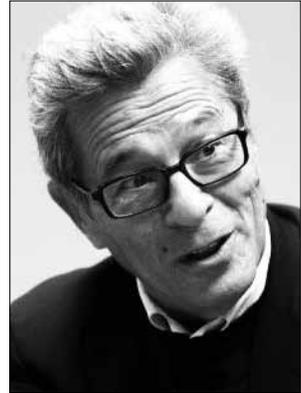


MOINS DE GLOBALISATION: MARGINALISATION OU OPPORTUNITÉ POUR LES ÉMERGENTS LATINO-AMÉRICAINS ?

PIERRE SALAMA *



D'une manière générale, lors des dix premières années du nouveau millénaire, la globalisation en Amérique latine a paru être positive : moins de dettes externes, plus de croissance, moins d'inflation, sauf en Argentine, budgets mieux maîtrisés, une hausse des salaires réels et moins de pauvreté. Mais, en même temps, la « *bonanza* » produite par l'exportation de matières premières et l'entrée de capitaux étrangers a eu pour conséquence une appréciation du taux de change, plus ou moins conséquente selon les pays, une désindustrialisation consécutive, une chute de la rentabilité dans le secteur manufacturier, source de crise économique, et au final, une hausse du chômage, une baisse des salaires réels et une remontée de la pauvreté et de la précarité, alors même que les revenus tirés de la finance continuaient à progresser. Dans les pays relativement dépourvus de matières premières, l'augmentation des transferts de revenus des travailleurs latino-américains à l'étranger a conduit également à une appréciation de la monnaie nationale par rapport au dollar et à une diminution du tissu industriel destiné au marché intérieur, rongé par les importations rendues plus aisées. Est-ce à cause de la globalisation que ces évolutions ont eu lieu ? Ou bien sont-elles la conséquence d'une certaine passivité face à la globalisation

* ÉCONOMISTE, PROFESSEUR ÉMÉRITE, UNIVERSITÉ DE PARIS XIII, CEPN - UMR7234 CNRS-UP 13, <psalama@wanadoo.fr>, auteur de : *Les Économies émergentes latino-américaines, entre cigales et fourmis* (2012), Armand Colin, collection « U », et *Des pays toujours émergents ?* (2014), La Documentation française.

(relative absence de politique industrielle, de politique de change, de réforme fiscale) ? Dit autrement, peut-il exister une globalisation qui ne soit pas sauvage mais maîtrisée ?

Depuis 2008, malgré une très légère reprise économique dans les pays avancés, la globalisation paraît s'essouffler. Les exportations mondiales croissent désormais à un rythme proche de celui du PIB mondial. Des mesures protectionnistes se multiplient depuis 2012. Avec l'accession de Trump à la présidence des États-Unis (2017), elles pourraient à la fois être plus importantes et se généraliser.

Dans ces conditions, quelles sont les possibilités pour les pays latino-américains de faire face à ces menaces ? Le ralentissement de la croissance des pays latino-américains depuis 2012, voire la crise profonde traversée par le Brésil et dans une moindre mesure l'Argentine, peuvent-ils être une opportunité de s'insérer « positivement » dans la division internationale du travail en suscitant des exportations autres que les matières premières ? À vrai dire, cette possibilité paraît faible, mais elle existe. L'abandon relatif du modèle de reprimarisation est une condition nécessaire, mais non suffisante, pour que l'accumulation des désavantages devienne une opportunité.

130

Basculément de la division internationale du travail

Des économies relativement fermées et des modes d'industrialisation originaux

Une croissance tirée par le marché intérieur en voie de formation en Amérique latine

Entre 1935 et 1980, suite à la grande crise de 1929, quelques pays d'Amérique latine ont connu une industrialisation importante connue sous le nom de substitution aux importations, ou encore de croissance tirée par un marché intérieur en voie de formation. Celle-ci se caractérisait par la capacité à intégrer le plus possible les activités en amont et en aval.

Conséquente, cette industrialisation a été relativement incomplète, voire « tronquée », selon l'expression utilisée par Fajnzylber F.¹ : malgré une intervention massive de l'État dans les secteurs lourds, les chaînes

¹ Fernando Fajnzylber, *Industrialización e internacionalización de la América Latina*, Fondo de Cultura económica, Mexico, 1980.

productives n'ont pu être entièrement intégrées faute de capacités financières, humaines, techniques suffisantes. C'est pourquoi on les a qualifiées à l'époque d'économies *semi-industrialisées*. Dès la fin des années 1970, les difficultés s'accumulent : l'industrialisation est moins dynamique, la croissance du PIB est très volatile, l'hyperinflation (ou une inflation très élevée) s'enracine, la pauvreté augmente de nouveau et les inégalités dans la distribution des revenus tendent à s'accroître alors même qu'elles se situent déjà à un niveau très élevé. Dans les années 1990, la hausse des prix est maîtrisée, mais la croissance retrouvée demeure à un niveau modeste, surtout si on la compare à celle que connaissent plusieurs pays asiatiques.

Une croissance tirée par les exportations en Asie sous certaines conditions

Dans les années 1960 à 1980, quelques pays asiatiques² vont connaître une industrialisation rapide grâce à la fois à des délocalisations et une intervention de l'État importante. Les délocalisations concernaient certains segments de la ligne de production d'un produit pour lesquels le coût unitaire du travail (combinaison du taux de salaire, de la productivité et du taux de change) était largement inférieur à celui des pays avancés. Plus précisément, à l'origine, ces délocalisations concernaient peu de produits pour lesquels il était possible d'utiliser des technologies alternatives, dites *labour using*, utilisant peu de capital et une main-d'œuvre abondante et peu rémunérée. L'écart de salaires entre ces pays du sud et ceux du nord, la possibilité d'imposer des conditions de travail inenvisageables dans les pays avancés compte tenu de leurs législations, surcompensaient l'écart de productivité de telle sorte que la délocalisation au sud de certains segments de production devenait plus rentable que leur production au nord, malgré les coûts induits par des transports trancontinentaux. Les salaires augmentant par la suite dans ces pays, l'intensité capitaliste a suivi et le nombre de produits concernés par les délocalisations s'est élargi, et ce, d'autant plus rapidement que les gouvernements des pays asiatiques, à l'exception notable de Hong-Kong, favorisaient à la fois une intégration nationale par l'amont, mettaient à la

² Les dragons : Corée du Sud, Taïwan, Singapour et Hong-Kong, suivis par les tigres : Malaisie, Thaïlande, Indonésie, etc.

disposition des entreprises une main-d'œuvre de plus en plus qualifiée, adoptaient une politique industrielle conséquente visant à s'insérer de manière positive dans la division internationale du travail, cherchant à produire des biens plus sophistiqués davantage demandés sur les marchés internationaux. L'essor de cette segmentation-délocalisation, parfois désignée comme sous-traitance internationale, concernait deux ou trois acteurs : une entreprise des pays avancés donneuse d'ordre, une ou deux entreprises à la périphérie, celles-ci pouvant être des filiales de l'entreprise des pays avancés, mais pas nécessairement, comme cela a été le cas surtout en Corée du Sud.

Dans les années 1990 et surtout 2000, on a assisté à un bouleversement de la division internationale du travail avec le développement de l'Internet, la baisse du coût des transports, la possibilité que certains pays puissent adapter leur offre très rapidement aux brusques changements de la demande mondiale. On est passé d'une relation entre deux ou trois acteurs à une relation entre un acteur, le donneur d'ordre et « n » acteurs situés dans différents pays, surtout au sud mais également au nord. La chaîne internationale de valeur éclate alors, la ligne de production se situant dans « n » pays, de la conception à la distribution en passant par l'ensemble des segments. Les techniques de production changent, y compris dans l'assemblage. En effet, l'avantage du faible coût du salaire des travailleurs peu qualifiés devient insuffisant par rapport aux gains procurés par l'utilisation de techniques de production plus sophistiquées, capital intensives, utilisant une main-d'œuvre plus qualifiée et plus coûteuse mais relativement moins chère que dans le nord. C'est de cette manière qu'au-delà de la relation nord-sud portant sur des biens manufacturés, se sont tissées des relations sud-sud de plus en plus denses, qu'on a parfois qualifiées de révolution silencieuse.

Les pays latino-américains peu investis dans la chaîne internationale de valeur

Comme le remarquent C. Hiratuka et F. Sarti³ à la suite de R. Baldwin⁴, avec l'éclatement international de la chaîne de valeur

³ Celio Hiratuka et Fernando Sarti, « Relações econômicas entre Brasil e China: análise dos fluxos de comércio e investimento direto estrangeiro », *Revista Tempo do Mundo*, Brasil, IPEA, vol. 2, 2016, p. 83-98.

⁴ Richard Baldwin, *The Great convergence, Information, Technology end the New globalization*, Harvard University press, 2016.

dans les années 2000, la poursuite de l'industrialisation aurait pu être impulsée en Amérique latine à deux conditions : 1/ rendre attrayante la possibilité de produire des segments de production ; 2/ entreprendre comme ce fut fait en Asie, une politique industrielle qui permette d'intégrer pour partie en amont ces segments délocalisés et remplacer des *inputs* importés par des segments produits localement, répondant aux exigences internationales de haute qualité. Ce fut peu le cas en Amérique latine, si bien que les grandes économies latino-américaines ont relativement peu participé au processus d'éclatement international de valeur, que ce soit en amont ou en aval⁵, y compris au Mexique. Le Mexique, en effet, à la différence de nombre de pays asiatiques, s'est cantonné pour l'essentiel à des activités d'assemblage, à l'exception en partie de certains secteurs comme l'industrie automobile où le nombre d'équipementiers a augmenté grâce, non pas à une politique industrielle, mais à la venue d'entreprises transnationales. L'ouverture croissante n'a pas eu d'effets positifs sur la croissance, les effets multiplicateurs sur le PIB étant de ce fait faibles, ce qui explique que, parmi les grands pays latino-américains, il ait été celui dont la croissance a été la plus faible ces vingt-cinq dernières années⁶. La complexification de son tissu industriel est également faible et ou/bien apparente et trompeuse.

⁵ La plupart des pays latino-américains sont peu intégrés dans les chaînes internationales de valeurs. La CEPAL (Commission économique pour l'Amérique latine) distingue deux types d'intégration : par l'amont (*backward*), qui mesure pour un pays donné la part des biens intermédiaires importés, incorporés dans ses exportations, et par l'aval, qui mesure la part des biens intermédiaires exportés par un pays, qui sont incorporés dans les exportations d'autres pays. La participation par l'amont est de 11,4 % en 2000 et 10,7 % en 2011 au Brésil, au lieu de respectivement 37,2 % et 32,1 % pour la Chine. La baisse du ratio chinois est révélatrice de l'effort de la Chine pour intégrer ses lignes de production. La participation par l'aval est plus importante pour le Brésil (17,1 % en 2000 et 24,5 % en 2011) que pour la Chine (10,8 % et 15,6 %), car le Brésil exporte plus de matières premières vers la Chine qui les incorpore dans ses exportations, voir : OCDE (Organisation de coopération et de développement économiques), CAF (Corporacion Andinade Fomento) et CEPAL (2016), Latin American Economic Outlook (2016), *Towards a New Partnership with China*.

⁶ Voir : José Antonio Romero Tellaeche J. A., *Los Limites al crecimiento economico de Mexico*, El Colegio de Mexico, Universidad nacional autonoma de Mexico, 2014 et Rolando Cordera (coord.), *Mas allá de la crisis*, Fondo de Cultura económica, 2015.

La révolution numérique, la baisse du coût des transports, la flexibilité des emplois ont stimulé ce basculement

Une révolution...

Hier, les pays dits de la périphérie étaient spécialisés dans la production de matières premières. Aujourd'hui, certains d'entre eux, en Asie et au Mexique, sont devenus des « ateliers du monde », d'autres, après s'être industrialisés, principalement en Amérique latine, sont revenus vers une spécialisation portant sur la production de produits de rente et se sont de ce fait reprimarisés, d'autres enfin, sont restés spécialisés dans la production de produits primaires.

Les bouleversements observés concernent également les pays avancés. Leurs lignes de production se sont davantage internationalisées, se concentrant souvent sur les segments en amont, ceux où le coefficient recherche-développement et l'intensité capitalistique sont les plus élevés, et en aval. Les autres segments sont en partie délocalisés vers d'autres pays.

Avec la révolution Internet et la numérisation, les frontières entre l'industrie et certains services sont devenues poreuses. D'abord parce que toute une série d'activités qui hier faisaient partie de l'industrie ont été externalisées et sont aujourd'hui désignées comme services, ce qui rend parfois les discussions sur la désindustrialisation peu pertinentes lorsque les comparaisons ne sont pas faites à périmètre équivalent. Ensuite parce que pour les services dits dynamiques, les plus performants, ceux dont la productivité est non seulement élevée mais croît rapidement, les méthodes qui y sont appliquées sont celles de l'industrie, celles-ci se diffusant dans ceux-là.

La baisse du coût des transports, la capacité de monter en échelle très rapidement, c'est-à-dire la capacité de s'adresser à des marchés immédiatement mondiaux et de mobiliser des ressources financières et humaines très importantes pour le faire (scalabilité), enfin la flexibilisation de la force de travail permettent une adaptabilité rapide de l'offre aux mouvements de la demande mondiale. Cet éclatement de la chaîne internationale de valeur concerne surtout des pays asiatiques. Les relations commerciales entre eux deviennent encore plus denses qu'elles l'étaient déjà, avec pour destin final les marchés des pays avancés.

La transnationalisation de la production des pays avancés ne se limite pas aux marchés extérieurs à la périphérie, mais aussi à leurs marchés internes, avec, en Chine principalement, des règles et des modalités différentes de celles en vigueur pour la production destinée à l'exportation. La transnationalisation d'entreprises de quelques pays de la périphérie, principalement la Chine, obéit à d'autres logiques : les investissements massifs de la Chine à l'étranger ont pour objet principalement de s'assurer l'accès aux matières premières tant pour la production que pour leur transport, d'accaparer les dernières technologies produites des entreprises des pays avancés grâce à leur achat, secondairement de produire pour les marchés intérieurs, autant des pays semi-industrialisés que des pays avancés.

Pour toute une série de produits, les formes de la concurrence reposent de plus en plus sur la maîtrise de l'amortissement des coûts fixes, en particulier des coûts de conception et d'investissement, comme le souligne Pierre Veltz (p. 67)⁷. L'industrie du logiciel en est un exemple presque parfait puisque les coûts de reproduction sont voisins de zéro (le coût marginal nul, pour reprendre l'expression de Jeremy Rifkin⁸), par contre les coûts en amont sont extrêmement élevés (les infrastructures d'Internet comme le *cloud*) et rendent très difficiles pour des pays émergents de s'imposer sur ces produits très dynamiques.

Avec la révolution Internet, les économies d'agglomération ont acquis davantage de forces que par le passé. La numérisation éloigne et rapproche, ce qui à première vue semble être un paradoxe. Éloigne, parce qu'elle permet un éclatement international de la chaîne de valeur, rapproche, parce que les grandes villes acquièrent une puissance économique considérable, au point qu'elles paraissent être les « gagnants » de la mondialisation, au détriment des moyennes et petites villes, devenues plus ou moins les « perdants » de celle-ci. Les grandes villes sont à la fois des bassins de demande, de fournisseurs, de main-d'œuvre formée et qualifiée considérables. Autour d'elles se constituent des puissances économiques qui, établissant souvent des réseaux entre elles au-delà

⁷ Pierre Veltz, *La Société hyper-industrielle, le nouveau capitalisme productif*, Édition du Seuil, 2017.

⁸ Jeremy Rifkin, *La Nouvelle société du coût marginal zéro, L'Internet des objets, l'émergence des communaux collaboratifs et l'éclipse du capitalisme*, Babel, 2016.

des frontières nationales, s'opposent parfois aux intérêts définis par les gouvernements nationaux. Les grandes villes, à certaines conditions, sont donc le lieu où se développe la *complexité*, source d'insertion positive dans la division internationale du travail.

Mesure de la complexité économique

La complexité d'une économie dépend de l'effort effectué en recherche et développement, plus celui-ci est élevé, plus la probabilité que l'économie puisse produire des produits complexes est élevée. Les exportations ont deux caractéristiques: leur *ubiquité* et leur *diversification*. L'ubiquité dépend de la rareté, laquelle dépend soit des ressources naturelles que le pays a ou n'a pas, soit de la capacité à produire des biens sophistiqués que seuls quelques pays peuvent faire. Ce sont ces dernières qui sont prises en compte. Afin d'isoler cette dernière et construire un indicateur de complexité, les auteurs cités ci-dessous cherchent à utiliser la diversité des exportations pour mesurer le degré d'ubiquité et donc de complexité.

Plus une économie est complexe, plus elle produit des biens sophistiqués nécessitant un fort coefficient de recherche, et vice versa. C'est une tautologie. Ce sont ces produits qui ont une élasticité de la demande élevée par rapport au revenu et élevée par rapport aux prix. Ce sont des produits qui permettent une insertion positive dans la division internationale du travail parce qu'ils constituent un pari sur l'avenir. Peu de pays du sud parviennent à favoriser une complexité croissante de leur tissu industriel. Ceux qui y parviennent (les dragons comme la Corée du Sud, Taïwan..., la Chine depuis quelques années) délocalisent en partie leur production de biens *labour using* utilisant des techniques de production peu sophistiquées dans des pays encore moins avancés qu'eux (Bangladesh, Vietnam, etc.), caractérisés par des salaires encore plus faibles et des conditions de travail dignes de la naissance du capitalisme dans les pays avancés.

Pour l'analyse de la complexité, voir les travaux de Ricardo Hausmann et alii (2004): «Growth Accelerations», mimeo Harvard, Hausmann, César Hidalgo et alii (2014), *The Atlas of Economic Complexity, Mapping Paths to Perspectives*, Center for International Development, Harvard University, Harvard Kennedy School, Macro Connections MIT Media Lab, et plus récemment, reprenant la méthodologie de Hausmann et de Hidalgo, voir Paulo Gala (2017), *Complexidade economica, uma nova perspectiva para entender a antiga questao da riqueza das nacoes*, éditions: Centro International Celso Furtado et Contraponto.

Conséquences à la fois de la numérisation, de la baisse des coûts de transport, de la flexibilité et de la scalabilité possibles, les technologies de pointe sont immédiatement disponibles. Dit autrement, est révolu le temps (les années 60 à 90) où on pouvait exporter du capital productif dévalorisé dans les pays avancés, valorisable à la périphérie, comme ce fut le cas dans l'industrie automobile où Ford, Fiat, Renault, Peugeot, Volkswagen, etc. continuaient à produire de vieilles voitures « neuves » (Coccinelle, Falcon, etc.). Aujourd'hui, le niveau de productivité atteint par les firmes multinationales dans les pays émergents se rapproche de celui des pays avancés. Compte tenu des salaires plus faibles et, parfois, malgré une tendance à l'appréciation des monnaies nationales face au dollar, elles sont souvent plus compétitives que les entreprises restées dans les pays avancés.

Des conséquences importantes sur l'emploi et ses formes, sur la représentation politique

On ne saurait omettre les conséquences sur le travail, l'emploi, la représentation politique au prétexte qu'elles feraient appel à d'autres disciplines que l'économie. La globalisation est à la fois un processus d'unification et de fragmentation dans les pays avancés. Unification parce qu'avec l'ouverture croissante, l'emploi et le travail sont soumis à des contraintes externes de plus en plus élevées. L'emploi tend à devenir plus précaire et, avec l'essor d'Internet, l'« ubérisation » des activités devient de plus en plus importante. Elle se manifeste par un essor de la tertiarisation. Le travailleur, devenant son propre employeur, est inséré dans des contraintes qui s'imposent à lui en amont grâce au *cloud* et au *big data* que maîtrisent seules de grandes sociétés. Fragmentation parce que toutes les activités ne sont certes pas sujettes à une tertiarisation. Ce mouvement récent fragmente encore plus l'ensemble des travailleurs que par le passé où s'opposaient les *insiders* et les *outsiders*, avec le déclassement et surtout la désaffiliation qui vont avec. Le travail tend à devenir de plus en plus flexible tant au niveau des rémunérations (concurrence des bas salaires asiatiques et effets de la précarité sur les salaires) que de la polyvalence des tâches, sans que les possibilités de mobilité sociale soient suffisamment satisfaites en cas de licenciement. À cela s'ajoutent à la fois un écart croissant dans les rémunérations du travail entre les tâches d'exécution et celles de direction, et les inégalités croissantes entre les revenus du travail et ceux du capital

produites par la libéralisation financière. La représentation politique est fortement remise en question par ce mouvement au niveau de l'emploi – tant au niveau quantitatif que qualitatif – et des salaires. Responsables de la globalisation qu'elles ont favorisée, elles en paient le prix aujourd'hui en raison de leur incapacité avérée de la maîtriser et laissent la place à de nouvelles configurations politiques dont les contours sont difficiles à prévoir.

Des économies latino-américaines affaiblies, mais qui conservent des possibilités de « rebondir »

Un tissu industriel fragilisé

Les grands pays latino-américains plus protectionnistes que les pays asiatiques par les droits de douane, mais moins par les taux de change

Si on prend l'exemple du Brésil et de la Chine, on observe que le taux d'ouverture⁹, mesuré par les exportations de biens et services en valeur sur le produit intérieur brut, est passé au Brésil de 7,2 % en 1979 à 13,04 % en 2015, avec un pic à 16,55 % en 2004 alors qu'en Chine il a été de 5,20 % et de 22,37 % à ces mêmes dates avec un pic à 35,65 % en 2006 selon la Banque mondiale. De 1960 à 2015, en 55 ans, les exportations de biens et services se sont accrues de 85 % au Brésil et de 415 % en Chine. Lorsqu'on compare le poids des exportations du Brésil et de la Chine dans les exportations mondiales au début des années 1980, on observe qu'il est à peu près équivalent dans les deux pays, soit 1 %. Une trentaine d'année plus tard, les exportations brésiliennes s'élèvent à 1,1 % des exportations mondiales, alors qu'en Chine, elles atteignent 12 %. Les deux pays se sont donc ouverts, mais à des rythmes très différents.

⁹ Cet indicateur est imparfait : le numérateur, les exportations en valeur, est un flux brut. Il n'est pas évalué en valeur ajoutée et incorpore donc les importations nécessaires pour produire ces exportations. À l'inverse, le dénominateur, le PIB, est mesuré en valeur ajoutée. Il peut donc y avoir une surestimation plus ou moins importante du taux d'ouverture réel. Mais c'est le plus souvent le seul disponible, aussi l'utilisons-nous mais, avec prudence et accompagné d'autres indicateurs. Par ailleurs, les fluctuations de cet indicateur ne dépendent pas seulement de la valeur des exportations mais aussi de celles du PIB. Si les exportations continuent à croître alors que la croissance du PIB ralentit fortement, voire devient négative, le taux d'ouverture augmente, et inversement.

Les principaux pays latino-américains se sont ouverts au commerce mondial de marchandises à un rythme plus modéré que les pays asiatiques (à l'exception notable de l'Inde jusqu'à récemment). Sauf pour quelques pays comme le Pérou, le Chili ou encore la Colombie et bien sûr le Mexique, le protectionnisme, en baisse, reste toutefois relativement élevé au Brésil et en Argentine, surtout si on le compare à la plupart des pays asiatiques, y compris sur les biens d'équipement et sur les produits intermédiaires. Cependant, l'appréciation des monnaies latino-américaines sur une longue durée atténué fortement, voire annihile, les effets protecteurs des droits de douane.

Cette appréciation réduit le prix des importations en monnaie locale, celles-ci, rendues moins chères, se substituent pour partie à la production locale pour trois raisons : le niveau atteint par la productivité du travail est relativement plus faible que celui des entreprises exportant les mêmes produits, la productivité du travail a augmenté faiblement (voir tableau ci-dessous), bien plus faiblement que dans les pays asiatiques, et, enfin, dans les pays ayant eu des gouvernements progressistes, la croissance des salaires réels a crû plus rapidement que celle de la productivité du travail. Ces trois facteurs, auxquels il convient d'ajouter les fortes appréciations des monnaies locales face au dollar, l'insuffisance des infrastructures et souvent des institutions peu « transparentes », minent la compétitivité des entreprises, réduisent à terme la rentabilité des capitaux engagés, en moyenne, dans le secteur industriel.

139

Tableau n° 1. Taux de croissance annuel de la productivité du travail dans l'industrie

	1970-1979	1980-1989	1990-1999	2000-2007	2010-2014
Argentine	1,7	-1,4	6,9	-0,7	-2,5
Brésil	3,4	-2,8	2,9	0,0	-2,5
Chili	-0,3	-0,5	6,2	0,1	-1,8
Mexique	0,6	-1,7	0,4	0,6	3,7
Chine	-1,6	4,8	10,4	7,1	6,9
Corée du Sud	3,2	5,0	7,7	5,6	4,3

Source : UNCTAD (2016), « Trade and Development Report », p. 69.

Une désindustrialisation précoce

L'appréciation de la monnaie nationale, le faible niveau de la productivité dans l'industrie et sa progression léthargique¹⁰, la hausse des salaires réels dans quelques pays, et de manière indirecte, l'insuffisance des infrastructures : 1/ouvrent les pays d'Amérique latine à la concurrence étrangère davantage que le protectionnisme relativement plus élevé l'empêche, 2/expliquent en grande partie la faiblesse de l'investissement dans l'industrie de transformation. Celle-ci précipite la désindustrialisation de ces pays au profit d'activités rentières beaucoup plus lucratives (matières premières, finance).

Aujourd'hui, avec le ralentissement économique de la Chine, le cours des matières premières peine à retrouver les cours élevés qu'il avait pu connaître. Dans les pays possédant des ressources naturelles, la reprimarisation en Amérique latine perd de son dynamisme. L'industrie est affaiblie, mais, dans quelques pays comme le Brésil, elle n'est pas détruite, comme ce fut le cas dans le passé au Venezuela avec le café puis le pétrole. L'accroissement du déficit en biens de haute et moyenne technologie, signe d'une désindustrialisation et d'une plus grande vulnérabilité, est en effet davantage le résultat d'une croissance de la demande supérieure à l'offre domestique que d'une régression absolue de celle-ci, comme nous allons le voir. Ajoutons enfin que les fortes dépréciations de leur monnaie nationale en 2015-2016, les chutes importantes de l'emploi et des salaires dans une moindre mesure, ont montré que les exportations ont pu rebondir après un laps de temps parfois assez long et que leur progression a pu se poursuivre malgré de nouvelles réappréciations. Il reste que cette situation est fragile, et

140

¹⁰ Il existe une relation de causalité entre l'appréciation de la monnaie nationale et la faible progression de la productivité en moyenne. L'appréciation rend plus coûteux le travail exprimé en dollar quand bien même les salaires resteraient stables en monnaie nationale. De ce fait, la rentabilité est affectée et la tendance à s'orienter vers des activités soit de rente, soit spéculatives (immobilières), soit financières, ces dernières pouvant être de caractère spéculatives, se renforce. La rentabilité des capitaux dans les grandes entreprises industrielles au Brésil baisse, et ce, dès le début des années 2010, c'est-à-dire avant la baisse du cours des matières premières, selon les études du CEMEC (voir l'ensemble des rapports du CEMEC in <<http://ibmec.org.br/cemec/notas-cemec/>>), ce qui conduit à moins investir et affecte ce faisant l'évolution de la productivité du travail.

ce, d'autant plus que les véritables mesures protectionnistes n'ont pas encore été mises en place.

Des possibilités de reprise par le haut ou par le bas ?

Dans le cadre de cet article, faute de place, nous analyserons surtout le cas emblématique de l'économie brésilienne. Il faut cependant se garder de considérer que ce qui est valable pour le Brésil le serait point par point pour les autres pays. Cependant, la plupart d'entre eux – à l'exception des pays d'Amérique centrale et du Mexique, faute de matières premières abondantes – ont des traits communs : ils se sont reprimarisés, sans tenir compte des coûts sociaux et écologiques des populations affectées par l'exploitation des matières premières, et tous ont connu une appréciation de leur monnaie face au dollar plus ou moins importante, entrecoupée de fortes dépréciations-dévaluations, et une désindustrialisation plus ou moins importante.

Comparer les évolutions de la production de l'industrie de transformation selon le degré technologique avec les importations et les exportations est riche d'enseignements. Elle permet d'évaluer avec plus de précision les capacités durables de rebond de l'industrie. Nous verrons que celles-ci existent, mais qu'elles sont réduites s'il n'y a pas des modifications substantielles des politiques économiques afin de faire face à la fois à l'héritage (perte de compétitivité et de complexité des exportations) et au protectionnisme qui se développe depuis le début des années 2010, et particulièrement avec le changement de présidence aux États-Unis.

141

Déficits dans l'industrie de transformation et production, des données révélatrices

1. La balance commerciale des produits de l'industrie de transformation devient négative en 2008. En 2014, elle atteint son plus grand creux (presque 19 milliards de dollars de déficit). Ce n'est qu'en 2016 – suite à la très forte dépréciation de la monnaie nationale et à l'approfondissement de la crise économique entraînant une réduction des importations, et alors même que la monnaie commence à se réapprécier – que ce déficit est fortement réduit puisqu'il est divisé par neuf. Ce déficit est largement compensé par la hausse, à la fois, du cours et des volumes échangés de matières premières. Mais cette augmentation considérable ne suffit plus à

compenser le déficit fortement croissant de la balance commerciale des produits de l'industrie de transformation dès 2013. À partir de cette date, la balance commerciale globale, d'excédentaire devient déficitaire et ce n'est qu'au premier trimestre 2016 qu'elle redevient excédentaire.

2. Seule la balance commerciale des produits de basse technologie reste excédentaire tout au long de la période (2003-2017). Le solde de la balance commerciale des produits de haute technologie voit son déficit sextupler de 2003 à 2015 et diminuer fortement ensuite. Le solde de la balance des produits de moyenne haute technologie connaît un approfondissement considérable de son déficit multiplié par 10 de 2003 à 2015. Ce déficit diminue ensuite de moitié. Enfin, le solde de la balance des produits de moyenne basse technologie connaît un déficit à partir de 2010, mais tend vers l'équilibre à partir de 2016.

3. L'industrie de transformation croît au Brésil de 2004 à 2008, chute ensuite, se redresse légèrement et s'effondre en 2015 et 2016¹¹. Ces mouvements sont amplifiés à la hausse et à la baisse pour les industries de haute technologie (aéronautique et espace, pharmacie, matériel informatique, etc.) et celles de moyenne haute technologie (machines et équipements électriques, véhicules automobiles, produits chimiques sauf pharmacie, machines et équipements mécaniques, etc.). Ce n'est pas le cas pour les autres industries, celles de moyenne/basse (construction, réparation navale, caoutchouc et plastiques, produits métalliques, etc.) et de basse technologie (alimentation, boisson, textile, bois, etc.), cette dernière résistant légèrement mieux à la crise ces dernières années dans la mesure où elle ne s'effondre pas. Elle baisse moins en moyenne que l'industrie de transformation. Au total, on observe que les industries de haute technologie et surtout de moyenne-haute technologie connaissent une progression très importante de leur production jusqu'à la veille de la crise de 2008.

142

¹¹ Pour des données précises sur la production selon les secteurs, voir Carta IEDI n° 728, et sur les déficits, importations et exportations, n° 727, 2017, <www.iedi.org.br>.

Tableau 2. Brésil : importations selon l'intensité technologique, variations annuelles en %, 1^{er} trimestre 2010 - 1^{er} trimestre 2017, en pourcentage, variations annuelles, production (données entre parenthèses)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Haute technologie	35.2 (14.1)	7.2 (6.9)	9.3 (-4.9)	0.8 (0.9)	-7.1 (16.7)	-12.6 (-20.8)	-25.5 (-16)	3.6 (-3)
Moy HT	30.9 (31.9)	33 (4.4)	9.3 (-8.4)	3.8 (4.9)	-2.5 (-2.5)	-16.4 (-11.9)	-29.9 (-19)	9 (3.4)
Moy BT	62.1	21.4	18.8	5.8	2.5	-16.4	-41.8	29.6
BT	23.7	33.4	18.9	-2.5	3.1	-2.3	-34.2	23.4

Source : Carta IEDI, n° 784, 28/04/2017 et Carta IEDI, n° 788, *op. cit.*, voir *infra*, en grisé, années de crise.

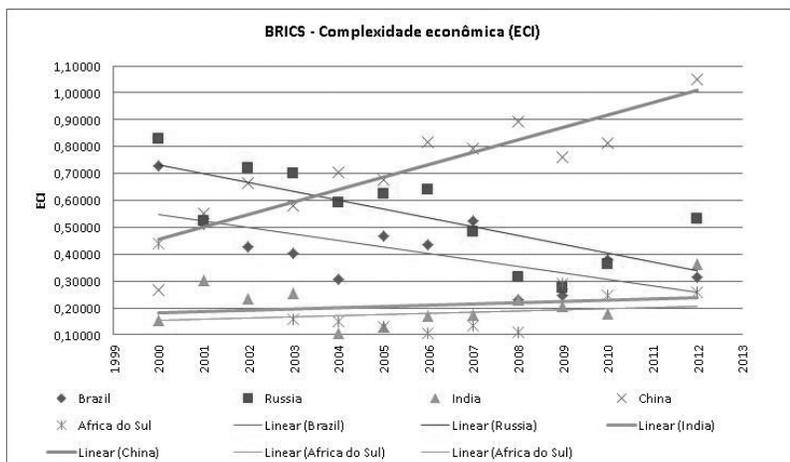
Un diagnostic relativement pessimiste

Rester à ce niveau de l'analyse est cependant insuffisant et les conclusions qu'on pourrait en tirer pourraient être trompeuses. Toute production, y compris celle destinée pour partie à l'exportation, nécessite des importations, et ce, d'autant plus qu'avec l'internationalisation croissante des lignes de production, l'éclatement international de la chaîne de valeur est plus important qu'hier, même s'il est moins conséquent que dans les pays asiatiques. De forts déficits peuvent également cacher une augmentation de la production, en deçà cependant de celle de la demande.

A priori, le diagnostic qu'on peut faire de l'évolution de l'ensemble du tissu industriel est relativement négatif, mais une analyse plus fine permet de conserver un certain optimisme quant aux capacités de rebond et de réinsertion plus favorable qu'hier dans la division internationale du travail, si toutefois certains prérequis de politique économique sont satisfaits.

Comme on vient de le souligner, le solde de la balance commerciale brésilienne des produits de l'industrie de transformation devient négatif dès 2008. Plus le produit est sophistiqué, plus le solde négatif s'accroît. C'est un premier signe à la fois de perte de compétitivité et d'incapacité de produire suffisamment dans les branches de haute technologie, la spécialisation industrielle portant de plus en plus sur des produits

Tableau n° 3



Source : blog Paulo Gala : <https://i2.wp.com/www.paulogala.com.br/wp-content/uploads/2015/01/ECI_Brics>.

144 de basse technologie. Les principales économies latino-américaines exportent relativement de moins en moins de produits complexes, à l'inverse des économies asiatiques¹².

Parmi les pays appartenant au bloc des BRICS, la complexité décroît fortement à partir de la fin des années 1990 au Brésil et en Russie, alors qu'elle s'accroît en Chine et très légèrement en Inde¹³.

Des raisons d'espérer ?

À partir de 2015, la plupart des économies latino-américaines connaissent une dépréciation de leur monnaie nationale par rapport au dollar. Au Brésil, cette dépréciation a été très importante. Comme, parallèlement, avec la crise, la poussée inflationniste et la montée du chômage, les salaires réels exprimés en monnaie locale ont chuté, le coût unitaire du travail a baissé considérablement, malgré une quasi-stagnation de la productivité du travail. Au bout de quelques mois, les effets favorables de ce retour vers une certaine compétitivité ont

¹² Xiaodan Ding et Metodij Hadzi-Vaskov, « Composition of Trade in Latin America and the Carabbean », *Working paper WP/17/42 IMF*, 2017.

¹³ La complexité est mesurée par un indicateur qui tient compte de la diversité en la pondérant par le degré d'ubiquité. Voir l'encadré, *infra*.

favorisé un essor des exportations au Brésil, malgré la léthargie de la demande mondiale. La part des exportations de l'industrie de transformation dans les exportations totales s'est pour la première fois accrue, alors qu'elle avait régressé fortement entre 2005 (53 %) et 2015 (37 %). Le solde de la balance commerciale des produits de l'industrie de transformation est ainsi passé de -19 milliards de dollars au premier trimestre (annualisé) en 2014 à -2,5 milliards de dollars au premier trimestre 2017. Entre les mêmes dates, le solde négatif des biens de haute technologie a été divisé par deux, celui des biens de moyenne-haute technologie par un peu plus de deux et celui de moyenne basse technologie a quasiment disparu.

Le tissu industriel, bien qu'affaibli, conserve donc des capacités de réponse à la demande internationale lorsque la compétitivité s'accroît de nouveau. Pour autant, cette capacité est fragile, car elle ne repose pas sur un accroissement de la productivité du travail.

Ceci dit, si le tissu industriel conserve cette capacité de rebond, c'est parce qu'il n'a pas été complètement détruit : la complexité a diminué, les avantages comparatifs révélés se sont détériorés, mais le Brésil conserve encore quelques fleurons. Comme nous l'avons remarqué, on observe que les industries de haute technologie et surtout de moyenne-haute technologie connaissent une progression très importante de leur production jusqu'à la veille de la crise de 2008.

145

Tableau n° 4. Taux de croissance annuel des exportations de l'industrie de transformation selon l'intensité technologique

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Haute technologie	3.2	2.6	4	-3.2	-0.7	2.7	5
Moy HT	33.5	17.9	-4.8	-2	-13.5	-11	2.4
Moy BT	17	32.5	-1.2	8.7	-13.3	-11	-1.5
BT	22.2	15.8	-2.8	-0.1	-3.8	-10.9	1.6

Source : Carta Iedi, 2016, *op. cit.*

À l'inverse, la progression des exportations n'est élevée que sur les produits de moyenne-haute technologie et moyenne-basse technologie, le Brésil étant de moins en moins capable de s'insérer dans la division internationale du travail sur ce secteur. Il reste que, dans l'ensemble et par secteurs, il y a à la fois une baisse de la

complexité des exportations et des avantages comparatifs en déclin plus ou moins prononcé selon les pays.

Les capacités de rebond existent, mais elles sont de plus en plus faibles. Une reprise durable de la croissance est possible. Elle passe par un renforcement des secteurs porteurs d'avenir et non par leur affaiblissement. C'est donc tout le paradigme économique qui a abouti à la fois à la désindustrialisation, à la baisse de la complexité des exportations qu'il faut repenser. La reprimarisation des économies conduit le plus souvent à des dégâts irréversibles sur l'environnement, sur les modes de vie et la santé des populations environnantes. Elle produit naturellement une appréciation de la monnaie nationale, vecteur d'une désindustrialisation et d'une vulnérabilité économique et sociale accrue.

Force est de constater que les pays latino-américains sont passés à côté de la nouvelle révolution industrielle en adoptant une attitude relativement passive face à la globalisation et aux rentes qu'ils pouvaient en tirer. Cette voie de facilité est à abandonner. Les limites des modèles rentiers sont atteintes. L'heure est à une nouvelle manière de s'insérer dans la division internationale du travail. Cela passe par de nouvelles alliances de classes, seules capables d'assumer politiquement une réforme fiscale conséquente, une distribution des revenus moins inégale, une politique industrielle moins clientéliste. Le chemin est escarpé, c'est le seul possible.

De ce point de vue, le ralentissement des échanges internationaux, la montée des protectionnismes peuvent être une opportunité pour opter pour un autre modèle de développement.

146

Résumé :

Dans les années 1990 et surtout 2000, la division internationale du travail et, avec elle, les formes prises par la globalisation changent en raison de la « révolution » numérique, de la baisse du coût des transports, de la possibilité que certains pays puissent adapter leur offre très rapidement aux brusques changements de la demande mondiale. La chaîne internationale de valeur éclate, moins cependant en Amérique latine qu'en Asie. La comparaison des évolutions de la production de l'industrie de transformation selon le degré technologique avec les importations et les exportations est riche d'enseignements. Elle permet d'évaluer avec plus de précision les capacités durables de rebond de l'industrie qui passent par un renforcement des secteurs porteurs d'avenir et non par leur affaiblissement, comme cela s'est passé avec la reprimarisation des économies et l'essor des comportements

rentiers. C'est donc tout le paradigme économique, qui a abouti à la fois à la désindustrialisation, à la baisse de la complexité des exportations, qu'il faut repenser. La sortie par le haut de la crise actuelle impose des modifications substantielles des politiques économiques passées afin de faire face à la fois à l'héritage (perte de compétitivité et de complexité des exportations) et au protectionnisme qui se développe depuis le début des années 2010, et particulièrement avec le changement de présidence aux États-Unis. De ce point de vue, le ralentissement des échanges internationaux, la montée des protectionnismes peuvent être une opportunité pour opter pour un autre modèle de développement et connaître une croissance durable qui respecte davantage les citoyens et l'environnement.



ondation gabriel péri

www.gabrielperi.fr

Construire la paix, déconstruire et prévenir la guerre



Actes 1 du séminaire de la Fondation Gabriel Péri

Le monde est-il plus dangereux qu'entre les deux guerres mondiales, qu'il y a trente ans ou plus, aux pics des crises de la Guerre froide ? A plusieurs reprises la tentation de la guerre a été écartée, comme avec l'accord sur le nucléaire iranien. Les échecs des interventions militaires en Afghanistan et en Irak en 2003 ont fait réfléchir sur les impasses dramatiques de l'usage dominateur de la force. Nous savons pourtant que l'esprit de

confrontation, les discours de guerre peuvent retrouver en ces temps de grande instabilité une forme de légitimité. Des bruits de botte se font entendre au cœur du continent européen. Les instruments de la guerre s'accumulent en Asie. Ils se modernisent dans tous les espaces, des mers jusqu'au cyber espace. Il nous faut donc reparler de la paix. Les premières contributions au séminaire : « Construire la paix, déconstruire et prévenir la guerre », rassemblées dans cet ouvrage démontrent que l'action pour la paix est politique, citoyenne et culturelle. Au cœur des droits humains, elle est un levier du mouvement émancipateur et de la transformation sociale. Comment articuler ces dimensions dans un monde incertain et moins prévisible ? Ces premiers actes donnent des pistes pour y parvenir.

Ont participé à ces actes : B. Dréano, A. Zozime, J. Fourme, A. Gratchev, R. Nivet, D. Cirera, P. Quilès, R. Gori, D. Durand, J.-P. Scot.

ISBN 2-37526-017-3 - Juillet 2017 - 5€

A commander en librairie ou en ligne sur

www.gabrielperi.fr