel l'orthodoxie libérale n'avait pas fait l'objet de contestations. Dominées par les problématiques "développementalistes" et par la théorie de la dépendance, les années 1930-1970 remettent profondément en question les conditions dans lesquelles s'est jouée historiquement l'intégration de l'Amérique latine à l'économie mondiale.

### L'ère néo-libérale

Les années 1970 inaugurent une ultime rupture, qui vaut à l'échelle mondiale et place l'Amérique latine en situation de laboratoire. On sait en effet que le Chili fut le lieu d'expérimentation des théories néo-libérales élaborées à la *School of Economics* de l'Université de Chicago après le renversement d'Allende —l'Unité populaire marquant *a posteriori* le chant

---

<sup>11</sup> Olivier Compagnon, "Y eut-il un État-Providence en Amérique latine?", *Histoire et sociétés. Revue européenne d'histoire sociale*, N° 6, 2<sup>e</sup> trimestre 2003, pp. 62-64; Jaime Marques Pereira, "Les limites de l'État en Amérique latine. Citoyenneté, intervention sociale et croissance économique", *Cahiers des Amériques latines*, N° 15, 1993, pp. 109-134.

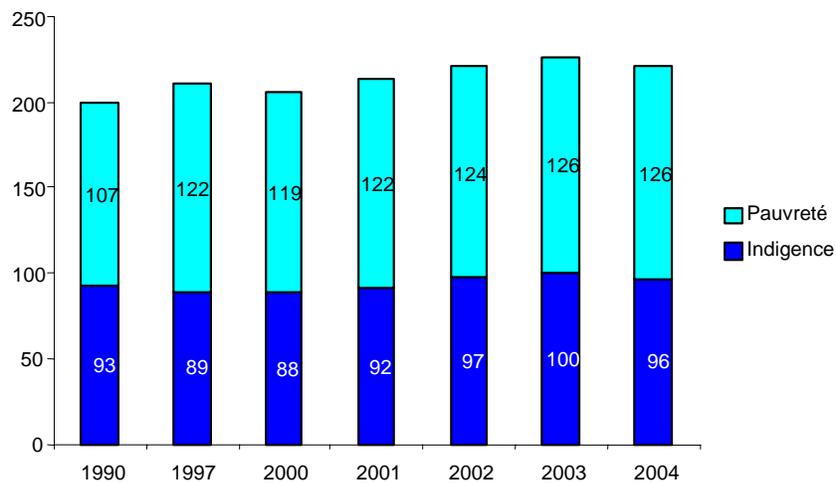
du cygne de l'interventionnisme étatique et du modèle keynésien en Amérique latine. Le processus d'importation du néo-libéralisme est bien connu: il commence au milieu des années 1950 par des accords de partenariat entre l'Université de Chicago et l'Université Catholique de Santiago (UC), qui permettent à de jeunes étudiants chiliens tels que Sergio de Castro (ministre de l'Économie d'avril 1975 à décembre 1976, puis ministre des Finances jusqu'en avril 1982) d'acquérir une formation qu'ils restituent ensuite à l'UC en tant que professeurs.<sup>12</sup> Également relayé au début des années 70 par les catholiques conservateurs du mouvement *gremialista* et par le quotidien *El Mercurio*, le dogme du marché —paradigme de la liberté— s'impose rapidement par toute une série de mesures qui permettent de mise en œuvre, grande nature, des postulats qui guideront moins d'une décennie plus tard l'Administration américaine sous Reagan puis le gouvernement Thatcher en Grande-Bretagne. Contrôle de l'inflation et stabilisation monétaire, baisse des dépenses publiques et lutte contre le déficit budgétaire, privatisations et réduction considérable des attributions de l'État: tels sont les principes directeurs de la politique économique à partir du milieu des années 1970. Rapidement, l'économie chilienne voit ses exportations augmenter de manière considérable, attire les investisseurs étrangers et retrouve des taux de croissance étonnants dans le contexte de la crise économique mondiale des années 1970 (9,9% en 1977, 8,3% en 1979).<sup>13</sup> Certes, le Chili traverse en 1982 une grave crise qui contraint l'État à un réinvestissement passager et relègue les *Chicago Boys* au second plan, mais la parenthèse semble close trois ans plus tard lorsque reprend un processus accéléré de privatisations—par exemple dans le domaine des télécommunications ou de l'électricité. Débarrassé des ultimes scories de l'Unité populaire, le Chili semble être entré dans une nouvelle ère de modernisation et d'intégration aux marchés mondiaux.

---

<sup>12</sup> L'exemple chilien est particulièrement bien documenté: cf. Juan Gabriel Valdés, *Pinochets's economists: the Chicago School in Chile*, Cambridge, Cambridge University Press, 1995; Patricia Olave Castillo, *El proyecto neoliberal en Chile y la construcción de una nueva economía*, Mexico, UNAM, 1997; Marcelo Pollack, *The New Right in Chile, 1973-1997*, New York, St. Martin Press, 1999; Stéphane Boisard, *L'émergence d'une nouvelle droite: monétarisme, conservatisme et autoritarisme au Chili (1955-1983)*, thèse de doctorat, Université de Toulouse-Le Mirail, 2001.

<sup>13</sup> Banco Central de Chile, *Indicadores económicos y sociales, 1960-1989*, Santiago du Chili, 1989.

POPULATION VIVANT DANS UNE SITUATION DE PAUVRETÉ OU D'INDIGENCE EN AMÉRIQUE LATINE  
(En millions)



Source: *Panorama Social de America Latina 2004*, CEPALC, Nations Unies.

Érigée en modèle de développement et de lutte contre la crise par le Fonds monétaire international, la révolution économique chilienne essaime dans toute l'Amérique latine durant la seconde moitié des années 1970 puis les années 1980. Elle porte toutefois en elle des conséquences sociales que ne masque pas complètement la bonne santé des indices macro-économiques. La paupérisation de larges couches de la population, la lente érosion des classes moyennes et la répartition de plus en plus inégalitaire des revenus en sont les aspects les plus visibles. Le désengagement de l'État se fait surtout sentir dans certains secteurs comme la protection sociale ou le système des retraites, qui apparaissent complètement sinistrés aujourd'hui. Le domaine de l'éducation est également particulièrement touché: la diminution des dépenses publiques, la décentralisation des administrations et des financements et la flexibilité des programmes scolaires conduisent à la mise en place d'un système éducatif à deux vitesses, dans lequel l'école publique devient celle des pauvres et l'école privée celle des classes moyennes et hautes de la société,<sup>14</sup> autant d'éléments qui contribuent à une lente décomposition du corps social, valable au Chili comme dans le reste de l'Amérique

<sup>14</sup> Teresa Mariano Longo, *Philosophies et politiques néo-libérales de l'éducation dans le Chili de Pinochet, 1973-1983. L'école du marché contre l'école de l'égalité*, Paris, L'Harmattan, 2001.

latine: "Les inégalités n'ont pas diminué même là où le taux de croissance économique a été très élevé".<sup>15</sup>

Remarquable observatoire de la mutation néo-libérale dont elle fut le premier champ d'expérimentation, "terrain privilégié pour observer très concrètement les modalités et les enjeux de ces luttes de la mondialisation qui contribuent à redéfinir les discours et les pratiques d'État, conformément à la nouvelle orthodoxie néo-libérale",<sup>16</sup> l'Amérique latine est peut-être enfin le laboratoire de la contestation générée par les conditions de cette troisième mondialisation. Ce n'est pas un hasard, en effet, si le soulèvement néo-zapatiste du Chiapas eut lieu le 1<sup>er</sup> janvier 1994, date d'entrée en vigueur de l'ALENA qui cristallisait alors le discours anti-libéral en Amérique latine. L'usage massif des nouvelles technologies de l'information permit de faire du sous-commandant Marcos une icône de l'altermondialisme en l'espace de quelques mois et de doter la révolte chiapanèque d'une fonction d'exemplarité —réelle ou fantasmée— aux yeux de nombreux leaders de mouvements sociaux. Et c'est à Porto Alegre, capitale de l'État brésilien du Rio Grande do Sul et terre d'élection de la démocratie participative depuis le début des années 1990, qu'eut lieu en janvier 2001 le premier Forum social mondial réunissant les principales figures de l'antilibéralisme dans le monde. Ainsi l'Amérique latine, traditionnellement pensée —de l'extérieur comme par ses propres élites— comme une périphérie du "Premier Monde", est-elle peut-être en passe d'acquérir une position de centralité en matière de contestation sociale et de modèles de développement alternatifs.

Olivier Compagnon  
Maître de conférence en histoire  
Institut des hautes études de l'Amérique latine  
Université Sorbonne Nouvelle-Paris III

---

<sup>15</sup> Jacques Chonchol, "Mondialisation et néolibéralisme en Amérique latine", *DIAL*, D 2520, 16-31 décembre 2001.

<sup>16</sup> Yves Delazay et Bryant G. Garth, *La mondialisation des guerres de palais. La restructuration du pouvoir d'État en Amérique latine, entre notables du droit et "Chicago Boys"*, Paris, Seuil, coll. "Liber", 2002, pp. 19-20.



# Publicaciones de la CEPAL

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE  
Casilla 179-D Santiago de Chile

Véalas en: [www.cepal.org/publicaciones](http://www.cepal.org/publicaciones)

## Revista de la CEPAL

La Revista se inició en 1976 como parte del Programa de Publicaciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, con el propósito de contribuir al examen de los problemas del desarrollo socioeconómico de la región. Las opiniones expresadas en los artículos firmados, incluidas las colaboraciones de los funcionarios de la Secretaría, son las de los autores y, por lo tanto, no reflejan necesariamente los puntos de vista de la Organización.

La *Revista de la CEPAL* se publica en español e inglés tres veces por año.

Los precios de suscripción anual vigentes para 2005 son de US\$ 30 para la versión en español y de US\$ 35 para la versión en inglés. El precio por ejemplar suelto es de US\$ 15 para ambas versiones.

Los precios de suscripción por dos años (2005-2006) son de US\$ 50 para la versión español y de US\$ 60 para la versión inglés.

*Revista de la CEPAL, número extraordinario: CEPAL CINCUENTA AÑOS, reflexiones sobre América Latina y el Caribe, 1998, 376 p. (agotado)*

## Informes periódicos institucionales

Todos disponibles para años anteriores

- *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, 2004, 169 p.*  
***Preliminary overview of the economies of Latin America and the Caribbean, 2004, 168p.***
- *Estudio económico de América Latina y el Caribe 2003-2004, 358 p.*  
***Economic survey of Latin America and the Caribbean 2003-2004, 336 p.***
- *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2004, 168 p.*  
***Foreign investment of Latin America and the Caribbean, 2004, 166 p.***
- *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe / Statistical yearbook for Latin America and the Caribbean (bilingüe). 2004, 500 p.*

- *Panorama social de América Latina, 2004* (en prensa).  
**Social panorama of Latin America, 2004** (forthcoming).
- *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2003-2004* (en preparación).  
**Latin America and the Caribbean in the world economy, 2003-2004** (forthcoming).

## Libros de la CEPAL

- 81 ***Mondialisation et développement. Un regard de l'Amérique latine et des Caraïbes***, José Antonio Ocampo et Juan Martín (éds.), 2005, 236 p.
- 80 ***Gobernabilidad e integración financiera: ámbito global y regional***, 2004, José Antonio Ocampo, Andras Uthoff (comps.), 278 p.
- 79 ***Etnicidad y ciudadanía en América Latina. La acción colectiva de los pueblos indígenas***, 2004, Álvaro Bello, 222 p.
- 78 ***Los transgénicos en América Latina y el Caribe: un debate abierto***, 2004, 416 p.
- 77 ***A decade of social development in Latin America 1990-1999***, 2004, 308 p.
- 77 ***Une décennie de développement social en Amérique latine 1990-1999***, 2004, 300 p.
- 77 ***Una década de desarrollo social en América Latina 1990-1999***, 2004, 300 p.
- 76 ***A decade of light and shadow. Latin America and the Caribbean in the 1990s***, 2003, 366 p.
- 76 ***Une décennie d'ombres et de lumières. L'Amérique latine et les Caraïbes dans les années 90***, 2003, 401 p.
- 75 ***Gestión urbana para el desarrollo sostenible en América Latina y el Caribe***, Ricardo Jordán y Daniela Simioni (comps.), 2003, 264 p.
- 74 ***Mercados de tierras agrícolas en América Latina y el Caribe: una realidad incompleta***, Pedro Tejo (comp.), 2003, 416 p.
- 73 ***Contaminación atmosférica y conciencia ciudadana***, 2003. Daniela Simioni (comp.), 260 p.
- 72 ***Los caminos hacia una sociedad de la información en América Latina y el Caribe***, 2003, 139 p.
- 72 ***Road maps towards an information society in Latin America and the Caribbean***, 2003, 130 p.
- 71 ***Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe. En busca de un nuevo paradigma***, 2003, Raúl Atria y Marcelo Siles (comps.), CEPAL/Michigan State University, 590 p.
- 70 ***Hacia el objetivo del milenio de reducir la pobreza en América Latina y el Caribe***, 2002, 80 p.
- 70 ***Meeting the millennium poverty reduction targets in Latin America and the Caribbean***, 2002, ECLAC/IPEA/UNDP, 70 p.
- 70 ***L'objectif du millénaire de réduire la pauvreté en Amérique Latine et les Caraïbes***, 2002, 85 p.
- 70 ***Rumo ao objetivo do milénio de reduzir a pobreza na América Latina e o Caribe***, 2002, 81 p.
- 69 ***El capital social campesino en la gestión del desarrollo rural. Díadas, equipos, puentes y escaleras***, 2002, John Durston, 156 p.
- 68 ***La sostenibilidad del desarrollo en América Latina y el Caribe: desafíos y oportunidades***, 2002, 251 p.
- 68 ***The sustainability of development in Latin America and the Caribbean: challenges and opportunities***, 2002, 248 p.
- 67 ***Growth with stability, financing for development in the new international context***, 2002, 248 p.

## Copublicaciones recientes

En ocasiones la CEPAL establece convenios para la copublicación de algunos textos de especial interés para empresas editoriales, o para otros organismos internacionales. En el caso de las empresas editoriales, éstas tienen exclusividad para su distribución y comercialización.

Crecimiento esquivo y volatilidad financiera, Ricardo Ffrench-Davis (ed.), CEPAL-Mayol Ediciones, 2005.

Pequeñas y medianas empresas y eficiencia colectiva. Estudios de caso en América Latina, Marco Dini y Giovanni Stumpo (coords.) (CEPAL – Siglo XXI), 2004

En búsqueda de efectividad, eficiencia y equidad: las políticas del mercado de trabajo y los instrumentos de su evaluación, Jürgen Weller (comp.) (CEPAL – LOM), 2004.

América Latina en la era global, José Antonio Ocampo y Juan Martín (coords.) (CEPAL – Alfaomega), 2004.

*El desarrollo económico en los albores del siglo XXI*, José Antonio Ocampo (ed.), CEPAL/Alfaomega, 2003.

*Los recursos del desarrollo*. Lecciones de seis aglomeraciones agroindustriales en América Latina, Carlos Guaipatín (comp.), CEPAL/Alfaomega, 2003.

*Medir la economía de los países según el sistema de cuentas nacionales*, Michel Sérurier, CEPAL/Alfaomega, 2003.

*Globalization and Development. A Latin American and Caribbean Perspective*, Edited by José Antonio Ocampo and Juan Martín, CEPAL/Alfaomega, 2003.

*Globalización y desarrollo. Una reflexión desde América Latina y el Caribe*, José Antonio Ocampo y Juan Martín (eds.), CEPAL/Alfaomega, 2003.

*Autonomía o ciudadanía incompleta. El Pueblo Mapuche en Chile y Argentina*, Isabel Hernández, CEPAL/Pehuén, 2003.

*Reformas económicas y formación*. Guillermo Labarca (coord.), CEPAL/GTZ/OIT-CINTERFOR, 2003.

*El desarrollo de complejos forestales en América Latina*, Néstor Bercovich y Jorge Katz (eds.), CEPAL/Alfaomega, 2003

*Territorio y competitividad en la agroindustria en México. Condiciones y propuestas de política para los clusters del limón mexicano en Colima y la piña en Veracruz*, Enrique Dussel Peters, CEPAL/Plaza y Valdés, 2002

*Capital social rural. Experiencias de México y Centroamérica*, Margarita Flores y Fernando Rello, CEPAL/Plaza y Valdés, 2002.

***Eqüidade, desenvolvimento e cidadania***, José Antonio Ocampo, CEPAL/Editor Campus, 2002.

***Crescimento, emprego e eqüidade; O Impacto das Reformas Econômicas na América Latina e Caribe***, Barbara Stallings e Wilson Peres, CEPAL/Editor Campus, 2002.

***Crescer com Estabilidade, O financiamento do desenvolvimento no novo contexto internacional***, José Antonio Ocampo, CEPAL/Editora Campus, 2002.

*Pequeñas y medianas empresas industriales en América Latina y el Caribe*, Wilson Peres y Giovanni Stumpo (coords.), CEPAL/Siglo XXI, México.

*Aglomeraciones mineras y desarrollo local en América Latina*, Rudolf M. Buitelaar (comp.), CEPAL/Alfaomega, Colombia, 2002.

***Panorama de la agricultura en América Latina y el Caribe 1990-2000/Survey of Agriculture in Latin America and the Caribbean 1990-2000***, CEPAL/IICA, 2002.

## Cuadernos de la CEPAL

- 90 *Los sistemas de pensiones en América Latina: un análisis de género*, 2004, Flavia Marco (coord.), 270 p.
- 89 *Energía y desarrollo sustentable en América Latina y el Caribe*. Guía para la formulación de políticas energéticas, 2003, 240 p.
- 88 *La ciudad inclusiva*, Marcello Balbo, Ricardo Jordán y Daniela Simioni (comps.), CEPAL/Cooperazione Italiana, 2003, 322 p.
- 87 *Traffic congestion. The problem and how to deal with it*, 2004, Alberto Bull (comp.), 198 p.
- 87 *Congestión de tránsito. El problema y cómo enfrentarlo*, 2003, 114 p.

## Cuadernos Estadísticos de la CEPAL

- 30 *Clasificaciones estadísticas internacionales incorporadas en el banco de datos del comercio exterior de América Latina y el Caribe de la CEPAL*, 2004, 308 p.
- 29 *América Latina y el Caribe: Series estadísticas sobre comercio de servicios 1980-2001*, 2003, 150 p.

## Estudios e Informes de la CEPAL

- 95 *México: la industria maquiladora*, 1996, 237 p.
- 94 *Innovación en tecnologías y sistemas de gestión ambientales en empresas líderes latinoamericanas*, 1995, 206 p. (agotado)
- 93 *Comercio internacional y medio ambiente. La discusión actual*, 1995, 112 p. (agotado)
- 92 *Reestructuración y desarrollo productivo: desafío y potencial para los años noventa*, 1994, 108 p.
- 91 *Las empresas transnacionales de una economía en transición: la experiencia argentina en los años ochenta*, 1995, 193 p.
- 90 *El papel de las empresas transnacionales en la reestructuración industrial de Colombia: una síntesis*, 1993, 131 p.

## Serie INFOPLAN: Temas Especiales del Desarrollo

- 13 *Políticas sociales: resúmenes de documentos II*, 1997, 80 p.
- 12 *Gestión de la información: reseñas de documentos*, 1996, 152 p.
- 11 *Modernización del Estado: resúmenes de documentos*, 1995, 75 p.
- 10 *Políticas sociales: resúmenes de documentos*, 1995, 95 p.
- 9 *MERCOSUR: resúmenes de documentos*, 1993, 219 p.
- 8 *Reseñas de documentos sobre desarrollo ambientalmente sustentable*, 1992, 217 p. (agotado)
- 7 *Documentos sobre privatización con énfasis en América Latina*, 1991, 82 p.

## **Boletín demográfico / Demographic Bulletin (bilingual)**

Edición bilingüe (español e inglés) que proporciona información estadística actualizada, referente a estimaciones y proyecciones de población de los países de América Latina y el Caribe. Incluye también indicadores demográficos de interés, tales como tasas de natalidad, mortalidad, esperanza de vida al nacer, distribución de la población, etc.

Publicado desde 1968, el Boletín aparece dos veces al año, en los meses de enero y julio.

Suscripción anual: US\$ 20.00. Valor por cada ejemplar: US\$ 15.00

## **Notas de población**

Revista especializada que publica artículos e informes acerca de las investigaciones más recientes sobre la dinámica demográfica en la región, en español, con resúmenes en español e inglés. También incluye información sobre actividades científicas y profesionales en el campo de población.

La revista se publica desde 1973 y aparece dos veces al año, en junio y diciembre.

Suscripción anual: US\$ 20.00. Valor por cada ejemplar: US\$ 12.00

## **Series de la CEPAL**

Comercio internacional

Desarrollo productivo

Estudios estadísticos y prospectivos

Estudios y perspectivas:

— Bogotá

— Buenos Aires

— México

Financiamiento del desarrollo

Información y desarrollo

Informes y estudios especiales

Macroeconomía del desarrollo

Manuales

Medio ambiente y desarrollo

Población y desarrollo

Políticas sociales

Recursos naturales e infraestructura

Seminarios y conferencias

Vea el listado completo en [www.cepal.org/publicaciones](http://www.cepal.org/publicaciones)



---

## كيفية الحصول على منشورات الأمم المتحدة

يمكن الحصول على منشورات الأمم المتحدة من المكتبات ودور التوزيع في جميع أنحاء العالم . استعلم عنها من المكتبة التي تتعامل معها أو اكتب إلى : الأمم المتحدة . قسم البيع في نيويورك أو في جنيف .

### 如何购取联合国出版物

联合国出版物在全世界各地的书店和经售处均有发售。请向书店询问或写信到纽约或日内瓦的联合国销售组。

### HOW TO OBTAIN UNITED NATIONS PUBLICATIONS

United Nations publications may be obtained from bookstores and distributors throughout the world. Consult your bookstore or write to: United Nations, Sales Section, New York or Geneva.

### COMMENT SE PROCURER LES PUBLICATIONS DES NATIONS UNIES

Les publications des Nations Unies sont en vente dans les librairies et les agences dépositaires du monde entier. Informez-vous auprès de votre libraire ou adressez-vous à : Nations Unies, Section des ventes, New York ou Genève.

### КАК ПОЛУЧИТЬ ИЗДАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

Издания Организации Объединенных Наций можно купить в книжных магазинах и агентствах во всех районах мира. Наводите справки об изданиях в вашем книжном магазине или пишите по адресу: Организация Объединенных Наций, Секция по продаже изданий, Нью-Йорк или Женева.

### COMO CONSEGUIR PUBLICACIONES DE LAS NACIONES UNIDAS

Las publicaciones de las Naciones Unidas están en venta en librerías y casas distribuidoras en todas partes del mundo. Consulte a su librero o dirijase a: Naciones Unidas, Sección de Ventas, Nueva York o Ginebra.

---

Las publicaciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y las del Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES) se pueden adquirir a los distribuidores locales o directamente a través de:

Publicaciones de las Naciones Unidas  
Sección de Ventas – DC-2-0853  
Fax (212)963-3489  
E-mail: publications@un.org  
Nueva York, NY, 10017  
Estados Unidos de América

Publicaciones de las Naciones Unidas  
Sección de Ventas, Fax (22)917-0027  
Palais des Nations  
1211 Ginebra 10, Suiza

Unidad de Distribución  
CEPAL – Casilla 179-D  
Fax (562)208-1946  
E-mail: publications@eclac.cl  
Santiago de Chile

Publications of the Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC) and those of the Latin American and the Caribbean Institute for Economic and Social Planning (ILPES) can be ordered from your local distributor or directly through:

United Nations Publications  
Sales Sections, DC-2-0853  
Fax (212)963-3489  
E-mail: publications@un.org  
New York, NY, 10017  
USA

United Nations Publications  
Sales Sections, Fax (22)917-0027  
Palais des Nations  
1211 Geneve 10, Switzerland

Distribution Unit  
CEPAL – Casilla 179-D  
Fax (562)208-1946  
E-mail: publications@eclac.cl  
Santiago, Chile