

**LE COMMERCE
INTERNATIONAL,
L'INVESTISSEMENT
ET LA
TECHNOLOGIE
DANS LES ANNÉES
1990**

**LE COMMERCE
INTERNATIONAL,
L'INVESTISSEMENT
ET LA
TECHNOLOGIE
DANS LES ANNÉES
1990**

ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES

En vertu de l'article 1^{er} de la Convention signée le 14 décembre 1960, à Paris, et entrée en vigueur le 30 septembre 1961, l'Organisation de Coopération et de Développement Économiques (OCDE) a pour objectif de promouvoir des politiques visant :

- à réaliser la plus forte expansion de l'économie et de l'emploi et une progression du niveau de vie dans les pays Membres, tout en maintenant la stabilité financière, et à contribuer ainsi au développement de l'économie mondiale ;
- à contribuer à une saine expansion économique dans les pays Membres, ainsi que les pays non-membres, en voie de développement économique ;
- à contribuer à l'expansion du commerce mondial sur une base multilatérale et non discriminatoire conformément aux obligations internationales.

Les pays Membres originaires de l'OCDE sont : l'Allemagne, l'Autriche, la Belgique, le Canada, le Danemark, l'Espagne, les États-Unis, la France, la Grèce, l'Irlande, l'Islande, l'Italie, le Luxembourg, la Norvège, les Pays-Bas, le Portugal, le Royaume-Uni, la Suède, la Suisse et la Turquie. Les pays suivants sont ultérieurement devenus Membres par adhésion aux dates indiquées ci-après : le Japon (28 avril 1964), la Finlande (28 janvier 1969), l'Australie (7 juin 1971) et la Nouvelle-Zélande (29 mai 1973). La Commission des Communautés Européennes participe aux travaux de l'OCDE (article 13 de la Convention de l'OCDE). La Yougoslavie prend part à certains travaux de l'OCDE (accord du 28 octobre 1961).

Also available in English under the title:

TRADE, INVESTMENT AND TECHNOLOGY
IN THE 1990S



LES IDÉES EXPRIMÉES ET LES ARGUMENTS AVANCÉS DANS CETTE PUBLICATION SONT CEUX DES AUTEURS ET NE REFLÈTENT PAS NÉCESSAIREMENT CEUX DE L'OCDE OU DES GOUVERNEMENTS DE SES PAYS MEMBRES, OU ENCORE DES ORGANISMES AUXQUELS SONT AFFILIÉS LES AUTEURS.

*
* * *

© OCDE 1991

Les demandes de reproduction ou de traduction totales
ou partielles de cette publication
doivent être adressées à : M. le Chef du Service des Publications, OCDE
2, rue André-Pascal, 75775 PARIS CEDEX 16, France.

L'apparition d'économies de marché dynamiques en Asie de l'Est et du Sud-Est a sensiblement élargi les bases d'une croissance économique durable à l'échelle mondiale. Les Membres de l'OCDE ont en conséquence estimé que des discussions – fondées sur une prise de conscience des intérêts mutuels de toutes les parties concernées et tenant compte de la diversité de leurs économies – avec ces nouveaux acteurs importants pourraient aider à mieux comprendre et à faire converger les points de vue sur la coopération à mettre en œuvre pour assurer la poursuite de l'expansion de l'économie mondiale. Ils sont convenus de proposer l'ouverture d'un dialogue informel non seulement aux quatre économies habituellement appelées Nouvelles Economies Industrielles ou NEI (Hong Kong, Corée, Singapour et Taiwan) mais aussi à deux autres économies (Malaisie et Thaïlande). L'objectif est en fait d'engager un dialogue avec les six économies qui ont témoigné d'un dynamisme particulier dans leur effort de développement axé sur le marché, c'est-à-dire les *Economies Dynamiques d'Asie* (EDA).

Un dialogue fructueux apparaissant donc possible, il a été décidé d'organiser en 1989 un Séminaire informel qui devait marquer un premier pas sur la voie de l'établissement de relations empreintes de confiance réciproque entre l'Organisation et les Economies Dynamiques d'Asie. Cette rencontre a été suivie en 1990 par une série de quatre Ateliers informels destinés à analyser de manière plus poussée quelques-uns des aspects de fond des relations entre l'OCDE et les EDA. Les thèmes abordés lors des trois premiers ateliers ont été les marchés de capitaux, les échanges, et les liaisons macro-économiques et l'ajustement international.

Le quatrième atelier – sujet de la présente publication – a été organisé en avril 1990 sous le titre «Echanges, investissement et technologie : nouvelles lignes de force et principaux enjeux de la mondialisation de l'économie». Il réunissait une soixantaine de hauts fonctionnaires et de représentants des milieux d'affaires et du mouvement syndical ainsi que des universitaires éminents, des pays de l'OCDE aussi bien que des Economies Dynamiques d'Asie.

Les échanges de vues ont été organisés en quatre séances. La première, présidée par M. Patrice Vial, Directeur de la Prévision, Ministère de l'Economie, des Finances et du Budget, France, a été consacrée aux tendances et évolutions de la mondialisation de la production, de l'investissement, de la technologie et des échanges. La deuxième séance, présidée par M. Noordin Sopiee, Directeur général de l'Institut d'études stratégiques et internationales de Malaisie, a eu pour thème la réorientation des stratégies des entreprises et de l'action gouvernementale dans le secteur manufacturier. Les faits nouveaux et les nouvelles orientations

des politiques dans le secteur des services ont été analysés au cours de la troisième séance, présidée par M. Joseph Wong Wing-Ping, Secrétaire adjoint pour les échanges et l'industrie du Gouvernement de Hong Kong. La dernière séance, présidée par Mme Sylvia Ostry, Chercheur supérieur attaché à l'Université de Toronto, Canada, a été consacrée à l'examen des domaines de préoccupation communs.

On trouvera dans ce volume une sélection des communications qui ont été faites lors de cette rencontre, ainsi qu'un résumé des principales questions de fond qui ont été soulevées au cours de la discussion. Les contributions ont été préparées par des participants des pays de l'OCDE et des EDA, ainsi que par des membres du Secrétariat de l'OCDE. Cet ouvrage est diffusé sous la responsabilité du Secrétaire général.

Table des matières

INTRODUCTION : LA MONDIALISATION DE LA PRODUCTION, DES INVESTISSEMENTS ET DES ÉCHANGES – TENDANCES ET ÉLÉMENTS NOUVEAUX par Wolfgang Michalski	7
LA CONCURRENCE STRATÉGIQUE DANS UN ENVIRONNEMENT GLOBAL par Alexis Jacquemin	15
SERVICES, ÉCONOMIES EN EXPANSION ET MARCHÉS MONDIAUX par Phedon Nicolaidis	37
LA TECHNOLOGIE, L'INVESTISSEMENT ET LES ÉCHANGES DANS LA GLOBALISATION DE L'ÉCONOMIE : LE CAS DE TAIWAN par Gee San	63
LE RÔLE DES SERVICES DANS L'ÉCONOMIE THAÏLANDAISE par Paitoon Wiboonchutikula	105
ECHANGES, INVESTISSEMENT ET TECHNOLOGIE DANS UN ENVIRONNEMENT INTERNATIONAL EN MUTATION par Barrie Stevens et Michel Andrieu	123
<i>Annexe</i> : Liste des participants	139

Introduction

La mondialisation de la production, des investissements et des échanges : tendances et éléments nouveaux

par

Wolfgang Michalski

Secrétariat de l'OCDE,
Chef de l'Unité consultative auprès du Secrétaire général

Ces deux dernières décennies, une série d'évolutions et de tendances économiques essentielles ont remodelé l'économie mondiale, en créant un nouvel environnement pour les entreprises des pays développés et des pays en développement. On fera le point dans cette introduction sur ces éléments nouveaux et les principaux facteurs qui y contribuent.

On se demandera en particulier comment les interactions entre l'investissement, les échanges et la technologie ont non seulement modifié profondément les positions des acteurs économiques actuels et leurs interrelations, mais aussi – et c'est là sans doute l'aspect le plus important – ont concouru à l'entrée en scène de nouveaux acteurs qui joueront probablement un rôle de plus en plus important dans l'évolution future de l'économie mondiale.

On passera en revue dans une première partie les principaux changements qui sont intervenus dans la configuration de l'économie mondiale et de l'environnement macro-économique. On s'efforcera dans une deuxième partie de mettre en lumière les effets de l'interaction de ces changements avec le commerce international et l'investissement. La troisième partie sera plus précisément consacrée à la dimension technologique du processus de mondialisation de la production, de l'investissement et des échanges. Enfin, on évoquera en conclusion certains des problèmes que les nouvelles évolutions posent aux pays de l'OCDE et aux EDA et qui sont appelés à retenir tout spécialement l'attention des responsables de ces pays.

1. Les changements intervenus dans l'environnement mondial ces deux dernières décennies

Depuis une vingtaine d'années, trois tendances extrêmement fortes et étroitement liées ont remodelé le paysage économique mondial : une rapide internationalisation, se doublant d'une interdépendance croissante; la multipolarisation des relations économiques internationales; et les progrès de la régionalisation.

Le processus d'internationalisation ne s'est pas limité au commerce. Les marchés de capitaux, l'investissement, les marchés de produits et la production même ont pris de plus en plus une dimension mondiale, tandis que les innovations technologiques au niveau des produits et des procédés de fabrication se sont rapidement diffusées au-delà des frontières. D'où un univers caractérisé par une interdépendance de plus en plus étroite des activités économiques. Les décisions des entreprises, tout comme l'action menée par les pouvoirs publics, sont de plus en plus fonction de l'environnement international – non seulement parce que les marchés s'élargissent du point de vue de leur couverture géographique et de leur échelle, mais aussi parce que les décisions stratégiques des entreprises et l'action des pouvoirs publics ont désormais des répercussions qui vont souvent bien au-delà des frontières nationales.

On a en outre assisté à une profonde redistribution du pouvoir économique au niveau mondial. Au cours du dernier quart de siècle, les Etats-Unis ont perdu du terrain sur le plan économique par rapport à d'autres pays, tout en jouant toujours pendant cette période un rôle prééminent dans le processus même de mondialisation; le Japon est devenu une grande puissance économique; l'Europe, après avoir dû lutter pour se maintenir durant la majeure partie des années 70 et au début des années 80, fait manifestement preuve d'un plus grand dynamisme ces dernières années; enfin, de nombreuses économies d'Asie ont pris place sur la scène internationale et y jouent un rôle de premier plan.

On constate en revanche une tendance croissante à la régionalisation au sein de l'économie mondiale. L'intégration européenne a progressé à grands pas à la faveur de trois facteurs plus ou moins simultanés : le processus même d'intégration s'est accéléré, la participation s'est élargie et les liens avec les pays de l'AELE se sont renforcés. L'intégration économique s'est également engagée en Amérique du Nord avec l'accord de libre-échange entre les Etats-Unis et le Canada. En Asie, dans la région du Pacifique, l'intégration économique régionale avance à un bon rythme, dans des conditions qui rappellent la « formation en V », les pays participants se situant à des niveaux différents de développement et l'impulsion provenant essentiellement du secteur privé. Pour les entreprises et les gouvernements d'Asie, cette intégration régionale vise à constituer non seulement un marché régional à forte croissance, mais aussi une solide base économique qui permettra de concurrencer les Etats-Unis et l'Europe.

L'un des phénomènes marquants de ces deux dernières décennies est bien entendu la diversité et l'irrégularité des performances économiques d'ensemble. La période qui va du début des années 70 au début des années 80 s'est

caractérisée par un ralentissement général du développement économique, une forte inflation et – surtout en Europe – une aggravation du chômage. L'effort énorme d'ajustement face à deux chocs pétroliers, une érosion générale du potentiel de croissance par accumulation de rigidités structurelles et les politiques déflationnistes qui ont été menées à la fin des années 70 et au début de la décennie 80 sont autant d'éléments majeurs qui ont concouru à cette évolution. Depuis lors, la croissance a repris de façon spectaculaire. Grâce aux mesures vigoureuses d'ajustement structurel qui ont été prises dans de nombreux pays et à une large réorientation de la stratégie macro-économique, avec l'abandon du réglage fin au profit des mesures-cadres, la zone de l'OCDE se trouve aujourd'hui dans sa huitième année d'une croissance ininterrompue, qui ne commence à faiblir que maintenant.

Durant cette même période, les pays d'Asie, notamment les EDA, ont connu une situation différente en ce que leur PNB a poursuivi sa progression rapide (quelque 6 pour cent l'an entre 1973 et 1987) et leur revenu par habitant a fortement augmenté (plus de 3½ pour cent l'an). On notera cependant les mauvais résultats d'un grand nombre d'autres pays en développement ; le handicap de la dette et une croissance médiocre ont contribué à un appauvrissement déjà endémique. Bien que l'environnement économique mondial ait été généralement favorable ces dernières années, plusieurs autres éléments ont eu un effet néfaste ; on citera en particulier une persistance manifeste des grands déséquilibres de balance courante entre les principaux acteurs du commerce international, l'ampleur et la ténacité du déficit budgétaire des Etats-Unis et les pressions protectionnistes qui se sont fait sentir dans la quasi-totalité de la communauté mondiale du commerce international.

2. Nouveau profil des échanges et des investissements

Devant ces tendances protectionnistes, il est permis de s'interroger sur la solidité du système commercial multilatéral. Il est vrai qu'après tout le volume des échanges mondiaux a continué de s'accroître au cours de la période considérée, même s'il y a eu ralentissement durant les années 80. Il s'agit là d'un résultat en soi très remarquable eu égard aux pressions considérables qui se sont exercées sur le système commercial. Face aux fluctuations erratiques des taux de change, aux déséquilibres persistants de balance courante déjà évoqués et à une inquiétude généralement de plus en plus perceptible du côté de la compétitivité, les pressions internes dans le sens d'une protection contre les importations sont devenues un élément durable des relations commerciales internationales.

Un grand nombre d'Etats ont adopté ces dernières années une double approche, à la fois défensive et offensive. Sur le plan défensif, on s'appuie de plus en plus sur une protection ponctuelle contingente (dispositif antidumping), sur les mesures dites de la « zone grise » (accords d'autolimitation) et sur les obstacles non tarifaires. L'autre volet, offensif, consiste à utiliser au maximum l'arme de la

réciprocité pour contraindre les pays excédentaires à réévaluer leur monnaie, à libéraliser l'accès à leur marché et à accéder au rang de membre du GATT à part entière. Dans le même temps, un certain nombre de nouvelles questions liées aux échanges et ne relevant pas de la compétence traditionnelle du GATT sont passées au premier plan (il s'agit notamment de savoir quelles règles doivent régir les échanges de services, quel régime il faut appliquer aux mesures en matière d'investissement qui affectent les échanges et quelle protection il convient d'accorder aux droits de propriété intellectuelle et aux règles d'origine).

Si les échanges ont connu une croissance relativement vive, leur composition s'est progressivement modifiée. Les échanges de l'OCDE ont fait peu à peu une place de plus en plus large aux produits caractérisés par d'importantes économies d'échelle (avec notamment l'apparition des « produits mondiaux »), à la différenciation des produits (phénomène que reflète le rôle croissant des échanges intra-industriels) ou à des produits étroitement liés au potentiel scientifique. Depuis quelques années, le centre de gravité des échanges mondiaux s'est déplacé; les pays de l'OCDE ont vu leur position entamée par les NEI, qui ont pris part à cette évolution progressive par laquelle les produits à forte intensité en main-d'œuvre ou en ressources naturelles ont cédé du terrain aux produits comportant d'importantes économies d'échelle et de plus en plus différenciés.

Par ailleurs, les échanges n'ont plus la même destination. Au cours de la période antérieure, les échanges se développaient essentiellement entre pays voisins (dans la région de l'Amérique du Nord, d'une part, et au sein de l'Europe, d'autre part); la période actuelle est placée sous le signe de l'expansion des échanges interrégionaux. Ce sont les échanges entre l'Asie et l'Amérique du Nord et entre l'Asie et l'Europe qui ont le plus progressé durant les années 80 (d'environ 11 pour cent par an chacun, contre 8 pour cent pour les échanges intra-régionaux en Amérique du Nord et 6.5 pour cent pour les échanges entre l'Amérique du Nord et l'Europe ainsi que pour les échanges intra-européens). Cette réorientation des échanges tient pour beaucoup à l'investissement étranger.

Depuis les années 70, les EDA bénéficient d'un large apport d'investissements en provenance des pays de l'OCDE. Ces investissements ont eu tendance à privilégier les industries manufacturières exportatrices. Les mesures mises en œuvre par les EDA, notamment la libéralisation de l'investissement étranger dans les activités manufacturières et l'amélioration des infrastructures, de même que la situation favorable du marché du travail de ces pays, qui disposent d'une main-d'œuvre qualifiée et abondante, ont contribué à cette tendance.

A mesure que le coût de leur main-d'œuvre s'est alourdi, plusieurs EDA (en particulier Taiwan et Singapour) se sont lancées dans l'investissement à l'étranger, en relocalisant certaines activités dans des « quasi-NEI » à main-d'œuvre meilleur marché (par exemple la Malaisie dans le cas de Singapour et, en ce qui concerne Taiwan, toutes les EDA ainsi que les Philippines et l'Indonésie. Dans ces conditions, les échanges intra-industriels et intra-régionaux jouent un rôle de plus en plus grand pour les principales industries exportatrices (notamment l'électronique).

3. L'incidence du changement technologique

La technologie est l'un des principaux moteurs de la mondialisation de la production et des changements qui en découlent au niveau des échanges et de l'investissement. Les technologies de l'information, entendues au sens large, ont eu à cet égard une importance toute particulière, non seulement parce que la micro-électronique est en soi un secteur très dynamique, mais aussi parce qu'elle a de profondes conséquences sur la quasi-totalité des autres secteurs d'activité. Dans l'industrie, les technologies de l'information multiplient les possibilités d'économies d'échelle et de gamme, elles confèrent à la production une plus grande flexibilité, elles abrègent le cycle du développement des produits et elles permettent de contrôler directement depuis un point central la gestion et les opérations financières d'installations de production très dispersées. De même les services ont-ils pesé de plus en plus dans le processus de mondialisation à mesure qu'on a su mieux gérer les données et que les systèmes de communication sont devenus plus performants.

Le changement technologique engendre à l'échelle mondiale un vaste processus de restructuration qui nécessite une recherche permanente de nouveaux modes de coopération et de concurrence. Les EDA jouent de ce point de vue un rôle de premier plan. Elles accueillent un éventail de plus en plus large d'industries exportatrices et, en se lançant elles-mêmes dans de nouvelles activités technologiques, ont pu tirer parti de nombreuses opportunités. Mais elles restent au total très tributaires des transferts de technologie de la part des pays les plus avancés de la zone de l'OCDE et sont donc encore très vulnérables au protectionnisme technologique. Ce phénomène ne se traduit pas uniquement par des interventions des pouvoirs publics, mais aussi par la cartellisation de certaines activités industrielles à travers une coopération inter-entreprises dans le domaine de la technologie.

Si les pays les plus avancés ne voulaient pas ou ne pouvaient pas donner accès à leur technologie, les EDA, certaines autres nouvelles économies industrialisées, voire certains des pays de l'OCDE les moins avancés, risqueraient d'être pris au piège de deux tendances divergentes : un retard technologique de plus en plus marqué par rapport aux pionniers et un avantage industriel de plus en plus mince par rapport aux pays de la périphérie disposant d'une main-d'œuvre abondante et pratiquant des prix bas.

4. Plusieurs questions clés

En définitive, plusieurs thèmes pourraient faire l'objet d'un débat très fructueux. Il est utile de diviser ces thèmes en quatre catégories.

Tendances et évolution de la mondialisation

Comment la configuration actuelle de l'investissement et l'évolution de la technologie sont-elles susceptibles d'influer sur l'avantage concurrentiel au niveau mondial? Quelles seront les répercussions des développements récents survenus dans les pays de l'Europe de l'Est, en Indochine et en Chine sur le processus de mondialisation?

Dans quelle mesure les économies dynamiques d'Asie et leurs entreprises contribuent-elles au processus de mondialisation? Par exemple, quel est le degré de participation des économies dynamiques d'Asie aux accords inter-entreprises, aux investissements directs à l'étranger, aux échanges inter-industriels et intra-industriels et aux marchés mondiaux de capitaux?

Les économies dynamiques d'Asie auront-elles à l'avenir plus de difficultés à accéder à la technologie et aux marchés et, dans l'affirmative, comment pourront-elles continuer à appliquer les stratégies de croissance auxquelles elles sont accoutumées?

Les stratégies des entreprises et l'action gouvernementale dans le secteur manufacturier

Quels sont les points de convergence et les sources de conflits éventuels entre l'action gouvernementale et les stratégies des entreprises dans le domaine industriel?

Quels types d'obstacles freinent l'accès au marché des entreprises des économies dynamiques d'Asie dans le secteur manufacturier? Quelles stratégies mises en œuvre avec succès par les «nouveaux arrivants» auraient pu être utilisées par d'autres pays pour pénétrer sur les marchés des produits manufacturés?

Comment les économies dynamiques d'Asie peuvent-elles tirer le maximum de profits des investissements directs de l'étranger sans aggraver les frictions commerciales?

Faits nouveaux dans le secteur des services

Quelles dispositions prises par les gouvernements des économies dynamiques d'Asie en matière de politique d'investissement ont modifié les relations entre les entreprises nationales et les entreprises multinationales étrangères et quelles tentatives de réformes réglementaires ont-elles été faites pour accroître l'efficacité du secteur des services?

Comment l'augmentation des salaires dans les économies dynamiques d'Asie influe-t-elle sur leur compétitivité dans certains secteurs spécifiques des services et dans quelle mesure l'acquisition de compétences et de technologie contribue-t-elle à contrebalancer ce phénomène?

Quels sont les avantages et les risques liés à prolifération des accords internationaux bilatéraux dans le secteur des services, tels que ceux qui sont en cours de négociation entre le Japon et la Corée, Singapour et Hong Kong dans le domaine des services-réseaux à valeur ajoutée ?

L'action gouvernementale : examen des domaines de préoccupation communs

Quelles sont les principales conséquences de l'intervention des pouvoirs publics, qu'elle soit axée sur l'industrie ou liée aux échanges, pour le commerce mondial et pour le volume et la localisation de la production ? Dans le domaine des activités à forte intensité technologique, peut-on faire une distinction entre l'incidence des restrictions commerciales sur le système international d'échanges, l'investissement et la technologie et les incidences résultant de l'aide que les pouvoirs publics accordent directement à des secteurs d'activité spécifiques ?

Les économies dynamiques d'Asie et les pays de l'OCDE peuvent agir de concert pour favoriser le développement industriel dans les pays en développement. Ce faisant, il conviendrait de mettre à profit l'intérêt croissant que les gouvernements des économies dynamiques d'Asie portent à la fourniture d'une aide à ces pays, aux changements fondamentaux survenus dans le comportement des entreprises des pays de l'OCDE et aux attitudes favorables qu'adoptent désormais de nombreux pays en développement.

Comment les tendances à la régionalisation que l'on observe à l'heure actuelle en Asie, en Europe et en Amérique du Nord doivent-elles être évaluées ? Quelles pourraient en être les conséquences pour l'économie mondiale, les relations entre les pays de l'OCDE et les économies dynamiques d'Asie ?

Les quatre rapports qui suivent s'inspirent des documents de base préparés pour l'atelier. Le rapport d'Alexis Jacquemin analyse les tendances récentes à l'échelle mondiale qui caractérisent les stratégies adoptées par les entreprises du secteur manufacturier. Phedon Nicolaidis retrace l'évolution récente du commerce des services, mettant l'accent sur les liens entre services et activités manufacturières. La contribution de Gee San porte sur l'évolution des investissements, du commerce et de la technologie en Asie du sud est, avec une attention particulière portée à la situation de Taiwan. Paitoon Wiboonchutikula passe en revue l'évolution du secteur des services en Thaïlande. Une cinquième et dernière contribution par Barrie Stevens et Michel Andrieu résume les discussions de la conférence en les structurant autour des questions principales qui ressortent des débats.

La concurrence stratégique dans un environnement global

par

Alexis Jacquemin

Professeur d'économie, Université Catholique de Louvain, Belgique

Introduction

Depuis quelques années, l'idée s'est répandue que le fonctionnement des économies nationales et internationales dépendait de relations stratégiques, les principaux acteurs étant les entreprises, plus ou moins puissantes, qui se positionnent, physiquement et psychologiquement, de manière à décourager ou à dicter les actions et les réactions de leurs concurrentes actuelles et potentielles. La règle du jeu consiste à coopérer avec les concurrents pour la production de composants courants, mais à maintenir une vive concurrence au niveau du produit final; à ériger des barrières crédibles contre les concurrents susceptibles d'entrer sur le marché; à contrôler la gamme des produits et des services susceptibles de se substituer à l'activité de l'entreprise; à modifier le pouvoir de négociation de celle-ci vis-à-vis des fournisseurs ou des acheteurs, par le biais de contrats à long terme ou par le contrôle d'activités en amont; et à influencer sur l'équilibre des forces en menant des actions stratégiques et en anticipant les changements (Jacquemin, 1987). Dans cette optique, la concurrence n'est pas fondée sur une série d'interactions simultanées entre des agents passifs qui considèrent comme donnés les avantages comparatifs, les structures des marchés et le comportement des autres agents. C'est un jeu séquentiel, dans lequel l'application de nouvelles formes d'organisation, l'ouverture de nouveaux marchés et l'introduction de nouveaux produits et méthodes de production remettent continuellement en cause les équilibres possibles et modifient constamment les règles du jeu.

L'objet de cette note est de présenter certaines caractéristiques de ces stratégies d'entreprise, par lesquelles les pays de l'OCDE et les Economies Dynamiques d'Asie se sont engagés dans un vaste processus de restructuration. On examinera dans la première section le rôle des caractéristiques structurelles du secteur dans lequel les entreprises exercent leurs activités. La deuxième section sera consacrée à certaines décisions stratégiques importantes qui se sont inscrites

dans le cadre du processus de restructuration internationale. Enfin, la troisième section analysera le rôle que pourraient jouer les pouvoirs publics dans un contexte de concurrence stratégique internationale.

1. Les stratégies d'entreprise et les secteurs

Les interactions stratégiques entre les entreprises ne peuvent être étudiées de façon globale, car elles dépendent dans une large mesure des caractéristiques structurelles du secteur dans lequel les entreprises exercent leur activité.

On peut distinguer quatre grandes catégories d'environnement structurel, sur la base d'une typologie à deux critères (Porter, 1985 ; Boston Consulting Group, 1985). Ces critères sont les suivants : les avantages découlant d'une position dominante, et les possibilités de différenciation de l'activité.

Avantages découlant d'une position dominante

Certaines activités industrielles permettent des économies d'échelle et des effets d'apprentissage qui font bénéficier les entreprises dominantes de coûts moins élevés que leurs concurrentes. Dans ce cas, une entreprise dominante réalise plus de profits que n'en dégagent ses concurrentes, en moyenne. Toutefois, dans beaucoup de secteurs, l'entreprise dominante ne bénéficie pas d'un tel avantage comparatif, soit parce que les avantages découlant du volume des activités ne sont pas décisifs, soit parce que la plupart des entreprises concurrentes ont déjà atteint une taille minimum optimale pour leur activité.

Possibilités de différenciation de l'activité

Certaines activités permettent dans une large mesure aux entreprises de se différencier entre elles, soit par la qualité de leurs produits ou par leur service après-vente, soit encore par une caractéristique particulière du produit ou de la relation entre le consommateur et le producteur. Dans d'autres secteurs, les produits sont le plus souvent standardisés et il n'y a guère de différenciation entre les concurrents.

En combinant ces deux variables qui caractérisent l'environnement structurel de l'industrie, on peut construire une matrice à quatre cases pour classer les différentes activités industrielles. (Voir figure 1, une analyse inspirée des travaux réalisés par Buigues et Jacquemin, 1989.)

1. *Dans les environnements structurels de type spécialisé, de petites entreprises côtoient de grandes entreprises. La différenciation des produits est courante, et elle est exploitée. Il existe de nombreux créneaux pour des produits très spécifiques, mais le marché correspondant à chacun de ces créneaux est généralement limité par la taille du marché intérieur. Cela*

Figure 1. **Matrice de l'environnement concurrentiel : impact du marché intérieur**

	Activités fragmentées	Activités spécialisées
	Nombreuses possibilités de différenciation Importance des petites entreprises	Importance de la commercialisation, de la distribution et de la concurrence hors prix Économies d'échelle
Nombreuses	<i>Exemples :</i> Restauration (classique), construction (classique), artisanat	<i>Exemples :</i> Produits pharmaceutiques, logiciels informatiques, automobiles de luxe
Possibilités de différenciation	Industrie mature	Volume
	Technologie largement diffusée dans le monde Les économies industrialisées ne sont pratiquement pas avantagés, sur le plan des coûts, par rapport aux nouvelles économies industriels (NEI)	Économies d'échelle et d'apprentissage substantielles Importance de la variable prix dans le choix des consommateurs
Peu nombreuses	<i>Exemples :</i> Sidérurgie, construction navale, papier	<i>Exemples :</i> Industrie aérospatiale, automobiles de taille moyenne, composants électroniques, téléviseurs et magnétoscopes (secteurs dans lesquels les NEI jouent un rôle croissant)
	Peu importants	Importants
	Avantages découlant d'une position dominante	

explique en partie le très grand nombre de petites entreprises dans ces secteurs. Dans chaque créneau, cependant, le concurrent qui détient la part de marché la plus importante a généralement une meilleure rentabilité que les autres. Il convient de souligner que les industries naissantes ont souvent un caractère spécialisé. On y trouve une forte proportion de nouvelles sociétés et de petites et moyennes entreprises (lasers, aquaculture, micro-ordinateurs, équipement médical et chirurgical, etc.). Plusieurs technologies coexistent, il n'y a pas de norme dominante. De ce fait, les progrès technologiques peuvent sensiblement modifier les frontières et la nature de l'activité. Les choix essentiels que doivent faire les entreprises qui y exercent leur activité concernent l'étendue de leur gamme de produits et la zone géographique à couvrir. Un créneau en termes de produits

ou de marchés peut s'agrandir de façon notable avec la taille de la zone géographique couverte. Dans ces secteurs, les entreprises imposent généralement leurs prix et dégagent des profits importants.

2. *Dans un environnement structurel de type fragmenté*, les petites entreprises sont prédominantes. De ce fait, rares sont les entreprises qui détiennent une part de marché suffisante pour pouvoir exercer une influence importante dans la branche d'activité considérée. Les coûts d'entrée sur le marché et de sortie du marché sont faibles, basés sur des préférences locales, et les économies d'échelle sont limitées. La différenciation des produits et de la clientèle est élevée et évolue au fil des ans, si bien que beaucoup de petites entreprises coexistent, avec des marges variables et instables qui dépendent souvent de la qualité de leur gestion. Une telle situation caractérise des secteurs comme la boulangerie, la fabrication artisanale de mobilier en bois et le traitement des peaux.
3. *Dans un environnement qui se caractérise par la maturité des entreprises*, la technologie est généralement accessible à tous les concurrents. Les nouveaux pays industriels (Corée, Taiwan, etc.) ne sont pas désavantagés par rapport aux pays industriels. La taille minimum optimale nécessaire pour obtenir les coûts de production les plus bas a été atteinte par la plupart des entreprises exerçant leurs activités dans ce type de marché. Par conséquent, de nombreuses entreprises coexistent, et leurs marges sont faibles, voire négatives. La demande progresse lentement et beaucoup d'entreprises sous-utilisent leur capacité de production. Dans ce type de branches d'activité, les obstacles à la sortie du marché sont aussi très importants, car les coûts des investissements fixes sont très élevés et souvent irrécouvrables. (Cette situation caractérise les secteurs de la sidérurgie, du papier et de la construction navale.)
4. *Dans les environnements où le volume est la caractéristique principale*, les économies d'échelle sont importantes et les courbes d'apprentissage sont très accentuées; les derniers arrivants ont beaucoup de difficulté à les exploiter suffisamment vite pour rentabiliser leurs investissements considérables. Dans ce cas, la rentabilité dépend manifestement de la part de marché, et les grandes entreprises sont prédominantes. C'est une situation que l'on rencontre en particulier dans les secteurs des machines de bureau, du matériel informatique, du matériel de télécommunication et de la chimie lourde. Il s'agit de branches d'activité dans lesquelles la demande progresse rapidement à l'heure actuelle et où le niveau minimum de dépenses de R-D est élevé. Elles sont aussi tributaires, dans une large mesure, de marchés publics. La concentration et la coopération sont souvent des conditions nécessaires (mais pas suffisantes) pour conserver les parts de marché.

La matrice générale présentée dans la figure 1 montre bien que les impératifs auxquels les entreprises doivent pouvoir faire face grâce à leurs stratégies dépendent de leur environnement concurrentiel. Cependant, il va de soi que la matrice

ne doit pas être appliquée de façon purement mécanique. D'abord parce qu'à un moment donné, les aspects volume, spécialisation et même fragmentation peuvent coexister dans une même branche d'activité. Selon une étude réalisée par le Boston Consulting Group, 30 pour cent de l'industrie de la machine-outil se trouvent dans un environnement concurrentiel où le volume est la caractéristique principale, et la demande de cette catégorie de produits progresse de 8 pour cent par an. En revanche, 30 autres pour cent de cette branche se situent dans un environnement spécialisé, où la demande augmente de 1 pour cent par an.

Deuxièmement, au fil des ans, une activité donnée peut passer d'un type d'environnement structurel à un autre. Par exemple, on observe que certains produits qui relevaient jusqu'ici de branches d'activité caractérisées par leur volume deviennent progressivement différenciés, afin de satisfaire de nouvelles préférences et la spécificité de la demande (le matériel informatique, spécialement les PC et les composants personnalisés, par exemple).

2. Stratégies d'entreprise et restructuration

A l'intérieur des différents secteurs, certaines tendances générales caractérisent les stratégies d'entreprise. Trois aspects de ces tendances seront examinées ci-après :

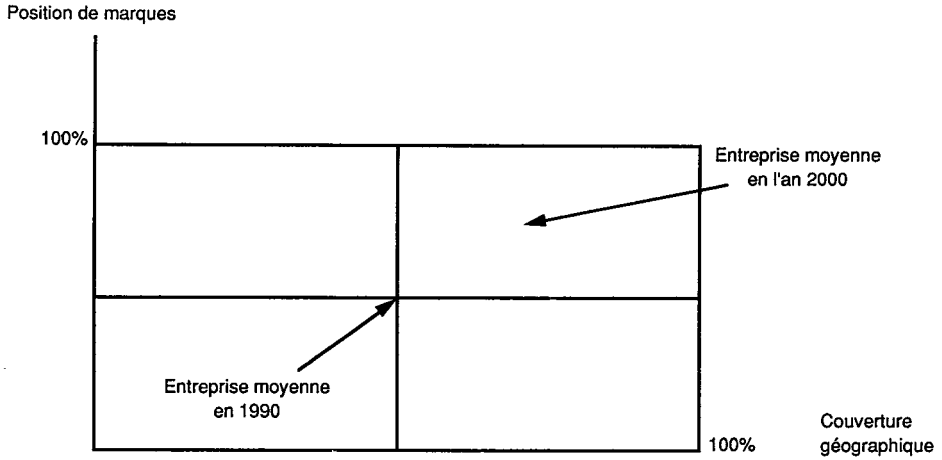
- une nouvelle combinaison gamme de produits/couverture géographique;
- le développement du rôle de la croissance externe, par le biais de la coopération, de fusions et d'acquisitions;
- l'importance croissante de la compétitivité technologique.

Depuis quelques années, beaucoup de grandes entreprises s'efforcent de consolider la **position de leurs marques** sur le marché et d'accroître leur **couverture géographique** (figure 2). Sur le plan de la production, la stratégie consiste à se concentrer sur les principales lignes de produits et à se retirer des autres activités.

Ce nouveau type de spécialisation est confirmé par les études PIMS concernant des entreprises européennes aussi bien qu'américaines. Ces études montrent que la rentabilité de l'activité principale de ces entreprises est, dans tous les cas, beaucoup plus grande que celle de leurs activités diversifiées (voir figure 3). Par exemple, dans l'agro-alimentaire, BSN a progressivement abandonné d'autres activités avant de prendre pied, en Italie et en Espagne, dans le secteur de l'eau minérale (où cette entreprise occupait déjà une position dominante en France). De même, Ferruzzi, premier producteur de sucre italien, a étendu son empire à d'autres pays (Allemagne, France et Royaume-Uni) et poursuit ce type de stratégie pour toutes les matières amylacées.

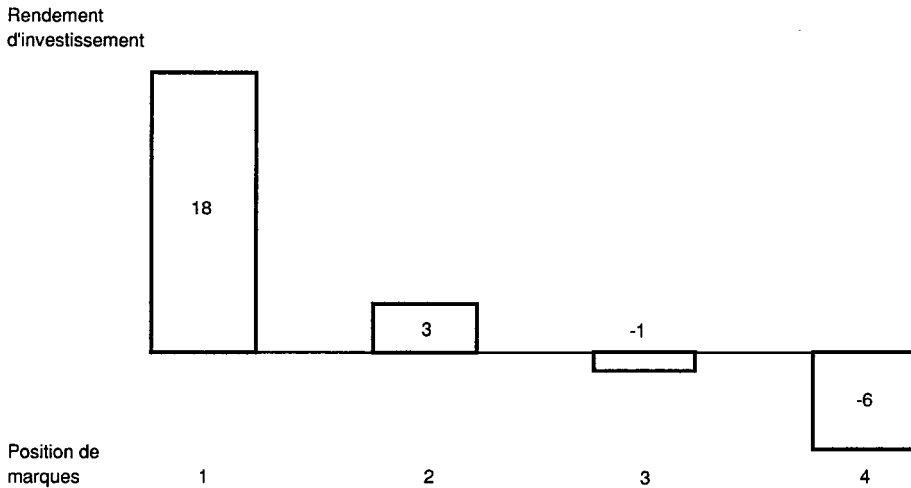
Les grandes entreprises cherchent à atteindre des dimensions mondiales. La convergence des modes de consommation et les progrès technologiques se conjuguent à une flexibilité et des économies accrues en matière de coûts de transport

Figure 2. Stratégies d'entreprises



Source: Groupe MAC (1988).

Figure 3. Rendement d'investissement pour les différentes positions de marques (Pourcentage)



Note: Plus le chiffre est élevé, plus les positions de marques et le degré de spécialisation sont faibles.
Source: PIMS Database, Strategic Planning Institute, Cambridge, Mass.

pour inciter les entreprises à adopter une stratégie mondiale. Dans bien des cas, les sociétés tendent à remplacer de multiples sites régionaux et nationaux par des structures de production et de vente centralisées, desservant un plus grand nombre de destinations. Ainsi, elles préfèrent se concentrer sur leurs meilleurs produits et accroître leur couverture géographique, plutôt que diversifier leur production dans une zone géographique limitée. Il peut en résulter des asymétries entre les grandes entreprises multinationales (mondiales ou multilocales) et les petites entreprises locales, qui doivent tenir compte, dans la même branche d'activité, des différents besoins locaux.

Par exemple, on peut considérer qu'étant donné cette tendance globale au regroupement et à la concentration des activités en des lieux relativement peu nombreux, les Economies Dynamiques d'Asie pourraient bénéficier de certains avantages comparatifs du fait qu'elles disposent de ressources abondantes et relativement peu coûteuses en personnel qualifié, et aussi parce que, dans toute une gamme de produits comme les composants électroniques, leurs marchés sont ceux qui se développent le plus rapidement. En revanche, dans l'industrie automobile – où les obstacles à l'entrée sont importants, les exportations sont essentielles pour exploiter les possibilités d'économies d'échelle, et où on s'attend à ce que la capacité de production mondiale devienne excédentaire dans les années 90 – des conflits d'intérêt pourraient bien apparaître entre les entreprises asiatiques et leurs partenaires étrangères (voir Lim et Fong, 1989). Par exemple, la vision optimiste selon laquelle la Corée pourrait devenir un important exportateur de véhicules est sujette à caution étant donné sa perte de compétitivité, l'étroitesse du marché national et le ralentissement de la demande sur ses principaux marchés d'exportation.

Les accords de coopération, les fusions et les acquisitions jouent un rôle croissant dans le processus de restructuration internationale.

Les accords inter-entreprises aident à combiner les compétences et les ressources de diverses entreprises de manière à permettre éventuellement une reconfiguration et une redéfinition des activités. C'est ainsi, par exemple, que les fabricants japonais de téléviseurs ont acquis la licence d'exploitation du procédé de télévision en couleur RCA, ce qui a constitué un point de départ important pour leurs propres innovations en matière de produits et de procédés. De même, le groupement qui a conduit à la création d'Airbus Industrie a permis à des entreprises nationales aux prises avec une vive concurrence d'acquies collectivement une envergure mondiale.

D'une manière plus générale, la coopération peut avoir pour avantage d'accélérer l'accès à de nouveaux marchés ou à de nouvelles gammes de produits et ce, à un moindre risque. D'un côté, l'avantage des premières entreprises arrivées dépendent de leur aptitude à déployer les ressources nécessaires et à accéder à de nouveaux marchés plus rapidement que leurs rivales; d'un autre côté, les actions collectives permettent de diluer les risques en répartissant les avantages et les coûts d'un projet entre plusieurs entreprises, et de partager les

risques afin de se lancer dans un plus grand nombre de voies et dans des projets (relativement) indépendants.

De plus, la mise en commun de diverses ressources complémentaires peut permettre d'obtenir des ressources financières à de meilleures conditions si les marchés de capitaux sont imparfaits, de répartir les coûts fixes de R-D, qui sont élevés et généralement irrécouvrables, et d'obtenir des effets de synergie en combinant les résultats des recherches, le savoir-faire technologique et commercial, etc.

Enfin, une multiplication des alliances stratégiques entre entreprises de différentes nationalités rend moins probable le protectionnisme sur les marchés extérieurs, étant donné le haut degré d'interdépendance qui résulte d'une telle collaboration. Une plus grande coopération internationale, à la fois Sud-Sud et Nord-Sud, s'impose pour faire face aux contraintes croissantes qui s'appliquent aux stratégies d'exportation compétitives. Un exemple en est donné par la position des NEI d'Asie dans l'industrie électronique : la coopération entre des entreprises locales, y compris des organismes publics, et des entreprises étrangères est de plus en plus courante, « chaque partenaire apportant des ressources différentes – la technologie dans le cas de l'entreprise étrangère qui est souvent une petite société nouvelle, et les ressources financières, la main-d'œuvre qualifiée et la formation des travailleurs dans le cas de l'entreprise locale, qui peut appartenir à l'Etat ou avoir accès à des ressources publiques » (Lim et Fong, 1989).

Les accords de coopération sont, cependant, souvent fragiles et instables ; lorsque diverses difficultés se présentent, ils peuvent rapidement aboutir à des ruptures, des rachats d'entreprises ou des fusions.

Au départ, le choix des partenaires et le partage équilibré des contributions respectives posent des problèmes importants. On peut craindre, en effet, que l'une des parties se trouve favorisée par la coopération technologique et devienne de ce fait un concurrent dangereux au stade de la commercialisation des produits. Ce type de situation se présentera, naturellement, plus souvent dans le cadre des accords horizontaux que dans celui des accords verticaux. Le compromis entre collaboration et indépendance se reflète dans la structure organisationnelle de l'accord, qui est souvent ambiguë et complexe et qui implique des coûts de transaction importants en termes de négociations.

Par la suite, l'application des accords de coopération qui ont été conclus et la répartition des avantages posent aussi des problèmes. Même avec de volumineux contrats qui contiennent des clauses traitant expressément les questions de confidentialité et de transmission de l'information, de licences d'exploitation de brevets, de marques commerciales et de droits d'auteur, le problème n'est pas entièrement résolu. C'est notamment le cas de la coopération dans le domaine de la R-D, étant donné que les résultats des recherches communes ne sont pas faciles à incorporer aux produits et que cette incorporation est plus ou moins rapide suivant les entreprises. En fait, comme on le constate dans l'industrie des semiconducteurs, il existe souvent un lien étroit entre l'efficacité de la recherche

fondamentale, le niveau des ressources consacrées à la R-D classique, et le niveau des ressources consacrées à la commercialisation et à la fabrication. Von Hippel (1982) et Flaherty (1980) ont mis en évidence les multiples interactions qui existent entre l'avantage technologique et le niveau des ressources commerciales classiques dans divers domaines. Il ressort de leurs analyses que l'exploitation intégrale des résultats des recherches conjointes exige très souvent une action concertée en matière de fabrication et de commercialisation des produits qui incorporent ces résultats. Pour pouvoir bénéficier des avantages découlant de l'initiative en matière de recherche, les entreprises doivent être capables de mettre rapidement de nouveaux produits et de nouvelles techniques sur les marchés qui offrent la plus grande rentabilité potentielle d'un point de vue stratégique. Par conséquent, si la coopération se limite à la R-D pure ou au « niveau préconcurrentiel », ce type d'accord n'aura guère de chance de voir le jour.

Les fusions et acquisitions sont aussi des moyens de restructuration importants, notamment dans les activités dont la caractéristique principale est le volume. Ce type d'opérations s'est multiplié en Europe : dans les télécommunications, DGE a racheté la branche européenne d'ITT pour 1.5 milliard de dollars et, dans le secteur de l'automobile, Volkswagen a acquis 75 pour cent de la société espagnole Seat, pour 700 million de dollars ; au Royaume-Uni, Thomson a racheté la branche électronique de loisirs d'EMI. Ces acquisitions, qui ont pris la forme de fusions d'actifs, ont eu lieu dans des secteurs où le volume de l'activité est considérable, où les économies d'échelle et les taux d'utilisation des capacités peuvent jouer un rôle important et où la séparation des marchés nationaux, fragmentés par des obstacles non tarifaires, est une source d'inefficacité.

Toutefois, de vives réserves s'imposent. Etant donné que les regroupements horizontaux se soldent souvent par des échecs et que les tentatives malheureuses de diversification des conglomérats sont encore plus fréquentes, il faut se méfier des regroupements fondés exclusivement sur des relations financières ou personnelles qui n'entraînent pas une véritable intégration se traduisant par une stratégie globale. Certaines fusions n'aboutissent qu'à des combinaisons sans cohérence interne et peuvent en fait être des tentatives désespérées de la part d'entreprises en difficulté qui sont incapables de réaliser de nouveaux investissements. Des études réalisées par des sociétés de conseil en gestion débouchent sur des conclusions similaires. Coley et Reinton (1988) ont examiné les cas d'entreprises des Etats-Unis et du Royaume-Uni figurant dans la liste des 250 sociétés de Fortune et dans celle des 500 sociétés du Financial Times et qui ont procédé à des acquisitions pour accéder à de nouveaux marchés. Ces auteurs concluent que 23 pour cent seulement des 116 entreprises examinées ont pu récupérer le coût de leur capital ou, mieux encore, les fonds investis au moment de l'acquisition. Il apparaît également que plus le degré de diversification est élevé, plus faible sont les chances de succès. S'agissant des regroupements horizontaux dans lesquels l'entreprise rachetée est de petite taille, cependant, le taux de réussite est d'environ 45 pour cent. Les échecs semblent principalement dus aux raisons suivantes : prix trop élevé de l'acquisition, surestimation du potentiel de l'entreprise rachetée

en termes de synergie et de position commerciale, et mauvaise gestion du processus d'intégration après l'acquisition.

S'agissant du comportement des actionnaires, il semble y avoir des différences très marquées entre les études prospectives des gains pouvant découler des fusions et les évaluations ultérieures des résultats effectifs. Dans son introduction à une série d'articles récemment consacrée aux « fusions », Mueller (1989) estime qu'avant de telles opérations, les cours des actions des entreprises acheteuses augmentent généralement plus que ceux des autres valeurs mobilières. Au moment de l'annonce de la fusion, ces cours restent pratiquement inchangés. Après coup, ils redescendent à un niveau inférieur à celui qu'ils atteignaient avant la fusion, et il arrive même qu'ils baissent par rapport à l'indice boursier. Cette évolution des cours après la fusion reflète la stabilité ou la dégradation des performances des entreprises rachetées en termes de rentabilité, de parts de marché ou de productivité. Ce schéma général semble être caractéristique des fusions qui ont eu lieu aux Etats-Unis depuis 60 ans au moins, et probablement au cours des cent dernières années. Il semble également caractéristique des fusions qui ont eu lieu en Europe et au Japon. Par conséquent, même si elles sont parfois utiles, les fusions sont loin d'être un remède universel pour améliorer la compétitivité.

La technologie est l'un des facteurs de la compétitivité industrielle qui jouera le plus dans les années 90, et ce aussi bien pour les secteurs à développement technologique rapide (notamment l'informatique, les télécommunications et la biotechnologie) que pour ceux arrivés à maturité (comme la construction navale, le textile, l'habillement, les produits alimentaires et le bâtiment).

C'est parce qu'elles contribuent dans une très large mesure à accroître le potentiel de productivité de *tous* les facteurs de production (capital, travail, matières premières, énergie, gestion des stocks, organisation et management, contrôle de la qualité et techniques de commercialisation) que les nouvelles technologies ont un rôle clef dans la compétitivité industrielle. C'est pourquoi il faudra aussi que toutes les branches d'activité, quels que soient les biens ou les services qu'elles produisent, sachant maîtriser les technologies de pointe.

De plus en plus, pour chaque branche d'activité, il s'établira une ligne de partage entre les entreprises qui tirent pleinement parti des nouvelles technologies et celles qui n'en sont pas capables. Dans ces conditions, on ne saurait envisager les enjeux des nouvelles technologies dans une optique étroitement sectorielle; le problème se pose en termes de compétitivité de l'ensemble de l'industrie, de capacité à exploiter de nouvelles opportunités.

Si l'on considère la technologie de la production, il suffit de prendre l'exemple bien connu de « l'usine du futur », c'est-à-dire une usine intégrant des machines-outils à commande numérique, des robots, des cellules flexibles et des réseaux et pratiquant la gestion, l'ingénierie et la conception assistées par ordinateur. De grandes entreprises de ce type existent déjà dans le secteur de l'ingénierie, de la construction électrique, de l'électronique et de l'informatique. Tandis que

les grandes entreprises ont une place éminente dans ce processus de développement, les petites entreprises, qui sont également concernées et doivent s'adapter, jouent un grand rôle dans cette transformation de l'industrie.

Au niveau de la technologie des produits, on peut mettre en lumière les enjeux stratégiques à travers l'exemple des semi-conducteurs. Dans ce secteur, les entreprises qui sont entrées sur le marché sont en mesure d'offrir des prix inférieurs à ceux de leurs concurrents, du fait de la conjonction de trois phénomènes : un niveau élevé de production, l'amélioration constante de la qualité et la baisse progressive des coûts. Les derniers entrants peuvent être pris au piège en se retrouvant plus haut sur la courbe d'expérience et doivent trouver un moyen de surmonter leur handicap. L'industrie des semi-conducteurs fournit par ailleurs toute une série d'autres secteurs qui doivent s'approvisionner auprès du primo-entrant. Mais étant donné que les clients locaux du primo-entrant peuvent généralement obtenir les nouveaux produits et bénéficier de prix plus avantageux plus facilement et plus tôt, les utilisateurs étrangers de semi-conducteurs sont en situation de désavantage concurrentiel.

Un exemple qui illustre bien la nature des mécanismes oligopolistiques qui interviennent dans les industries de haute technologie est la manière dont les entreprises japonaises ont pris le contrôle d'un des principaux types de circuits intégrés, à savoir les circuits de mémoires.

La première mémoire lancée au stade commercial avait une capacité de 1000 bits. Lorsqu'elle a été introduite en 1972, cette mémoire d'un kilobit, la DRAM 1k, coûtait environ 10 dollars. Au départ, la production annuelle était de 5 millions d'unités. Seuls les Américains savaient fabriquer les DRAM 1k. En 1975, leur production annuelle était passée à plus de 20 millions d'unités. Entretemps, la courbe d'expérience s'était aplatie, de sorte que le prix de la mémoire 1k était tombé à 3 dollars.

Les dix producteurs américains de semi-conducteurs commençaient à peine à gagner de l'argent sur les mémoires 1k qu'apparut sur le marché la génération suivante de mémoires 4k. Trois producteurs (General Electric, Corning et Westinghouse) manquèrent le coche et furent évincés ; trois nouveaux fabricants (Intel, Rockwell et Philips) parvinrent à se ménager une place sur le marché.

Les Japonais firent alors monter les enchères grâce à une stratégie de dernier arrivant. La mémoire 64k fut lancée en 1981, un an plus tôt que prévu. Sept producteurs japonais entrèrent alors en lice. Une nouvelle ère s'ouvrit avec la mémoire 256k en 1983, également un an plus tôt que prévu. Cette fois, pratiquement tous les fabricants étaient japonais.

Les Américains ne savaient pas à l'époque que les fabricants japonais de semi-conducteurs connaissaient de sérieux problèmes ; les Japonais avaient tellement investi que leurs capacités de production de DRAM 256k étaient supérieures de deux fois et demie à la demande mondiale. En 1985, les prix avaient chuté à moins d'un cent le kilobit. C'est alors que les responsables américains chargés des négociations commerciales commirent une grossière erreur tactique en propo-

sant aux producteurs japonais une entente en vertu de laquelle les prix des DRAM 256k japonaises seraient suffisamment élevés pour que cette production soit également rentable pour les Américains. Le prix des mémoires monta alors en flèche, de 3 à plus de 10 dollars. Grâce aux responsables américains chargés des négociations commerciales, l'industrie japonaise des composants micro-électroniques fut épargné et engrangea une véritable manne, qui lui permit de financer tous les investissements nécessaires pour lancer sur le marché les futures générations de DRAM. Aujourd'hui, il n'y a plus que deux fabricants américains de mémoires d'un mégabit (IBM fabrique ses propres mémoires d'un mégabit, mais n'en vend aucune). Les sociétés japonaises détiennent la quasi-totalité de ce secteur et contrôlent également les technologies mises en œuvre (The New Economist, 1989).

Une telle position dominante a de profondes conséquences pour les industries manufacturières et les services. Il ressort des statistiques disponibles que les Japonais utilisent davantage de circuits intégrés dans leurs produits que les Européens ou les Américains, et que les produits qui mettent en œuvre le plus de circuits intégrés (électronique grand public) sont essentiellement japonais. [Les produits faisant peu appel aux circuits intégrés (les matériels de communication) sont européens, les Etats-Unis s'intercalant avec les ordinateurs (Communautés européennes, 1990).]

Il est clair que la nouvelle dynamique de la technologie, de par ses effets cumulatifs, et la dimension mondiale des marchés contraignent les entreprises à élaborer des stratégies qui leur permettront de s'assurer l'accès aux innovations et de jouer un rôle majeur dans la compétition technologique.

Troisième aspect : les NEI les plus dynamiques sont à même, sous certaines conditions de mener avec succès une stratégie de rattrapage (voir Ernst et O'Connor, 1989) :

- Certains sous-traitants opérant dans les NEI et ayant investi massivement dans l'automatisation pourraient devenir hautement compétitifs pour l'assemblage de la dernière génération de produits, en particulier les circuits intégrés très miniaturisés (cas de la Corée), ou pour le développement d'un secteur de l'ingénierie de précision (cas de la Malaisie).
- Les NEI qui ont acquis suffisamment d'expérience dans la réalisation de logiciels pourraient être choisis pour la production de logiciels sous contrat (cas de Singapour et de Taiwan), l'expérience étant fondamentale du point de vue de la productivité.
- La stratégie de fourniture, sur un marché donné, de technologies complémentaires du produit de base, a également été adoptée par certains NEI dynamiques (cas de Taiwan et de Hong Kong pour les PC, le produit de base étant l'unité centrale, à laquelle vient s'ajouter une série de périphériques).

**Figure 4. Les dix premiers fabricants de circuits intégrés :
la nouvelle donne**

1972 1k DRAM	1975 4k DRAM	1978 16k DRAM	1981 64k DRAM	1984 256k DRAM	1987 1M DRAM
TI	TI	TI	Motorola	Hitachi	Toshiba
Motorola	Fairchild	Motorola	TI	NEC	Hitachi
Fairchild	National Semi	National Semi	NEC	Fujitsu	Mitsubishi
RCA	Intel	Intel	Hitachi	Toshiba	NEC
GE	Motorola	NEC	National Semi	ATT Tech	Oki
National Semi	Rockwell	Fairchild	Toshiba	Mitsubishi	Fujitsu
GI	GI	Hitachi	Intel	Oki	TI
Corning	RCA	Signetics	Philips	TCMC	Matsushita
Westinghouse	Signetics	Mostek	Fujitsu	TI	—
American Micro Devices	American Micro Devices	Toshiba	Fairchild	Intel	—

Sources : 1972-1987 – Daniel Okimoto, Stanford University;
1984-1987 – Dataquest Inc., San José, California.

Il faut néanmoins souligner que toutes ces options stratégiques posent certains problèmes et que l'action des pouvoirs publics peut avoir une incidence non négligeable.

3. Concurrence et stratégie des pouvoirs publics¹

Même si leur philosophie économique est différente, presque tous les pays industrialisés ou en voie d'industrialisation interviennent sous une forme ou une autre pour aider leurs industries à forte intensité technologique.

On distinguera deux sortes d'arguments en faveur d'une telle intervention.

Premièrement, on peut invoquer la longue liste de ce qu'on a coutume d'appeler les « carences » du marché : l'existence d'importantes externalités, les phénomènes d'indivisibilité résultant des économies d'échelle au niveau de la

production et de l'organisation et les conséquences de l'incertitude dans une économie où aucun marché intertemporel ou contingent potentiel n'existe, ce qui empêche des échanges mutuellement profitables entre les agents économiques. Dès lors, les pouvoirs publics peuvent favoriser des formes d'organisation qui internalisent les effets externes de certains choix technologiques importants et contribuer à la création de pôles de compétitivité; grâce à des concours financiers et des programmes publics ad hoc, ils devraient aider la R-D dans les industries de haute technologie (micro-ordinateurs, secteur aérospatial, biotechnologie) qui font face à des coûts d'investissements fixes et à des fonds perdus très lourds; ils pourraient par ailleurs assurer une socialisation minimale du risque pour les activités caractérisées par un très grand aléa et une information incomplète. La politique macro-économique ne suffit pas en elle-même pour régler ce genre de problèmes; elle peut même engendrer des effets pervers malgré son apparente « neutralité », dès lors que les disparités inter-sectorielles et intra-sectorielles sont marquées et que les divers types de carences du marché sont fonction des caractéristiques structurelles de chaque secteur. Les mesures macro-économiques, lorsqu'elles n'ont pas de base micro-économique, sont généralement incompatibles avec le processus d'ajustement qui se produit concrètement sur les marchés².

D'autres éléments vont au-delà des considérations liées aux carences de certains marchés. Ils concernent les stratégies qui orientent délibérément la transformation et la réorganisation industrielle de secteurs d'activité ou de l'ensemble de l'économie. En dépit du fait que la théorie traditionnelle des échanges internationaux se fonde sur le modèle concurrentiel en attribuant aux dotations en facteurs un caractère « naturel » et exogène, on peut faire valoir que dans de nombreux secteurs l'avantage comparatif tient à des éléments partiellement maîtrisables. En conséquence, les pouvoirs publics peuvent, par leur action, modifier au fil du temps le processus d'accumulation du capital matériel et humain, les investissements ainsi accumulés se répercutant à leur tour sur les dotations relatives en capital.

La politique industrielle japonaise est le meilleur exemple que l'on puisse choisir. Il y a plus de quinze ans, le Ministre Ojimi faisait à ce sujet la déclaration suivante :

Le MITI (Ministre du commerce extérieur et de l'industrie) a décidé de créer au Japon des industries qui exigent un emploi intensif de capitaux et de technologie et qui, par leur prix de revient relatif, semblaient fort peu appropriées au Japon. Il s'agit des industries comme la sidérurgie, le raffinage du pétrole, la pétrochimie, la construction automobile et aéronautique, tous les types d'équipements industriels et l'électronique, y compris les ordinateurs. D'un point de vue statique et à court terme, encourager ces industries semble aller à l'encontre du rationalisme économique. Mais à long terme, ces industries sont précisément celles pour lesquelles l'élasticité de la demande par rapport au revenu est très forte et où le progrès technologique et l'amélioration de la productivité du travail sont les plus rapides. Il était

évident que, sans ces industries, il serait difficile d'employer une population de 100 millions d'habitants et que des industries légères ne permettraient pas aux Japonais d'atteindre un niveau de vie comparable à celui de l'Europe et de l'Amérique... A en croire Napoléon et Clausewitz, la concentration de la puissance sur les principaux champs de bataille est le secret de la réussite en matière de stratégie ; heureusement, la chance et la sagesse nées du besoin nous ont permis de concentrer nos rares capitaux dans des industries stratégiques.

(OCDE, 1972, p. 149)

Même si l'on peut avancer que cette évolution a été implicitement très coûteuse pour les consommateurs japonais, la plupart conviennent que la politique industrielle du Japon, à base de consensus national et de concertation entre les entreprises et les pouvoirs publics, a contribué à l'amélioration du revenu réel du Japon.

Aujourd'hui, on dispose de plus en plus de modèles, faisant intervenir divers instruments d'action, pour analyser ce type de démarche stratégique. Une idée sous-tend tous ces modèles : dans le contexte dynamique de la concurrence imparfaite et des échanges internationaux, l'intervention des pouvoirs publics peut influencer les performances en agissant sur les résultats des équilibres des agents économiques privés dans le cadre de certaines règles du jeu, ou en modifiant les règles du jeu proprement dites.

Si, dans le domaine des mesures stratégiques et des mesures de rétorsion, les pouvoirs publics peuvent avoir plus de succès que les agents économiques privés, c'est grâce à leur plus grande crédibilité. De ce point de vue, les facteurs suivants entrent en jeu :

- le pouvoir légal de contrainte, que les agents économiques privés ne possèdent pas (tel que l'instauration d'un droit de douane ou d'un quota) ;
- le pouvoir d'engager des ressources très importantes et de subir des pertes financières considérables, même sur longue période, sans crainte de faillite ;
- l'inertie et l'irréversibilité dont sont empreintes les politiques adoptées ;
- la possibilité de recourir à un grand nombre d'instruments non économiques pour exercer des pressions sur ses partenaires commerciaux, éviter les mesures de rétorsion et asseoir une réputation de respect des engagements pris.

Le fait que les pouvoirs publics puissent mettre en œuvre des stratégies modifiant les équilibres ou permettant de choisir un certain type d'équilibre ne signifie aucunement que le résultat obtenu sera économiquement souhaitable. Au moins trois situations sont possibles. Premièrement, la stratégie des pouvoirs publics peut être le reflet des intérêts de groupes de pression recherchant une redistribution des revenus en leur faveur, au détriment du bien-être de l'ensemble de la population. L'exemple classique qui illustre le mieux ce problème est celui

des obstacles tarifaires : les gains se concentrent sur un nombre limité d'agents économiques qui en tirent individuellement un grand avantage alors que les pertes sont réparties sur un grand nombre d'agents dispersés qui y perdent peu individuellement. La seconde situation est celle où un pays parvient, grâce à l'action de ses entreprises, à améliorer son bien-être collectif, mais aux dépens du bien-être d'autres pays. Enfin, dans certains cas, une action stratégique peut accroître simultanément le bien-être national et mondial.

L'action menée par les pouvoirs publics pour développer l'industrie électronique à Taiwan offre un bon exemple récent de politique industrielle couronnée de succès. Selon Chou, les pouvoirs publics avaient encouragé une structure de marché dichotomique : d'une part, ils ont favorisé l'exportation par voie d'allègements fiscaux, de prêts bonifiés et de subventions, au bénéfice d'un petit nombre de secteurs en situation d'avantage comparatif dans les échanges internationaux ; d'autre part, ils ont protégé certaines activités à forte intensité capitaliste ne jouissant pas d'un avantage comparatif (chimie, matériel de transport), au moyen de réglementations et de droits de douane élevés. La structure de l'industrie de Taiwan repose donc sur deux types de production : « les industries essentiellement axées sur l'exportation font appel à une main-d'œuvre nombreuse et à des technologies de production simples ; elles se composent de petites producteurs, ont mis en place des sociétés de négoce et sont généralement compétitives. Par contre, les industries tournées vers le marché intérieur ont une forte intensité capitaliste et recourent à des technologies de production sophistiquées ; elles se composent de gros producteurs, se caractérisent par une différenciation poussée des produits et ont tendance à être monopolisées » (1985, p. 5).

Cette stratégie à dominante exportatrice de « subventionnement de l'exportation par le marché intérieur » a été largement abandonnée ces dernières années : les investissements étrangers destinés au marché intérieur ont été encouragés, ce qui a stimulé la concurrence sur le marché intérieur et amélioré la compétitivité extérieure « naturelle ». Dans ce nouveau contexte, l'industrie électronique de Taiwan joue un rôle de premier plan de deux points de vue : d'une part, un grand nombre d'entreprises locales du secteur de l'électronique importent et distribuent des produits étrangers de haute technologie ; d'autre part, les entreprises de Taiwan s'internationalisent au niveau de la conception des produits, de la production et de la commercialisation. Le succès de l'industrie électronique de Taiwan tient à toute une série de facteurs. On s'accorde cependant à reconnaître que les pouvoirs publics ont eu une part essentielle dans ce succès grâce aux formations d'ingénieur qu'ils ont mises en place, à des concours en fonds propres, à des prêts, à des aides financières et des services d'assistance en faveur de la recherche ainsi qu'à la création d'un parc scientifique (voir Lim et Fong, 1989). L'Organisme de recherche et de services pour l'électronique, qui met au point les technologies et les diffuse auprès des entreprises privées, auxquelles il fournit également une assistance technique, a joué un rôle particulièrement important. De telles mesures n'ont rien à voir avec les politiques axées sur les secteurs prometteurs, mais tentent plutôt d'apporter un soutien stratégique en offrant de meil-

leures sources d'information et en réduisant les incertitudes, en facilitant les réorganisations et la formation professionnelle et en encourageant la bonne entente entre les entreprises, les syndicats et le gouvernement.

L'exemple de l'industrie européenne des semi-conducteurs fait bien apparaître, en revanche, les interactions complexes entre les stratégies des entreprises et la politique industrielle. On sait que dans ce secteur l'Europe accuse un retard sur ses concurrents internationaux, surtout pour les circuits intégrés (OCDE, 1985). Ce retard est dû à trois facteurs.

Le premier est la présence ancienne en Europe de filiales américaines dont les sociétés mères ont pu se développer grâce à la dimension de leur marché intérieur et à une forte demande de source publique pour la mise au point d'équipements militaires nouveaux et sophistiqués (ce qui constitue une forme de politique industrielle). Grâce à ce marché, la production de la plupart des nouveaux dispositifs à semi-conducteurs a pu se développer avec plusieurs années d'avance sur l'Europe et le Japon. Lorsque la demande est devenue suffisante en Europe pour alimenter la production locale, les nouveaux producteurs européens se trouvaient déjà en situation de désavantage comparatif par rapport aux filiales américaines, qui bénéficiaient d'accords de licence et d'assistance technique avec leur société mère. On notera également que les filiales étrangères qui ont diffusé les nouvelles technologies en Europe n'étaient pas d'anciennes sociétés, comme ITT, mais de nouvelles créées essentiellement durant les années 60. Tilton constate à ce propos :

Ces entreprises parviennent à contourner les barrières à l'entrée qui bloquent les nouvelles entreprises locales, parce que leurs sociétés mères les font largement bénéficier du savoir-faire découlant de leur expérience passée en matière de production, leur assurent le concours de spécialistes de très haut niveau et, si nécessaire, leur procurent des capitaux à risques.

(1972, p. 165)

Une série d'autres éléments constituaient un atout supplémentaire pour les entreprises qui se sont lancées les premières dans les semi-conducteurs. Alors que les découvertes de base se sont diffusées rapidement, les technologies de développement des produits et de production ont connu une diffusion plus lente. Dans ces conditions, l'acquisition d'un brevet ou d'une licence ne permet pas en fait de tirer parti de l'avantage essentiel que représentent les progrès « désincorporés » du savoir technique. Par ailleurs, la relation client/fournisseur intervient pour beaucoup dans les nouveaux procédés de production de sous-ensembles électroniques et à semi-conducteurs; une étroite collaboration doit aussi s'établir avec le client après le lancement du produit. Aussi les liens entre les filiales américaines et leurs acheteurs ont-ils sans doute fortement joué dans les barrières à l'entrée découlant de la différenciation des produits. De plus, il faut disposer dans le secteur des semi-conducteurs d'équipements très spécialisés et de compétences spécifiques dans le domaine de la production et de la commercialisation. Un certain temps s'écoule avant que les nouveaux entrants n'acquière ces

moyens, ce qui suggère que a) les entreprises qui mettent en œuvre des équipements de production de semi-conducteurs pour fabriquer des semi-conducteurs destinés à une utilisation finale devront surmonter de nombreux obstacles avant de pouvoir devenir elles-mêmes fabricants d'équipements de production de semi-conducteurs – obstacles qui tiennent à l'extrême spécificité du savoir-faire, aux modes d'organisation et aux infrastructures de production; et que b) les entreprises en place jouissent d'un grand avantage d'antériorité, car en commercialisant un produit vedette dont les coûts sont largement amortis elles peuvent compléter et étoffer leur gamme de produits (Coughlan et Flaherty, 1983).

La nature même de la politique suivie en Europe dans le secteur des semi-conducteurs est à l'origine d'une série d'autres problèmes. Dans chaque pays, les marchés publics de R-D et de production ont été rarement attribués aux nouveaux venus sur le marché des semi-conducteurs; en effet, on a préféré concentrer l'aide sur les quelques grandes entreprises sélectionnées comme champions nationaux et devant offrir une solution de rechange viable face aux filiales américaines. Du fait de cette politique de passation des marchés publics, qui a renforcé dans ces pays les barrières à l'entrée, il a été difficile à de nouveaux entrants d'innover dans l'application de la nouvelle technologie des semi-conducteurs. En fait, les nouveaux entrants européens ont été peu nombreux (surtout si l'on compare avec la multiplicité de nouveaux entrants aux Etats-Unis). Qui plus est, chaque pays européen a mis en avant son propre champion national, ce qui a empêché une véritable spécialisation au niveau européen. Les sociétés américaines et japonaises ont pu conclure tout un ensemble d'accords bilatéraux avec les entreprises de chaque pays européen, de sorte qu'il n'y a pas eu de concurrence sérieuse de la part des Européens et que, pour une large part, l'industrie européenne s'est trouvée confinée à un rôle de licencié et de sous-traitant appliquant les technologies américaines et japonaises.

Tous ces éléments ont rendu indispensable une politique européenne concertée qui puisse européeniser des stratégies industrielles conçues dans une optique nationale, rapprocher les divers champions nationaux et développer un grand marché intérieur européen pour les applications industrielles³.

Une dernière observation essentielle nous servira de conclusion.

Avoir conscience que, dans le monde des échanges internationaux tel qu'il est, l'interdépendance des Etats, de plus en plus étroite, amplifie les enjeux stratégiques, ne signifie pas pour autant qu'une politique commerciale plus « active » s'impose. C'est un autre message que nous voulons faire passer, à savoir que le rôle des institutions et des mesures à mettre en œuvre est radicalement différent selon que les échanges internationaux interviennent dans un contexte de marchés concurrentiels ou dans un contexte de concurrence imparfaite. Dans le premier cas, une action unilatérale de source privée est généralement à même de remédier aux inefficiences. Dans le deuxième cas, il faut souvent recourir à des règles et à une coordination qui soient crédibles. Il est alors possible d'en revenir, en les renforçant le cas échéant, aux préceptes classiques du libre-échange. Mais ce retour aux sources ne se fonde plus exclusivement sur le résultat auquel aboutit

ipso facto la « main invisible », à savoir que la poursuite des intérêts de chacun coïncide avec l'optimum social. Il va de pair avec la nécessaire définition de règles du jeu internationales – ou mieux, supranationales – qui permettent d'éviter un processus par lequel des stratégies et contre-stratégies unilatérales entre les blocs commerciaux conduisent à des politiques industrielles ruineuses, à des guerres commerciales dévastatrices et à des résultats économiques sous-optimaux. Dans le domaine de la science et de la technologie, il importe tout particulièrement d'identifier, au niveau international, les stratégies possibles de coopération, les sources potentielles de conflit et les conditions que doit remplir tout futur système d'alerte et de surveillance. Une initiative de l'OCDE sur ce thème pourrait être très utile.

Notes

1. Cette section s'inspire largement de Jacquemin, 1987 et 1989.
2. Il faut également souligner que les économistes mettent de plus en plus en doute les possibilités de succès des pouvoirs publics là où le marché a échoué. Les « carences des pouvoirs publics » peuvent jouer tout autant que les « carences du marché ».
3. D'après Hobday (1989), il y a tout lieu de penser que l'Europe va commencer à rattraper son retard technologique : accord stratégique entre les quatre plus grands producteurs européens, leur permettant de rationaliser leurs activités de R&D; coopération dans l'utilisation la technologie de fabrication de pointe; meilleure performance sur les marchés de TI; rôle croissant des nouvelles entreprises qui démarrent.

Bibliographie

- BUIGES, P. et A. JACQUEMIN (1989), « Strategies of Firms and Structural Environments in the Large Internal Market », *Journal of Common Market Studies*, n° 1, septembre.
- BOSTON CONSULTING GROUP (1985), *Strategic Study of the Machine Tool Industry*, Commission des Communautés européennes, Bruxelles.
- CHOU, T. (1985), *Industrial organization in the process of economic development : The case of Taiwan*, CIACO, Louvain-La-Neuve.
- COLEY, S. et S. REINTON (1988), « The Hunt of Value », *The McKinsey Quarterly*, printemps.
- COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES (1990), « Conséquences industrielles de stratégies ciblées », document de travail, janvier.
- COUGHLAN, A. et M. FLAHERTY (1983), « Measuring the International Marketing Productivity of US Semiconductor Companies », in D. Gautchi (ed), *Production and Efficiency in Distribution*, Elsevier.
- ERNST, D. et D. O'CONNOR (1989), *Technologie et compétition mondiale. Un défi pour les nouvelles économies industrialisées*, Etudes du Centre de Développement, OCDE, Paris.
- FLAHERTY, M.T. (1980), « Business and Technology History of Silicon Wafers for Integrated Circuits », mimeo.
- GROUPE MAC (1988), *The Costs of Non-Europe in the Foodstuffs Industry*, vol. 12, Part B, Commission des Communautés européennes, Bruxelles.
- HOBDAV, M. (1989), « The European Semiconductor Industry : Resurgence and Rationalisation », *Journal of Common Market Studies*, n° 2, décembre.
- JACQUEMIN, A. (1987), *The New Industrial Organization*, Oxford University Press et MIT Press.
- JACQUEMIN, A. (1989), « International and Multinational Strategic Behaviour », *Kyklos*, n° 4.
- LIM, L. et P.E. FONG (1989), *Foreign Investment and Industrial restructuring : The experience of Malaysia, Singapore, Taiwan and Thailand*, mimeo.
- MUELLER, D. (1989), « Mergers, Causes, Effects and Policies », *International Journal of Industrial Organization*, n° 7.
- OCDE (1972), *La politique industrielle du Japon*, Paris.
- OCDE (1985), *L'industrie des semi-conducteurs*, Paris.
- PORTER, M. (1985), *Competitive Advantage*, Free Press.

THE NEW ECONOMIST (1989), « A Survey of Japanese technology », 2 décembre.

TILTON, J. (1972), *The International Diffusion of Technology : The Case of Semiconductors*, Brookings Institution.

VON HIPPEL, E. (1982), « Appropriability of Innovation Benefits as a Predictor of the Source of Innovation, *Research Policy*, n° 2, avril.

Services, économies en expansion et marchés mondiaux

par

Phedon Nicolaidis

Chercheur, The Royal Institute of International Affairs, Londres

1. Introduction

Dans les années 60 et 70, la plupart des pays en développement menaient des politiques visant à promouvoir leur industrialisation. Les services étaient relativement négligés. Le sentiment général était que les services ne pouvaient pas contribuer à la croissance de la productivité ni accroître les recettes en devises. Ce n'est que récemment que l'on a reconnu que ce point de vue était erroné.

Même si les services n'entrent pas directement dans les échanges internationaux, ils peuvent contribuer indirectement à l'amélioration de la performance commerciale d'un pays. Comment les économies nationales et leur potentiel commercial peuvent-ils se développer si le secteur des services – qui dans la plupart des pays représente au moins la moitié de la capacité de production – est négligé? Le tableau 1 montre quelle est la part des services dans le PIB d'un certain nombre de pays. Il indique également l'évolution (le plus souvent positive) de cette part au cours des vingt dernières années. Dans beaucoup de pays, les services représentent plus de la moitié du PIB et de l'emploi total (voir tableau 2). Dans les pays de l'OCDE, entre 1960 et 1984, pour un emploi créé dans le secteur manufacturier, deux emplois ont été créés dans des secteurs de services.

En revanche, les services occupent une place beaucoup moins importante dans le secteur extérieur de l'économie. Les services commerciaux, qui ne comprennent pas les revenus des investissements ni les envois de fonds des travailleurs émigrés, représentent environ 20 pour cent des exportations mondiales totales de biens et de services. Si l'on y ajoute les revenus des investissements et les envois de fonds des travailleurs émigrés, la part des invisibles atteint 30 pour cent des exportations mondiales totales. Ces pourcentages sont restés stables au cours des 20 dernières années (voir tableau 3). La part relativement limitée des

services dans les échanges s'explique en partie par le fait qu'ils sont souvent difficilement exportables. Beaucoup de services ne peuvent être fournis que dans le cadre de contacts personnels entre fournisseurs et consommateurs. Il n'est donc pas étonnant que, comme le montre le tableau 4, la plupart des investissements directs réalisés par les principaux pays investisseurs concernent les services.

Ces statistiques soulèvent plusieurs questions. Les services occupent-ils une place de plus en plus importante dans l'économie? Quelles en sont les conséquences pour le développement économique et l'expansion des échanges? Quelle influence les services ont-ils sur la performance commerciale? Quelle est la relation entre les échanges et les investissements dans une économie mondiale de plus en plus intégrée?

Les réponses proposées dans le présent document soulignent l'importance des services et la contribution positive qu'ils peuvent apporter à l'amélioration de l'efficacité économique et à la réduction du coût des transactions internationales. Ces réponses peuvent être résumées sous la forme de deux propositions générales. Premièrement, bien que les services et les biens soient manifestement différents, il existe une relation étroite entre les facteurs qui contribuent à la compétitivité de l'activité manufacturière et ceux qui contribuent à la compétitivité de la fourniture de services. Deuxièmement, il existe un lien étroit entre les échanges et les investissements directs étrangers dans le domaine des services et entre les échanges de biens et les échanges de services. Par conséquent, l'idée qui est développée ici est la suivante : un cadre d'analyse commun et unifié doit permettre de mieux comprendre les questions qui se rapportent tant aux biens qu'aux services. On s'efforcera dans la section qui suit de donner des services une définition mettant en relief les analogies importantes qui existent entre les biens et les services.

2. Que sont les services ?

Dans les systèmes de comptabilité nationale, les services sont traditionnellement classés dans le secteur « tertiaire » ou « résiduel ». On les distingue donc du secteur primaire, ou agricole, et du secteur secondaire, ou industriel. Le terme « résiduel » prouve que jusqu'à une période récente, on considérait que les services étaient moins importants que les deux autres secteurs.

Cette classification des services recouvre une vaste gamme d'activités, telles que le commerce de détail, les transports, le tourisme, les activités financières, les loisirs, l'éducation, la publicité, les soins de santé, etc. On ne voit pas toujours immédiatement ce que ces diverses activités ont en commun. Une définition qui est souvent utilisée souligne les différences physiques qui existent entre les services (actes immatériels, invisibles et ponctuels) et les biens (matériels, visibles et permanents ou stockables).

Une telle définition pose plusieurs problèmes. Premièrement, certains biens ne sont ni matériels ni visibles (les données électroniques, par exemple, bien qu'elles puissent être stockées). Deuxièmement, la définition n'établit pas de distinction entre l'effet d'un service et son « processus de production ». La prestation d'un service peut être visible (une pièce de théâtre, par exemple), mais ses effets peuvent être fugitifs. Troisièmement, une définition qui met l'accent sur les différences physiques n'apporte pas nécessairement d'éclaircissement sur les aspects des services qui ont une importance économique ou qui pourraient nous aider à comprendre comment ils sont produits et échangés.

Une meilleure définition, qui s'appuie également sur certaines caractéristiques économiques, a été proposée par Hill (1977, page 317). « Un bien peut être défini comme un objet physique appropriable et donc transférable entre des unités économiques. Un service peut être défini comme une modification de l'état d'une personne ou d'un bien appartenant à une unité économique, résultant de l'activité d'une autre unité économique... Le fait que les services ne puissent pas être stockés est une impossibilité non pas physique, mais logique ». Hill considère que les services ont deux aspects importants : ils ne sont pas transférables et la prestation d'un service suppose qu'une personne agisse pour le compte d'une autre. Néanmoins, un service n'implique pas nécessairement un changement d'état. Ce point sera étudié de façon plus approfondie ci-après.

Hirsch (1989) accorde lui aussi de l'importance à l'interaction nécessaire entre fournisseurs et consommateurs ou clients. Il observe à juste titre que la prestation d'un service n'est possible que lorsqu'il existe une forme ou une autre d'interaction, personnelle ou impersonnelle (par correspondance, par exemple) qu'il désigne sous le nom de « facteur de simultanéité ». En conséquence, il définit un service comme « une transaction ayant un facteur de simultanéité positif » (page 58). En revanche, « les biens se caractérisent par un facteur de simultanéité nul » (page 59). Cette définition permet à Hirsch d'examiner de quelle manière le facteur de simultanéité introduit des retards dans les échanges de services. Il avance aussi l'idée que les services qui entrent dans les échanges internationaux ont un facteur de simultanéité relativement plus faible que les services qui ne font pas l'objet d'échanges.

Bien que l'approche adoptée par Hirsch nous permette de mieux comprendre les facteurs qui influent sur les échanges de services, elle n'est pas parfaitement satisfaisante. En effet, alors que pour les services, il se place au stade de la transaction ou de la prestation, il ne fait pas de même pour les biens. Un bien n'est caractérisé par un facteur de simultanéité égal à zéro que si son producteur l'abandonne à un endroit où quelqu'un d'autre pourra le trouver et l'utiliser. La *production* d'un bien peut donc avoir un facteur de simultanéité égal à zéro, mais la *transaction* qui le concerne a forcément un facteur positif. Par conséquent, la question est de savoir si la production d'un service et la transaction à laquelle il donne lieu peuvent être distinguées l'une de l'autre.

Il est vrai que, de par ses caractéristiques physiques, un bien peut exister indépendamment de son fournisseur ou de son consommateur. Il n'en va pas de

même pour les services, qui ne peuvent exister indépendamment de leurs prestataires. S'ils le pouvaient, les droits de propriété qui y sont attachés pourraient être transférés d'une unité économique à une autre. Pour ces raisons, Nicolaides (1989) propose une autre définition qui tient compte aussi bien des particularités physiques des services que des caractéristiques des transactions auxquelles ils donnent lieu. Un service est une transaction qui ne se limite pas simplement au transfert de droits de propriété sur un objet (matériel ou immatériel). Il implique également l'exécution d'une série de tâches par le prestataire, au profit du consommateur. Dans la mesure où ces tâches peuvent nécessiter des contacts entre le prestataire et le client, le stade de la production d'un service et le stade de la transaction ne peuvent être distingués l'un de l'autre. Ainsi qu'on le verra plus loin, cette constatation a des incidences importantes sur la nature des échanges de services.

La définition proposée fait apparaître certaines similitudes intéressantes entre les biens et les services. Beaucoup de biens sont produits et fournis dans le cadre de transactions assimilables à des services dans lesquelles le client spécifie ses besoins au fabricant. Les transactions sur biens impliquent donc également la simultanéité. Si certains services sont moins facilement échangeables ou ne sont pas du tout, ce n'est pas à cause du facteur de simultanéité en soi, mais parce que la prestation de ces services ne peut pas avoir lieu sans contact physique. Ou bien le client n'est pas en mesure de spécifier les tâches dont il a besoin de telle manière que le prestataire puisse les accomplir de façon indépendante (étude d'un site pour un nouveau bâtiment, par exemple), ou bien les tâches ne peuvent être accomplies en l'absence du client (examen médical, par exemple). De même, les produits réalisés à la demande (certains ordinateurs centraux spéciaux, par exemple) sont moins facilement échangeables que d'autres car leur production et la transaction à laquelle ils donnent lieu comportent une part importante de services.

3. Le rôle économique des services

La définition d'un service comme l'exécution d'une série de tâches par une personne pour le compte d'une autre recouvre une très vaste gamme d'activités allant d'opérations très rudimentaires (collecte des ordures, par exemple) à des opérations très complexes (chirurgie du cerveau, par exemple). Cependant, jusqu'à une période assez récente, les services étaient considérés comme des activités « improductives » (voir Feketekuty, 1988, pour une analyse historique des attitudes négatives à l'égard des services). L'idée suivant laquelle les services ne contribuent pas à la croissance économique, avancée par Adam Smith, a refait surface dans les années 60 et 70, parce qu'on craignait alors que l'expansion du secteur des services et la contraction des activités manufacturières traditionnelles dans les pays industriels avancés aient pour effet de retarder le progrès technolo-

gique (voir, par exemple, Kaldor, 1966). On pensait alors que l'activité industrielle était synonyme de capacité technologique.

Ces craintes n'étaient pas fondées. En effet, tout processus industriel comporte une part de services. Les activités comme la recherche-développement, la commercialisation des innovations techniques et la mise sur le marché de produits très élaborés sont toutes des activités de service. Plus important encore, une activité économique *organisée* serait impossible sans les services, car ceux-ci sont indispensables à deux des fonctions les plus fondamentales de tout système économique – la production et la vente ou distribution de biens matériels ou immatériels (information). Etant donné que les services concernent des transactions, il n'est pas étonnant qu'ils servent de fondation à l'établissement de marchés nationaux et mondiaux.

Un processus de production comprend une série d'activités consistant à mélanger, à manipuler, à combiner ou à transformer des facteurs de production pour obtenir un produit donné ou un ensemble de produits. Les services constituent les liens permettant d'assurer la continuité entre les différents stades de la production, dans un cadre discipliné et orienté. Plus le processus de production est complexe, plus les différents stades sont nombreux, et plus des services de contrôle, de supervision, de gestion, d'information et d'autres services sont nécessaires. En l'absence de services, la complexité de la production et la spécialisation risquent d'aboutir au chaos. Jones et Kierzkowski (1988) analysent de façon approfondie la fonction des services en tant que liens entre les divers stades de production.

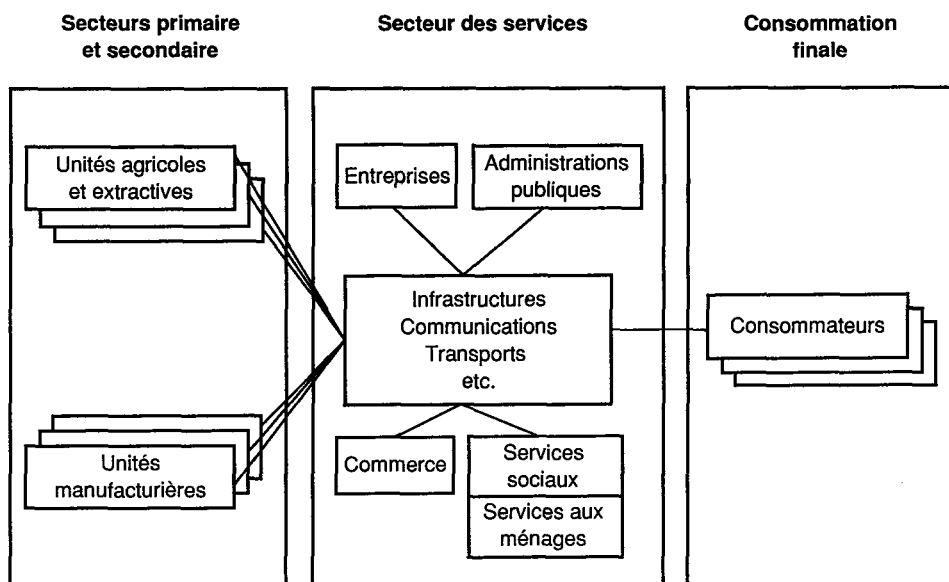
Une autre fonction des services est d'assurer la liaison entre les diverses unités économiques qui composent la société. Les biens ne peuvent être mis à la disposition de leurs consommateurs ou utilisateurs finals que grâce à des services. De ce point de vue, les services assurent une complémentarité entre les producteurs et les consommateurs. En termes plus généraux, les services permettent de faire coïncider la demande et l'offre dans toute activité économique dont le marché est organisé. Ils donnent également naissance à des marchés qui n'existaient pas auparavant. Des services « intermédiaires » créent un marché dans les cas où les différentes unités économiques considèrent qu'il n'est pas efficient de traiter directement les unes avec les autres. Par exemple, on peut faire passer une annonce dans un journal local pour vendre une voiture d'occasion, mais il ne viendrait à l'idée de personne de procéder de la même manière pour vendre ou acheter des risques d'assurance. Non seulement les services intermédiaires font coïncider les besoins et les impératifs de différentes unités économiques, mais ils permettent aussi de diversifier la clientèle de manière à faire partager plus largement les risques que comportent diverses transactions.

La liaison est également assurée par les services de « réseaux ». Ces services permettent une « connexion » entre particuliers et entreprises d'un même pays ou de différents pays. Leur rôle essentiel est d'abaisser les barrières physiques qui cloisonnent les marchés.

Enfin, l'un des rôles importants des services est de créer des biens immatériels, dont l'exemple le plus notable est l'information. La fonction des services « professionnels » (services juridiques, médicaux, de comptabilité et d'ingénierie, par exemple), est soit de transférer des informations du fournisseur au client, soit de créer des informations qui n'existaient pas auparavant. Etant donné que les services sont des tâches accomplies par des personnes et que les nouvelles informations et connaissances dépendent également de l'action préalable d'une personne, il n'est pas exagéré de considérer que les services sont au cœur de l'innovation technologique et industrielle.

En résumé, les services favorisent la croissance économique (a) en fournissant des qualifications et des compétences qui n'existaient pas auparavant, (b) en assurant la continuité entre des processus de production distincts et (c) en faisant coïncider les besoins des unités économiques. Le rôle de liaison des services est illustré de façon schématique dans la figure 1. Dans une économie donnée, toute entreprise (qu'elle soit agricole, industrielle ou autre) doit avoir recours à des services pour atteindre ses clients et pour obtenir des débouchés pour ses produits. Les services permettent aussi la création de marchés mondiaux intégrant les économies nationales (voir ci-dessous).

Figure 1. Le rôle des services



Source: D'après Riddle (1986).

4. Le développement des services

Les statistiques de la production et de l'emploi (tableaux 1 et 2) révèlent que les services se développent dans presque tous les pays industriels et dans la plupart des pays en développement. On observe toutefois des différences dans la composition des secteurs de services suivant les pays. Par exemple, Stern et Hoekman (1988) ont constaté qu'aux Etats-Unis et au Japon, les services financiers, les services aux entreprises et les services publics se sont développés aux dépens des services personnels et des services de distribution.

Pourquoi, dans des économies se situant à des niveaux de développement différents, les taux de croissance des secteurs de services sont-ils comparables? Une raison qui pourrait être envisageable mais ne semble toutefois pas très valable serait que l'expansion observée n'est qu'une illusion statistique. Etant donné que beaucoup de services sont difficiles à mesurer ou font l'objet de déclarations partielles, les statistiques sont affectées de marges d'erreurs et de biais importants. Par exemple, les transactions qui interviennent dans l'« économie souterraine » relèvent vraisemblablement le plus souvent de secteurs de service. Les services produits à l'intérieur des entreprises (« internes ») ne sont généralement pas comptabilisés indépendamment des autres activités et productions des entreprises. Si, pour une raison ou pour une autre, ces services viennent à être « externalisés » (achetés à d'autres entreprises), les statistiques feront apparaître, de façon erronée, une augmentation soudaine de la production des secteurs de service.

De fait, on a observé ces dernières années une nette tendance à externaliser davantage des services qui étaient précédemment « internes ». Ce phénomène, qui amplifie l'expansion nette des services, a certainement une cause. On pourrait sans doute mieux comprendre les facteurs qui contribuent au développement des services en s'interrogeant sur les raisons qui motivent le recours à des tiers pour certains services.

Les explications de ce phénomène s'appuient sur trois principaux facteurs : augmentation du revenu disponible, réforme des politiques et progrès technologique. A mesure que les pays s'enrichissent, les particuliers et les entreprises peuvent acheter davantage de produits et de services. Le développement des services d'assurance illustre bien ce phénomène. On observe en effet que dans les pays industriels, les primes d'assurance représentent environ 5 pour cent du PIB, contre 1.5 pour cent seulement dans les pays en développement. L'augmentation de la demande permet aux prestataires de réaliser des économies d'échelle et d'offrir davantage de services à des prix plus bas. Il devient dès lors moins rentable pour les entreprises de continuer à produire leurs propres services, puisqu'elles peuvent se les procurer à un moindre coût auprès de sources extérieures. A mesure que les marchés se développent, une plus grande spécialisation devient possible, si bien que les prestataires extérieurs vont sans doute aussi pouvoir offrir des services de meilleure qualité.

L'évolution des politiques et de la réglementation en vigueur peut aussi entraîner un phénomène d'externalisation, de trois manières au moins. Premièrement, la libéralisation des échanges favorise la spécialisation entre les pays ainsi que les économies d'échelle à un niveau international (apparition de marchés financiers mondiaux au cours des années 80, par exemple). Deuxièmement, la libéralisation des échanges et la déréglementation accroissent la concurrence aux niveaux national et international (ainsi que l'on a pu le voir avec les transports aériens aux Etats-Unis et les télécommunications au Royaume-Uni). Les entreprises réagissent aux pressions de la concurrence en réduisant le gaspillage et en se spécialisant encore plus dans les domaines où elles sont le mieux placées. En ayant davantage recours à des fournisseurs extérieurs, elles peuvent accroître leur flexibilité, abaisser leurs coûts variables et fixes et concentrer leurs efforts de gestion sur leurs activités essentielles. Troisièmement, la libéralisation dans d'autres pays ouvre de nouveaux débouchés extérieurs. Cependant, l'accès à de nouveaux marchés suppose en principe une collecte préalable d'informations sur ces marchés, l'établissement de liens avec des distributeurs, etc., autant de services que les entreprises qui sont déjà implantées sur ces marchés sont mieux à même de fournir. Par conséquent, l'expansion des échanges de marchandises stimule aussi le développement des services liés aux échanges (transports, assurance de marchandises, distribution, par exemple).

Les innovations technologiques augmentent la productivité et améliorent la qualité et la quantité de la production. L'utilisation de machines plus perfectionnées, la mise en œuvre de méthodes de production plus avancées, la multiplication des débouchés et l'accès à une clientèle plus exigeante nécessitent des compétences techniques qui ont peu de chances d'être toutes réunies dans une seule entreprise. Il n'est pas rare que des entreprises qui se développent fassent appel à des services techniques spécialisés pour la maintenance de leurs machines de plus en plus complexes, à des services de gestion pour l'analyse de leurs stratégies internes et externes et à des services d'études de marché pour voir quels sont les débouchés pour de nouveaux produits.

Les services bénéficient de la croissance économique et du progrès technologique et ils y contribuent. Etant donné qu'ils ne peuvent pas exister indépendamment de leurs prestataires, ils sont le reflet des compétences, de l'expérience et des connaissances techniques de ceux-ci. Tout progrès en matière de services est en fin de compte la résultante d'un développement du capital humain. C'est pour cette raison que l'éducation et la formation sont essentielles à l'expansion des services. Ceux-ci, en principe, se développent « naturellement » à mesure qu'un nombre croissant de personnes atteignent des niveaux d'instruction plus élevés.

Le développement des services s'accompagne de changements technologiques importants qui ont inévitablement des incidences sur les autres secteurs de l'économie. Ochel et Wegner (1987) ont établi une taxonomie intéressante des changements provoqués par les nouveaux services et les nouvelles technologies. Bien que cette taxonomie soit quelque peu arbitraire et artificielle (car l'économie évolue de façon progressive, et non par bonds successifs), elle illustre néanmoins

certains traits marquants de ce que ses auteurs appellent l'« ancienne » et la « nouvelle » économie. L'ancienne économie se caractérise par :

- a) une production standardisée, des chaînes de montage;
- b) une production interne de services;
- c) des marchés locaux;
- d) une intégration verticale, de grandes entreprises;
- e) une incorporation rigide de la technologie.

En revanche, la nouvelle économie, à forte intensité de services, présente les caractéristiques suivantes :

- a) des biens et services personnalisés, plus variés et plus intégrés;
- b) une externalisation, des réseaux et des interconnexions;
- c) une « désintégration » verticale, de petites entreprises, de grandes entreprises transnationales;
- d) des modes de production flexibles.

Etant donné que les services accompagnent d'importants changements structurels dans l'économie et y contribuent, il n'est pas surprenant qu'ils aient aussi un impact considérable sur le secteur extérieur. Ainsi qu'on le verra dans la section suivante, non seulement les services influent sur la structure des échanges entre pays (les partenaires commerciaux), mais ils ont aussi une incidence sur le volume des échanges et sur leur composition (le contenu des échanges).

5. Echanges de services

La prestation d'un service (ensemble de tâches accomplies par le prestataire pour le compte du consommateur) peut nécessiter un contact personnel entre prestataire et consommateur (facteur de simultanéité de Hirsch). Si, par conséquent, on donne au mot « échanges » une large définition recouvrant toutes les méthodes de transaction entre des résidents et des non-résidents, les services peuvent être échangés d'une ou plusieurs des façons suivantes : a) le prestataire se rend auprès du client (construction, par exemple); b) le client se rend auprès du prestataire (tourisme, par exemple); c) ni le prestataire ni le client ne se déplacent; le service peut être incorporé à des biens qui sont eux-mêmes transportés d'un pays à un autre (réparation de navires, édition d'un manuscrit, par exemple); d) ni le prestataire ni le client ne se déplacent; le service peut être transmis par des moyens électroniques (télédiffusion, transmission de plans par télécopie, par exemple). La ligne de démarcation entre services « exportables » (n'exigeant pas le déplacement du prestataire ou du client) et « non exportables » (exigeant le déplacement du prestataire ou du client) dépend des technologies disponibles.

Les progrès des télécommunications et l'informatisation réduisent le besoin de contacts physiques. Les avancées technologiques permettent aussi une fragmentation de plus en plus poussée des processus de production, si bien que les

différents composants n'ont pas besoin d'être physiquement à proximité les uns des autres. Par conséquent, le progrès technique permet l'échange d'un plus grand nombre de services.

L'investissement direct étranger est souvent motivé par les barrières qui existent entre les marchés. Il dépend aussi du contrôle que les sociétés mères peuvent exercer sur leurs filiales. Étant donné que ce contrôle est une activité qui a un caractère de service (puisque'il implique l'exécution de tâches particulières sans transfert de droits de propriété), les changements technologiques qui favorisent les échanges de services encouragent également l'investissement direct étranger dans les services et l'industrie (à propos de la relation entre les échanges et les investissements, voir la section suivante et Thomsen et Nicolaidis, 1989).

Les services peuvent être échangés de différentes manières ; aussi les statistiques des échanges de services ne sont pas aussi fiables que celles des échanges de marchandises. Le GATT (1989) identifie cinq sources de sous-estimation des services. Premièrement, on ne dispose pas de données comparables pour les principaux pays non membres du FMI. Deuxièmement, certains pays ne communiquent aucune statistique sur certains services. Troisièmement, beaucoup de transactions ne sont pas enregistrées. On ne dispose pas de statistiques douanières car les transactions ne portant pas sur des marchandises ne sont pas enregistrées en douane. Par conséquent, les échanges de services et la catégorie dans laquelle ils entrent sont souvent déduits des opérations en devises enregistrées par la banque centrale. La transmission électronique de services entre filiales et sociétés mères présente un problème particulier à cet égard. Ces transactions ne peuvent être associées à aucun flux financier. Quatrièmement, les statistiques peuvent être communiquées en termes nets et non en termes bruts. Enfin, les transactions peuvent être enregistrées comme revenus de facteurs, envois de fonds ou échanges de marchandises, et non comme échanges de services. [Par exemple, Tucker et Sundberg (1986) estiment, à l'aide de tableaux d'entrées-sorties, que plus d'un tiers de la valeur des exportations australiennes de produits manufacturés peut être attribué à des services incorporés].

Le problème de la comptabilisation des services devient manifeste lorsqu'on examine les flux bilatéraux. En principe, tout débit enregistré par l'un des deux pays devrait correspondre à un crédit pour l'autre pays. Dans la pratique, ce n'est jamais le cas. Il existe toujours des écarts importants dans les échanges bilatéraux de deux pays. Ces écarts bilatéraux sont encore plus nets dans le cas des pays à économie planifiée, qui communiquent uniquement des statistiques sur leurs échanges de marchandises car leur comptabilité nationale n'admet que le « produit matériel net ». Toutefois, la Chine, la Pologne, la Hongrie et la Roumanie fournissent des statistiques sur leurs échanges de services.

Toutes incomplètes qu'elles sont, les statistiques disponibles font apparaître que 10 pour cent seulement de la production des secteurs de services font l'objet d'échanges internationaux. Cette proportion contraste vivement avec les 55 pour cent du secteur manufacturier. La part des services dans les échanges mondiaux est restée stationnaire, aux alentours de 25 pour cent. Le manque d'exportabilité

des services est attribué au facteur de simultanéité élevé de certains services et à l'écheveau des réglementations et des autres obstacles créés par l'homme qui entravent les échanges.

Un certain nombre d'idées fausses circule en ce qui concerne la structure des échanges internationaux de services. Bien qu'il soit vrai que les pays développés, en tant que groupe, dégagent des excédents vis-à-vis des pays en développement en tant que groupe, beaucoup de pays industriels accusent d'importants déficits – et beaucoup de pays en développement enregistrent des excédents considérables – dans certains services. Cette diversité n'apparaît pas dans les chiffres globaux. Par exemple, l'Allemagne et le Japon, qui enregistrent les excédents commerciaux les plus importants dans le secteur industriel se trouvent aussi être deux des pays les plus déficitaires dans le domaine des invisibles.

Les services sont aussi une source importante de recettes pour les pays en développement. Des statistiques concernant les échanges bilatéraux révèlent que ces pays vendent sans doute plus de services que de biens à leurs principaux partenaires commerciaux. Le tableau 5 montre la part des importations et exportations des pays en développement dans les échanges commerciaux totaux des Etats-Unis, le Japon, l'Allemagne et la France. Il apparaît que les pays en développement tirent plus de recettes de la vente de services à ces pays, sauf au Japon. Globalement, ils leur achètent aussi plus de services que de biens.

Les principales sources de recettes, pour les pays en développement, sont le tourisme (surtout pour les pays insulaires comme ceux des Caraïbes), les transports maritimes (Corée, Hong-kong, Taiwan, régions d'immatriculation libre), les services portuaires (Singapour, Egypte, Hong-kong, Kenya), les services financiers off-shore (îles Caïmanes, Antilles néerlandaises, Bahamas) et les services de main-d'œuvre (Egypte, Inde, Pakistan, Philippines).

Une autre idée très répandue est que c'est dans les pays industriels que les échanges de services se développent le plus rapidement. Or, les données reproduites dans le tableau 6 donnent à penser que les échanges de services des pays en développement s'accroissent à un rythme plus rapide. A la lumière de ces chiffres, on peut aussi se demander si les sociétés suivent effectivement une progression linéaire allant de l'agriculture à l'industrie, puis à la production de services. Des services sont produits, consommés et échangés à tous les stades du développement économique. Comme la balance des échanges, les données globales peuvent être trompeuses. Le taux de croissance n'est pas uniforme dans tous les pays en développement. Dans certains pays d'Afrique et d'Amérique latine, les exportations de services ont faiblement progressé ou même régressé. En revanche, les taux de croissance enregistrés dans les pays asiatiques ont égalé ou même dépassé ceux de l'Amérique du Nord et de l'Europe occidentale.

Les performances commerciales sont extrêmement variables selon les pays en développement considérés ; voici quelques exemples notables concernant différents secteurs de services (*sources* : GATT, 1989 ; OCDE, 1989) :

- *Transports maritimes* : La part des pays en développement dans le tonnage mondial est passée de 8.5 pour cent en 1975 à 20 pour cent en 1988. Cependant, abstraction faite des pavillons de complaisance, les navires appartiennent à un nombre restreint de pays (Brésil, Chine, Corée, Hong-kong, Inde, Iran, Philippines, Singapour et Taiwan). Les pays d'Asie de l'Est font partie des quinze pays qui dégagent le plus de recettes d'exportation de leurs services de transports maritimes. En 1986, 90 pour cent de la capacité de porte-conteneurs des pays en développement étaient concentrés en Asie, en particulier à Singapour et à Hong-kong. Ces deux pays se situent respectivement au premier et au troisième rangs des pays en développement qui dégagent le plus de recettes de leurs services portuaires (l'Égypte étant au deuxième rang). Ils font aussi partie des quinze pays du monde les mieux placés à cet égard.
- *Tourisme* : Le tourisme et les activités connexes représentent la principale source de recettes en devises de beaucoup de pays en développement. Le tourisme est à l'origine de plus de 50 pour cent des recettes d'exportation totales de pays comme la Jamaïque, la Barbade, les Bahamas et le Maroc. Le Mexique, Singapour, la Thaïlande et l'Inde font partie des vingt pays du monde qui tirent le plus de recettes du tourisme.
- *Services bancaires et assurance* : Le secteur des services financiers off-shore est celui qui connaît l'expansion la plus remarquable. Les pays en développement se partagent environ 20 pour cent des opérations effectuées sur l'Euromarché. Cependant, les activités off-shore sont concentrées dans un petit nombre d'îles et rares sont les pays en développement qui se sont dotés d'institutions financières d'envergure internationale. Les exceptions les plus notables sont Hong-kong (services bancaires) et la Corée (assurance). Les résultats enregistrés par cette dernière ont été remarquables. Dans les années 80, elle est passée du 25^e au 11^e rang mondial pour l'exportation de services d'assurance.
- *Construction, ingénierie* : En 1987, 33 des 250 premières entreprises mondiales de construction avaient leur siège dans des pays en développement (dont 11 en Corée, 4 à Singapour, 3 en Inde, 2 à Hong-kong, 2 à Taiwan et 1 aux Philippines). La même année, 17 des 200 plus grands bureaux d'étude mondiaux avaient leur siège dans des pays en développement (dont 4 en Corée, 2 à Taiwan et 1 à Hong-kong).

6. Les déterminants des échanges

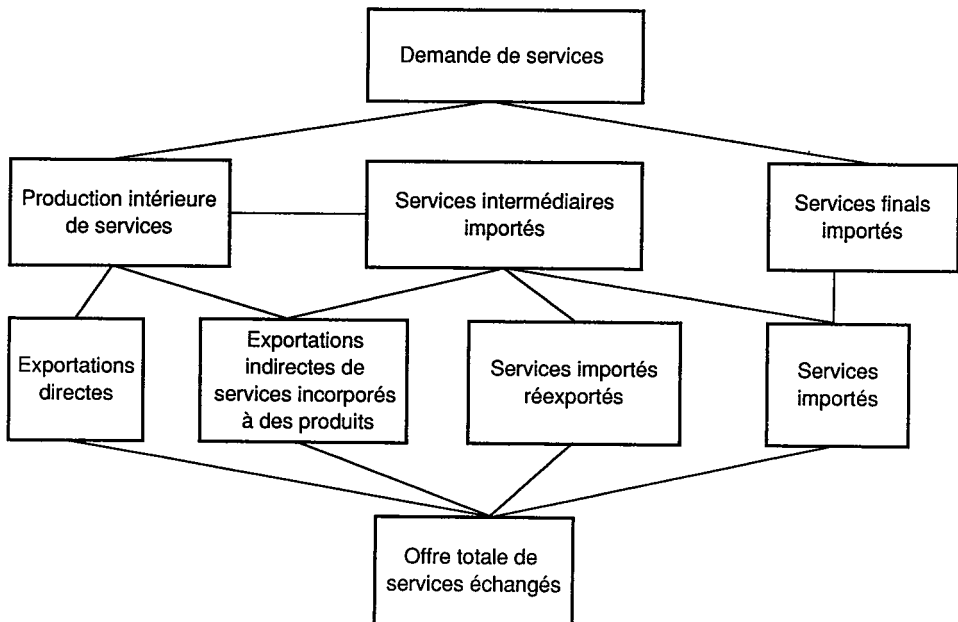
Suivant la théorie traditionnelle des échanges (Heckscher-Ohlin), les pays où le capital est relativement abondant exportent des produits à forte intensité de capital, et ceux où la main-d'œuvre est relativement abondante exportent des produits à forte intensité de main-d'œuvre. Il ne s'agit là que d'une théorie parmi d'autres, et ses lacunes sont bien connues (voir, par exemple, Tucker et

Sundberg, 1988, pour une analyse de son applicabilité aux échanges de services). Elle est néanmoins utile dans la mesure où elle constitue une base à partir de laquelle on peut tenter de démêler l'écheveau des échanges de services.

Deux études statistiques, réalisées par Sapir et Lutz (1980, 1981) pour le compte de la Banque Mondiale et s'appuyant sur la théorie traditionnelle, tendent à confirmer de façon assez concluante l'hypothèse suivant laquelle la structure des échanges reflète la dotation relative des différents pays en facteurs de production.

Les différentes voies qu'empruntent les échanges de services sont représentées de façon schématique dans la figure 2. Ce diagramme met en évidence deux aspects des échanges de services qui n'ont pas été examinés dans les études de la Banque Mondiale. Premièrement, la capacité d'une économie de produire et d'exporter des services ne dépend pas exclusivement de son stock de facteurs de production et de la qualité de celui-ci. Elle dépend aussi de la disponibilité de services importés. Deuxièmement, tout ce qu'exporte une économie bénéficie de services ou en contient (c'est-à-dire que des services sont incorporés aux biens). Etant donné qu'il n'y a pas de moyen de savoir quelles sont, parmi ces exportations, celles qui résultent de l'exécution préalable de tâches spécifiées/demandées par les consommateurs (définition des services), l'évaluation de la compétiti-

Figure 2. **Diagramme des échanges de services**



Source: D'après Tucker et Sundberg (1988).

vité nationale comportera toujours une part d'arbitraire, même si on parvient à déceler tous ses déterminants. Par conséquent, l'analyse de l'avantage comparatif dans le domaine des services doit être considérée avec une certaine prudence.

Dans le but de déterminer s'il existe une corrélation entre les importations et les exportations de services, Nicolaidis (1989) examine les services échangés par un échantillon de 50 pays industriels et en développement. Les données sont corrigées de manière à neutraliser l'effet de la taille de l'économie de chaque pays sur le volume de ses échanges. Les résultats font apparaître une corrélation fortement positive entre les importations et les exportations. Par conséquent, les pays qui exportent beaucoup de services en importent aussi beaucoup. Ce résultat est quelque peu étonnant, car il est contraire à ce que prévoit la théorie traditionnelle, à savoir que les pays n'exportent pas et n'importent pas les mêmes services.

Les échanges de services sont non seulement une activité complexe, recouvrant de multiples niveaux, mais ils sont aussi soumis à l'influence de nombreux facteurs économiques et non économiques, dont on peut dresser la liste suivante : les ressources physiques (capital, ressources naturelles) et humaines (main-d'œuvre, qualifications professionnelles), la structure de l'industrie (taille, concentration, obstacles à la concurrence), les obstacles aux échanges et aux mouvements des prestataires, la réglementation, les politiques sociales (éducation), le revenu disponible et les préférences des consommateurs.

Au total, on note que les pays en développement qui obtiennent de bonnes performances pour l'exportation de produits manufacturés réussissent également de mieux en mieux dans la production et l'exportation des services. Le tableau 7 présente certains résultats d'une étude de Langhammer (1989) portant sur la composition des échanges de services de l'Allemagne. Ces deux dernières décennies, les pays en développement considérés dans leur ensemble ont vu progresser de 70 pour cent leur part dans les exportations de produits manufacturés à destination de ce marché exigeant qu'est l'Allemagne. Pour les services, leur part a augmenté de 20 pour cent. A titre de comparaison, la part des pays d'Amérique latine, dont l'endettement atteint des niveaux insupportables, est restée stationnaire pour les produits manufacturés et s'est contractée pour les services. Dans le même temps, quatre exportateurs particulièrement performants d'Asie de l'Est (Hong-kong, la Corée, Singapour et Taiwan) sont parvenus à tripler leur part tant pour les biens manufacturés que pour les services.

Quels liens peut-il bien y avoir entre l'exportation de biens et l'exportation de services ? Au moins quatre facteurs principaux paraissent entrer en jeu. Premièrement, la production des biens et des services comporte un substrat commun. La production de biens compétitifs exige des services de qualité (notamment une gestion efficace, des innovations dans la mise au point et la conception des produits, de même qu'une politique commerciale pointue) et génère une demande de plus en plus importante pour ce type de services. D'où une amélioration des qualifications et une valorisation du capital humain dont on pourra tirer ultérieurement parti pour produire des services compétitifs.

Deuxièmement, l'accès à des biens de haute technologie se traduit par des gains de productivité également dans les services (grâce à la CAO, par exemple). Ces biens peuvent être produits localement ou importés pour répondre aux besoins de développement des entreprises manufacturières. Si le fabricant se trouve à proximité, il sera d'autant plus facile d'ajuster aux besoins spécifiques des prestataires de services les équipements de bureau et autres matériels. Par ailleurs, il y aura probablement expansion du secteur des services pour répondre à la demande des entreprises étrangères approvisionnant le marché national.

Troisièmement, la croissance du commerce de produits manufacturés ouvre la voie à un développement des services liés aux échanges (dans le domaine des transports maritimes, des services portuaires, de l'assurance fret, par exemple). Il n'est pas surprenant que l'Asie de l'Est ait certains des plus grands ports, occupe une place de premier plan dans les transports par conteneurs et intervienne pour des montants considérables dans l'assurance fret.

Quatrièmement, la mondialisation des entreprises manufacturières performantes va de pair avec l'exportation de services. C'est ainsi que les institutions financières ont tendance à suivre leurs clients à l'étranger. De plus, d'autres prestataires de services (les sociétés japonaises de négoce, par exemple) sont également incités à étendre leurs activités à l'étranger, ce qui leur permet d'élargir leur clientèle.

Vu la multiplicité des facteurs qui influent sur la production de services et les liens qui existent avec les activités manufacturières, on peut se demander quels moyens un pays peut mettre en œuvre pour accroître ses capacités de production, d'utilisation et d'échange de services. Le moins que l'on puisse faire, lorsqu'on veut améliorer les performances des activités de services d'un pays, est d'analyser la situation des prestataires de services et la nature des réglementations auxquelles ils sont assujettis. Ce sont en effet les compétences et l'expérience de l'entreprise de services, d'une part, et les contraintes réglementaires externes régissant ses activités, d'autre part, qui déterminent si cette entreprise est à même d'assurer une certaine qualité de prestation.

Pour améliorer les compétences des prestataires des services, il faut disposer de certains moyens en matière d'enseignement et de formation professionnelle. Deux voies sont possibles : celle, directe, du système éducatif proprement dit et celle, indirecte, de la formation en cours d'emploi au sein des entreprises. On notera dans ce contexte que l'un des facteurs qui concourent le plus à la compétitivité est l'accumulation, par l'entreprise, d'un savoir-faire spécifique pouvant prendre la forme d'informations exclusives, de techniques de gestion plus efficaces, de méthodes de conception des produits novatrices, etc. Ce savoir-faire spécifique joue un rôle de tout premier plan dans les services dits « professionnels » (dans le domaine du droit, du conseil en gestion ou de la publicité, par exemple), car il permet aux entreprises de se différencier de la concurrence, en fournissant des prestations que les autres ne peuvent pas offrir. C'est pourquoi une entreprise soucieuse de se différencier forme régulièrement son personnel pour renforcer son savoir-faire spécifique et sa compétitivité. Selon Oman (1986),

les rapides succès des entreprises coréennes de construction au Moyen-Orient s'expliquent mieux par l'emploi de cadres et de spécialistes faiblement rémunérés et un relèvement constant du niveau de compétence par processus d'apprentissage que par le recours à un personnel d'exécution à bas salaires.

Les sociétés multinationales opérant dans le secteur des services savent parfaitement que le transfert de compétences est l'un des principaux effets bénéfiques de leurs activités pour le pays d'accueil. Aux termes d'un rapport de la U.S. Coalition of Service Industries rédigé en 1989, les deux tiers des membres de cet organisme qui investissent à l'étranger possèdent des centres de formation et de recherche assurant en moyenne 60 heures de formation par an. Blomstrom et Lipsey (1987) constatent également que « l'intensité en capital humain » des multinationales américaines prestataires de services qui exercent leurs activités en Amérique latine est supérieure de 20 pour cent environ à celle des multinationales du secteur manufacturier. On voit donc bien quel est le rôle essentiel des hommes dans la compétitivité des prestataires de services.

Un cadre réglementaire favorable permet aux prestataires de services d'exploiter pleinement leur avantage concurrentiel. Les effets bénéfiques de la déréglementation ne sont plus aujourd'hui à démontrer. Une réglementation excessive présente deux inconvénients : elle conduit à un niveau de prix élevé et elle retarde l'innovation et l'adoption de nouvelles pratiques de par les restrictions qu'elle impose souvent aux entreprises de services. La croissance des marchés financiers internationaux illustre bien ce phénomène. Les progrès réalisés dans le domaine des télécommunications ont conduit à une intégration des euro-marchés du fait que les transactions sont désormais quasi instantanées. Les marchés financiers nationaux se sont également développés et davantage intégrés sous le double effet des mesures de déréglementation et de libéralisation (voir Rybczunski, 1988). La déréglementation a favorisé les innovations financières et l'apparition d'instruments qui répondent mieux aux besoins des entreprises opérant à l'échelle mondiale.

Klodt, faisant le point sur les conséquences de la déréglementation pour les marchés de services, aboutit à la conclusion suivante : « Plusieurs études de cas consacrées aux pays industrialisés ont parfaitement montré que dans les secteurs déréglementés la concentration est moindre, les prix à la production sont plus faibles, la production est plus rationnelle et les produits sont plus diversifiés que dans les secteurs fortement réglementés. En matière de services, les pays en développement ont mené certaines actions de déréglementation de leurs marchés financiers. L'expérience prouve qu'une libéralisation des marchés financiers s'accompagne d'importantes externalités bénéfiques. La déréglementation des marchés nationaux ou extraterritoriaux attire visiblement de nouvelles activités de services, stimule les exportations de services et peut contribuer à améliorer la balance des opérations courantes » (1989, p. 65).

La conduite d'une politique macro-économique prudente s'avère également bénéfique. Selon Cho (1987), par exemple, la très forte croissance des assurances en Corée tient en partie à une politique macro-économique qui a favorisé une forte

épargne. La Corée a par ailleurs évité les difficultés de balance des paiements et d'endettement extérieur, qui font que dans d'autres pays l'épargne est allée se placer à l'étranger.

Enfin, il faut prendre en compte un autre facteur : l'intervention des pouvoirs publics, souvent plus nocive que bénéfique. Les méfaits du protectionnisme et d'autres formes d'interventionnisme ont été abondamment dénoncés (voir, par exemple, Krueger, 1985). D'une part, les pouvoirs publics peuvent faire un mauvais calcul ; d'autre part, ils courent le risque de créer certains intérêts acquis qui feront obstacle à des réformes ultérieures. De plus, des mesures de rétorsion peuvent être prises par les autres pays. C'est ainsi que dernièrement la société coréenne Hyundai Merchant Marine s'est vu imposer des droits antidumping par la Communauté européenne et a fait l'objet d'une enquête de l'U.S. Federal Maritime Commission parce qu'elle bénéficie de la part des autorités coréennes « d'avantages non commerciaux ». Cela étant, on a également l'exemple de politiques non discriminatoires apparemment couronnées de succès. C'est ainsi que les Philippines et la Corée facilitent l'emploi, par leurs entreprises de construction, d'une main-d'œuvre locale faiblement rémunérée en instaurant un régime spéciale pour les pays étrangers de manière à éviter les problèmes délicats que suscite l'immigration.

7. Mondialisation des marchés

Les services des facteurs de production sont considérés comme non exportables du fait que leur fourniture nécessite un contact personnel entre le prestataire et les clients (phénomène d'étroite simultanéité). L'échange n'est donc possible que s'il se double d'un mouvement transfrontière. Dès lors, deux questions se posent. Pourquoi les mouvements transfrontières ne se développent-ils pas davantage ? Pourquoi les mouvements transfrontières induisent-ils des investissements directs étrangers ? La distinction entre le mouvement transfrontière à des fins d'échange et à des fins d'investissement est quelque peu arbitraire. Dans le premier cas, le séjour n'est que temporaire, alors que dans le deuxième la présence sur le marché étranger est plus durable. Selon les règles statistiques du FMI, il y a investissement lorsque la durée du mouvement transfrontière est supérieure à un an.

Il est aisé de répondre à la première des questions que nous venons de poser. Malgré les progrès des moyens de transport et de communication, il demeure non rentable pour la plupart des prestataires de services d'effectuer constamment des déplacements pour trouver de nouveaux clients, compte tenu du surcroît de dépenses qui en résulte. Par ailleurs, la recherche de la clientèle soulève des difficultés pour les marchés nouveaux, relativement mal connus. C'est pourquoi les prestataires de services les plus mobiles sont les spécialistes de très haut niveau dont les honoraires sont élevés par rapport aux frais de transport, la réputation sur les marchés est bien assise et la clientèle est aisément identifiable.

Dans cet ordre d'idées, on s'explique également le choix, par les travailleurs migrants, de pays où se sont déjà établis des travailleurs migrants de même origine, (la famille et les amis constituent une source de renseignements sur ces pays) et où ils auront tendance à séjourner longtemps.

Le degré généralement élevé de réglementation de la plupart des activités de services entrave également les mouvements transfrontières. Les réglementations en cause peuvent interdire l'accès au marché national et/ou limiter les activités des prestataires de services étrangers lorsqu'ils se sont implantés. Elles peuvent également interdire, de façon non discriminatoire, les activités pour lesquelles les prestataires de services étrangers jouissent d'un avantage comparatif. C'est ainsi que les réglementations restrictives en vigueur sur les marchés financiers japonais pour les contrats à terme ont particulièrement irrité les sociétés américaines qui possèdent une très grande expérience de ces instruments.

Les progrès de la technologie des télécommunications rendent moins nécessaires les mouvements transfrontières de facteurs. A titre d'exemple, au lieu d'importer aux Etats-Unis de la main-d'œuvre jamaïcaine, American Airlines a établi à la Jamaïque son principal centre de traitement des opérations de billetterie. Les sociétés d'édition britanniques confient leurs travaux de composition à des entreprises indiennes et leurs travaux d'impression à des entreprises de Hongkong. Les fabricants japonais, américains et européens d'ordinateurs font assembler certains de leurs produits en Thaïlande et en Malaisie. Enfin, certaines entreprises brésiliennes opérant dans le secteur des technologies de l'information, de même que la société coréenne Samsung, s'efforcent aujourd'hui d'exporter des services de bases de données.

Par conséquent, l'amélioration des services de réseau favorise les échanges, une spécialisation internationale plus poussée et une mondialisation des activités des entreprises. L'impératif de proximité des unités d'exploitation joue de moins en moins. Le phénomène de mondialisation conduit à la fois à une dispersion des opérations des entreprises et à la localisation de ces opérations dans les pays qui, en fonction des facteurs de production à mettre en œuvre, répondent le mieux aux besoins. Dès lors, l'un des éléments de l'avantage comparatif est l'adéquation entre les possibilités offertes par les diverses implantations et les besoins spécifiques des unités de production. On notera à cet égard que les services de réseau constituent un atout pour les entreprises aussi bien dans le cas des activités manufacturières que dans celui des activités de services.

La croissance des entreprises coréennes de construction (voir Kim, 1987) illustre bien cette tendance à la mondialisation. A mesure que ces entreprises ont acquis une réputation et une expérience internationales, elles n'ont plus tiré leur principal avantage comparatif de l'existence d'une main-d'œuvre nationale bon marché, mais de leur savoir-faire spécifique. Lorsque la main-d'œuvre coréenne est devenue relativement chère, elles ont recruté dans d'autres pays (Philippines, Thaïlande, Indonésie, Pakistan). La proportion de ressortissants coréens travaillant sur les chantiers étrangers des entreprises coréennes est tombée de 93 pour

cent en 1979 à 47 pour cent en 1986. Dans le cas des entreprises japonaises de construction, cette proportion est inférieure à 30 pour cent.

Les facteurs qui jouent en faveur des échanges par rapport aux mouvements transfrontières expliquent également en partie pourquoi ces derniers sont appelés à se doubler d'investissements directs. De nombreuses théories, dont on trouvera un commentaire critique dans Thomsen et Nicolaidis (1989), ont été avancées pour rendre compte de ces investissements directs. A titre d'exemple, l'investissement direct trouve sa justification dans le fait que les mouvements transfrontières, lorsqu'ils sont trop fréquents, ne se révèlent pas rentables. Des services de communications plus performants favorisent également l'investissement en permettant à la société mère de mieux contrôler ses filiales.

Même quand les prestations transfrontières sont susceptibles d'être rentables, certains investissements peuvent néanmoins être nécessaires pour assurer des contacts réguliers avec les consommateurs et obtenir plus facilement des informations sur la situation du marché. Par exemple, rien ne s'oppose à ce qu'une grande société obtienne des financements sur l'une ou l'autre des grandes places financières internationales. Cependant, les prestataires de services étrangers ne seront pas nécessairement bien au fait des besoins, des points forts et des points faibles de la société en cause. C'est une des raisons pour lesquelles on retrouve les grands opérateurs sur toutes les grandes places financières.

Une présence locale permanente peut constituer également une stratégie efficace face aux prestataires de services concurrents, car c'est de cette façon qu'une entreprise est à même de tirer parti des avantages que peut offrir le marché considéré. Une présence suivie peut contribuer à fidéliser le consommateur (on prendra l'exemple des services d'assistance à la clientèle fournis par les éditeurs de logiciels). Lorsqu'il est difficile de pénétrer sur de nouveaux marchés et de s'y faire une place, les mouvements transfrontières risquent de ne pas suffire. Il faut également une présence locale (cas, par exemple, des compagnies aériennes).

La figure 3 illustre les liens entre les échanges et les investissements pour différents types de services. Contrairement aux investissements directs dans les activités manufacturières – qui, souvent, se substituent aux échanges et ont un effet positif sur la balance commerciale du pays d'accueil – les investissements directs dans les services présentent un lien très étroit de complémentarité avec les échanges, de sorte qu'ils auront généralement une incidence bénéfique sur la balance commerciale du pays d'origine. Les échanges et les investissements dans les services se renforcent mutuellement. Ils sont les uns comme les autres le produit d'une plus grande intégration à l'échelle mondiale et un facteur de spécialisation internationale plus poussée et de mondialisation des entreprises et des marchés.

Figure 3. Méthode des échanges

Genre de service	Mouvements transfrontières	Echanges transfrontières	Présence locale permanente	Remplaçant ou complément pour les investissements directs étrangers
Fortes intensités de main-d'œuvre	Peuvent être nécessaires, par exemple la main-d'œuvre, construction	Peuvent être possibles, par exemple traitement de texte, réparation de navires		
Fortes intensités de capital	Nécessaires, par exemple transports maritimes et aériens		Peut être avantageuse	Complémentaire
Services de réseau		Possibles, par exemple télécommunications	Peut être avantageuse ; une certaine présence est peut-être nécessaire	Complémentaire
Services professionnels	Probablement nécessaires, par exemple la comptabilité	Peuvent être possibles, par exemple les travaux exceptionnels de consultation	Probablement avantageuse	Complémentaire ; remplaçant à long terme
Intermédiaires	Peuvent être nécessaires, par exemple les finances des entreprises	Peuvent être possibles, par exemple les services financiers offshore, les Euromarchés	Probablement avantageuse	Complémentaire
Autres, par exemple télédiffusion, forte intensité de l'information		Possibles	Peut être avantageuse	

8. Conclusions

Les services sont le pilier de toute activité économique organisée. Or, bien souvent, la libre prestation de services se trouve entravée par des restrictions excessives. Tous les pays appliquent des mesures discriminatoires à l'encontre des prestataires de services étrangers. Les négociations commerciales multilatérales qui se sont engagées sous les auspices du GATT, l'Uruguay Round, offrent pour la première fois l'occasion d'une libéralisation générale de ces mesures discriminatoires. Aucun pays ne peut être indifférent aux conséquences qu'une telle libéralisation aura pour ses activités de services. Il n'empêche que chaque pays doit prendre en compte l'impact négatif qu'une politique protectionniste en matière de services peut avoir sur ses exportations de produits manufacturés et s'interroger sur les possibilités qui s'offrent à lui de préserver et d'améliorer ses performances commerciales sans avoir accès aux réseaux internationaux de services.

Chaque pays doit également se demander s'il peut, sans tenir compte de l'évolution de l'économie mondiale, en rester à la politique qu'il a menée jusqu'à présent. La production et les échanges de services sont appelés à se développer ne serait-ce qu'en raison du caractère inéluctable du progrès technique. Un nombre croissant de services ne seront pas couverts par les réglementations nationales. On assistera donc probablement ces prochaines années à un développement à l'échelle mondiale de services tels que ceux qui se rattachent aux bases de données électroniques, à la radiodiffusion et à l'informatique. Par contre, les échanges de services facteurs (c'est-à-dire les services professionnels et les services de main-d'œuvre) devraient demeurer limités quantitativement et avoir essentiellement pour cadre géographique l'Amérique du Nord et l'Europe. Les grands mouvements de main-d'œuvre vers le Moyen-Orient ne se reproduiront probablement pas.

Si le Japon doit être pris comme exemple, la prochaine phase de l'internationalisation des services fournis par l'Asie de l'Est revêtira vraisemblablement la forme d'investissements directs à l'étranger. Toutes les prestations de services ne pourront pas s'effectuer par des moyens électroniques et il est peu probable que la circulation de la main-d'œuvre soit libéralisée. Par conséquent, à mesure qu'elles acquerront davantage d'expérience et d'expertise et qu'elles se lanceront dans des services professionnels plus sophistiqués et qui exigent un contact personnel, les économies d'Asie de l'Est seront à même de multiplier leurs exportations de ce type de services en s'implantant de façon permanente sur les marchés étrangers. Prédire l'avènement de multinationales des services d'Asie de l'Est n'a rien d'irréaliste.

Tableau 1. Le développement des services

Pourcentage du PIB

	Agriculture		Industrie		Services	
	1970	1987	1970	1987	1970	1987
Pays développés	4	3	41	35	55	63
États-Unis	3	2	35	30	62	68
Japon	6	3	47	41	47	57
Pays en développement	24	15	31	36	45	49
Hong-kong	2	0	36	29	62	70
Corée	26	11	29	43	45	46
Philippines	28	24	30	33	43	43
Singapour	2	1	30	38	67	62
Taiwan	16	5	41	44	42	51
Thaïlande	28	16	25	35	47	49

Source: GATT (1989).**Tableau 2. L'emploi dans les services**

Pourcentage de l'emploi total, moyenne 1980-84

	Industrie	Services
OCDE	23	57
États-Unis	19	70
Japon	24	53

Source: Blades (1986).

Tableau 3. Echanges mondiaux de services

Milliards de dollars des États-Unis

	1970	1987
Marchandise	291	2 530
Invisibles	110	1 080
<i>Dont:</i>		
services commerciaux	65	505

Source: GATT (1989).

Tableau 4. Investissements directs à l'étranger dans le secteur des services

Pourcentage du total, moyenne 1985-87

	Industrie	Pétrole et industrie extractives	Services
États-Unis	38	23	39
Royaume-Uni	25	29	46
Japon	27 (16 dans CEE)	13	60 (70 dans CEE)
Allemagne	43	4	53
France	33	23	44

Source: Julius et Thomsen (1988).

Tableau 5. Part des pays en développement dans les échanges des grands pays

Pourcentage du total, 1985-86

	Marchandise		Services	
	Exportations	Importations	Exportations	Importations
États-Unis	34.2	33.1	33.6	36.3
Japon	31.5	51.0	35.4	37.7
France	15.6	18.0	31.3	25.6
Allemagne	11.0	12.7	17.1	12.9

Source: Langhammer (1989), estimations de l'auteur.

Tableau 6. Taux de croissance des échanges de services

Crédits, 1973-84

	Marchandise		Ensemble des services	
	Transports maritimes	Autres transports	Tourisme	Investissements
Monde	10.3		12.3	
Pays industriels	9.7		11.6	
Pays en développement (non pétroliers)	14.8		14.9	
Monde	8.8	10.2	8.7	18.3
Pays industriels	7.3	9.2	8.4	18.0
Pays en développement (non pétroliers)	16.3	16.1	10.5	22.7

Source: Tucker et Sundberg (1988).

Tableau 7. Echanges bilatéraux de l'Allemagne

Pourcentage du total

	Marchandise			Services		
	PVD	A	L	PVD	A	L
Exportations						
1971	11.7	0.8	2.9	12.4	0.7	3.5
1986	11.0	1.7	1.7	17.1	1.8	2.3
Importations						
1971	7.4	1.0	2.7	10.7	0.6	2.3
1986	12.7	3.1	2.9	12.9	2.0	1.8

Note: PVD: Ensemble des pays en développement.

A : Corée, Hong-kong, Singapour, Taiwan.

L : Argentine, Brésil, Chili, Colombie, Mexique, Venezuela.

Source: Langhammer (1989), estimations de l'auteur.

Bibliographie

- BLADES, D. (1986), « Biens et services dans les pays de l'OCDE », *Revue économique de l'OCDE*, OCDE, Paris.
- BLOMSTROM, M. et R. LIPSEY (1987), « US Firms in Latin American Service Industries », document de travail n° 2307, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.
- CHO, Y.J. (1987), « Developing Country Strategy for International Trade in Financial Services: Lessons from the Opening of the Korean Insurance Market », document présenté à une conférence de la Banque Mondiale sur les intérêts des pays en développement et les transactions internationales sur les services, Washington, D.C.
- CNUCED (1988), *Rapport sur le commerce et le développement*, Nations Unies, New York.
- FEKETEKUTY, G. (1988), *International Trade in Services*, Ballinger, Cambridge, Mass.
- GATT, (1989), *Le commerce international 1988-89*, Genève.
- HILL, T.P. (1977), « On Goods and Services », *The Review of Income and Wealth*, vol. 23, n° 4, pp. 315-338.
- HIRSCH, S. (1989), « Services and Service Intensity in International Trade », *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 125, n° 1, pp. 45-60.
- JONES, R. et H. KIERZKOWSKI (1988), « The Role of Services in Production and International Trade », document mimeographié, University of Rochester.
- JULIUS, D. et S. THOMSEN (1988), *Foreign Direct Investment among the G-5*, The Royal Institute of International Affairs, Londres.
- KALDOR, N. (1966), *Causes of the Slow Rate of Economic Growth of the United Kingdom*, Cambridge University Press, Cambridge.
- KIM, S. (1987), « The Korean Construction Industry as an Exporter of Services », document présenté à une conférence de la Banque Mondiale sur les intérêts des pays en développement et les transactions internationales sur les services, Washington, D.C.
- KLODT, H. (1989), « International Trade, Direct Investment and Regulations of Services », *World Competition*, vol. 12, n° 2, pp. 49-65.
- KRUEGER, A. (1985), « Importance of General Policies to Promote Economic Growth », *The World Economy*, vol. 8, n° 2, pp. 93-109.
- LANGHAMMER, R. (1989), « North-South Trade in Services », in H. Giersch, dir. pub., *Services in World Economic Growth*, J.C.B. Mohr, Tubingen.
- NICOLAIDES, P. (1989), *Liberalizing Service Trade*, Routledge pour The Royal Institute of International Affairs, Londres.

- OCDE (1989), *Echanges de services et pays en développement*, Paris.
- OCHEL, W. et M. WEGNER (1987), *Service Economies in Europe*, Pinter, pour le compte de la Commission des communautés européennes, Londres.
- OMAN, C. (1986), *Les nouvelles formes d'investissement à l'étranger par les pays en développement*, OCDE, Paris.
- RIDDLE, D. (1986), *Service-Led Growth: The Role of the Service Sector in World Development*, Praeger, New York.
- RYBCZYNSKI, T. (1988), «The Internationalisation of Finance and Business», *Business Economics*, vol. 23, n° 3, pp. 14-20.
- SAPIR, A. et E. LUTZ (1980), «Trade in Non-Factor Services: Past Trends and Current Issues», document de travail de la Banque Mondiale n° 410, Washington, D.C.
- SAPIR, A. et E. LUTZ (1981), «Trade in Services: Economic Determinants and Development Related Issues», document de travail de la banque Mondiale n° 480, Washington, D.C.
- STERN, R. et B. HOEKMAN (1988), «The Service Sector in Economic Structure and International Transactions», in L. Castle et C. Findlay, dir. pub., *Pacific Trade in Service*, Allen and Unwin, Australie.
- THOMSEN, S. et P. NICOLAIDES (1989), «Foreign Direct Investment in Europe», Royal Institute of International Affairs.
- TUCKER, K. et M. SUNDBERG (1986), *Comparative Advantage and Service Intensity in Traded Goods*, projet de recherche conjoint ANASE-Australie, Canberra.
- TUCKER, K. et M. SUNDBERG (1988), *International Trade in Service*, Routledge, Londres.

La technologie, l'investissement et les échanges dans la globalisation de l'économie : Le cas de Taiwan

par

Gee San

Chercheur, Institut de recherche économique Chung-hua, Taipei

Introduction

L'accroissement rapide du volume des échanges internationaux et des investissements et le développement spectaculaire de la science et de la technologie au cours de ce siècle entraînent une intégration rapide de l'économie mondiale. Le processus a été accéléré par les changements politiques spectaculaires survenus en Europe de l'Est. A l'évidence, la façon dont les chefs d'entreprise – et les décideurs politiques – réagissent devant cette tendance revêt désormais une importance décisive; une absence de réaction se traduira par une altération permanente de l'« avantage comparatif » des pays au sein de l'économie internationale et entravera sérieusement le développement économique.

Les économies dynamiques d'Asie (EDA), qui comprennent la Corée, Taiwan, Singapour et Hong-kong, n'échapperont pas aux effets de ce processus de globalisation, et seront même touchées directement, car elles dépendent déjà fortement des échanges internationaux. Il serait donc intéressant d'examiner de près les politiques et stratégies qui ont été adoptées par les pouvoirs publics et par les entreprises dans les EDA. Comme chacun de ces pays a défini une approche spécifique face à la globalisation, il n'est pas question de se livrer ici à une comparaison internationale. On s'appuiera sur l'exemple de Taiwan pour montrer comment le secteur public et le secteur privé d'un pays s'adaptent de façon à répondre aux défis posés par la globalisation de l'économie mondiale.

En tant que nouveau pays industriel d'Asie, Taiwan n'a d'autre choix que de s'adapter au processus de globalisation. On peut faire valoir que tel est son intérêt, son économie étant déjà fortement tributaire du commerce international. Toutefois, cet argument n'est pas vraiment décisif, pour plusieurs raisons. En

premier lieu, le tissu économique de Taiwan consiste essentiellement en petites et moyennes entreprises (PME). La façon dont celles-ci feront face à la globalisation de l'économie mondiale déterminera leur réussite ou leur échec. De surcroît, de nombreux analystes doutent de la capacité des PME de Taiwan de survivre à la vague montante de la mondialisation. Ensuite, la façon dont les décideurs réagissent à cette évolution rapide de la situation revêt une extrême importance. Il convient de noter qu'à Taiwan les considérations politiques seront inévitablement beaucoup plus complexes qu'ailleurs. Enfin, sur le plan technologique, une autre question majeure est celle de savoir si Taiwan pourra desserrer les divers freins au développement qui entravent son accès à la technologie nécessaire pour renforcer la compétitivité de ses industries. A l'heure actuelle, ce pays connaît une profonde mutation structurelle, l'économie manufacturière à forte intensité de main-d'œuvre faisant place rapidement à une économie davantage axée sur les technologies et les services. A l'évidence, la capacité de Taiwan de s'ajuster sans à-coups à la globalisation de l'économie mondiale revêt une importance décisive ; la réussite dépendra des efforts conjugués des chefs d'entreprise, des décideurs politiques, des universitaires et de la population dans son ensemble.

Dans la première section de cette étude, on examine le processus de globalisation de l'économie mondiale et l'intégration de l'économie de Taiwan. La section 2 est consacrée aux différentes stratégies adoptées par les chefs d'entreprise de Taiwan face à l'évolution de l'environnement extérieur. Etant donné que les services jouent un rôle plus important dans la restructuration industrielle et dans le processus d'internationalisation de l'économie taiwanaise, la section 3 est axée sur le développement de ce secteur, et en particulier des services informatiques. La section 4 de l'étude examine le rôle central des pouvoirs publics et analyse quelques-unes des principales politiques mises en œuvre à Taiwan dans le domaine du commerce international, des investissements à l'étranger et du développement de la science et de la technologie. La section 5 est consacrée aux conclusions.

1. Globalisation de l'économie

La globalisation de l'économie est un phénomène nouveau qui peut être mesuré ou décrit par de nombreux indicateurs économiques. L'une des mesures directes est l'accroissement du volume des échanges mondiaux. Les statistiques des Nations Unies font apparaître que la valeur totale du commerce mondial est passée de 266 milliards de dollars des Etats-Unis en 1960 à 4 334 milliards en 1986, soit une croissance annuelle moyenne de 10.89 pour cent. Différents facteurs économiques et politiques expliquent cet essor. Le premier est la stabilité de l'économie mondiale – jusqu'à ces derniers temps, hormis quelques conflits régionaux, le monde n'a pas connu de grandes confrontations armées depuis la Deuxième Guerre mondiale. En second lieu, le développement des technologies et le progrès des communications et des transports ont permis d'améliorer considé-

ablement la collecte d'informations sur le marché ainsi que l'affectation des ressources, favorisant ainsi la forte expansion du commerce international. Troisièmement, la stabilité du dollar des Etats-Unis dans les années 60 et 70 a permis également de disposer d'un important instrument de change pour le commerce mondial. Quatrièmement, la mise en œuvre de politiques de développement des exportations, en particulier dans les économies dynamiques d'Asie (EDA), a contribué notablement à la progression du commerce mondial. Enfin, la création de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), de la Banque Mondiale, du Fonds Monétaire International (FMI) et d'autres organisations internationales a permis de mettre en place divers dispositifs de consultation et d'échanges d'information pour le règlement des différends commerciaux.

L'importance du commerce international des EDA apparaît à la lecture des statistiques des échanges mondiaux. Il ressort des statistiques du FMI (tableau 1) qu'en 1960 la valeur globale des échanges internationaux des EDA représentait 2.05 pour cent du total mondial. En 1988, les EDA avaient porté leur part à 7.78 pour cent, dépassant la France et le Royaume-Uni pour se classer au 4^e rang mondial. Ce tableau montre par ailleurs que la part des échanges japonais en valeur dans le total mondial a aussi fortement augmenté. A l'inverse, les Etats-Unis et le Royaume-Uni ont vu leur position s'affaiblir. En particulier, la part du Royaume-Uni est tombée de 9.65 pour cent en 1960 à 6.01 pour cent en 1988. Etant donné la progression rapide des EDA et la réduction de l'écart entre les parts respectives des EDA et du Japon dans le commerce international, il ne serait pas étonnant que les EDA dépassent le Japon pour s'installer au troisième rang mondial dans les années 90.

Il importe de noter que le commerce mondial a affiché un profil d'évolution régulier au cours des trois dernières décennies. Les principaux événements ont été le premier et le second chocs pétroliers en 1973 et en 1980. Ces deux crises pétrolières ont fait clairement apparaître l'interdépendance économique mondiale. Elles ont aussi montré que, outre le commerce des produits manufacturés, les échanges mondiaux de ressources naturelles (comme le pétrole brut, le gaz naturel liquéfié, le bois et divers produits miniers) jouent un rôle important, et ont contribué sans aucun doute à la globalisation et à l'interdépendance accrues de l'ensemble des économies du monde.

L'investissement international représente un autre facteur économique clef de cette intégration. On distingue deux grandes théories qui expliquent ce phénomène. La première est la thèse du cycle du produit exposée par Vernon (1966). Le cycle de vie d'un produit peut être subdivisé en trois étapes : innovation, maturité et standardisation. Dans les deux premières phases, en raison de leur supériorité technologique, les entreprises fabriquent le produit localement pour faire face à la fois à la demande intérieure et à la demande du marché international. Toutefois, à mesure que le produit s'achemine progressivement vers le stade de la standardisation, il apparaît de nombreuses entreprises concurrentes qui fabriquent ce même produit. Pour maintenir leur compétitivité ou leur position dominante sur le marché, les entreprises sont alors susceptibles de transférer leur production dans

des pays à bas salaire. C'est alors qu'apparaît le processus d'investissement direct à l'étranger.

Dans cette situation, il est clair que les entreprises ne s'engagent dans des investissements à l'étranger que si leurs produits ont atteint le stade de la standardisation, et qu'elles souhaitent abaisser les coûts de production. Lorsque l'investissement est réalisé dans cette optique, le transfert de technologie au pays d'accueil est très limité, puisque les technologies introduites sont déjà banalisées.

Contrairement à Vernon, Hymer (1976) situe le phénomène de l'investissement à l'étranger dans la perspective de l'organisation industrielle. Si, par suite d'une innovation technologique concernant la production, la gestion, ou l'un et l'autre de ces domaines, une entreprise détient un avantage technologique sur les marchés internationaux, les divers obstacles aux échanges ou les autres difficultés liées à la technologie (technologie de gestion, par exemple) peuvent rendre difficile la vente de cette technologie à des partenaires étrangers sous la forme d'un brevet, d'accords d'octroi de licences, etc. L'investissement direct à l'étranger est alors le seul moyen pour l'entreprise d'exploiter pleinement sa supériorité technologique. Lorsque des entreprises investissent à l'étranger dans ces conditions, elles sont plus susceptibles d'apporter des technologies avancées.

Bien que la théorie du cycle du produit de Vernon soit très différente de celle de l'organisation industrielle proposée par Hymer, chacune de ces théories affirme clairement que le progrès technique et la compétitivité sont les principaux moteurs de l'investissement à l'étranger, qui par ailleurs a renforcé la globalisation de l'économie mondiale.

Les tableaux 2 et 3 présentent les activités d'investissement à l'étranger dans les grands pays industrialisés. Le tableau 2 indique les principaux pays bénéficiaires d'investissements étrangers, à savoir les Etats-Unis, le Royaume-Uni, l'Allemagne, les Pays-Bas, le Japon et le Canada. Les Etats-Unis se classent nettement en tête : en 1986, ils ont reçu 209.3 milliards de dollars d'investissements, essentiellement en provenance du Royaume-Uni, des Pays-Bas, du Japon et du Canada. Ce sont les industries manufacturières qui ont surtout attiré les investisseurs aux Etats-Unis. Le tableau 3 présente la liste des principaux pays investissant à l'étranger et les montants de ces investissements. On voit clairement que les Etats-Unis sont aussi le principal investisseur international, suivis par le Royaume-Uni, l'Allemagne, les Pays-Bas, le Japon et le Canada. Il est intéressant de comparer les statistiques de ces deux tableaux. D'après le tableau 3, le total des placements à l'étranger par des investisseurs américains en 1986 s'est élevé à 2 599 milliards de dollars des Etats-Unis, tandis que le montant des investissements directs étrangers reçus par les Etats-Unis la même année n'a atteint que 209.3 milliards de dollars. A l'évidence, ce déséquilibre est le principal facteur de l'énorme déficit du compte des opérations en capital de la balance des paiements des Etats-Unis. De fait, les six pays figurant dans ces deux tableaux ont une balance des opérations en capital déficitaire ; cependant, l'Allemagne et le Japon ont accumulé un excédent considérable au titre des échanges de biens et services.

Une simple comparaison des chiffres du tableau 1 avec ceux du tableau 3 fait apparaître que le montant des investissements à l'étranger dans le monde a toujours été supérieur à la valeur totale des échanges. A l'évidence, l'investissement international a joué un rôle important dans l'intégration de l'économie mondiale.

Place de Taiwan dans le commerce international et nouveaux problèmes connexes

Dès le début des années 70, l'adoption de mesures d'expansion des exportations a entraîné une intégration rapide de l'économie de Taiwan dans l'économie mondiale. L'importance du commerce international pour l'économie de ce pays apparaît clairement dans les statistiques suivantes : les échanges internationaux représentaient l'équivalent de 60.79 pour cent du PNB en 1970, et 96.03 pour cent en 1988 ; en 1977, Taiwan était la 26^e puissance commerciale du monde avec un commerce annuel d'une valeur totale de 17 milliards de dollars des Etats-Unis, ou 0.8 pour cent de la valeur totale du commerce mondial, mais en 1988 Taiwan était passé au 12^e rang mondial avec un total annuel de 110 milliards de dollars des Etats-Unis, soit 1.9 pour cent de la valeur totale des échanges mondiaux.

Les six principaux marchés d'exportation de Taiwan sont les Etats-Unis, le Japon, Hong-kong, l'Allemagne, le Royaume-Uni et Singapour. Parmi les principaux produits exportés figurent les produits électroniques, les textiles et vêtements, les chaussures, les produits métalliques, les jouets et les articles de sport. Toutefois, pour répondre à la demande intérieure des consommateurs et des producteurs, Taiwan achète des composants électroniques, des machines, des produits chimiques, de l'acier et du matériel de transport au Japon, à l'Allemagne et aux Etats-Unis, des minéraux à l'Australie, des matières premières et des biens intermédiaires à Hong-kong et du pétrole brut à l'Arabie Saoudite. Ces six pays sont les premiers fournisseurs de Taiwan.

Il convient d'examiner plusieurs problèmes importants en matière de commerce international qui affectent Taiwan. En premier lieu, la très forte appréciation du nouveau dollar de Taiwan en 1986 et 1987 a pesé sur les exportations du pays. Le taux de croissance a été de 11.8 pour cent en 1988, chiffre nettement inférieur à ceux des années précédentes. L'effet de courbe en J provoqué par l'évolution des parités a visiblement contribué à ralentir les exportations taiwanaises. La forte hausse du nouveau dollar de Taiwan a été due à l'accumulation d'énormes réserves de change. A la fin de 1989, elles s'élevaient à plus de 73.2 milliards de dollars des Etats-Unis. Cette masse considérable de devises a certainement été une source de très fortes pressions inflationnistes qui ont affecté l'économie. Même si l'indice intérieur des prix à la consommation n'a pas été touché, les prix des biens non exportables tels que les terrains et les bureaux ont plus que triplé dans de nombreuses zones métropolitaines de Taiwan au cours des deux années écoulées.

Deuxièmement, la poussée du protectionnisme aux Etats-Unis a abouti à une révision de la loi américaine sur le commerce, avec un renforcement du dispositif de rétorsion contre les « pratiques commerciales déloyales » des partenaires commerciaux des Etats-Unis. L'introduction des articles « 301 » et « super 301 » dans la loi promulguée récemment est généralement considérée comme un geste hostile à l'égard des partenaires commerciaux des Etats-Unis. Aussi, le gouvernement et les chefs d'entreprise de Taiwan estiment indispensable de réduire la dépendance du pays à l'égard du marché américain. Par suite de ce consensus, de plus en plus d'entreprises prospectent les autres grands marchés mondiaux. L'Europe (y compris l'Europe de l'Est) est évidemment l'un des débouchés les plus attractifs, et les efforts dans cette direction se sont nettement intensifiés.

Troisièmement, la réalisation prévue du marché unique dans la CEE à la fin de 1992 a suscité beaucoup d'attention dans le monde. A Taiwan, nombreux sont ceux qui s'inquiètent de la possibilité de voir les Européens ériger des barrières plus élevées qui favoriseront le protectionnisme après 1992. De fait, on peut estimer que la réalisation du marché unique n'est que l'un des phénomènes liés à l'apparition d'économies régionales dans le monde. L'Accord de libre-échange entre les Etats-Unis et le Canada est également considéré comme un exemple typique de ce processus. Le développement futur de Taiwan dépendra de la manière dont le pays réagira face à la menace de la régionalisation.

Quatrièmement, les échanges de services et de produits agricoles commencent à poser des problèmes importants pour les relations commerciales sino-américaines. Ces questions sont difficiles à régler, car l'importation de produits agricoles suscitera (et suscite déjà) une vive résistance de la part des agriculteurs, tandis que les échanges de services exigeront des modifications de la loi et de divers règlements, ce qui sera difficile à réaliser compte tenu du processus de démocratisation en cours à Taiwan.

Importance des investissements de Taiwan à l'étranger et des investissements directs de l'étranger à Taiwan dans le contexte de la globalisation de l'économie

A partir des années 80, l'investissement à l'étranger est devenu un élément important du processus de mondialisation de l'économie. L'apparition d'un flux d'investissement taiwanais vers l'étranger peut s'expliquer par des facteurs économiques et sociaux. Sur le plan économique, la hausse des coûts de main-d'œuvre et l'appréciation rapide du nouveau dollar de Taiwan ont frappé de plein fouet les industries à forte intensité de main-d'œuvre. En outre, du fait de l'introduction de normes de protection de l'environnement plus sévères et de la montée des préoccupations écologiques dans la population locale, les industries capitalistiques comme la pétrochimie éprouvent maintenant de sérieuses difficultés pour mener à bien leurs projets d'investissement et d'expansion. L'investissement à l'étranger constitue une solution de rechange naturelle.

Les investissements taiwanais à l'étranger peuvent être évalués d'après le montant global des investissements autorisés par la Commission des investissements du Ministère de l'Economie. Il ressort du tableau 4 que les Etats-Unis ont toujours été le principal destinataire, représentant 60 pour cent du total des investissements à l'étranger autorisés. Les investisseurs taiwanais s'implantent de préférence dans l'électronique, le commerce et les services et les produits chimiques. Outre les Etats-Unis, des pays de l'ASEAN comme les Philippines, la Thaïlande et l'Indonésie ont également attiré d'importants investissements en provenance de Taiwan. Le tableau 4 montre que les investisseurs taiwanais donnent la préférence aux industries à forte consommation de ressources (produits à base de papier, produits à base de caoutchouc et de matières plastiques et produits chimiques) ainsi qu'aux industries à forte utilisation de main-d'œuvre et celles qui se consacrent aux activités d'assemblage dans les secteurs du textile et de l'électronique.

Il convient toutefois de noter que le montant réel des investissements taiwanais à l'étranger dépasse de beaucoup les chiffres indiqués au tableau 4. La raison en est que nombreuses opérations d'investissement sont effectuées en dehors de la procédure de demande d'autorisation et obtiennent l'agrément formel du gouvernement. Manifestement le dispositif administratif actuel ne peut pas contrôler efficacement les investissements à l'étranger.

Pour une évaluation satisfaisante du montant des investissements taiwanais dans les pays de l'ASEAN on peut consulter les statistiques des pays bénéficiaires relatives aux investissements autorisés. Le tableau 5 présente une liste des montants des investissements taiwanais dans ces pays établie à partir des données publiées par la Thaïlande, la Malaisie, l'Indonésie et les Philippines. Il en ressort que c'est la Thaïlande qui a attiré la plus grande partie des capitaux; en 1988, le total des investissements taiwanais à l'étranger s'est établi à 380 millions de dollars des Etats-Unis, en forte hausse par rapport au chiffre de 11.63 millions de dollars enregistré en 1983. La Malaisie et les Philippines ont également attiré d'importants flux de capitaux : selon les statistiques officielles de ces deux pays, en 1989 Taiwan y est devenu respectivement le second et le premier fournisseur d'investissements directs étrangers.

Taiwan a toujours eu une attitude d'ouverture à l'égard des investissements étrangers. La loi relative à l'encouragement des investissements à Taiwan stipule que les entreprises nationales et les entreprises étrangères effectuant des investissements directs peuvent bénéficier, soit de l'exonération pendant cinq ans de l'impôt sur le revenu des sociétés, soit d'un amortissement accéléré du capital fixe. Ce régime favorable conjugué à un climat très propice aux investissements à l'étranger a permis à Taiwan d'attirer de nombreux épargnants. Il ressort du tableau 6 que la valeur totale des investissements directs étrangers est passée de 466 millions de dollars des Etats-Unis en 1980 à 1 182 millions en 1988. Le tableau 7 montre que ces dernières années les investissements directs réalisés par des Chinois d'outre-mer provenaient essentiellement de Hong-kong et du Japon, tandis que les investissements effectués par des étrangers ont été essentiellement

le fait des Etats-Unis et du Japon. La part des investissements directs américains dans le total a dépassé celle des investissements japonais jusqu'au début des années 80, mais pour la période 1983-1988 la part des investissements japonais dans le total s'est élevée à 33.90 pour cent, le Japon devenant ainsi la principale source d'investissements directs étrangers à Taiwan.

Il ressort du tableau 8 que les Chinois d'outre-mer aussi bien que les étrangers ont concentré leurs investissements sur quatre grands secteurs : matériel électronique et électrique, produits chimiques, services, machines et instruments. Les Chinois d'outre-mer ont surtout investi dans les services, le secteur des produits minéraux non métalliques, les services bancaires et d'assurances et le textile, tandis que les étrangers ont marqué davantage d'intérêt pour les matériels électroniques et électriques, les produits chimiques, les machines et instruments, les services et les métaux de base et produits métalliques. Les montants investis par des étrangers sont en moyenne plus élevés que ceux qui sont engagés par les Chinois d'outre-mer. L'écart est particulièrement prononcé dans les industries capitalistiques, notamment les secteurs des produits chimiques, des produits métalliques, des machines et de l'électronique.

2. Stratégies déployées par les chefs d'entreprises de Taiwan face à la globalisation de l'économie

L'intégration économique mondiale représente à la fois une menace et une chance pour les entreprises de Taiwan. La menace potentielle résulte des alliances stratégiques entre les entreprises multinationales géantes qui pourraient monopoliser les marchés mondiaux. Les PME de Taiwan seraient alors exclues du jeu de la concurrence. Toutefois, la mondialisation de l'économie peut aussi agrandir le marché international. Les entreprises peuvent, soit opter pour des économies de gamme et concentrer leur production dans certains domaines, soit rechercher les économies d'échelle en s'engageant dans la production de masse destinée au grand public, soit conjuguer ces deux stratégies.

En tout état de cause, les entreprises de Taiwan doivent se montrer suffisamment actives et flexibles pour faire face aux problèmes des années 90. D'une manière générale, les stratégies qui ont été adoptées par les chefs d'entreprise taiwanais peuvent être classées dans l'une des cinq catégories suivantes : prises de participations dans des entreprises étrangères, investissements à l'étranger, efforts communs en vue de relever le niveau technologique, alliances technologiques et stratégies combinant les économies d'échelle et les économies de gamme. Toutefois, ces stratégies ne doivent pas être considérées comme étant indépendantes les unes des autres ; dans nombre de cas, les entreprises ont fait appel simultanément à plusieurs de ces approches. On examinera ces stratégies l'une après l'autre, en particulier dans le secteur des services informatiques.

Prises de participations à l'étranger

Cette stratégie est une pratique commune pour beaucoup d'entreprises en Taiwan. Plusieurs facteurs économiques majeurs contribuent au processus. D'un point de vue financier, le niveau particulièrement élevé des réserves de change permet ces opérations. De surcroît, avec l'appréciation du nouveau dollar de Taiwan au cours des trois années écoulées, la prise de participations à l'étranger est devenue plus rentable que l'exportation.

Indépendamment des facteurs financiers, l'un des buts des prises de participations dans des sociétés étrangères est d'acquérir la technologie nécessaire. Un exemple caractéristique à cet égard est l'entrée du groupe Acer dans Counterpoint Computers (fabricant de mini-ordinateurs) et PPL (producteur de systèmes d'impression avec contrôle informatique), deux sociétés établies aux Etats-Unis. Ces opérations ont permis à Acer d'acquérir la technologie des mini-ordinateurs et d'élargir sa gamme d'activités dans le domaine des ordinateurs personnels. Il existe bien d'autres exemples de ce type d'opérations. On peut citer notamment la participation de 20 pour cent de Microtex dans la société américaine Mouse system Compagny, l'objectif de Microtex étant de renforcer son potentiel technologique.

On observe souvent que l'un des principaux points faibles des PME de Taiwan est leur taille trop réduite, qui leur interdit de posséder leur propre circuit de commercialisation, sans parler de marques spécifiques. La compétitivité des PME à l'avenir semble donc assez compromise. De nombreux chefs d'entreprises de Taiwan estiment que les prises de participations dans des sociétés étrangères sont l'un des meilleurs moyens de résoudre le problème. Certains ont même jugé plus efficace et plus commode de prendre le contrôle d'une société de distribution étrangère qui est déjà dotée d'un réseau que d'essayer d'en créer un de toutes pièces. Ceci est le raisonnement qui a conduit à la prise de contrôle de DYNA (troisième distributeur d'ordinateurs des Etats-Unis) par le groupe Acer.

Par ailleurs, beaucoup de PME taiwanaises estiment qu'une prise de participation dans une société étrangère existante peut leur permettre d'« acheter » une marque qu'elles utiliseront pour leurs produits. Un bon exemple en la matière est la fusion entre Stoneville, l'un des plus grands distributeurs de meubles des Etats-Unis, et le fabricant à Taiwan qui, depuis longtemps lui fournissait des meubles, ce qui a permis au fabricant taiwanais d'acquérir d'un seul coup la marque et le réseau de distribution de Stoneville.

Les autorités ont activement encouragé les prises de participations à l'étranger. L'une des principales actions des pouvoirs publics consiste à octroyer des prêts à faible taux d'intérêt ou à fournir une partie des capitaux nécessaires à l'investissement. On peut citer en exemple le cas de WYSE, important fabricant de terminaux américain fondé par un Chinois d'outre-mer qui représent près de 50 pour cent du marché mondial des terminaux. La société WYSE s'était diversifiée mais à cause de ses échecs dans la production d'ordinateurs personnels, elle se trouvait dans une situation financière difficile et recherchait une alliance straté-

gique avec une autre entreprise. Contacté par WYSE, Mitac, l'un des principaux fabricants taiwanais d'ordinateurs personnels, a donné une réponse positive. Pour faciliter la fusion, une société conjointe a été rapidement créée, avec des capitaux privés de Mitac, China Trust et Kuo Chiau. Cet apport privé représentait 80 pour cent du total des fonds requis pour la fusion, les 20 pour cent restant étant fournis par un organisme public, le Central Development Fund. L'absorption réussie de WYSE a créé certainement un précédent important pour les autres entreprises en matière d'intervention de l'Etat dans les prises de participations à l'étranger.

Il faut toutefois reconnaître que les prises de participations taiwanaises à l'étranger n'en sont encore qu'au premier stade de leur développement. Etant donné que les banques d'investissement de Taiwan ne sont pas en mesure de soutenir très efficacement les prises de contrôle à l'étranger, on observe une carence des services juridiques et comptables dans le domaine international, entre autres obstacles. Néanmoins, ces opérations sont devenues un élément important de la stratégie des entreprises taiwanaises. Par ailleurs, les Chinois d'outre-mer continueront de faciliter dans une large mesure ces activités.

Investissements à l'étranger et échanges régionaux

L'investissement à l'étranger se développe; il constitue en effet l'un des principaux volets de la stratégie des entreprises taiwanaises — quoique ce fait soit dû moins à des stratégies de globalisation spécifiques des investisseurs qu'à la « dégradation » du climat intérieur pour les investissements. La montée des salaires, l'appréciation du nouveau dollar de Taiwan, le durcissement des normes de protection de l'environnement et la flambée des prix fonciers sont autant de facteurs qui ont favorisé l'investissement à l'étranger.

Essentiellement, les industries taiwanaises qui investissent activement à l'étranger sont celles qui utilisent beaucoup de main-d'œuvre et la pétrochimie. En particulier, l'action du mouvement écologiste incite l'industrie pétrochimique à rechercher des implantations à l'étranger. Bien que le gouvernement ait durci les normes de protection de l'environnement et que les entreprises se soient fermement engagées à les respecter, de nombreux projets d'investissement ont été contrariés. Ainsi, en 1986, la société Dupont de Nemours a voulu implanter une usine de production de Tidioxide à Taiwan. Le projet a été finalement annulé en dépit du fait que les pouvoirs publics avaient formellement autorisé l'investissement et que Dupont jouit d'une assez bonne réputation en matière de respect de l'environnement.

Les salaires relativement bas pratiqués dans les pays de l'ASEAN ont attiré de nombreuses entreprises d'assemblage de composants électroniques de Taiwan qui ont des besoins de main-d'œuvre importants. Ces opérations de délocalisation ont renforcé les liens économiques entre Taiwan et les pays de l'ASEAN. Une division du travail s'est instaurée pour diverses composantes de l'industrie électronique. Le tableau 9 présente les statistiques sur le commerce de certains pièces

électroniques entre Taiwan et les pays de l'ASEAN (Indonésie, Malaisie, Philippines, Singapour et Thaïlande).

Il ressort du tableau 9 que la valeur des exportations taiwanaises de certains composants électroniques vers ces pays ainsi que les importations taiwanaises en provenance de ces pays ont augmenté à un rythme rapide. Même si la preuve d'un lien direct entre investissements taiwanais à l'étranger, un renforcement du commerce multilatéral et la division du travail entre Taiwan et les pays de l'ASEAN manque encore, l'évolution de l'investissement à l'étranger ainsi que la variation des échanges internationaux en valeur font apparaître que ces deux activités sont corrélées et se renforcent sans doute mutuellement.

A Taiwan, on se préoccupe de plus en plus des effets possibles des investissements massifs à l'étranger sur l'économie locale. Nombreux sont ceux qui craignent que ces sorties croissantes de capitaux n'entraînent en définitive une désindustrialisation ou une érosion de la base industrielle du pays. Cette menace est liée de façon décisive au climat de l'investissement à Taiwan. Si celui-ci continue de s'améliorer, les nouveaux investissements réalisés à Taiwan se concentreront davantage sur les industries à forte intensité de capital et de technologie. En conséquence, l'industrie taiwanaise s'en trouvera améliorée, ce qui ne manquera pas d'avoir des retombées bénéfiques sur l'économie locale. En revanche, si ce processus d'amélioration industrielle ne se concrétise pas, les investissements taiwanais à l'étranger représenteront en effet une fuite des capitaux qui pèsera sur la compétitivité de Taiwan dans un proche avenir. Il est clair que la réponse décisive face à la globalisation de l'économie consistera à améliorer le climat de l'investissement intérieur.

Effets de l'amélioration du niveau technologique

L'économie de Taiwan repose sur un grand nombre de petites et moyennes entreprises. Dans le cadre du processus de mondialisation économique, ces PME ont joué un rôle actif dans les prises de participations et/ou les investissements à l'étranger. (Il importe de noter que ces opérations ne sont pas à la portée des seules grandes entreprises.) Toutefois, indépendamment de l'action en faveur des prises de participations et des investissements à l'étranger, une des tâches essentielles de l'Etat et des chefs d'entreprise consiste à renforcer la capacité technologique de l'industrie. La technologie contribue dans une large mesure à intensifier le processus de globalisation de l'économie mondiale et à déterminer les avantages concurrentiels de chaque pays dans le contexte des échanges mondiaux.

Afin d'aider les PME du secteur des services informatiques à surmonter les divers problèmes posés par la R-D, la formation et la commercialisation, l'Etat a créé les deux organismes suivants : l'Institut pour l'industrie de l'informatique (III) et l'Institut de recherche en technologie industrielle (IRTI). Créé en 1979, l'III est chargé d'introduire et de mettre au point des logiciels, d'aider les agences et entreprises publiques à mettre en œuvre leurs projets d'informatisation, de former

les professionnels de l'informatique, de fournir des informations sur les marchés et les technologies intéressant le secteur des services d'informatiques et de promouvoir le développement et l'utilisation des technologies informatiques. En bref, la principale tâche de l'III consiste à rendre possibles des activités caractérisées par des économies d'échelle telles que les PME n'auraient pu les conduire par elles-mêmes.

L'III complète le programme de développement de matériels mis en œuvre par l'IRTI pour le secteur de l'électronique/de l'information à Taiwan. L'IRTI a été créé en 1973 sous l'égide du Ministère de l'Economie. Cet organisme comprend cinq grandes directions chargées du développement de différentes technologies industrielles. L'Electronic Research and Service Organization (ERSO) joue un rôle décisif dans l'élaboration des technologies. L'ERSO a deux tâches principales : mettre au point les technologies nécessaires à l'industrie et diffuser les technologies ainsi développées parmi les entreprises, notamment en concédant des licences et en créant de nouvelles entreprises essentiellement financées par le secteur privé.

Grâce au mécanisme d'essaimage efficace mis au point par l'ERSO, depuis le début des années 80 six entreprises de production de circuits intégrés ont été créées à Taiwan : UMC (1982), Advanced (1982), TSMC (1987), Coin Tek (1988), Winbord (1988) et Ten Tech (1989). Le tableau 10 indique les capacités de production des principaux fabricants taiwanais de circuits intégrés en 1989.

Alliances technologiques avec des acteurs étrangers et taiwanais

Il apparaît de plus en plus que le coût de démarrage des entreprises de haute technologie est souvent le principal obstacle à l'entrée des « retardataires ». Toutefois, à Taiwan, le problème véritable n'est pas lié au capital mais à l'acquisition des technologies de conception et de fabrication. L'effort de recherche en commun déployé par l'IRTI est l'un des moyens de remédier à ce problème. Mais de nombreuses entreprises taiwanaises estiment qu'une alliance technologique avec des acteurs étrangers permettrait aussi d'acquérir la technologie requise. Un exemple caractéristique à cet égard est la création, par le groupe taiwanais Acer et Texas Instruments (TI), d'une entreprise conjointe pour la production de mémoires vives dynamiques (DRAM) à Taiwan.

Le groupe Acer est le plus gros fabricant d'ordinateurs personnels de Taiwan, mais il n'a aucune expérience de la production de DRAM. Pour remédier à ce problème, Acer a noué une alliance avec TI afin d'obtenir la technologie nécessaire. L'accord Acer-TI prévoit un investissement total de quelque 250 millions de dollars des Etats-Unis pour la construction d'une usine de production de DRAM. La co-entreprise est contrôlée à 76 pour cent par Acer, TI ayant fourni 11 pour cent du capital. Le reste de la participation de TI (13 pour cent) consiste en une assistance technique pour la conception de l'usine, son exploitation, les techniques de fabrication et la formation.

L'une des principales clauses de l'accord Acer-TI prévoit que TI peut porter sa participation à 51 pour cent d'ici 5 ans. Acer a accepté cette disposition pour inciter TI à apporter sa technologie dans la co-entreprise. En outre, étant donné le caractère très risqué de l'opération, il est préférable de partager les risques et les coûts avec un partenaire. Pour sa part, TI estime que l'entreprise commune avec Acer pour la production de DRAM de 1M et de 4M s'inscrit dans une stratégie judicieuse, car cette fabrication met en œuvre des techniques déjà éprouvées. TI a donc intérêt à tirer parti de tous les avantages économiques possibles découlant de cette technologie en passant un accord avec Acer moyennant un investissement en capital limité. De surcroît, étant donné la vive concurrence qui sévit sur le marché international des DRAM, des relations entre utilisateurs et producteurs devraient être établies sur des bases solides. La co-entreprise avec Acer à Taiwan s'inscrit dans la stratégie globale de TI qui consiste à affirmer sa position dominante dans la production de circuits à mémoire, mais elle permet en outre à l'entreprise de prendre une part importante du marché taiwanais des circuits à mémoire qui est en pleine expansion.

L'association Acer-TI n'est que la plus récente des alliances technologiques internationales qui ont été nouées à Taiwan. Ainsi, en 1987, l'IRTI et Philips ont créé une co-entreprise, Taiwan Semi-conductor Manufacturing Cooperation (TSMC) en vue de la production de circuits intégrés pour applications spécifiques (circuits ASIC). Le capital de TSMC s'élève à 0.27 milliard de dollars des Etats-Unis. L'Etat en détient 48.3 pour cent et Philips 27.6 pour cent, les 24.1 pour cent restants étant détenus par diverses entreprises privées taiwanaises. Aux termes de l'accord, entre 1990 et 2000 Philips pourra porter sa participation à 51 pour cent. De la sorte, Philips sera fortement incité à faire de TSMC sa base technologique en Asie.

Face à l'évolution rapide des technologies informatiques, les entreprises de Taiwan ont lancé des actions conjointes comparables au projet SEMATECH lancé aux Etats-Unis. En août 1989, l'IRTI, UMC, TSMC, Winbord, Ten Tech et Vitelic, principaux producteurs taiwanais de circuits intégrés, ainsi que d'autres entreprises de Taiwan, ont décidé de former une « alliance pour le développement technologique » en vue de mettre au point des DRAM de 16M et des mémoires RAM statiques de 4M au cours des cinq années à venir. Le programme de développement sur cinq ans prévoit un investissement de 5 à 6 milliards de nouveaux dollars de Taiwan et mobilisera plus de 200 ingénieurs et techniciens.

Dosage plus équilibré des économies de gamme et des économies d'échelle

Avant la pénurie de DRAM survenue en 1988, la plupart des responsables de la politique industrielle et des chefs d'entreprise estimaient que Taiwan devait tirer pleinement parti de l'avantage lié à la présence d'un grand nombre de PME dans le secteur de l'informatique. La mise au point de circuits ASIC serait une activité idéale qui s'inscrirait dans la structure industrielle de Taiwan. Le développement

de ces composants est favorisé par le fait que la conception des circuits intégrés peut être entreprise de manière efficace par des PME et que bon nombre d'ingénieurs brillants et indépendants donneraient toute leur mesure dans ce type d'entreprise. Toutefois, les unités de conception des circuits intégrés doivent être incorporées au réseau de fabrication de manière à compléter le réseau industriel requis pour la production de circuits personnalisés. C'est dans ce but que TSMC a été créé en 1987. TSMC ne participe pas directement à la conception des circuits intégrés, mais fabrique des circuits à la demande pour différents concepteurs de circuits intégrés. Grâce à TSMC, l'effectif des entreprises taiwanaises de conception de circuits intégrés est passé de moins d'une dizaine en 1987 à plus d'une cinquantaine en 1989. Avant 1988, la stratégie de Taiwan face à la transformation rapide de l'industrie des circuits intégrés consistait manifestement à rechercher les économies de gamme, et non les économies d'échelle. Le pays concentrait son effort sur la production de circuits ASIC et non sur les mémoires standards telles que les DRAM. Cependant, la pénurie mondiale de DRAM survenue en 1988 a conduit à modifier cette stratégie.

Avec l'aggravation de la pénurie au milieu de 1988, le débat sur le point de savoir si Taiwan devait ou non créer sa propre industrie de production de DRAM s'est intensifié. Le risque ou la difficulté que comporte la création d'une usine de production de DRAM n'a pas découragé les partisans du projet, et les discussions ont abouti à certains résultats positifs. En premier lieu, le gouvernement a accepté de mettre les DRAM sur la liste des produits de haute technologie essentiels. A ce titre, les fabricants de DRAM bénéficient d'un régime fiscal favorable. En outre, les non-producteurs peuvent désormais détenir une participation de plus de 40 pour cent dans une entreprise qui produit des DRAM. Par ailleurs, le président de TSMC a décidé d'affecter une partie des capacités de sa seconde usine, qui doit démarrer en 1990, à la production de DRAM, à condition que les entreprises situées en aval s'engagent à lui acheter ses composants — ce qu'elles ont fait. Enfin, deux entreprises privées du secteur de l'informatique, Vitelic et Acer, ont décidé d'investir massivement dans la production de DRAM, car elles estiment qu'il existe un marché potentiel pour ces produits.

La décision d'Acer de se lancer dans la production de DRAM est jugée audacieuse, notamment parce que son métier principal est la construction d'ordinateurs personnels et non la fabrication de circuits intégrés. Toutefois, Acer est d'avis que Taiwan devrait avoir sa propre industrie de production de DRAM, et estime avoir un rôle à jouer dans ce secteur. Le président du groupe Acer fait valoir que Taiwan se situe actuellement au 6^e rang dans le monde pour la fabrication de produits informatiques et que la production taiwanaise d'ordinateurs personnels représente une part appréciable du marché mondial. Le marché intérieur des DRAM est donc de taille suffisante pour permettre une production locale. En second lieu, comme la capacité des ordinateurs individuels s'accroît, les circuits à mémoire deviennent de plus en plus importants. On estime que dans un proche avenir, ils représenteront plus de 25 pour cent du coût total des ordinateurs personnels. Il est donc clair que les circuits à mémoire n'influenceront pas

seulement sur la technologie de conception et de production des ordinateurs personnels, mais aussi sur leur coût et leur compétitivité sur le marché mondial. Or, les ordinateurs personnels constituent l'activité essentielle d'Acer. Enfin, le président du groupe a estimé que le temps était venu pour Taiwan de se lancer dans la production de DRAM. Le pays a acquis suffisamment d'expérience et d'ingénieurs auprès des divers producteurs de circuits intégrés, et il est prêt à assurer l'intégration entre fabricants et utilisateurs.

Acer prévoit de conclure une alliance avec Texas Instruments. L'unité de production commune devrait entrer en service d'ici à 1991. Ainsi qu'on l'a déjà noté, il existe d'autres projets d'investissement dans la production de DRAM et d'autres types de circuits intégrés. Le tableau 11 présente les prochains acteurs de l'industrie des circuits intégrés de Taiwan.

Il est donc clair que la stratégie de développement de l'informatique qui sera appliquée par Taiwan dans les années 90 associera de façon plus équilibrée les économies d'échelle (production de DRAM) et les économies de gamme (production de circuits ASIC). On espère que cette approche permettra à Taiwan de devenir l'un des principaux producteurs mondiaux dans ce secteur.

3. Développement du secteur des services informatiques à Taiwan

Vue d'ensemble

Le développement de l'industrie informatique taiwanaise remonte à plus de deux décennies; toutefois, jusqu'à la fin des années 70 l'activité est restée concentrée sur les opérations à forte intensité de main-d'œuvre et à faible valeur ajoutée, comme la saisie et le traitement de données. Dans les années 80, cette industrie a connu une profonde transformation structurelle, avec la prédominance donnée aux services d'intégration des systèmes et aux logiciels d'application; par ailleurs, les services de réseau joueront un rôle notable à l'avenir. L'industrie taiwanaise des services informatiques a délaissé progressivement les activités à faible valeur ajoutée et à forte intensité de main-d'œuvre pour se lancer dans les activités de technologie à forte valeur ajoutée. Toutefois, il faut admettre que dans ce domaine Taiwan se situe encore loin derrière les pays développés.

Le secteur des services informatiques de Taiwan peut être subdivisé en cinq sous-secteurs : les logiciels d'application (logiciels de système en langue chinoise, logiciels pour les applications financières, la gestion des entreprises et le traitement de texte en langue chinoise), les services professionnels (logiciels personnalisés, services de conseil et gestion des équipements), le traitement de données (saisie et traitement), les services de réseau (services à valeur ajoutée et services sur bases de données) et l'intégration des systèmes (systèmes clefs en main et systèmes professionnels conçus pour intégrer les logiciels et les matériels dans des applications spécifiques, par exemple l'automatisation d'une usine).

Il ressort du tableau 12 que la valeur totale des ventes du secteur des services informatiques, qui s'élevait à 5.252 milliards de nouveaux dollars de Taiwan en 1987, a atteint 10.105 milliards en 1989, soit une progression de 192 pour cent en trois ans. Selon les prévisions du Market Intelligence Center (MIC) de l'III, entre 1990 et 1994 le taux de croissance annuelle moyenne du secteur se situera aux alentours de 33 pour cent. Les deux principales branches sont l'intégration des systèmes et les logiciels d'application, tandis que le traitement de données a perdu de son importance et ne représente plus une activité significative. Au cours de la période 1990-1994 la croissance annuelle moyenne des services de traitement de données sera très limitée, tandis que les perspectives sont particulièrement prometteuses pour les services de réseau.

En ce qui concerne les effectifs, les statistiques du MIC montrent qu'en 1988 ce secteur employait 7 923 personnes. Il ressort du tableau 13 que le personnel de direction, les analystes de système et les concepteurs de programmes d'application sont les plus fortement représentés, avec 2 261, 1 425 et 1 044 personnes respectivement en 1988. En raison de sa croissance rapide, cette industrie a connu des pénuries de main-d'œuvre pour différentes catégories professionnelles. Le problème est particulièrement sérieux pour les postes de haut niveau, notamment les ingénieurs de système, pour lesquels le rapport offres/demandes est de 41 pour cent, et les postes de rang inférieur, par exemple le personnel chargé de la saisie des données (rapport offres/demandes de 52 pour cent). L'industrie est en train de perdre rapidement son avantage comparatif qui lui avait permis de se lancer dans les activités à forte intensité de main-d'œuvre. Elle a en outre besoin d'ingénieurs de qualité pour améliorer ses activités.

En 1989, le secteur comptait environ 228 entreprises. Ces dernières peuvent être classées d'après leur effectif ou d'après le type d'ordinateur dans lequel elles sont spécialisées. Il ressort du tableau 14 que 65 pour cent (23 pour cent + 42 pour cent) de ces entreprises sont de petites sociétés dont l'effectif ne dépasse pas 30 personnes. On ne compte que 20 entreprises (9 pour cent du total) de plus de 100 salariés. Les petites entreprises se concentrent essentiellement sur les ordinateurs personnels, tandis que les grosses sociétés sont davantage spécialisées dans les autres catégories d'ordinateurs, et notamment les mini-ordinateurs et les ordinateurs centraux.

Stratégies de développement du secteur des services informatiques

A Taiwan, de nombreux spécialistes de stratégie industrielle estiment que les logiciels informatiques et les services connexes devraient être activement développés parallèlement à l'expansion des matériels. Mais il est clair que le pays n'a pas suffisamment d'expérience et de connaissances techniques pour développer le secteur des logiciels. Les pouvoirs publics ont donc adopté deux grandes orientations en vue d'acquérir la technologie nécessaire et développer les capacités technologiques nationales. Ces deux programmes sont les suivants : i) création de deux entreprises de génie logiciel en coopération avec IBM afin de produire des

logiciels pour IBM; ii) lancement d'un projet collectif de développement de logiciels sur quatre ans (projet « SEED ») en vue d'améliorer le secteur des logiciels à Taiwan. Ces deux approches seront examinées rapidement l'une après l'autre.

L'une des stratégies fondamentales adoptées pour promouvoir l'industrie nationale des logiciels consiste à créer des capacités technologiques et à acquérir l'expérience de la production. Il faudra pour cela nouer des alliances technologiques avec les géants de l'informatique. Taiwan est en mesure de fournir aux partenaires étrangers des ingénieurs de qualité, peu coûteux, mais relativement inexpérimentés. Pour leur part, les sociétés étrangères peuvent partager leur expérience considérable en matière de recherche et de développement de logiciels. Une telle alliance profite naturellement aux deux parties. La création de Neotech Development Corp. (NDC) illustre bien ce type de stratégie.

NDC a été créé en 1983 par l'III et IBM. Il a été convenu que NDC fournirait en exclusivité à IBM des services de conception et de développement de logiciels. Pour les projets prévus, IBM règle à la fois les salaires du personnel de NDC et les achats de matériel de R-D. Pendant la période de développement du projet, les chercheurs de NDC sont souvent envoyés dans des établissements d'IBM pour y acquérir les connaissances nécessaires. Par ailleurs, des ingénieurs d'IBM sont détachés auprès de NDC pour superviser les activités de recherche. Au cours de la période 1983-1988, IBM a octroyé 17 millions de dollars des Etats-Unis à NDC pour divers projets destinés à IBM, principalement dans les domaines de la conception informatique et du développement de logiciels d'application : panneaux de commande pour l'imprimante IBM 5216, périphériques pour ordinateurs bancaires, périphériques pour ordinateurs destinés aux commerces de détail, logiciels bancaires, etc. Les ingénieurs de NDC ont acquis non seulement des matériels IBM, mais aussi des connaissances sur les procédures de R-D et les techniques d'essais qu'ils auraient pu difficilement maîtriser par leurs propres moyens, et qui sont cependant indispensables à la réussite des projets de développement de produits.

La qualité satisfaisante des relations entre NDC et IBM a conduit à un autre projet en coopération : la création, en 1988, d'International Integrated System Inc. (IIS). Dans le cadre d'un accord avec IBM, l'III a investi 3.5 millions de dollars des Etats-Unis et affecté à IIS 70 spécialistes de la conception des logiciels. IBM a fourni la base technique nécessaire pour la conception de logiciels IBM. La principale différence entre les accords IIS et NTC est que, contrairement à NTC, IIS ne fournit pas de services en exclusivité à IBM. IIS peut offrir à d'autres entreprises indépendantes divers services, notamment des services de réseau à valeur ajoutée, des services sur base de données et des services d'intelligence artificielle. Mais dans ce cas, le projet de conception doit utiliser exclusivement des systèmes IBM.

Une alliance stratégique entre IBM et l'III est manifestement bénéfique pour les deux parties, étant donné qu'IBM renforce ainsi sa compétitivité internationale tandis que son partenaire améliore sensiblement sa capacité technologique en matière de génie logiciel. En outre, la technologie peut être diffusée dans les

entreprises privées, du fait de la rotation inévitable des ingénieurs. Dernièrement, la filiale d'IBM à Taiwan a proposé officiellement au conseil d'administration de l'III une fusion entre NTC et IIS, qui feraient place à Integrated Systems Development Corp. (ISDC). IBM a accepté d'acquérir 35 pour cent du capital-actions d'ISDC. L'III détiendra une participation de 45 pour cent, les 20 pour cent restants étant détenus par les salariés de la société. Cette proposition a été approuvée par le conseil d'administration de l'III.

Dans l'ensemble, ISDC exercera la même gamme d'activités que NDC et IIS. Toutefois, grâce à l'association des ingénieurs des deux sociétés on espère qu'ISDC pourra faire jouer à la fois les économies d'échelle et les compétences techniques pour devenir un important acteur sur le marché international des logiciels et de la conception.

« SEED », un programme de développement de logiciels sur 4 ans, prévoit des dépenses de 68 millions de dollars des Etats-Unis entre 1988 et 1991. Le principal objectif du programme est d'améliorer notablement les capacités de Taiwan en matière de logiciels et d'offrir un environnement intégré propice à la création de logiciels.

Selon le projet SEED, l'environnement intégré comprend deux principales composantes, à savoir un centre de services logiciels et un atelier de création de logiciels. Les principales fonctions du centre de services logiciels sont les suivantes : (a) dispositif opérationnel central qui peut gérer les comptes d'ordinateurs, l'affectation des ressources informatiques, la sécurité et la maintenance du système ; (b) services de traitement des données ; (c) services de développement de logiciels qui offrent aux utilisateurs les outils et les éléments de base pour la création de logiciels personnalisés ; (d) services de bases de données pour saisie en ligne ; (e) services de réseau, notamment courrier électronique et services d'échanges de données.

L'atelier de développement de logiciels comprend un système UNIX/OS-2 pour les fonctions de soutien en langue chinoise, notamment les communications de données, la gestion de bases de données, le traitement du dessin, de l'image et de la voix et l'interface fenêtre. Il est indispensable de créer des normes, des outils, des méthodes et des systèmes de gestion en matière de logiciels. On espère que le centre de services logiciels et l'atelier de développement de logiciels pourront être mis en place et qu'ils permettront de développer des systèmes de communication très divers et être largement utilisés par le grand public.

4. Action des pouvoirs publics face à la globalisation de l'économie mondiale

Devant la globalisation de l'économie mondiale, le gouvernement de Taiwan a procédé à une réorientation de ses politiques. Au milieu des années 80, la libéralisation et l'internationalisation sont devenues les principaux axes de la politique économique du pays. Toutefois, l'application de ces principes s'est

heurtée à des résistances de la part de divers groupes d'intérêts. Dans le domaine de la libéralisation on peut citer en exemple la tentative du gouvernement d'importer des produits agricoles, qui s'est heurtée immédiatement à une vive opposition de la part des agriculteurs. De même, lorsque les pouvoirs publics ont voulu abaisser les droits de douane applicables aux véhicules de tourisme, ils ont rencontré une forte résistance de la part des constructeurs d'automobiles locaux.

De plus, le processus d'internationalisation économique de Taiwan se heurte à la résistance de la communauté internationale. Pour démontrer sa volonté de mettre en œuvre le libre-échange, le gouvernement a aménagé ses politiques internes en vue d'être admis au sein du GATT. Mais il n'est pas certain que sa demande sera acceptée. En dépit des difficultés internes et externes, l'économie de Taiwan doit surmonter ses problèmes, et le gouvernement a déjà pris différentes mesures dans ce sens. Ces actions sont examinées rapidement ci-après.

Politique en matière de commerce international

D'une façon générale, la politique du commerce international de Taiwan est axée sur l'équilibre des échanges. Les autorités ont pris des mesures concrètes pour libéraliser les importations. Ainsi : 1) la prescription en matière de contenu local concernant les magnétoscopes et les téléviseurs couleur a été supprimée le 1^{er} juillet 1985 ; 2) les obligations de résultats à l'exportation pour l'industrie automobile ont été levées en septembre 1986 ; 3) l'interdiction des importations de poires en provenance des Etats-Unis a été levée en septembre 1986 ; 4) l'interdiction des importations de cigarettes et de cendre de soude a été levée en janvier 1987 ; 5) l'agrément obligatoire des licences d'importation pour 6 articles de l'industrie pétrochimique a été supprimé le 1^{er} juillet 1987 et d'autres produits seront libérés dans un délai de 2 ans ; 6) l'agrément obligatoire des licences d'importation pour 25 produits sidérurgiques a été supprimé le 31 juillet 1988 ; 7) l'interdiction des importations de chariots élévateurs a été levée en janvier 1989.

Indépendamment de ces mesures de libéralisation des importations, les autorités ont modifié la réglementation concernant les restrictions à l'importation et supprimé ces obstacles à l'importation pour plus de 1 000 articles au cours des 3 années écoulées.

S'agissant des réductions de droits de douane, un calendrier a été établi par les autorités. Il est prévu que le droit de douane réel moyen sera ramené de 6.2 pour cent en 1989 à 3.5 pour cent en 1992, soit un niveau comparable à celui des pays de l'OCDE.

Avec l'internationalisation de l'économie taiwanaise, les besoins de main-d'œuvre, et en particulier de spécialistes du commerce international, se sont accrus. Des départements consacrés au commerce international ont été ouverts dans les universités, et le Ministère de l'Economie a créé un institut de formation de spécialistes du commerce international. Les diplômés de l'université ou le

personnel expérimenté des sociétés de négoce peuvent présenter leur candidature pour y suivre une formation intensive à plein temps de deux ans. A l'issue de ce stage, les participants ne sont pas tenus de travailler dans l'administration publique. Ce dispositif vise essentiellement à pallier les carences de la formation en entreprise.

L'un des principaux éléments de la stratégie de développement économique de Taiwan au cours des années 60 et 70 a été la création de zones franches pour l'industrie d'exportation destinées à absorber l'excédent de main-d'œuvre du secteur rural. Cette politique a permis à Taiwan non seulement de parvenir au plein emploi au début des années 70, mais aussi d'accroître les revenus des travailleurs non qualifiés, d'où une amélioration sensible de la distribution du revenu dans le pays. Avec la pénurie croissante de main-d'œuvre non qualifiée et la concurrence de plus en plus vive d'autres pays en développement à bas salaire, Taiwan a perdu rapidement son avantage concurrentiel dans les industries intensives en main-d'œuvre, qui vont s'établir à l'étranger. En aidant les pays moins développés à créer des zones franches pour l'industrie d'exportation, Taiwan peut soutenir l'économie des PVD mais aussi favoriser l'implantation des entreprises taiwanaises dans ces pays.

Il ne fait pas de doute que les Etats-Unis sont et demeurent le principal partenaire commercial de Taiwan. Toutefois, étant donné la montée du protectionnisme aux Etats-Unis et l'intégration du marché européen, Taiwan devrait équilibrer davantage la structure de ses échanges internationaux. Plusieurs mesures ont donc été adoptées pour renforcer le commerce avec la CEE et avec les pays d'Europe de l'Est. On peut citer notamment l'ouverture de représentations commerciales dans la CEE et dans les pays d'Europe de l'Est, la construction en Europe d'entrepôts qui sont ensuite loués aux exportateurs taiwanais et la multiplication des études sur les incidences potentielles de la réalisation du marché unique européen en 1992.

Politiques en matière d'investissement international

L'investissement international est un autre aspect important du processus de globalisation de l'économie. Les politiques gouvernementales à l'égard de l'investissement direct étranger et de l'investissement à l'étranger ont notablement évolué ces deux dernières années.

Dans le passé, l'attitude du gouvernement à l'égard de l'investissement direct étranger traduisait un « encouragement prudent ». La législation prévoyait que les Chinois d'outre-mer et les étrangers ne pouvaient investir que dans certains secteurs de l'économie taiwanaise, notamment les industries manufacturières, certains services et la recherche-développement. Cependant, tous les investissements directs étrangers devaient être approuvés par le Ministère de l'Economie. Il existe donc une procédure de « demande d'agrément » ou une « liste positive » des opérations d'investissement. Pour inciter davantage les épargnants et les entreprises à investir à Taiwan, les autorités ont modifié radicalement la

réglementation des investissements en remplaçant en 1988 la « liste positive » par une « liste négative ». En vertu des nouvelles dispositions, dès lors que les Chinois d'outre-mer ou les étrangers ne prévoient pas d'investissements dans les secteurs interdits énumérés dans la liste négative, leurs investissements à Taiwan sont approuvés automatiquement par l'organisme compétent. Dans le système précédent, toute opération d'investissement devait être soumise à l'agrément de l'administration compétente. Le nouveau régime renforce la politique d'ouverture qui répond à la globalisation de l'économie. D'une manière générale, les investissements étrangers sont interdits dans les principaux secteurs suivants : agriculture, transports (y compris sauvetage de cargaisons et camionnage) et industries manufacturières liées à la défense. Les tableaux 15 et 16 présentent des statistiques détaillées sur les activités qui font l'objet d'une interdiction ou d'une limitation des investissements des Chinois d'outre-mer et des étrangers.

En 1980, afin de favoriser le développement des industries de haute technologie, le gouvernement taiwanais a créé le parc industriel et scientifique de Hsinchu, sur le modèle de la Silicon Valley aux Etats-Unis. Pour attirer les investisseurs, les autorités ont construit l'infrastructure et les bâtiments nécessaires. Un cadre de vie agréable, des écoles bilingues, des exonérations fiscales, des loyers peu élevés, et des prêts à faible taux d'intérêt sont autant d'avantages offerts aux investisseurs à long terme.

La création du parc de Hsinchu avait également pour but d'enrayer la fuite des cerveaux. Un pourcentage important d'étudiants ne reviennent pas à Taiwan après leurs études universitaires à l'étranger. Les autorités espèrent que le cadre attrayant du parc permettra d'enrayer et même d'inverser le mouvement de fuite des cerveaux. De fait, la création du parc a incité de nombreux ingénieurs et techniciens chinois expérimentés à revenir à Taiwan pour y poursuivre leur carrière. Ce « reflux » s'est traduit par un important apport de technologies avancées dans les entreprises locales. En outre, les entreprises taiwanaises possèdent maintenant davantage de « vitrines » pour internationaliser leurs activités et diffuser les effets de leur R-D, ce qui peut leur permettre de renforcer leur compétitivité sur le marché mondial.

Ainsi qu'on l'a vu dans la section 2, l'investissement à l'étranger est devenu un élément très important de la stratégie des entreprises de Taiwan face à la globalisation de l'économie. De surcroît, la forte appréciation du nouveau dollar de Taiwan et la hausse des coûts de main-d'œuvre ont fait que l'investissement à l'étranger est devenu non seulement attrayant mais aussi indispensable. Pour gérer le flux croissant de ces investissements, les autorités ont adopté trois grandes orientations. La première étape a consisté à réviser la réglementation. Dans le passé, tous les investissements à l'étranger devaient être autorisés par les pouvoirs publics. Le contrôle des changes ayant été assoupli du fait de l'accumulation massive de réserves en devises, les résidents taiwanais peuvent désormais transférer librement à l'étranger un montant équivalant à 5 millions de dollars des Etats-Unis par an, ce qui rend caduque la procédure antérieure de « demande d'autorisation » des investissements à l'étranger. En vertu de la réglementation

révisée, les investissements à l'étranger de moins de 5 millions de dollars des Etats-Unis doivent simplement être déclarés au Ministère de l'Economie.

La seconde étape est la signature de conventions d'assurance des investissements avec les pays destinataires. Etant donné l'expansion des investissements taiwanais à l'étranger, la question de l'assurance des investissements devient importante à la fois pour les investisseurs et pour le gouvernement de Taiwan. Ce problème est d'autant plus sérieux que Taiwan n'a pas de relations diplomatiques officielles avec bon nombre de pays d'accueil. La conclusion de conventions relatives à l'assurance des investissements entre Taiwan et les pays destinataires ou l'adoption par ces derniers de dispositions concernant la protection des investisseurs taiwanais serait bénéfique pour toutes les parties intéressées.

Enfin, à Taiwan, analystes et décideurs politiques se préoccupent de plus en plus de l'impact potentiel du flux croissant des investissements à l'étranger sur les industries nationales; un réexamen approfondi et la surveillance sont nécessaires. L'expérience des pays développés montre que l'investissement à l'étranger peut entraîner soit une internationalisation de l'économie, soit au contraire une désindustrialisation. La situation est rendue encore plus complexe par l'expansion des investissements productifs taiwanais en Chine. D'un point de vue économique, ces investissements sont tout à fait rationnels, étant donné le caractère complémentaire des deux économies. Toutefois, il est indispensable de prendre en considération les répercussions économiques et politiques éventuelles de ces opérations sur Taiwan.

Politique d'amélioration du niveau technologique

La capacité technologique est un élément indispensable pour répondre au défi posé par la globalisation de l'économie mondiale, car elle permet de modifier sensiblement l'avantage comparatif d'un pays sur le marché international, affectant ainsi la balance commerciale et les rapports de pouvoir dans l'économie mondiale. Les autorités se sont donc efforcées de promouvoir les capacités technologiques de Taiwan.

Ainsi qu'on l'a déjà noté, l'économie de Taiwan repose principalement sur un grand nombre de PME qui font preuve de flexibilité face à la demande du marché mais qui ne sont pas en mesure d'avoir une activité de R-D intense, exception faite de la recherche de base. Pour remédier à ce problème, les autorités ont adopté deux grandes orientations : travaux de recherche collectifs et diffusion de la technologie. Cette stratégie est illustrée par le rôle de l'IRTI dans le développement des DRAM et des circuits ASIC et par l'action de l'III dans l'élaboration de logiciels.

Le tableau 17 met en évidence la division du travail concernant le développement des technologies à Taiwan. Il en ressort que la recherche fondamentale est effectuée principalement par l'Academia Sinica et les universités, tandis que la recherche appliquée, le développement des technologies et la commercialisation

incombent essentiellement à divers instituts de recherche sur les technologies industrielles ainsi qu'aux entreprises elles-mêmes. Ce système présente à la fois des avantages et des inconvénients. Le principal avantage est que les ressources limitées disponibles pour la R-D sont mises en commun et que l'effort de recherche peut alors être axé sur le développement de technologies génériques profitables à toutes les entreprises du secteur. Mais l'inconvénient majeur est que les entreprises risquent de compter essentiellement sur l'Etat comme principale source de technologies nouvelles. Les autorités ont adopté des mesures pour parer à ce danger. Si des entreprises souhaitent bénéficier de l'exonération fiscale prévue par la loi visant à favoriser l'investissement, elles doivent satisfaire à des niveaux minimum de R-D, applicables aussi bien aux entreprises taiwanaises qu'aux entreprises étrangères effectuant des investissements directs. Lorsque le rapport des dépenses de R-D aux ventes annuelles totales est inférieur au niveau prescrit, l'entreprise est tenue de combler la différence en apportant une contribution à un fonds de recherche-développement contrôlé par l'Etat qui finance des projets collectifs de R-D. Le ratio R-D/chiffre d'affaires dépend des caractéristiques du secteur et de la valeur des ventes annuelles de l'entreprise : il est compris entre 0.5 et 1.5 pour cent. Les entreprises des branches traditionnelles, comme l'alimentation et l'industrie du vêtement, bénéficient de ratios plus faibles que celles des industries à forte intensité technologique.

Indépendamment de cette mesure contraignante, les autorités taiwanaises ont prévu d'importantes incitations fiscales et financières pour favoriser le développement de l'industrie. Les deux principaux dispositifs sont la loi visant à promouvoir l'investissement (Statute for the Encouragement of Investment ou SEI) promulguée dans les années 60 et le « Programme d'aide aux industries stratégiques » (Assistance Program for Strategic Industries ou APSI) introduit dans les années 80. Aux termes de la loi visant à promouvoir l'investissement, les entreprises nouvellement créées ou les entreprises établies qui augmentent leur capital ont droit à une exonération d'impôt pendant cinq ans. Elles peuvent aussi décider de tirer parti de l'amortissement accéléré du capital investi pour éviter de payer des impôts. Ce dispositif vise à encourager les investissements des entreprises taiwanaises aussi bien que des entreprises étrangères. Les autorités sont en train d'élaborer une nouvelle loi sur la modernisation industrielle (Industrial Upgrading Statute ou IUS) qui remplacera la loi visant à promouvoir l'investissement. La principale différence entre les deux dispositifs est qu'aux termes de la loi sur la modernisation industrielle, les entreprises ne bénéficieront d'un régime préférentiel que si elles répondent aux normes prescrites dans certains domaines. Elles devront notamment exercer des activités de R-D, respecter les normes de protection de l'environnement, assurer la formation de leur personnel et monter leurs propres circuits internationaux de commercialisation ; dans le cadre de la loi visant à promouvoir l'investissement, la seule condition requise pour bénéficier de l'exonération fiscale est un investissement en capital. Avec le nouveau dispositif, l'accumulation de capital n'est donc plus le seul élément pris en compte pour promouvoir la modernisation industrielle de Taiwan.

Autres actions mises en œuvre face à la globalisation de l'économie

Le gouvernement taiwanais a adopté beaucoup d'autres mesures importantes pour répondre à la globalisation de l'économie. On peut citer notamment la protection des droits de propriété intellectuelle et la création du Fonds international de coopération et de développement économique (International Economic Cooperation and Development Fund ou IECDF).

Alors que Taiwan est en train de rejoindre rapidement le groupe des pays industrialisés, le gouvernement a pris conscience du fait que la protection des droits de propriété intellectuelle doit être renforcée conformément aux normes internationales. Par ailleurs, les actions visant à inciter les entreprises taiwanaises à créer leurs propres marques pour écouler leurs produits sur les marchés internationaux et les dispositions prises pour développer l'industrie des logiciels exigent une protection plus stricte des marques de commerce et de la propriété intellectuelle. Les autorités ont donc entrepris de réviser la loi sur les marques de commerce, la loi sur les droits d'auteur et les autres dispositions pertinentes. En 1985, la loi sur les marques de commerce a été modifiée de telle sorte que les pénalités encourues sont les suivantes : amendes (maximum de 90 000 nouveaux dollars de Taiwan) et/ou peines d'emprisonnement (ne dépassant pas un an en général) et/ou réparation des dommages (sur la base d'un montant compris entre 500 et 1 500 fois le prix unitaire du produit). En outre, les autorités ont développé l'information du public sur la propriété intellectuelle et fait preuve d'une plus grande sévérité dans les poursuites.

L'International Economic Cooperation and Development Fund (IECDF), créé en 1989, est placé sous l'autorité conjointe du Ministère de l'Economie et du Ministère des Affaires étrangères. L'IECDF a pour mission principale de renforcer la coopération économique avec les pays en développement et les pays qui entretiennent des relations amicales avec Taiwan. Ses ressources, d'un montant total de 1 milliard de dollars des Etats-Unis, sont destinées à financer *i)* des prêts directs ou indirects, *ii)* des investissements directs ou indirects, *iii)* des assurances sur investissements et sur prêts, *iv)* l'assistance technique et *v)* l'aide économique. Un bon nombre de spécialistes espèrent que Taiwan est en mesure de fournir une assistance technique substantielle aux pays en développement. Il ne faut pas oublier que dans les années 60 et au début des années 70, Taiwan a envoyé en Afrique et en Amérique du Sud de nombreux experts dans les domaines de l'agriculture et de la pêche, contribuant ainsi à accroître substantiellement la production de ces deux secteurs dans les pays bénéficiaires. Taiwan estime que son aide devrait être plus efficace que celle qui est dispensée par les pays industriels.

5. Conclusion

La globalisation de l'économie mondiale implique inévitablement une interaction croissante entre le commerce international, les investissements internationaux

et le développement de la science et de la technologie. Taiwan, qui fait partie des nouveaux pays industriels, doit réagir et s'adapter de façon positive à cette évolution afin de relever les défis des années 90. Au cours du processus d'ajustement, les particuliers, les entreprises et les décideurs devront situer leurs activités et leurs stratégies dans une perspective mondiale. De plus, il convient de prendre en considération le choc culturel qui pourrait en résulter. En définitive, la question se pose de savoir si les Taiwanais sont déterminés à faire face à cette évolution. Chacun doit comprendre que dans les circonstances actuelles il n'y a pas d'autre solution. Si le pays ne s'adapte pas, son avantage comparatif au sein de l'économie mondiale sera rapidement effacé et le « miracle » économique taiwanais sera mis en échec. En revanche, si Taiwan réagit de façon positive à ce processus de mondialisation, ce pays pourra non seulement se transformer en économie industrialisée dans les années 90 mais aussi devenir un important acteur sur la scène mondiale au cours du 21^e siècle.

Tableau 1. Valeur totale du commerce mondial et parts des principaux pays industrialisés et des EDA

Pourcentage

Année	Etats-Unis	Allemagne	Japon	EDAs ¹	France	Royaume-Uni	Valeur du commerce mondial ²
1960	15.09	8.81	3.49	2.05	5.37	9.65	245.059
1965	14.28	10.00	4.68	1.85	5.74	8.42	355.405
1970	14.35	10.76	6.40	2.56	6.20	6.92	596.405
1975	12.80	9.84	6.78	2.98	6.40	5.77	1 677.360
1980	12.43	9.81	7.00	4.25	6.46	5.81	3 882.243
1984	15.42	8.78	8.27	6.00	5.46	5.37	3 699.415
1985	15.28	9.16	8.23	5.92	5.62	5.62	3 737.927
1986	14.83	10.56	8.23	6.06	6.19	5.68	4 110.613
1987	14.02	10.80	7.90	6.92	6.34	5.90	4 838.568
1988	14.05	10.31	8.12	7.78	6.32	6.01	5 567.440

1. Taiwan, Corée, Hong-kong et Singapour.

2. Le FMI n'inclut pas les échanges internationaux de Taiwan dans ses statistiques de la valeur totale du commerce mondial. Dans la présente étude on a intégré les statistiques du commerce international de Taiwan aux chiffres du FMI. Les données sont exprimées en milliards de dollars des Etats-Unis.

Source : Les parts sont calculées d'après les données brutes des *Statistiques financières internationales* publiées par le FMI. Les statistiques du commerce international de Taiwan proviennent du *Taiwan Statistical Data Book* publié par le Conseil pour la planification et le développement économiques.

Tableau 2. Principaux pays d'accueil des investissements étrangers et soldes nets
En milliards de dollars des Etats-Unis

Principal pays	Année							Principaux pays investisseurs	Principales industries destinataires
	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986		
Etats-Unis	83.00	108.70	124.60	137.00	164.50	184.60	209.30	Royaume-Uni, Pays-Bas, Japon, Canada	Secteur manufacturier, pétrole
Royaume-Uni	-	54.40	-	-	87.50	-	-	Etats-Unis, Australie, Pays-Bas, Canada	-
Allemagne	-	27.30	27.60	25.20	22.80	30.60	41.80	Etats-Unis, Suisse, Pays-Bas	Secteur manufacturier, services
Pays-Bas	24.10	-	23.60	23.80	22.50	29.80	-	Royaume-Uni, Allemagne, France	-
Japon	0.29	0.43	0.74	0.81	0.49	0.93	0.94	Etats-Unis, Suisse, Royaume-Uni, Allemagne, Hong-kong	Chimie, commerce, machines
Canada	51.60	56.00	55.90	58.30	60.20	60.00	67.30	Etats-Unis, Royaume-Uni	-

Notes :

1. Données cumulées nettes.
2. Données de l'année en cours.
3. Données fragmentaires.

Source : *Foreign Direct Investment of Japan and the World*, divers numéros, publié par la Japanese External Trade Organisation (JETRO) (en japonais).

Tableau 3. Principaux pays investissant à l'étranger et montants cumulés nets de ces investissements

En milliards de dollars des Etats-Unis

	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Etats-Unis	2 264	2 215	2 270	2 130	2 297	2 599
Royaume-Uni	811	898	885	1 006	1 169	1 395
Allemagne	373	395	389	366	533	733
Pays-Bas	—	373	335	405	493	661
Japon	245	290	322	379	440	581
Canada	234	274	288	316	361	406
Total	—	4 445	4 489	4 602	5 293	6 375
Total mondial ¹	4 829	5 214	5 408	5 545	6 439	7 755

1. On fait l'hypothèse que la somme des investissements à l'étranger des six pays ci-dessus représente 82.2 pour cent du total mondial.

Source : Voir tableau 2.

**Tableau 4. Montant cumulé des investissements à l'étranger autorisés
par l'Investment Commission de Taiwan, pour les dix principaux pays d'accueil
(1959-1988)**

En milliers de dollars des Etats-Unis

Pays d'accueil	Opérations approuvées	Montant cumulé des investiss. (milliers de \$)	Principales activités visées et parts d'investissement
Etats-Unis	139	356 549 (60%)	Electronique (40%), Services (29%), Produits chimiques (10%)
Philippines	20	49 036 (8.0%)	Produits chimiques (75%), Electroniques (10%), Produits métalliques (4%)
Thaïlande	49	32 536 (5.5%)	Articles de papier (25%), Electroniques (23%), Produits à base de caoutchouc et de plastiques (13%)
Indonésie	15	30 428 (5.1%)	Articles de papier (40%), Textiles (24%), Produits chimiques (12%)
Hong-kong	25	17 725 (2.9%)	Commerce (49%), Produits non métalliques (37%), Services financiers, assurances (6%)
Singapour	29	17 467 (2.9%)	Textiles (21%), Produits non métalliques (17%), Electronique (17%)
Malaisie	29	15 838 (2.7%)	Electronique (39%), Produits métalliques (20%), Produits du bois (15%)
Pacifique	7	10 928 (1.8%)	Services (54%), Pêche (30%)
Japon	18	6 510 (1.0%)	Produits non métalliques, Commerce (34%), Services (18%)
Royaume-Uni	6	4 090 (0.7%)	Electronique (55%), Commerce (29%), Services (14%)
Total	337	593 319 (100%)	

Source : Investment Commission, Ministère de l'Economie.

**Tableau 5. Montant effectif des investissements de Taiwan
dans les pays de l'ASEAN**

En millions de dollars des Etats-Unis

Année	Thaïlande	Malaisie	Indonésie	Philippines
1980	7.46	4.54	2.00	n.d.
1981	1.64	3.61	5.60	n.d.
1982	2.88	0.68	0.00	n.d.
1983	11.63	2.16	0.00	0.47
1984	12.94	5.98	0.00	0.79
1985	17.80	5.93	0.00	0.69
1986	24.08	1.94	18.00	0.35
1987	83.12	47.40	7.85	7.36 ¹
1988	380.74	141.04	n.d.	107.00 ²

Note : n.d. = données non disponibles.

1. Données cumulées, janvier-octobre 1988.

2. Données tirées de la presse, et non du Board of Investment des Philippines.

Source : *Economic Yearbook of the Republic of China 1988*, publié par l'Economic Daily News Press, 1989.

**Tableau 6. Investissements réalisés par des Chinois d'outre-mer
et par des étrangers, 1974-1988**

En millions des dollars des Etats-Unis

Année	Chinois d'outre-mer	Etrangers	Total
1974	80.6	108.7	189.3
1975	47.2	70.9	118.1
1976	39.5	102.0	141.5
1977	68.7	95.2	163.9
1978	76.2	136.7	212.9
1979	147.4	181.5	328.8
1980	222.6	243.4	466.0
1981	39.5	356.3	395.8
1982	59.7	320.3	380.0
1983	29.1	375.4	404.5
1984	39.8	519.0	558.0
1985	41.8	660.7	702.5
1986	64.8	705.6	770.4
1987	195.7	1 223.1	1 418.8
1988	121.4	1 061.2	1 182.6

Source : An Analysis of Operations and Economic Effects of Foreign Enterprises in Taiwan, Investment Commission, Ministère de l'Economie, Taiwan, 1988 (en chinois).

**Tableau 7. Investissements des Chinois d'outre-mer et des étrangers
entre 1956 et 1988**

En millions de dollars des Etats-Unis et pourcentage

	1956-1965	1966-1975	1976-1982	1983-1988
Chinois d'outre-mer	39.6	367.7	653.6	492.6
Hong-kong	11.4 (28.79)	164.4 (44.71)	112.6 (17.23)	193.1 (39.20)
Japon	6.5 (16.41)	19.9 (5.41)	21.9 (3.35)	51.7 (10.50)
Autres	21.6 (54.55)	183.5 (49.90)	519.1 (79.42)	247.8 (50.30)
Etrangers	83.5	902.8	1 435.4	4 545.0
Etats-Unis	70.2 (84.07)	391.5 (43.37)	589.1 (41.04)	1 344.5 (29.58)
Japon	9.7 (11.62)	206.0 (22.82)	458.6 (31.95)	1 540.7 (33.90)
Europe	0.2 (0.24)	161.5 (17.89)	158.7 (11.06)	829.1 (18.24)
Autres	3.5 (4.19)	143.8 (15.93)	229.0 (15.95)	830.7 (18.28)

Source : Voir tableau 6.

Tableau 8. Statistiques sur les investissements des Chinois d'outre-mer et des étrangers par secteur (1952-1988)

En millions de dollars des Etats-Unis

Secteur	Chinois d'outre-mer			Pays étrangers			Total	
	Nbre d'opérations A	Montant B	B/A	Nbre d'opérations C	Montant D	D/C	Nbre d'opérations A+C	Montant B+D
Agriculture & sylviculture	17	4.4	0.26	4	1.2	0.30	21	5.6
Pêche et élevage	52	22.5	0.43	9	8.1	0.90	61	30.6
Industries extractives	3	9.9	3.30	4	3.2	0.80	7	13.1
Alimentaire et boissons	112	58.3	0.52	95	221.2	2.33	207	279.5
Textile	70	96.6	1.38	37	66.1	1.79	107	162.7
Vêtements et chaussures	129	28.3	0.22	73	32.1	0.44	202	60.4
Produits à base de bois et de bambou	54	23.0	0.43	36	19.2	1.88	90	42.2
Pâtes, papiers et produits dérivés	36	29.4	0.82	22	24.4	1.11	58	53.8
Produits à base de cuir et de fourrures	32	9.3	0.29	26	10.3	0.40	58	19.6
Produits à base de matières plastiques/caoutchouc	134	40.8	0.30	1 382	43.7	1.77	272	284.5
Produits chimiques	104	64.9	0.62	311	1 124.1	3.61	415	1 189.0
Produits minéraux non métalliques	99	289.2	2.92	95	164.6	1.73	194	453.8
Métaux de base et produits métalliques	96	44.5	0.46	325	540.6	1.66	421	585.1
Machines et instruments	62	33.7	0.54	239	792.5	3.32	301	826.2
Matériels électroniques et électriques	146	64.0	0.44	589	2 303.3	3.91	735	2 367.3
Construction	153	94.5	0.62	23	26.0	1.13	176	120.5
Commerce	281	44.6	0.16	200	134.6	0.67	481	179.2
Banque et assurances	23	114.5	4.98	44	265.9	6.04	67	380.4
Transport	77	73.0	0.95	16	139.8	8.74	93	212.8
Services	197	375.9	1.91	306	753.2	2.46	503	1 129.1
Autres	156	35.2	0.23	139	101.0	0.73	295	136.2
Total	2 033	1 556.4	0.77	2 731	6 975.2	2.55	4 764	8 531.6

Source : Voir tableau 6.

Tableau 9. Valeur des échanges de composants électroniques entre Taiwan et les pays de l'ASEAN

En milliers de dollars des Etats-Unis

(A) Produits CTCI 772.1

	Importations de Taiwan en prov. de					Exportations de Taiwan vers				
	I	M	P	S	T	I	M	P	S	T
1981	—	37	46	1 430	5	1 927	1 244	1 176	3 953	927
1985	—	315	37	2 951	12	1 109	1 041	644	7 153	1 179
1988	7	1 092	220	5 482	21	3 005	6 018	3 436	31 483	4 403

Note : CTCI 772.1 : commutateurs relais, coupe-circuits, parafoudres, étaleurs d'onde, prises de courant, douilles pour lampe, boîtes de jonction, panneaux de distribution, panneaux de commande, etc.

(B) Produits CTCI 776.3

	Importations de Taiwan en prov. de					Exportations de Taiwan vers				
	I	M	P	S	T	I	M	P	S	T
1980	169	4 603	2 108	13 505	111	13	5 340	189	4 454	12
1985	572	37 680	8 430	34 058	2 224	115	2 625	1 377	14 401	686
1988	57	122 207	24 859	125 457	7 176	985	23 817	6 135	51 007	541

Note : CTCI 776.3 : diodes, transistors, cellules photo-électriques.

(C) Produits CTCI 772.2

	Importations de Taiwan en prov. de					Exportations de Taiwan vers				
	I	M	P	S	T	I	M	P	S	T
1981	—	94	3	1 422	—	156	45	102	3 034	25
1986	—	81	68	1 422	1	86	119	462	17 004	1 141
1988	—	152	26	3 961	1 548	398	292	2 781	65 494	3 147

Note : CTCI 772.2 : circuits imprimés et leurs parties, nda.

(D) Produits CTCI 776.8

	Importations de Taiwan en prov. de					Exportations de Taiwan vers				
	I	M	P	S	T	I	M	P	S	T
1981	—	300	3 213	14 761	81	4 319	1 315	1 002	21 953	5 220
1985	—	1 391	666	1 310	5 920	149	453	168	15 213	460
1988	—	9 133	3 184	9 167	1 088	213	627	1 676	22 285	2 565

Note : CTCI 776.8 : cristaux piézo-électriques montés, et leurs parties.

Source : Statistiques du commerce de Taiwan.

Tableau 10. Principaux producteurs de circuits intégrés à Taiwan en 1989

Société	Date de lancement de la production	Origine du capital	Sources de la technologie	Technologie de fabrication	Capacité mensuelle	Observations
UMC	Jan. 1982	National	ERSO	1.2um-5um MOS complémentaire	4", 50 000 6", 15 000	Troisième usine prévue
TSMC	Juil. 1987	Taiwan et Pays-Bas	ERSO	1.25um MOS complémentaire	6", 12 000	Troisième usine prévue
COIN TEK	Juil. 1988	National	ERSO	1.2um-5um MOS complémentaire	5", 30 000	Une seconde usine a été mise en chantier en 1989
WINBORD	Oct. 1988	National	ERSO	1.2um-5um MOS complémentaire	5", 20 000	Une seconde usine est prévue pour 1990
ADVANCED	Jan. 1986	National	ERSO	4um-5um MOS complémentaire	4", 8 000	
TEN TECH	Oct. 1988	National	ERSO	2um-5um MOS complémentaire	4", 8 000	

Source : ERSO.

Tableau 11. Nouveaux fabricants de circuits intégrés à Taiwan après 1989

Société	Capacité mensuelle	Principal produit	Principale technologie
Mosel	6'', 6 000	BiMOS complémentaire ASIC, SRAM	BiMOS complémentaire MOS complémentaire 1.0um
Holtek	5'', 10 000	Circuit intégré personnalisé	MOS complémentaire 2.0um
Vitellic	6'', 10 000	DRAM	MOS complémentaire 1.0um
Silicon Integrated System	6'', 30 000	DRAM masqués	—
Acer-TI	6'', 30 000	DRAM	—
Macronix	6'', 8 000	Circuits intégrés de communication	—
Utic	4'', 8 000	Circuit intégré linéaire	Bipolaire
FORMOSA	6'', —	EPROH	—

Source : ERSO.

Tableau 12. Valeur totale des ventes pour les principaux secteurs de services informatiques à Taiwan (1987-1989)

En millions de nouveaux dollars de Taiwan

Secteur	Année			1990-1994 TCAM (%)
	1987	1988	1989	
Logiciels d'application	833	1 521	2 457	35
Services professionnels	641	993	1 628	26
Traitement de données	450	498	651	10
Services de réseau	74	172	462	68
Intégration des systèmes	3 254	4 003	4 907	26
Total	5 252	7 187	10 105	33

Note : TCAM : Taux de croissance annuelle moyenne.

Source : Market Intelligence Center (MIC) de III, Taipei, janvier 1990.

Tableau 13. Offre et demande de main-d'œuvre dans le secteur des services informatiques à Taiwan

	1988	(A) 1989 Demande	(B) 1989 Offre	Taux offre/ demande B/A (%)
Personnel administratif				
Direction	644	13	11	85
Administration	2 261	330	246	75
Logiciel				
Consultant/formateur	224	95	64	67
Ingénieur de systèmes	382	69	28	41
Analyste de systèmes	1 425	332	211	64
Programmeur d'application	1 044	313	249	79
Opérateur	122	38	38	100
Saisie de données	947	101	52	52
Matériel				
Ingénieur	874	159	109	68
Total	7 923	1 450	1 009	70

Source : Voir tableau 12.

**Tableau 14. Le secteur des services informatiques à Taiwan :
répartition des entreprises en fonction de leurs effectifs et de leurs activités**

Spécialisation dans les services concernant les :	Répartition des entreprises d'après leurs effectifs					Nombre total d'entreprises
	Moins de 10 personnes	11-30 personnes	31-50 personnes	51-100 personnes	Plus que 100 personnes	
Ordinateurs autres que personnels	9	37	21	19	12	98
Ordinateurs personnels	43	60	9	10	8	130
Total	52(23%)	97(42%)	30(13%)	29(13%)	20(9%)	228(100%)

Source : Voir tableau 12.

Tableau 15. Secteurs d'activité où sont en rigueur des interdictions ou des limitations applicables aux investissements réalisés par des Chinois d'outre-mer

	Nombre ou pourcentage				Taux de libéralisation
	Nombre d'activités	Liste négative		Activités libéralisées	
		Activités interdites	Activités réglementées		
Agriculture, sylviculture, pêche, élevage et chasse	34	21	—	13	38.24
Industries extractives	16	—	16	—	0.00
Industries manufacturières	176	10	7	160	90.91
Electricité, gaz et eau	4	3	—	1	25.00
Construction	6	2	—	4	66.67
Commerce	50	—	1	49	98.00
Transports, entrepôts et communications	31	7	9	16	51.56
Banque, assurances, immobilier et services fournis aux entreprises	42	2	11	29	69.04
Administration publique, services sociaux, services personnels	33	4	6	23	69.07
Total	392	49	50	295	75.26

Source : Industrial Development and Investment Center, Ministère des Affaires étrangères.

Tableau 16. Secteurs d'activité où sont en rigueur des interdictions ou des limitations applicables aux investissements réalisés par des étrangers

	Nombre d'activités	Liste négative		Activités libéralisées	Taux de libéralisation
		Activités interdites	Activités réglementées		
Agriculture, sylviculture, pêche, élevage et chasse	34	21	—	13	38.24
Industries extractives	16	—	16	—	0.00
Industries manufacturières	176	10	7	160	90.91
Electricité, gaz et eau	4	3	—	1	25.00
Construction	6	2	—	4	66.67
Commerce	50	—	1	49	98.00
Transports, entrepôts et communications	3	13	11	9	29.03
Banque, assurances, immobilier et services fournis aux entreprises	42	2	12	22	66.67
Administration publique, services sociaux, services personnels	33	4	6	23	69.07
Total	392	55	53	287	73.21

Source : Voir tableau 15.

Tableau 17. Répartition des tâches en vue du développement technologique à Taiwan

Type de recherche	Elaboration des politiques	Mise en oeuvre des politiques		
		Ecoles et instituts de recherche	Etablissements de recherche financés par l'Etat	Entreprises
Recherche fondamentale	<ul style="list-style-type: none"> • Academia Sinica • Ministère de l'Education • Conseil national de la science 	<ul style="list-style-type: none"> • Academia Sinica • Universités 		
Recherche appliquée	<ul style="list-style-type: none"> • Divers ministères 	<ul style="list-style-type: none"> • Divers établissements de recherche régis par les différents niveaux de l'administration 	<ul style="list-style-type: none"> • IRTI • III • Autres établissements financés par l'Etat mais ne relevant pas de son autorité directe 	<ul style="list-style-type: none"> • Entreprises privées • Entreprises publiques
Développement de technologies				
Commercialisation et application				

Source: Conseil national de la science.

Bibliographie

En anglais/français

- CENTRE DES NATIONS UNIES SUR LES SOCIÉTÉS TRANSNATIONALES (1988), *Les sociétés transnationales dans le développement mondial : tendances et perspectives*, New York.
- COHN, B.J. (1975), *Multinational Firms and Asian Exports*, Yale University Press, New Haven, CT.
- DOSI, G. et al., directeurs de la publication (1988), *Technical Change and Economic Theory*, Pinter, Londres et New York.
- ERNST, Dieter et David O'CONNOR (1989), *Technologie et compétition mondiale : un défi pour les nouvelles économies industrialisées*, Etudes du Centre de développement, OCDE, Paris.
- HYMER, S.H. (1976), *The International Operations of National Firms : A study of Direct Foreign Investment*, MIT Press.
- MOWERY, David, directeur de la publication (1988), *International Collaborative Ventures in US Manufacturing*, Bollinger, Cambridge, Mass.
- OCDE (1988a), *Perspectives de politique scientifique et technologique 1988*, Paris.
- OCDE (1988b), *Les nouveaux pays industriels : défi et opportunités pour les industries des pays de l'OCDE*, Paris.
- OMAN, Charles (1989), *Les nouvelles formes d'investissement dans les industries des pays en développement : industries extractives, pétrochimie, automobile, textile, agro-alimentaire*, Etudes du Centre de développement, OCDE, Paris.
- SAN, Gee (1988), «Direct Foreign Investment and Technology Transfer in the ROC», *Proceedings of 1988 Joint Conference on the Industrial Policies of the Republic of Korea and the Republic of China*, KDI, Séoul.
- SAN, Gee (1990), «The Status and the Emerging Issues of the Information Industry in Taiwan», étude établie en vue du projet du Centre de développement de l'OCDE intitulé «Changement technologique dans le secteur électronique – Perspectives et opportunités pour les nouveaux pays industriels».
- SHIVE, Chi et Kung-Tao HSEUH (1987), «The Experience and Prospects of High-Tech Industrial Development in Taiwan, ROC – The case of the Information Industry», *Proceedings of the 1987 Joint Conference on the Industrial Policies of the Republic of China and the Republic of Korea*, CIER, Taipei.

- SIMON, Denis et Chi SCHIVE (1985), « Taiwan's Information Industry : The Role of the State in the Development of the High-Tech Industry », *Economic Essays*, National Taiwan University.
- SOETE, Luc (1985), « International Diffusion of Technology, Industrial Development and Technological Leapfrogging », *World Development*, mars.
- TU, Chaw-hsia et Wen-thuen WANG (1988), « Trade Liberalization in the Republic of China and the Economic Effects of Tariff Reduction », *Proceedings of 1988 Joint Conference on the Industrial Policies of the Republic of Korea and the Republic of China*, KDI, Séoul.
- VERNON, R. (1966), « International Investment and International Trade in the Product Cycle », *Quarterly Journal of Economics*, 80, mai.
- VICKERY, Graham (1986), « Flux internationaux de technologie. Tendances et évolutions récentes », *Revue STI*, n° 1, OCDE, Paris.
- WALSH, Vivien, « Technologie et compétitivité et les problèmes particuliers des petits pays », *Revue STI*, n° 2, OCDE, Paris.

En chinois uniquement

- SAN, Gee (1989a), « Comparaison des dépenses de R-D des entreprises locales et des sociétés résultant d'investissements directs étrangers et étude des facteurs qui déterminent ces dépenses. Etude des entreprises d'électronique de Taiwan », *Documents économiques de l'Academia*, Institut d'économie, Academia Sinica, Taipei, Vol. 17.
- SAN, Gee (1989b), « Politique industrielle et commerciale dans le contexte du néo-mercantilisme high-tech », *Perspectives économiques*, CIER, n° 14, avril.
- BANQUE COOPÉRATIVE (1988), Rapport sur l'industrie informatique à Taiwan, avril.
- INSTITUT DE L'INDUSTRIE INFORMATIQUE (1987), *Annuaire 1987 de l'industrie informatique dans la République de Chine*, Taipei, décembre.
- INSTITUT DE L'INDUSTRIE INFORMATIQUE (1988), *Annuaire 1988 de l'industrie informatique dans la République de Chine*, Taipei, décembre.
- INSTITUT DE L'INDUSTRIE INFORMATIQUE (1989), *Annuaire 1989 de l'industrie informatique dans la République de Chine*, Taipei, décembre.
- CONSEIL NATIONAL DE LA SCIENCE (1989), *Annuaire 1988 des sciences et des technologies dans la République de Chine*.
- ECONOMIC DAILY NEWS PRESS (1989), *Annuaire économique de la République de Chine, 1988*.
- CONSEIL POUR LA PLANIFICATION ET LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES (1989), *Rapport économique annuel sur la République de Chine, 1988*.

Le rôle des services dans l'économie thaïlandaise

par

Paitoon Wiboonchutikula

Institut thaïlandais de recherche sur le développement, Bangkok*

Introduction

Depuis de nombreuses années, la Thaïlande connaît un taux enviable de croissance économique. Economie au départ agricole, elle se transforme progressivement mais résolument en nouvelle économie industrialisée. La progression des revenus réels et l'industrialisation sont particulièrement rapides depuis le milieu des années 80. Parmi les trois grands secteurs d'activité – l'agriculture, les industries manufacturières et les services – c'est le secteur manufacturier, suivi des services, qui a enregistré la croissance la plus vive. Mais les services ont toujours occupé la première place du point de vue de la part dans le PIB et ont généralement obtenu un taux de croissance supérieur à celui du PIB réel. De plus, il faut s'attendre à ce que leur essor demeure rapide, compte tenu de la forte progression des revenus réels. On examinera ci-après le rôle des services dans le développement de l'économie thaïlandaise. La première partie concerne le développement même du secteur des services ; la deuxième, les interrelations entre ce secteur et le reste de l'économie ; et enfin, le rapport traite du rôle et de l'évolution prévisible des services qui font l'objet d'échanges internationaux et dont l'importance va en s'accroissant.

* Ce rapport est un résumé d'une étude de l'Institut de recherche sur le développement de la Thaïlande (IRDT) effectuée pour le compte de la Commission économique et sociale des nations unies pour l'Asie et le Pacifique (CESAP), ayant pour titre « Le rôle des services dans l'économie et le développement de la région CESAP : le cas de la Thaïlande », et préparée conjointement par Dr. Twatchai Yongkittikul, Dr. Paitoon Wiboonchutikula, et Dr. Sorayute Meenaphan. L'OCDE remercie la CESAP, l'IRDT, et tous les auteurs pour avoir autorisé la publication de ce rapport.

Développement du secteur des services

Le secteur des services se place au premier rang dans l'économie thaïlandaise en termes de part du PIB (tableau 1). Cette part dépasse depuis longtemps 50 pour cent — passant d'environ 53 pour cent pendant les années 70 à près de 57 pour cent en 1987. Actuellement elle est près de deux fois supérieure à celle du secteur manufacturier. Même si le chiffre de 1987 reste inférieur à la moyenne mondiale, et plus particulièrement à la moyenne pour les pays développés, il est légèrement plus élevé que la moyenne pour les pays peu développés. La part des services dans l'emploi total a également augmenté de façon régulière (tableau 2). Elle est passée de 15 à 18 pour cent entre les années 60 et les années 70 et de 21 à 29 pour cent entre 1980 et 1987.

La part des services dans le PIB et l'emploi devrait s'accroître encore à l'avenir. En effet, on estime que jusqu'à présent l'élasticité du secteur des services par rapport au PIB était égale à 1.08; de plus, l'emploi dans les services, qui progresse actuellement à un rythme rapide — 5.6 pour cent par an — est appelé à augmenter ces dix prochaines années. Ce sont surtout le commerce de gros et le commerce de détail qui vont se développer et le nombre des non salariés s'inscrira également en forte hausse. La Thaïlande manque en outre actuellement de ressources humaines et d'infrastructures pour son développement industriel. Elle a également besoin de services complémentaires, dans le domaine de l'électricité, des communications, des transports, de l'enseignement et du contrôle de la qualité — ainsi que d'autres services de nature technologique, notamment sur le plan des capacités de gestion — pour être compétitive à l'exportation et assurer l'expansion de sa production manufacturière.

Le tableau 3 fait apparaître le taux de croissance et l'évolution structurelle des différentes branches des services entre 1970 et 1987. Le commerce de gros et de détail représente la part la plus importante de la valeur ajoutée totale (30 pour cent environ); viennent ensuite les transports (10 pour cent), les services publics administratifs et la défense (9 pour cent), la restauration et l'hôtellerie (9 pour cent) et l'enseignement (7 pour cent). Il s'agit là pour l'essentiel de services commerciaux et infrastructurels traditionnels pour les pays qui se situent aux premiers stades du développement. Mais si l'on considère les années 80, les services dont l'expansion a été la plus forte et dont la part a le plus augmenté dans la valeur ajoutée totale sont l'électricité, les communications, les activités bancaires et l'assurance, l'enseignement, la santé et l'hôtellerie. A l'exception de cette dernière, liée au tourisme, ces services entrent dans la catégorie des services modernes d'infrastructure nécessaires à la production manufacturière d'une économie en voie d'industrialisation rapide.

Le secteur privé et le secteur public interviennent dans la fourniture des services en Thaïlande. Le secteur public assure de longue date les infrastructures socio-économiques, notamment l'administration publique, la défense, l'enseignement, la santé et les transports, c'est-à-dire les services de base dont chacun doit pouvoir bénéficier au moindre coût. De plus, à travers plus de la moitié des

61 entreprises publiques, le secteur public opère dans le commerce extérieur, la banque, le commerce de gros, les services d'utilité publique, le logement et les télécommunications, de manière que les principales branches d'activité disposent des infrastructures nécessaires. Au cours des années 60, des investissements considérables ont été consacrés à l'irrigation et à la construction de barrages et d'autoroutes, afin de développer l'agriculture et le commerce intérieur. Ces dernières années, l'Etat a beaucoup investi, à mesure que le pays s'industrialisait, dans l'énergie, les transports et les communications. De son côté, le secteur privé est particulièrement actif dans les activités bancaires, l'assurance, les services aux entreprises, le tourisme et les services aux ménages. On peut s'attendre à une expansion des investissements privés dans le secteur des services du fait du programme de privatisation décidé par l'Etat et de la politique actuelle qui consiste à privilégier la rentabilité pour la gestion des entreprises publiques.

Les branches des services dans lesquelles les investisseurs étrangers interviennent principalement sont le commerce extérieur et la construction. Ces deux branches représentaient un tiers environ des entrées nettes totales d'investissements directs étrangers. On a pu noter à la fin des années 80 une augmentation de l'investissement étranger dans les transports et les voyages (essentiellement pour des activités se rattachant au tourisme). Il existe néanmoins un régime strict d'interdiction des investissements étrangers et des participations étrangères dans les banques, les sociétés financières, les compagnies d'assurance, les agences de publicité et les sociétés de transport. Les pays qui investissent le plus dans les services en Thaïlande sont, par ordre d'importance, les Etats-Unis, les Etats membres de la Communauté européenne et le Japon.

Interdépendance économique

Les services sont liés à d'autres secteurs de l'économie situés en aval et en amont. Autrement dit, les services sont soit consommés en tant que produit final par les ménages, soit utilisés en tant que produits intermédiaires dans la fabrication d'autres produits. Par ailleurs, le secteur des services se procure certains services auprès d'autres secteurs en tant que produits intermédiaires. Les commentaires présentés ci-après à propos des relations intersectorielles se fondent sur une analyse des tableaux d'entrées-sorties de 1975 et 1980.

En termes de la structure de la demande, la consommation des ménages représentait 60 pour cent environ de la demande totale de services. Elle était particulièrement importante dans la construction, le commerce extérieur, l'hôtellerie-restauration, les voyages, la santé et les loisirs. La demande intermédiaire, qui représentait 40 pour cent de la demande totale, était élevée pour l'électricité, l'adduction d'eau, l'entreposage, la banque et les assurances, les services aux entreprises et transports. On notera qu'entre 1970 et 1987 les services qui ont connu la croissance la plus rapide sont ceux destinés à la production et à l'exportation, les services destinés aux ménages résidents ayant progressé plus

lentement. En effet, ces deux dernières décennies, la production s'est réorientée du marché intérieur vers les marchés étrangers.

Du côté de la production des services, le tableau d'entrées-sorties concernant l'utilisation des services dans la production des diverses branches d'activité montre que la production du secteur des services a été principalement destinée aux industries manufacturières ou aux industries de services elles-mêmes (les télécommunications, l'immobilier, les services publics et les services classés sous la rubrique « autres »). Les services n'intervenaient en tant qu'intrants intermédiaires que pour une faible proportion (6 pour cent) de la production totale dans l'agriculture et les industries extractives, les services en question étant essentiellement ceux se rattachant à la banque et à l'assurance, aux transports, à la construction et au commerce extérieur.

Les intrants dans les services viennent pour la plupart du secteur manufacturier et d'autres branches des services. Les branches des services qui se fournissaient le plus (dans une proportion supérieure à 70 pour cent) auprès du secteur manufacturier pour leurs intrants intermédiaires étaient l'électricité et les transports. Cette proportion oscillait entre 50 et 70 pour cent pour la construction, les travaux publics et l'hôtellerie-restauration et entre 30 et 50 pour cent pour l'adduction d'eau, les services publics, les « autres » services, le commerce extérieur, la banque et l'assurance. Aucune activité de service ne procurait moins de 25 pour cent de ses intrants intermédiaires directs au sein même du secteur des services. Les services faisant le plus appel à d'autres services (87 pour cent) était l'immobilier, suivi des communications, du commerce extérieur, l'adduction d'eau et les services aux entreprises. On observera enfin que les services font peu appel à l'agriculture et aux industries extractives, les principaux utilisateurs d'intrants fournis par l'agriculture et les industries extractives étant l'hôtellerie-restauration, la construction et les travaux publics.

Jusqu'ici, nous n'avons pris en considération que les intrants intermédiaires. Si l'on tient compte à la fois des utilisations directes et indirectes d'intrants intermédiaires, l'image change. D'une part, l'étroite imbrication entre le secteur manufacturier et les services mise en lumière ci-dessus s'atténue sensiblement ; en effet, les liens entre les intrants et la production des services sont souvent indirects. Ainsi, l'électricité, les services d'utilité publique et les services de transport nécessaires pour la production des services de transport sont utilisés dans la production de matériel de transport, qui lui-même est un intrant intermédiaire direct pour la fourniture des services de transport. Cependant, de manière générale, on peut s'attendre à ce que les liens entre les services et les activités manufacturières se renforcent, étant donné que pour la production manufacturière il y a accroissement de la demande d'infrastructures et d'activités marchandes financières et technologiques (notamment sous la forme de services bancaires et financiers, de services de contrôle de la qualité et de services se rattachant aux logiciels). D'autre part, les liens intersectoriels entre les activités mêmes des services se renforcent lorsqu'on tient compte des intrants intermédiaires indirects. C'est entre les services et l'agriculture que les liens étaient les plus lâches.

On peut résumer les liens entre les diverses branches des services et les autres secteurs à travers les indices de liaison amont et aval. L'indice de liaison aval correspond au volume normalisé de production engendré par une unité de demande finale dans chaque secteur ; l'indice de liaison amont mesure la production normalisée qu'une augmentation d'une unité de demande finale d'une branche des services engendre dans les autres secteurs.

Le tableau 4 illustre les indices de liaison amont et aval des branches de services qui ont pu être observés pour l'économie thaïlandaise en 1975. Pour l'ensemble du secteur thaïlandais des services, les liaisons aval étaient plus importantes que les liaisons amont. C'est le commerce de gros et de détail qui avait l'indice de liaison aval le plus élevé, 3.35, alors que son indice de liaison amont n'était que de 0.81. L'électricité, l'hôtellerie-restauration, les transports, la banque et les assurances avaient des indices de liaison aval supérieurs à l'unité, ce qui indique une forte demande de la part d'autres grands secteurs d'activité faisant appel à ces services en tant qu'intrants intermédiaires. Ce sont les services publics qui enregistraient l'indice de liaison aval le plus faible, à savoir 0.65. Les indices de liaison amont des branches des services étaient relativement faibles, ce qui veut dire que le secteur des services adressait une faible demande d'intrants intermédiaires aux d'autres secteurs. C'est pour la construction que l'indice de liaison amont était le plus élevé (1.19), tandis que les services publics avaient l'indice le plus faible, à 0.72. Sauf pour la construction, les autres activités ayant un indice élevé de liaison amont étaient l'électricité, les transports et l'hôtellerie-restauration. Par conséquent, c'est pour l'électricité, les transports et l'hôtellerie-restauration que l'on pouvait observer les indices de liaison les plus élevés tant vers l'amont que vers l'aval.

Echanges de services

Le tableau 5 fait apparaître la croissance rapide des échanges de services dans l'économie thaïlandaise entre 1970 et 1987. Pendant cette période, le PIB nominal a progressé de 11.8 pour cent par an, tandis que le taux de croissance nominale atteignait 14.8 pour cent pour les échanges de marchandises et 16.25 pour cent pour les échanges de services. L'expansion des services a été légèrement plus forte que celle du PIB et des échanges de marchandises. La part des échanges de services dans le PIB est passée de 11 pour cent au cours des années 70 à 13 pour cent en 1980-84 et 15 pour cent en 1984-87. On voit donc que la part des échanges de services dans le PIB s'est régulièrement élargie, avec une accélération au cours des années 80. Ventilant les échanges de services en recettes et paiements, le tableau montre également que la progression des paiements se révèle supérieure à celle des recettes, d'où un déficit de la balance des services au cours des années 70. Mais l'écart entre la croissance des paiements et celle des recettes s'est amenuisé après 1980.

Pour déterminer l'importance relative des échanges de services dans les échanges totaux de biens et services, on a calculé à la fois le rapport des recettes aux exportations totales de biens et services et le rapport des paiements aux importations totales de biens et services. On peut constater que malgré des fluctuations considérables ces deux dernières décennies le rapport des recettes aux exportations totales de biens et services est passé au total de 21 pour cent à la fin des années 70 à 28 pour cent environ à la fin des années 80; dans le même temps, le rapport des paiements aux importations totales de biens et services a été moins fluctuant que celui des recettes aux exportations totales, la fourchette étant de 18 à 22 pour cent.

Le tableau 6 illustre les variations de la composition des recettes et des paiements au titre des échanges de services, pour la période 1970-1987. Ce tableau montre que depuis 30 ans les recettes au titre des services proviennent de trois grandes sources : 1) les services de nature militaire fournis à des Etats étrangers, 2) les transferts d'économies de travailleurs et 3) les recettes au titre du tourisme. Les services de nature militaire ont été fournis dans les années 60 aux bases militaires américaines lors de la guerre du Vietnam. Les recettes provenant de transferts d'économies de travailleurs ont eu pour origine l'exécution de contrats de travail – surtout dans les pays exportateurs de pétrole du Moyen-Orient (en période d'évolution favorable des prix de l'énergie), aux Etats-Unis et, plus récemment, à Singapour, en Malaisie et à Brunei. Il pourrait y avoir néanmoins sous-estimation des transferts d'économies des travailleurs, car on peut penser que certaines sommes n'ont pas été transférées par les voies bancaires officielles. De plus, les travailleurs rapatrient sans doute des espèces et des articles ménagers et personnels à l'expiration de leur contrat. Les recettes au titre du tourisme progressent régulièrement depuis la fin des années 60, avec une accélération depuis le milieu des années 80.

Parmi les autres services dont la part dans les recettes totales va en s'accroissant, on citera le fret et l'assurance et les « autres transports ». Ces activités offrent en outre des perspectives favorables en raison de la croissance rapide des échanges thaïlandais de marchandises, qui pourrait fort bien bénéficier aux transporteurs maritimes locaux. De même, si les transporteurs aériens thaïlandais pouvaient encore améliorer leur efficacité, leurs recettes seraient à même de progresser aussi rapidement que le tourisme.

Du côté des paiements au titre des échanges de services, ce sont les trois postes suivants qui jouent un rôle majeur : le fret, les revenus d'investissements et les voyages. Au cours des années 60 et 70, le fret était le poste le plus important; sa part a ensuite diminué et il a été supplanté à la fin des années 80 par les paiements au titre des revenus d'investissements. Le recul des paiements au titre du fret (alors que la part des recettes de ce poste ont augmenté) est révélateur du développement des services de transport maritime en Thaïlande. La part des bénéfices et dividendes dans les paiements au titre des revenus d'investissements s'est élargie du fait que les entreprises étrangères continuent d'accroître leurs investissements dans différents secteurs tout en rapatriant leurs béné-

fices. La part des paiements concernant le poste des voyages s'est en revanche contractée rapidement durant les années 80. Mais compte tenu de la forte croissance que connaît actuellement le PIB thaïlandais par habitant, on peut s'attendre à ce que les dépenses pour le tourisme, l'enseignement à l'étranger et les voyages d'affaires s'alourdissent.

Deux autres postes des services, les transferts d'économies de travailleurs et les redevances liées à la technologie, représentaient une faible part de l'ensemble des paiements au titre des services. Mais cette part a très fortement augmenté au cours des années 80 et est encore appelée à s'accroître à mesure que se développent les investissements directs étrangers et que la production dans le secteur manufacturier et dans les services fait une place de plus en plus large à la technologie. La balance des services a accusé un déficit croissant, dû essentiellement aux revenus d'investissements. Par conséquent, tout en étant susceptible d'améliorer l'excédent des opérations en capital, un accroissement des investissements directs étrangers risque de creuser le déficit au titre des échanges de marchandises et de services.

Le tableau 7 illustre la part des principaux partenaires de la Thaïlande dans les échanges thaïlandais de services. Ce sont les Etats-Unis qui sont les plus gros importateurs de services thaïlandais, les postes les plus importants étant les revenus du travail, les « autres » services et les voyages. Une large part des paiements au titre des services (notamment sous la forme de revenus d'investissements et de fret et d'assurance) ont eu pour destinataires les Etats-Unis, le Japon et les NEI d'Asie, qui ont fortement augmenté leurs investissements directs en Thaïlande après 1985. La Thaïlande accuse avec tous les pays un déficit au titre des revenus d'investissements. C'est par rapport aux Etats-Unis que ce déficit est le plus marqué, surtout pour le fret et l'assurance. La balance des services avec le Japon, l'ASEAN et le reste du monde, déficitaire à la fin des années 70, est devenue excédentaire sur la période 1980-87. Le solde pour le poste des voyages a toujours été positif par rapport à tous les pays, sauf les Etats-Unis (le déficit étant dû aux dépenses consacrées à l'enseignement à l'étranger). La balance au titre des « autres services de transport » était également excédentaire vis-à-vis de tous les pays sauf le Japon. Cette analyse montre donc que, dans le secteur des services, la Thaïlande dispose d'un avantage comparatif pour les voyages, les services de main-d'œuvre et les « autres services de transport ».

Les mesures faisant obstacle aux échanges de services qui sont appliquées en Thaïlande sont essentiellement de nature non tarifaire et elles limitent soit le volume d'activités soit la mobilité des facteurs de production. Etant donné que pour certains services faisant l'objet d'échanges internationaux il y a obligatoirement simultanément des contacts entre producteurs et consommateurs, les obstacles à la mobilité des facteurs de production, le capital ou le travail, peuvent également limiter ou empêcher la production de services faisant l'objet d'échanges internationaux. Les obstacles aux échanges de services peuvent être classés en cinq catégories : 1) les restrictions au droit d'établissement d'une filiale

étrangère : ce type de mesure frappe presque toutes les activités de services, 2) les restrictions au droit à la création de succursales : ce type de mesure touche essentiellement les activités bancaires et financières, ainsi que l'assurance, 3) les restrictions au niveau des ventes (par exemple à travers les règles de passation des marchés publics) : ce type de mesure concerne essentiellement la construction et les transports, 4) les restrictions en matière de services de main-d'œuvre : un permis de travail peut en principe être obtenu pour toutes les professions, mais certaines d'entre elles sont exclusivement réservées aux travailleurs thaïlandais (par exemple dans la construction, les professions juridiques et l'architecture), avec certaines dérogations lorsque l'entreprise est patronnée par l'Office de l'investissement, 5) le contrôle des changes : jusqu'en 1990, les investisseurs étrangers ne pouvaient rapatrier annuellement qu'une partie des revenus de leurs investissements. Au total, parmi les différents obstacles, ce sont les restrictions au droit d'établissement d'une filiale étrangère qui ont le plus touché les services, notamment ceux faisant l'objet d'échanges internationaux. Les activités pour lesquelles l'incidence des réglementations s'est fait le plus sentir relèvent des secteurs suivants : banque, finances, assurance, revenus d'investissements et transports.

Ces restrictions, qui visent à protéger les prestataires de services locaux se répercutent sur la balance des services, principalement sur les paiements au titre des postes suivants : revenus d'investissements, fret et assurance, et « autres transports ». Si l'on prend des mesures au profit des activités nationales de services, c'est essentiellement pour des motifs de protection d'« industries » naissantes et pour des raisons de sécurité et de souveraineté nationales ; c'est aussi pour réserver certains emplois aux ressortissants thaïlandais. Une libéralisation du droit d'établissement aurait une incidence sur la quasi-totalité des activités de services et, par voie de conséquence, sur la balance des services. Mais l'avantage que procure en définitive une telle libéralisation n'est pas évident ; c'est pourquoi il faut recueillir davantage de données sur le secteur des services et procéder à des analyses micro-économiques plus poussées.

Conclusion

Depuis plusieurs décennies, les activités de services constituent en Thaïlande le secteur dominant à la fois du point de vue de la production et de l'emploi. Elles sont appelées à conserver cette place en raison des perspectives économiques, du rythme rapide d'industrialisation et de l'expansion des échanges de services. A l'heure actuelle, même si pour la plupart des activités de services, c'est au sein même du secteur des services qu'ils sont les plus marqués, les liens intersectoriels devraient se renforcer à l'avenir avec les principaux autres secteurs, en particulier avec le secteur manufacturier. En effet, les consommations intermédiaires comportant de plus en plus de services à mesure que la production de biens manufacturés exige de plus en plus d'éléments d'infrastructure et de plus en plus de

services financiers et technologiques fournis par des prestataires spécialisés. De plus, les activités de services à forte croissance – comme notamment l'électricité, l'adduction d'eau, les transports, l'hôtellerie-restauration et les services aux entreprises – sont celles qui se procurent le plus d'intrants auprès d'autres secteurs. L'interdépendance de plus en plus étroite des services fournis aux principaux secteurs d'activité ne manquera pas de renforcer le potentiel de croissance. De plus, la croissance du secteur même des services pourrait également bénéficier de l'intensification des échanges de services dans les activités liées au tourisme et les activités à forte intensité de main-d'œuvre, pour lesquelles la Thaïlande est en situation d'avantage comparatif. On peut s'attendre à un développement des échanges compte tenu de la poursuite des efforts déployés dans le cadre des négociations commerciales multilatérales pour libéraliser les échanges de services dans tous les pays. La Thaïlande procède actuellement à une libéralisation de ces échanges de services, mais cette libéralisation est graduelle car elle soulève une série de problèmes liés au développement des entreprises thaïlandaises de services, à la domination des sociétés étrangères et aux difficultés que peuvent rencontrer les pouvoirs publics pour mener efficacement leur action. A cet égard, l'étude du secteur des services au niveau de la branche sera utile pour déterminer les possibilités qui s'offrent de développer, dans le cadre des négociations commerciales, les importations et les exportations thaïlandaises de services.

Tableau 1. Changement structurel et taux de croissance par grand secteur d'activité, 1960-1987

Année	Pourcentage du PIB			Taux annuel de croissance (en pourcentage)			
	Agriculture	Secteur manufacturier	Services	Total	Agriculture	Secteur manufacturier	Services
1960-1970	33.3	13.6	53.1	7.0	4.6	11.0	7.5
1970-1979	29.0	18.1	52.9	6.8	4.1	9.8	6.7
1980	25.4	21.1	52.8	5.8	1.9	4.9	8.0
1984	18.0	25.8	56.2	7.1	5.6	8.1	7.1
1987	16.1	27.0	56.9	8.4	-2.0	13.0	9.2

Source : National Economic and Social Development Board, *National Income Accounts*, diverses années, Bangkok, Thaïlande.

Tableau 2. Changement structurel et taux de croissance de l'emploi, par grand secteur d'activité, 1960-1987

Année	Pourcentage de l'emploi total			Taux annuel de croissance (en pourcentage)			
	Agriculture	Secteur manufacturier	Services	Total	Agriculture	Secteur manufacturier	Services
1960-1970	80.9	3.8	15.3	1.9	1.5	3.7	3.5
1970-1979	75.7	5.9	18.4	2.8	1.5	10.4	5.7
1980	70.8	8.1	21.1	6.1	6.2	3.5	6.8
1984	64.4	9.7	25.9	3.9	5.9	3.0	-0.5
1987	60.0	10.7	29.3	3.8	-2.4	18.5	13.1

Source : National Statistical Office, Labor Force Survey, diverses années, Bangkok, Thaïlande.

Tableau 3. Changement structurel et taux de croissance des diverses branches des services
En pourcentage

Branche	Part en pourcentage			Taux annuel de croissance			
	1970	1980	1987	1970-87	1970-80	1980-87	
Construction	9.8	8.2	7.0	4.7	4.9	4.4	
Electricité	1.6	3.0	4.2	12.4	13.1	11.3	
Adduction d'eau	0.3	0.6	0.5	9.3	11.9	5.6	
Transports	11.1	10.5	10.0	6.1	6.2	6.0	
Communications	0.9	1.7	2.5	12.8	13.4	12.0	
Commerce de gros et de détail	32.1	30.8	29.2	6.1	6.3	5.9	
Banque	3.8	4.0	4.7	7.8	7.1	8.9	
Assurances et immobilier	0.7	1.1	1.4	10.4	10.4	10.4	
Logement	10.3	8.7	7.3	4.6	5.0	4.1	
Administration publique et défense	8.2	9.4	8.8	7.1	8.1	5.7	
Enseignement	4.4	6.6	7.1	9.5	10.8	7.7	
Services médicaux et de santé	1.8	2.4	2.9	9.6	9.7	9.4	
Loisirs	1.9	1.8	1.8	6.4	6.3	6.5	
Hôtellerie	1.4	1.2	1.8	8.1	5.1	12.3	
Restauration	8.1	6.7	7.4	6.1	4.8	8.0	
Services aux ménages	1.3	1.0	1.0	4.7	3.6	6.4	
Services aux entreprises	0.5	0.6	0.6	7.2	2.2	6.6	
Autres services	1.7	1.9	1.8	7.0	7.9	5.7	
Total	100.0	100.0	100.0	6.7	6.8	6.6	

Source : Voir tableau 1.

Tableau 4. Indices de liaison aval et amont des activités de services

Branche	Aval	Amont
Construction	1.31	1.10
Electricité	0.73	1.02
Ouvrages hydrauliques et adduction d'eau	0.91	1.19
Transports	0.67	1.13
Communications	3.35	0.81
Commerce de gros et de détail	1.20	1.11
Banque et assurances	1.64	1.01
Immobilier	0.73	0.93
Travaux publics	1.26	0.83
Hotellerie/restauration	0.67	0.74
Services aux entreprises	0.84	1.00
Services publics	0.65	0.72
Autres services	0.92	0.93
Total	1.42	1.40

Source : Thailand Input-Output Joint Project, *Input-Output Table of Thailand, 1975*, Bangkok, 1980.

Tableau 5. Poids relatifs des échanges de services dans l'économie thaïlandaise, 1970-1987

	1970-1974	1975-1979	1980-1984	1985-1987
PIB (millions de baht)	186 640.8	410 813.8	840 139.6	1 112 386.0
Taux de croissance annuel moyen du PIB nominal	16.6	15.5	12.0	8.0
PIB réel (millions de baht)	168 380.4	239 983.2	332 860.0	416 205.0
Taux de croissance annuel moyen du PIB réel	6.2	7.8	6.6	5.1
Echanges de marchandises/PIB	32.5	39.5	43.6	46.8
Echanges de services/PIB	11.3	11.0	12.6	14.9
Parts				
Recettes au titre des échanges de services/total des échanges de services	68.7	52.1	55.4	55.5
Recettes au titre des échanges de services/exportations totales de biens et services	31.0	21.0	28.0	27.7
Paiements au titre des échanges de services/importations totales de biens et services	21.3	22.3	18.0	20.9
Croissance				
Recettes au titre des échanges de services	11.0	15.5	20.9	12.6
Exportations de marchandises	29.6	18.0	10.8	20.0
Paiements au titre des échanges de services	19.9	24.0	18.1	11.2
Importations de marchandises	21.4	20.3	10.3	13.5
<i>Source</i> : Industrial Management Company, <i>Trade in Services</i> , Bangkok 1986, pour les données de la période 1970-79, et Bank of Thailand, <i>Monthly Bulletin</i> , divers numéros pour les données de la période 1980-87.				

Tableau 6. Evolution de la composition des recettes et paiement au titre des échanges de services, 1970-1987
En pourcentage

	1970-1974		1975-1979		1980-1984		1985-1987	
	Recettes/Paiements	Recettes/Paiements	Recettes/Paiements	Recettes/Paiements	Recettes/Paiements	Recettes/Paiements	Recettes/Paiements	Recettes/Paiements
1. FRET ET ASSURANCES	6.41	46.39	9.63	44.09	9.09	35.94	10.23	32.37
1.1 Fret	5.74	41.92	8.98	40.09	8.73	32.63	10.03	29.53
1.2 Assurance	0.67	4.47	0.65	4.00	0.36	3.32	0.20	2.83
2. AUTRES TRANSPORTS	4.69	3.75	7.72	3.49	5.25	3.59	3.95	3.46
2.1 Passagers	2.09	2.68	2.63	2.22	1.55	2.55	1.07	2.42
2.2 Autres	2.61	1.07	5.02	1.27	3.70	1.04	2.88	1.04
3. VOYAGES	23.95	15.02	34.37	14.02	39.26	9.41	43.04	8.24
4. REVENU D'INVESTISSEMENT	14.47	19.49	18.28	26.28	9.24	40.28	7.05	45.55
4.1 Intérêt	13.36	12.03	16.75	19.63	8.55	33.51	6.77	34.20
4.1.1 Secteur privé	0.66	7.41	1.20	12.84	2.43	15.42	2.25	11.97
4.1.2 Secteur public	12.69	4.62	15.55	6.78	6.12	18.08	4.52	22.24
4.2 Bénéfices, dividendes et autres	1.12	7.47	1.53	6.66	0.69	6.77	0.28	11.35
5. GOUVERNEMENT	40.03	4.11	10.04	1.79	4.17	1.92	3.63	2.07
6. AUTRES SERVICES	10.44	11.24	19.97	10.33	32.99	8.86	32.11	8.32
6.1 Revenus de facteurs	0.05	0.31	0.02	0.14	0.00	0.15	0.00	0.18
6.2 Transferts d'économies de travailleurs	0.79	1.65	7.97	0.96	24.80	1.36	23.95	1.60
6.3 Redevances et gestion	0.00	0.61	0.01	0.53	0.02	0.49	0.02	0.67
6.4 Droits d'auteurs et redevances de brevets	0.03	1.39	0.00	1.33	0.01	1.30	0.00	1.35
6.5 Frais d'agent	2.56	0.10	0.81	0.40	0.62	0.90	0.48	0.87
6.6 Autres	7.02	7.19	11.18	6.96	7.56	4.66	7.66	3.65
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Source: Voir tableau 5.

**Tableau 7. Part des principales activités de services dans les échanges thaïlandaise de services
avec les grands partenaires commerciaux, 1975-1987**
En pourcentage

	1980-1983					1984-1987					1980-1987				
	US	Japon	ASEAN	Autres	Total	US	Japon	ASEAN	Autres	Total	US	Japon	ASEAN	Autres	Total
RECETTES															
Services publics n.d.a.	35.73	2.65	1.90	59.73	100.00	45.94	2.23	2.21	50.18	100.00	41.08	2.43	2.02	54.72	100.00
Fret et assurances	10.69	20.45	13.26	55.60	100.00	14.45	14.89	9.74	63.36	100.00	12.97	17.07	11.02	60.31	100.00
Autres transports	40.02	6.55	7.62	45.81	100.00	36.20	5.00	14.66	47.81	100.00	37.99	5.73	10.76	46.87	100.00
Voyages, tourisme	6.17	9.60	16.83	67.40	100.00	8.72	6.92	16.49	72.00	100.00	7.67	8.02	16.23	70.10	100.00
Revenu d'investissement	18.44	16.87	11.10	53.59	100.00	24.10	24.85	12.32	41.82	100.00	21.21	20.78	11.64	47.82	100.00
Autres	22.20	7.12	3.31	67.37	100.00	31.25	6.96	4.05	58.75	100.00	27.51	7.03	3.60	62.31	100.00
Total	15.93	10.04	10.52	63.51	100.00	20.35	8.75	10.81	62.79	100.00	18.47	9.30	10.44	63.09	100.00
PAIEMENTS															
Services publics n.d.a.	41.21	5.72	10.47	42.60	100.00	33.71	9.65	11.00	48.39	100.00	37.10	7.88	10.57	45.78	100.00
Fret et assurances	36.92	6.08	13.79	43.21	100.00	30.95	7.50	18.19	47.91	100.00	33.61	6.87	15.87	45.82	100.00
Autres transports	41.30	9.44	6.41	42.86	100.00	37.01	9.22	10.48	45.92	100.00	38.96	9.32	8.23	44.52	100.00
Voyages, tourisme	38.06	9.70	10.09	42.15	100.00	42.07	10.89	8.38	40.75	100.00	40.19	10.33	9.23	41.41	100.00
Revenu d'investissement	22.97	6.95	8.35	61.74	100.00	24.38	7.90	6.79	62.64	100.00	23.80	7.51	7.33	82.27	100.00
Autres	44.32	16.54	3.47	35.67	100.00	33.58	15.40	8.37	44.74	100.00	38.44	15.92	5.72	40.63	100.00
Total	30.36	8.63	8.28	52.72	100.00	28.80	9.21	8.17	55.86	100.00	29.47	8.96	8.05	54.52	100.00

Source : Bank of Thailand, Monthly Bulletin, divers numéros.

Bibliographie

- BHAGWATI, Jagdish (1987), « Trade in Services and the Multilateral Trade Negotiations », *The World Bank Economic Review*, Vol. 1, n° 4.
- BHAGWATI, Jagdish (1984), « Splintering and Disembodiment of Services and Developing Nations », *The World Economy*, Vol. 7, n° 2.
- GERSHUNNY, J. et I. MILES (1983), *The New Service Economy : The Transformation of Employment in Industrial Societies*, Frances Pinter, Londres.
- HILL, T.P. (1977), « On Goods and Services », *Review of Income and Wealth*, Vol. 23, n° 4.
- INDUSTRIAL MANAGEMENT COMPANY (1986), « Trade in Services » (rapport), Bangkok.
- KATORNZIAN, M.H. (1970), « The Development of the Service Sector : A New Approach », *Oxford Economic Papers (New Series)*, Vol. 22.
- KUSNET, Simon (1971), *Economic Growth of Nations*, Harvard University Press, Cambridge.
- RIDDLE, D. (1986), *Service-Led Growth : The Role of the Service Sector in World Development*, Greenwood Press, Westport, Connecticut.
- STANBACK, Thomas M., Jr. et al. (1981), *Service : The New Economy*, Rowman O. Allanheld, New Jersey.
- TAN Loong-Hoe et N. AKRASANEE, eds. (1988), *ASEAN-US Economic Relations : Changes in the Economic Environment and Opportunities*, Institute of Southeast Asian Studies, Singapour.

Echanges, investissement et technologie dans un environnement international en mutation

par

Barrie Stevens et Michel Andrieu

Secrétariat de l'OCDE,
Unité consultative auprès du Secrétaire général

1. Introduction

Le présent chapitre a pour objet de donner un aperçu des échanges de vues qui ont eu lieu au cours des deux jours de la réunion informelle. Etant donné la diversité des questions traitées, un compte rendu exhaustif des débats eût été trop long. Les auteurs se sont plutôt attachés à exposer les points essentiels qui se sont dégagés de la discussion et à indiquer certains des grands axes de l'argumentation qui a été développée autour des principaux thèmes.

La première partie du document passe en revue les principales évolutions et transformations que subit l'économie mondiale. Elle résume les échanges de vues qui ont été consacrés à l'évolution de la nature de l'interdépendance des pays en s'arrêtant plus particulièrement sur le rôle grandissant de la technologie et de l'investissement direct étranger, et sur les mutations que connaissent les marchés mondiaux et la concurrence internationale. Elle rend compte des vues qui ont été exprimées sur la contradiction apparente entre la tendance à la mondialisation accrue des activités économiques et l'apparition de groupements régionaux, et examine les rôles stratégiques nouveaux assumés par les gouvernements et les entreprises – individuellement et dans leurs relations mutuelles.

Tenant compte des plus grandes possibilités de tension – mais aussi de coopération – qu'offre le système international d'échanges et d'investissement, la seconde partie du document présente dans leurs grandes lignes certaines des actions gouvernementales possibles qui, de l'avis des participants, mériteraient peut-être d'être explorées, notamment une meilleure harmonisation des politiques nationales et des normes, et la formulation de règles du jeu internationales plus larges et plus efficaces.

2. Grandes tendances influant sur les échanges, l'investissement et la technologie

a) *L'évolution de la nature de l'interdépendance et du processus de mondialisation*

Parmi les principales caractéristiques du processus de transformation que l'économie mondiale a subi ces dernières années, quatre revêtent une importance particulière : le renforcement de son caractère multipolaire, l'internationalisation des marchés des produits et des capitaux, l'interdépendance croissante des pays et les incertitudes grandissantes.

Le profil des relations économiques internationales ne ressemble guère aujourd'hui à ce qu'il était dans les années 50 et 60. Les Etats-Unis ne jouent plus de rôle prépondérant dans les affaires économiques ; l'Europe, qui s'achemine de plus en plus rapidement vers un marché unique, témoigne d'un dynamisme beaucoup plus marqué ; le Japon apparaît aujourd'hui comme une grande puissance industrielle et financière ; l'Europe orientale et centrale est aux prises avec une réforme économique radicale ; et beaucoup d'acteurs nouveaux et importants – dont les économies dynamiques d'Asie (EDA) ne sont pas les moindres – s'imposent de plus en plus sur la scène mondiale.

Dans le même temps, les échanges mondiaux ont connu une expansion rapide, dépassant largement celle de la production pendant la majeure partie des années 80. La progression a été particulièrement marquée dans les échanges intra-sectoriels et le commerce des services. Les flux d'investissements directs étrangers se sont également accélérés, aussi bien entre les pays de l'OCDE qu'entre ces pays et les EDA. Toutefois, ces évolutions se sont produites dans un contexte caractérisé par la persistance des pressions protectionnistes – qui ont elles-mêmes déclenché l'adoption par les pouvoirs publics d'une large gamme de mesures nouvelles – et par l'apparition de nettes tendances à la régionalisation dans plusieurs parties du globe.

La diffusion rapide des nouvelles technologies, en particulier des technologies de l'information, est à la base de ce processus d'internationalisation. Elle a contribué dans une très large mesure à la croissance économique en créant de nouveaux marchés, en transformant les procédés de production, en abaissant les coûts unitaires et en réduisant les obstacles à l'accès aux marchés existants. En outre, l'accroissement considérable des coûts de la R-D dans certains secteurs a favorisé le développement d'alliances inter-entreprises dans le domaine de la technologie.

Cependant, si de nombreuses régions du globe ont bénéficié d'une période prolongée de croissance économique durant la plus grande partie des années 80, les marchés boursiers ont connu des épisodes d'instabilité considérable, les taux de change ont subi de fortes fluctuations, les profonds déséquilibres économiques se sont révélés particulièrement tenaces et le processus de déréglementation et

de libéralisation engagé au niveau mondial – tout en contribuant indiscutablement à la croissance soutenue qui marque la période actuelle – a accentué les pressions à l’ajustement sur les marchés des capitaux, des produits et des services. Aujourd’hui, cette incertitude est largement acceptée et les grandes entreprises aussi bien que les gouvernements sont beaucoup plus disposés à tenir compte des impondérables dans leur planification stratégique.

Face à ces pressions et à la tendance à une mondialisation de la concurrence qui en résulte, les pays de l’OCDE tout comme les économies dynamiques d’Asie se sont engagés dans un vaste processus de restructuration économique qui nécessite en permanence la recherche de nouvelles configurations internationales de concurrence et de coopération. Tandis que les entreprises mettent au point des stratégies prévoyant des fusions et des acquisitions internationales, des accords internationaux pour la création de réseaux inter-entreprises ainsi que des alliances technologiques et commerciales, les gouvernements étudient les possibilités de coopération dans de très nombreux domaines où leurs préoccupations convergent avec celles des entreprises.

b) L’évolution des marchés mondiaux et de la concurrence

La dynamique nouvelle de la technologie et de la concurrence mondiale oblige les entreprises et les gouvernements à rechercher d’autres stratégies et d’autres moyens d’action pour pouvoir réagir de façon plus efficace. L’accès à de nouvelles technologies joue un rôle déterminant dans cette recherche, et nulle part ailleurs d’avantage que dans le secteur manufacturier. Dans les industries de l’automobile et des pièces détachées ainsi que dans celle de la micro-électronique et de l’électronique grand public (qui ont été pris comme exemples lors de la réunion), un certain nombre d’éléments ont façonné le contexte mondial du secteur manufacturier.

S’agissant tout d’abord des structures du marché mondial, parmi les principales tendances observées ces dernières années il convient de citer : la réorientation de la demande mondiale de semi-conducteurs, les Etats-Unis et l’Europe cédant à cet égard la place à l’Asie, l’accroissement spectaculaire de la part du Japon sur les marchés mondiaux des semi-conducteurs, des automobiles et des pièces détachées, essentiellement aux dépens des fabricants américains et européens, la part importante des marchés mondiaux acquise par les économies dynamiques d’Asie pour un certain nombre de produits électroniques à forte intensité de semi-conducteurs et le fait que la Corée, et dans une moindre mesure Taiwan, sont désormais de grands constructeurs automobiles.

Le commerce de produits électroniques, d’automobiles et de pièces automobiles a continué de se développer. Dans cette dernière catégorie où 45 pour cent des échanges sont d’origine intrasectorielle, le volume des échanges a triplé depuis 1979. Les entreprises des pays de l’OCDE représentent environ 95 pour cent des exportations mondiales, le Japon se classant maintenant en tête avec plus du tiers du total, mais la Corée et Taiwan renforcent leur position.

L'évolution des parts de marché et de la structure de la consommation dans les secteurs à l'étude est imputable, dans une très large mesure, aux changements intervenus dans la technologie et les procédés de production. En ce qui concerne certains produits électroniques de pointe (semi-conducteurs, gros ordinateurs et centraux de communications pour les télécommunications), l'accroissement du coût du capital fixe au titre de la R-D et des biens d'équipement, conjugué au raccourcissement de la durée de vie des équipements, a contribué à renforcer les structures oligopolistiques. Dans l'industrie automobile, l'utilisation réussie par les entreprises japonaises des techniques de production flexible (qui leur a permis de produire dans des conditions d'efficacité à une échelle de production minimum) a joué un rôle déterminant dans leurs performances. Dans bien des cas, les progrès notables que les économies dynamiques d'Asie ont accomplis dans des domaines comme les semi-conducteurs et l'électronique grand public tiennent pour une large part aux transferts de technologie opérés à partir des pays de l'OCDE par le biais d'investissements directs, de co-entreprises, d'accords de licence, etc.

Sous l'effet, d'une part, de la menace protectionniste pesant dans ces secteurs et, d'autre part, des mesures prises par les gouvernements pour attirer les investissements étrangers, la configuration des investissements directs étrangers (IDE) s'est modifiée. Les flux d'IDE à l'intérieur de la zone de l'OCDE ont subi de profondes transformations, les multinationales européennes et japonaises ayant tendance à accroître leurs investissements sur le marché des Etats-Unis, et le Japon étant en train de devenir une source importante d'IDE aux Etats-Unis, en Europe et en Asie du Sud-Est. Les NEI d'Asie ont bénéficié de flux substantiels d'investissements et de technologies. Quant aux économies dynamiques d'Asie elles-mêmes, (comme Taiwan et la Corée), elles deviennent d'importants investisseurs, en particulier dans les pays peu industrialisés de l'Asie du Sud-Est.

Contraintes, sous la montée du protectionnisme, d'établir et de renforcer leur présence sur les marchés internationaux, d'accéder aux innovations technologiques et de partager les coûts très élevés de la R-D et de la production, les entreprises recherchent des moyens de renforcer leurs réseaux traditionnels de relations de sous-traitance. Plusieurs formules nouvelles s'offrent à elles : fusions, entreprises communes par prise de participation, accords de coopération sans prise de participation et autres formes d'alliance stratégique.

On a pu observer aussi des changements dans le secteur des services. Certes, la mondialisation des services est un phénomène qui résulte avant tout de l'action des pays industrialisés. Toutefois, certains indices montrent clairement que les pays non membres de l'OCDE, en particulier les économies dynamiques d'Asie, ont considérablement accru leur activité dans de nombreux domaines du secteur tertiaire. Deux facteurs essentiels sont à l'origine de cette évolution : d'une part, nombre de ces activités de services exigent une grande quantité de main-d'œuvre, d'autre part, ces pays ont développé leurs compétences techniques, ce qui leur a permis d'accroître leur part des marchés nationaux. Dans les services de la construction et d'ingénierie, par exemple, une vingtaine d'entre-

prises des économies dynamiques d'Asie figurent parmi les 250 entreprises les plus importantes du monde ; le secteur de l'assurance-vie en Corée, à Taiwan et à Singapour a connu un taux d'expansion de 25 pour cent en 1987 ; enfin, selon des estimations récentes, le taux moyen de croissance annuelle du marché des logiciels et des services informatiques entre 1984 et 1987 était de 43 pour cent en Corée, de 39 pour cent à Singapour et de 25 pour cent à Taiwan. Toutefois, les pays industrialisés occupent encore une place prépondérante dans les exportations de services. Dans l'ingénierie de la construction, par exemple, les entreprises des pays de l'OCDE représentent, selon les estimations, 90 pour cent des exportations mondiales, le Japon se classant en tête avec 14 pour cent des échanges mondiaux.

Parallèlement à cette évolution mondiale de la structure des marchés, des échanges et des flux d'investissements, les participants ont recensé de multiples changements dans les forces agissantes et la configuration de la concurrence.

Si la vague d'entreprises multinationales de l'après-guerre se composait essentiellement de firmes américaines ou européennes – dont les activités étaient concentrées en Europe et dont l'objectif était de s'assurer un approvisionnement en matières premières et de développer les marchés locaux de biens de consommation – la forte expansion récente de l'activité des multinationales s'est produite essentiellement sous l'impulsion du Japon, a été axée principalement sur les technologies de l'information et a pu s'appuyer sur un volume d'épargne mondiale considérable, généré dans une large mesure au Japon.

La concurrence subit elle-même de profonds changements. Si dans le passé la concurrence jouait essentiellement sur les prix, elle joue aujourd'hui sur la technologie. En outre, la concurrence se révèle être de plus en plus imparfaite, car elle oppose, d'un côté, des oligopoles géants et, de l'autre, des concurrents régionaux tablant sur la faiblesse des coûts, et s'inscrit dans un contexte caractérisé par l'existence d'entreprises conjointes de plus en plus nombreuses, de relations diverses, d'accords de concession réciproque de licences et d'autres formes de coopération inter-entreprises. Conséquence résultant essentiellement de cette tendance : la concurrence dans des secteurs clés de l'économie comme l'automobile, les semi-conducteurs et l'électronique grand public semble évoluer de plus en plus fréquemment vers la création d'accords de partage des marchés à l'échelle mondiale.

c) Mondialisation ou régionalisation ?

La conclusion la plus importante peut-être qui s'est dégagée du débat sur ces phénomènes est que, durant les dix années à venir, les relations économiques internationales pourraient fort bien être régies de plus en plus par des rapports de force plutôt que par des règles. C'est là bien entendu une éventualité particulièrement inquiétante, en particulier pour les petits pays de l'OCDE et pour les économies dynamiques d'Asie. De fait, de nombreux représentants des économies dynamiques d'Asie ont estimé que l'on ne pouvait pas se permettre de rester

neutre quant à la tendance actuelle à la mondialisation car, quel qu'en soit le résultat – une accélération des accords de partage des marchés ou une orientation plus marquée vers une configuration des relations économiques fondées sur des rapports de force ou encore une riposte sous la forme d'une réglementation accrue – ce phénomène aura de profondes répercussions sur le bien-être des populations à l'échelle mondiale et nationale.

Cela signifie-t-il que les retombées de la mondialisation s'annoncent fondamentalement négatives ? Tout bien considéré, les participants pensaient que non :

- Etre présent simultanément sur un grand nombre de marchés nationaux implique une diversification des activités et une répartition des risques et peut donc contribuer à atténuer les incertitudes qui pèsent sur les entreprises multinationales.
- L'accélération des flux d'investissements directs étrangers, l'expansion des échanges intra-sectoriels et la multiplication des entreprises conjointes internationales, des alliances stratégiques, etc, peuvent contribuer à tempérer les pressions protectionnistes – à condition, bien entendu, qu'il y ait un certain degré de convergence entre les préoccupations des entreprises et celles des gouvernements.
- De même, la mondialisation des marchés des produits et de l'investissement peut conduire à un meilleur équilibre des échanges et diminuer d'autant le risque de conflits commerciaux.
- Enfin, la présence de concurrents mondiaux sur les marchés régionaux peut contribuer pour beaucoup à favoriser la concurrence à l'échelle régionale.

Les tendances à la mondialisation et à la régionalisation ne sont pas nécessairement contradictoires. De fait, au niveau des entreprises, elles peuvent apparaître comme complémentaires : en effet, pour des secteurs-clés d'un certain nombre d'économies – surtout les économies dynamiques d'Asie – un marché intérieur solide et un groupement régional constituent la plate-forme requise pour se lancer sur les marchés mondiaux. Qui plus est, même si l'ensemble des activités d'une entreprise ont une dimension mondiale, il est primordial pour elle d'être solidement implantée sur les marchés locaux. Enfin, pour la mise en œuvre de programmes scientifiques et technologiques, les groupements régionaux sont souvent le seul moyen de mobiliser les capitaux et la coopération institutionnelle nécessaires.

Néanmoins, le spectre du protectionnisme ne tarde pas à être brandi lorsque l'intégration régionale est perçue comme un risque de discrimination contre les intérêts économiques des pays non membres du groupement régional. La réunion se situant dans une perspective mondiale, les participants ne se sont pas intéressés exclusivement à l'intégration européenne et à l'Accord de libre échange entre le Canada et les Etats-Unis. Ils ont aussi porté une certaine attention aux répercussions potentielles du processus d'intégration, certes moins structuré, qui s'est amorcé en Asie du Pacifique. Après tout, les divers pays (Japon, Corée, Taiwan),

déjà engagés sur une trajectoire asymétrique (exportant davantage qu'ils n'importent, investissant davantage à l'étranger que l'on investit chez eux) ne risquent-ils pas d'engendrer, s'ils sont plus étroitement regroupés, un détournement des échanges aux dépens des économies des pays tiers, en particulier des pays les moins avancés? Ce sont les relations complexes entre les entreprises et les pouvoirs publics qui constituent le nœud du problème.

d) La dimension stratégique des relations entre entreprises et pouvoirs publics

Les relations entre entreprises et pouvoirs publics, tant dans les pays de l'OCDE que dans les EDA, se caractérisent par la coexistence de tendances apparemment opposées. D'un côté, on s'aperçoit de plus en plus que certaines industries revêtent une importance stratégique capitale pour l'économie, ce qui laisse entrevoir une convergence croissante des intérêts des entreprises et des gouvernements. D'un autre côté, les divergences semblent s'accroître : les gouvernements continuent de poursuivre des objectifs nationalistes tandis que les grandes firmes conçoivent de plus en plus leurs intérêts dans une perspective internationale.

Certes, on peut avancer l'argument – et certains participants l'ont fait – que, dans l'élaboration et la mise en œuvre de leurs stratégies, beaucoup de grandes entreprises multinationales opérant à une échelle véritablement mondiale sont de plus en plus insensibles (pour ne pas dire « indifférentes ») aux politiques gouvernementales nationales. Mais pour les firmes ayant une solide base nationale, les relations avec les dirigeants sont un élément essentiel du climat des affaires.

D'une manière générale, les questions relatives au ciblage et à la politique industrielle ont naturellement suscité un vif intérêt, les participants japonais et européens ayant pris une part active au débat. Depuis plusieurs années, la politique japonaise appliquée aux industries clés est indéniablement mieux comprise, si bien que le concept de « politique industrielle ciblée » est de plus en plus souvent remplacé par des interprétations plus nuancées, dont plusieurs ont été avancées au cours des discussions.

Selon la conception classique, les industries, les banques et les pouvoirs publics se concertent en songeant à des secteurs spécifiques pour fixer les paramètres (qualité, prix, etc.) qui, à leur avis, permettront aux secteurs en cause d'obtenir de bons résultats sur les marchés mondiaux. Les entreprises nationales sont encouragées à se faire concurrence, même si (du moins dans les années 60 et au début des années 70), elles étaient protégées de la concurrence étrangère. Mais on peut aussi considérer que la politique industrielle ciblée recouvre un ensemble complexe d'interactions dans le cadre desquelles des conglomérats d'industries, en collaboration avec les pouvoirs publics, servent de garantie. L'intérêt essentiel de ce partenariat, ce n'est pas tant qu'il permet de prévoir avec certitude, l'évolution des marchés et des technologies, mais c'est qu'en cas d'erreur, le perdant est obligé de se retirer et les coûts sont alors partagés, ce qui

favorise la prise de risques dans une perspective à plus long terme. A cette conception s'oppose la thèse essentiellement japonaise selon laquelle c'est faire une erreur que de trop mettre l'accent sur la spécificité de la coopération entre entreprises et pouvoirs publics au Japon. Il serait préférable d'examiner cette question dans le contexte général de la concurrence entre systèmes socio-économiques.

Toutefois, le fond du problème, c'est que le système japonais de concertation et de coopération entre l'industrie, les banques et le gouvernement est unique à bien des égards : parce qu'il permet de partager les risques, s'inscrit dans une double perspective à moyen et à long terme, associe avec succès des politiques macro-économiques à des politiques micro-économiques, mais aussi parce qu'il privilégie la dimension stratégique. C'est l'originalité de ce système qui fait que les économies dynamiques d'Asie ont des difficultés à formuler des conclusions claires et sans ambiguïté pour l'élaboration de leur propre politique industrielle.

La politique industrielle européenne appliquée aux secteurs à haute technicité a également retenu l'attention des participants. L'aide gouvernementale permanente à de grands projets comme Airbus risque fort de constituer encore une pomme de discorde dans les années 90. D'une manière générale, il apparaît très dangereux d'accroître dans le monde entier l'aide publique aux principaux secteurs stratégiques à partir du moment où cette pratique crée d'importants excédents de production (avions, semi-conducteurs, etc). Ces excédents pourraient produire un dumping systémique qui aggraverait les relations économiques internationales et découragerait l'investissement privé.

Bien entendu, le secteur des services n'échappe pas non plus à l'intervention des pouvoirs publics. Les pays de l'OCDE appliquent une protection réglementaire (comme les conditions de propriété dans les banques et les compagnies d'assurance) et les entreprises collaborent avec les administrations nationales dans des domaines qui concernent les subventions à l'exportation, l'aide liée et les marchés publics non concurrentiels. Les gouvernements de nombreux pays d'Asie ont tendance à recourir à des mesures qui servent généralement à protéger les industries naissantes et qui supposent une étroite coopération avec les entreprises considérées. Dans le domaine des logiciels et des services informatiques, par exemple, la panoplie d'instruments utilisés comporte des mesures visant à encourager les entreprises étrangères à établir des filiales (Singapour), à limiter l'implantation de ces entreprises (Malaisie) et à appliquer des mesures fiscales discriminatoires (Corée, Thaïlande, Malaisie). Enfin, dans le secteur des assurances, certains pays d'Asie appliquent des règles relativement strictes quant à la nécessité d'une participation locale.

Dans l'ensemble, l'impression que l'on retire des relations entre les entreprises et les pouvoirs publics dans les économies dynamiques d'Asie est très mitigée. En Corée et à Taiwan, le rôle des pouvoirs publics dans l'activité économique est solidement établi. En revanche, dans d'autres économies de la région (comme Hong-kong), elles échappent pour l'essentiel à toute intervention gouvernementale; l'action des pouvoirs publics se borne à fournir les infrastructures

requis, une aide en matière de R-D, des services de formation, etc. Mais conscientes de l'importance que revêtent les capacités technologiques nationales, du rôle crucial que jouent certaines activités industrielles et financières dans l'économie moderne et craignant de se trouver coincées entre les NEI de la seconde vague caractérisées par de faibles coûts de main-d'œuvre, d'une part, et les pays les plus avancés de l'OCDE, de l'autre, les gouvernements de certaines économies dynamiques d'Asie ont reçus des demandes pressantes pour une intervention bien plus active et directe des pouvoirs publics dans les secteurs de haute technicité.

3. Nécessité d'une plus grande convergence des politiques nationales et d'une révision des règles du jeu sur la scène internationale

Les tendances à la mondialisation et à la régionalisation conjuguées à l'application croissante de stratégies industrielles soumettent les relations économiques internationales à des vives tensions dans un certain nombre de secteurs. Ce phénomène tient dans une large mesure aux grandes disparités des politiques et des institutions et à l'absence d'un ensemble de règles internationales suffisant.

Les participants ont donc estimé qu'il fallait agir sur deux fronts : 1) mieux harmoniser les politiques pour atténuer les risques de friction et 2) améliorer les règles du jeu sur la scène internationale afin de réduire les possibilités de comportement préjudiciable et de résoudre efficacement les différends qui pourraient surgir.

a) Convergence des politiques nationales

L'internationalisation croissante des activités économiques dans un monde constitué d'Etats souverains où le rôle du droit international demeure relativement restreint, a contribué à accentuer le risque de conflits portant sur l'accès aux marchés et/ou l'implantation des activités économiques. La source de ces conflits réside souvent dans les disparités des systèmes socio-économiques et des législations et réglementations nationales adoptées par chacun des partenaires commerciaux. Des différends peuvent aussi surgir lorsque des particuliers ou des gouvernements appliquent des stratégies visant à protéger ou à accroître artificiellement leur part de certaines activités industrielles (par exemple, obstacles à l'accès au marché dans le cas des particuliers, et aide ciblée à l'industrie dans le cas des pouvoirs publics).

Pour trouver une solution à ces problèmes, il faudrait prendre deux séries de mesures complémentaires. Premièrement, une certaine convergence entre les législations et réglementations nationales contribuerait à égaliser les chances des firmes concurrentes. Deuxièmement, la mise au point de règles du jeu internationales, adoptées d'un commun accord, et de mécanismes d'application efficaces limiterait les actions unilatérales préjudiciables (qu'elles soient privées ou publi-

ques), empêcherait l'escalade des conflits et en minimiserait les effets nocifs sur le système international d'échanges et d'investissements.

En ce qui concerne la convergence, il pourrait être tentant d'adopter une attitude de laisser-faire sous prétexte que la concurrence internationale est elle-même une forte incitation à l'adoption de lois et règlements semblables. Tel est le cas, en particulier, dans les secteurs où des différences de traitement relativement mineures conduisent à une réaffectation des ressources à grande échelle (par exemple, réglementation des marchés financiers, imposition de l'épargne). D'une manière générale, et de l'avis des participants des pays de l'OCDE comme des économies dynamiques d'Asie, la compétitivité sur le marché dépend de plus en plus de la compétitivité des gouvernements, c'est-à-dire de leur capacité d'offrir un cadre propice aux affaires qui suppose non seulement l'instauration d'un climat socio-politique et macro-économique stable, mais aussi la mise en place, à l'intention des entreprises, d'infrastructures et de services publics efficaces à un coût raisonnable, ainsi que de moyens de recherche et de formation adéquats.

Toutefois, la capacité de la concurrence internationale à favoriser l'harmonisation n'est pas illimitée. Comme nous l'avons déjà indiqué, certains pays pourraient être tentés d'adopter une politique « du chacun pour soi » afin d'attirer chez eux une plus large part de l'activité industrielle. Des groupes de pression peuvent également inciter les gouvernements à adopter des politiques protectionnistes discriminatoires. Enfin, des considérations non économiques peuvent influencer sur les décisions économiques et provoquer de profondes divergences de vues entre les pays. Les réglementations relatives à la protection de l'environnement en sont une bonne illustration : certains pays pourront être tentés de n'adopter que des règles souples dans l'espoir d'attirer des entreprises soucieuses de réduire leurs coûts de production. En revanche, d'autres gouvernements pourront subir de fortes pressions politiques pour appliquer des règles relativement strictes en matière de protection de l'environnement. Ces disparités de traitement entraîneraient probablement à la longue une modification de la structure industrielle entre les deux catégories de pays, les industries polluantes s'installant pour la plupart dans les pays où la réglementation est la plus souple. Cette situation pourrait être source de conflits si de puissants groupes de pression s'opposaient à la migration des industries polluantes ou si la pollution en question avait des effets externes négatif non négligeables, en particulier à l'échelle internationale ou mondiale.

Même quand plusieurs pays jugent opportun de rapprocher leurs lois et réglementations nationales, des écueils peuvent néanmoins subsister. Tout d'abord, si un certain nombre de pays sont exclus du processus d'harmonisation, les avantages nets ne sont pas nécessairement positifs, quand on se place dans une perspective mondiale. C'est parce que il faut tenir compte non seulement des gains liés à la création d'un environnement concurrentiel plus ouvert entre les pays participants, mais aussi des coûts résultant du détournement des échanges et de la détérioration de l'utilisation des ressources entre pays participants d'une part et pays exclus de l'autre. En particulier, le traitement de faveur accordé aux entreprises des pays parties à l'accord risque de réduire artificiellement la position

concurrentielle des entreprises des pays non signataires. C'était là une considération importante pour de nombreux représentants des économies dynamiques d'Asie qui ont exprimé leur inquiétude quant aux incidences négatives éventuelles sur leur économie d'un marché européen unique et de l'Accord de libre échange entre le Canada et les Etats-Unis.

En second lieu, le moment choisi pour opérer une harmonisation sera aussi d'une importance primordiale, notamment pour ce qui est des normes techniques. L'harmonisation serait manifestement bénéfique s'il s'agit de technologies solidement établies car elle permettrait d'éviter les doubles emplois et les problèmes d'incompatibilité, réduirait le besoin de coordination, encouragerait la spécialisation et favoriserait la concurrence. Mais ce ne serait pas nécessairement le cas dans des domaines où la technologie demeure fluctuante. Toute tentative visant à imposer prématurément des normes pourrait alors étouffer l'innovation et faire adopter des normes inappropriées. Mais il y a un autre danger : l'établissement « stratégique » de normes pourrait contribuer à la mise en place d'obstacles artificiels à l'accès au marché.

Enfin, les pays industrialisés tout comme les économies dynamiques d'Asie reconnaissent l'existence de limitations non-économiques – souvent de nature politique ou socio-culturelle – car les entreprises opérant dans différents pays sont soumises à des panoplies très différentes de réglementations nationales. La stratégie adoptée pour faire face à des situations aussi complexes repose souvent sur une distinction entre des mesures gouvernementales générales (comme les systèmes de sécurité sociale) qui s'appliquent plus ou moins également à toutes les entreprises concernées et des mesures spécifiques (comme les subventions) qui peuvent s'adresser à telle ou telle entreprise ou à tel ou tel secteur. Lorsqu'il s'agit d'instaurer une plus grande cohérence au niveau international, les mesures générales bénéficient d'ordinaire d'une plus faible priorité que les mesures spéciales. Si cette approche est logique sur le plan pratique, elle n'est pas sans danger car « les mesures générales » peuvent évidemment produire des effets différents sur certains secteurs industriels, selon les conditions particulières de production. En outre, certaines activités gouvernementales considérées comme étant de nature essentiellement non-économique peuvent cependant avoir de profondes répercussions sur l'industrie. Les dépenses consacrées à la défense en sont un bon exemple : les entreprises qui bénéficient de contrats pour la défense peuvent souvent utiliser les compétences qu'elles ont acquises pour mettre au point et commercialiser avec succès des produits destinés au marché civil (des avions de transport civils, par exemple).

Les économies nationales devenant de plus en plus interdépendantes, il est de plus en plus difficile d'harmoniser les lois et les règlements car cela suppose des réformes de plus en plus problématiques et politiquement délicates des institutions nationales. Une telle démarche est appelée à susciter une opposition toujours plus vive. En outre, les gouvernements auront vraisemblablement de plus en plus de mal à accepter la perte de souveraineté nationale que cela implique. L'harmonisation des législations nationales a donc toutes les chances de n'être

que partielle dans la meilleure des hypothèses. D'où la nécessité d'édicter, à l'échelon international, des règles du jeu efficaces et complètes et de mettre en place des mécanismes de règlement des différends.

b) Révision des règles du jeu sur la scène internationale

Les représentants des pays de l'OCDE et des économies dynamiques d'Asie se sont accordés à reconnaître dans l'ensemble que, malgré ses limites, le GATT constitue aujourd'hui la principale source de réglementations internationales régissant le commerce international. Le GATT a contribué pour beaucoup dans le passé à favoriser l'égalisation des chances des concurrents en présence et continuera de le faire pour le commerce des biens matériels. Mais ces réglementations sont de plus en plus insuffisantes car les relations économiques internationales recouvrent un éventail croissant d'activités qui dépasse largement de tels échanges.

Alors que l'écart se creuse entre le progrès du droit international et l'expansion des relations internationales, l'internationalisation de la production rend de plus en plus difficile l'imposition de règles nationales aux entreprises multinationales. Comme ces dernières sont à même de transférer leurs ressources d'un pays dans un autre, elles disposent d'un moyen commode pour se soustraire aux réglementations nationales en vigueur et pour dissuader les gouvernements d'imposer de nouvelles mesures qu'elles jugent hostiles à leurs intérêts. Toutefois, cette attitude d'évasion ne donne pas nécessairement de bons résultats du point de vue de la production mondiale, car elle incite les entreprises à modifier artificiellement leurs décisions en matière de recherche, de production ou d'investissement. En outre, faute de règles internationales appropriées, les mesures de rétorsion prises par d'autres gouvernements peuvent contribuer à l'escalade des conflits et à la dégradation de la situation à l'échelle mondiale. Il importe donc de veiller à ce que des règles et réglementations internationales adoptées d'un commun accord soient contraignantes non seulement pour les entreprises, mais aussi pour les pouvoirs publics.

Si les accords commerciaux conclus dans le passé se limitaient essentiellement aux produits industriels, il y a maintenant urgence à prendre en compte un large éventail d'activités telles que les échanges de services, la création et la diffusion de technologies, l'investissement direct étranger et les alliances stratégiques entre entreprises (souvent avec le soutien actif des gouvernements), activités qui constituent aujourd'hui les principaux déterminants de la compétitivité dans les échanges économiques internationaux.

Le progrès rapide des transports et des communications a élargi considérablement la gamme de produits commercialisables. Il a notamment contribué à accélérer le développement des échanges de services. Certaines règles du GATT pourraient facilement être étendues aux services, mais d'autres sont inadaptées ou insuffisantes. C'est ainsi que la prestation efficaces de services sur les marchés étrangers dépend souvent de la capacité des entreprises de s'implanter sur ces marchés avec le minimum de discrimination (droit d'établissement, traitement

national). Qui plus est, les services exportés se caractérisent souvent par un important élément de propriété intellectuelle qu'il est facile de reproduire ou d'imiter à peu de frais. Il importe donc de veiller à ce que la propriété intellectuelle soit bien protégée sur les marchés d'exportation. Enfin, l'application du code anti-dumping aux services pose des problèmes théoriques particulièrement délicats.

Etant donné que la technologie joue un rôle stratégique de plus en plus important et que les économies dynamiques d'Asie demeurent tributaires de la technologie étrangère, il faudrait faire en sorte que la création de technologies et leur diffusion soient prises en compte dans l'égalisation des chances. En ce qui concerne la conception de technologies nouvelles, l'action des pouvoirs publics est un facteur de poids. Si l'aide à la recherche fondamentale est généralement tenue pour légitime, les conditions d'accès aux résultats de la recherche peuvent être une source de différends. En outre, l'aide publique aux activités de R-D est plus contestable au stade compétitif et semblerait toute désignée pour faire l'objet de règles appropriées touchant à la transparence ainsi qu'aux conditions dans lesquelles cette aide peut être octroyée à certaines entreprises (nationales, par exemple) à titre préférentiel. En ce qui concerne la diffusion des technologies, il faut offrir des garanties raisonnables pour assurer la protection de la propriété intellectuelle afin de faciliter le transfert de technologie sur une base équitable. A cet égard, certains participants des économies dynamiques d'Asie ont fait remarquer que la capacité de reproduire sur place des biens d'équipement conçus initialement à l'étranger était l'une des conditions essentielles d'un développement réussi car elle encourage l'entrepreneuriat local et réduit la dépendance à l'égard d'importations de matériels coûteux.

Un autre domaine où la coopération internationale est sérieusement mise à l'épreuve est l'investissement. Il est clair qu'il faudrait inciter les pays d'accueil à atténuer les restrictions qu'ils appliquent aux investissements étrangers, mais comme certains participants des économies dynamiques d'Asie l'ont souligné, il serait nécessaire de garantir une protection temporaire à certaines de leurs industries naissantes et encourager les entreprises des pays développés à conclure des accords mutuellement bénéfiques avec les entreprises des pays d'accueil et à développer les compétences locales.

La structure de l'industrie et la situation de la concurrence à l'échelon international sont aussi des questions préoccupantes. La politique de la concurrence traite des pratiques commerciales déloyales sur le plan intérieur, mais il n'existe aucun ensemble de règles internationales qui régissent la concurrence internationale si ce n'est quelques accords bilatéraux de portée assez limitée. S'il ne s'est pas dégagé de consensus net sur ce point, un certain nombre de participants ont toutefois estimé qu'il était de plus en plus nécessaire d'établir des règles régissant la concurrence, car le nombre et la taille des entreprises multinationales se sont accrus et les fusions internationales ainsi que diverses formes d'accords inter-entreprises contribuent à restreindre le champ de la concurrence à l'échelle mondiale. Il a été signalé en outre qu'il fallait veiller à ce que la politique commerciale ne contribue pas à étouffer la concurrence ni à renforcer les struc-

tures oligopolistiques des industries clés (par exemple, l'accord sur les semi-conducteurs entre les États-Unis et le Japon).

4. Quelques conclusions

Les économies dynamiques d'Asie et les pays de l'OCDE ont le même intérêt à renforcer et à élargir le système multilatéral d'échanges, d'investissement et de technologie et à participer activement à la restructuration de l'économie mondiale. Si les économies dynamiques d'Asie ont ce souci, c'est parce qu'elles savent qu'elles seront confrontées à un certain nombre de défis majeurs au cours des dix années à venir non seulement sur le plan international, mais aussi sur le plan intérieur où la situation économique et sociale continue d'évoluer rapidement.

On s'accordait à reconnaître qu'il fallait rendre les règles plus homogènes sur la scène internationale. Toutefois, dans le même temps, il fallait s'efforcer de tenir compte de la situation propre aux différents acteurs et de l'éventuel handicap des nouveaux venus. La plupart des participants pensaient que les règles actuelles du GATT constituaient une base indispensable, mais insuffisante pour permettre de faire face aux situations et conflits nouveaux engendrés par l'interaction complexe entre les échanges, l'investissement et la technologie. Ils estimaient que les négociations d'Uruguay auraient pu jouer un rôle utile, mais que l'ordre du jour n'est pas allé assez loin. En revanche, les avis étaient partagés sur la question de savoir s'il fallait établir un cadre réglementaire international pour résoudre les problèmes de concurrence qui transcendent les compétences nationales. Toutefois, un accord général s'est dégagé sur la nécessité de fixer des règles du jeu dont le champ d'application dépasse les domaines des échanges et des marchés de capitaux et qui portent sur des aspects essentiels de l'investissement, de la politique industrielle et de l'accès à la technologie.

La question du rôle futur de la politique gouvernementale figurait parmi les questions prioritaires, en particulier pour les économies dynamiques d'Asie. Sur le plan intérieur, ces pays devront faire face aux attentes croissantes de leur population – dans le domaine économique comme dans le domaine social – tout en veillant au maintien de la cohésion des structures socio-politiques et culturelles. Le souci de la protection de l'environnement est appelé aussi à prendre une importance croissante à mesure que s'intensifient les pressions sur les gouvernements des économies dynamiques d'Asie, tant sur le plan intérieur qu'à l'étranger, pour qu'ils maîtrisent les effets secondaires nocifs de l'industrialisation rapide que connaissent leurs pays depuis plusieurs décennies. Sur le plan international, les économies dynamiques d'Asie pourraient être confrontées à des tendances divergentes : écart grandissant entre ces pays et les pays avancés de l'OCDE dans le domaine des technologies de pointe et avance de plus en plus faible sur les pays en développement les plus avancés en ce qui concerne les activités de production à forte intensité de main-d'œuvre. Il faut donc s'attendre à voir surgir au cours des années 90 des problèmes épineux quant au rôle de la politique industrielle

dans les économies dynamiques d'Asie. Dans ces domaines comme dans tant d'autres les économies dynamiques d'Asie et les pays de l'OCDE ont beaucoup à apprendre les uns des autres au moyen d'un dialogue permanent.

Enfin, il incombe aux pays de l'OCDE de préserver et de promouvoir le système multilatéral ouvert d'échanges et d'investissement et, en particulier, de s'abstenir de prendre des mesures protectionnistes, notamment dans les secteurs où les pays en voie d'industrialisation et de développement sont devenus compétitifs sur les marchés mondiaux. Il leur appartient au premier chef de veiller à ce que non seulement les économies dynamiques d'Asie, mais aussi et surtout les pays en développement les moins avancés, aient accès aux technologies essentielles conçues dans les pays industrialisés, et à ce que l'investissement circule aussi librement que possible. Les pays de l'OCDE et les économies dynamiques d'Asie doivent ensemble faire en sorte que les pays moins développés ne restent pas en marge des progrès économiques et technologiques réalisés dans les économies les plus développées.

Annexe

Liste des Participants

M. Antonio ALFAIATE	President of ICEP (Institute for Foreign Investment and Trade), Portugal
M. Thomas A. BERNES	Director General of Trade, International Finance and Investment, Ministry of Finance, Canada
M. Richard CAREY	Directeur adjoint, Direction de la coopération pour le développement, OCDE
Dr. Raymond K.F. CHI' IEN	Group Managing Director, Lam Soon Hong Kong Group, Hong-kong
M. CHUA Soo Tian	Director, International (Europe), Singapore Economic Development Board
Dr. K. Casey CHUANG	Chairman, Far East Machinery Ltd., Taiwan
M. Pierre DEFRAIGNE	Directeur, Relations Nord-Sud, DG I, Relations extérieures, Bruxelles, Belgique
M. Serge DEVOS	Directeur adjoint, Direction des échanges, OCDE
M. Steven DIVER	Economic Division, Ministry of External Relations and Trade, Nouvelle-Zélande
M. Claude DOLLÉ	Président, Centre français du commerce extérieur, France
M. Bo EGERDAL	Vice President, Corporate Planning, AB Volvo, Suède
M. Andrew ELEK	First Assistant Secretary, Economic and Trade Development Division, Department of Foreign Affairs and Trade, Australie
M. Louis EMMERIJ	Président, Centre de développement, OCDE
Mme Denise FLOUZAT	Directeur, Centre de recherche sur les économies asiatiques, Sorbonne, France
M. Emilio FONTELA	Professeur, Université de Madrid, Espagne
M. Adrian GAUTIER	Deputy Director, Directorate for Trade Policy and Multilateral Cooperation with Developing Countries, Ministry of Economic Affairs, Pays-Bas
M. Rainer GEIGER	Directeur adjoint, Direction des affaires financières, fiscales et des entreprises, OCDE
M. Hanns R. GLATZ	Director, Daimler-Benz AG, Allemagne

M. Alexis JACQUEMIN	Professeur, Institut des sciences économiques, Université catholique de Louvain, Belgique
M. KIM Chung Soo	Senior Research Fellow, Korea Institute for International Economic Policy (KIEP)
M. Bruno LAMBORGHINI	Vice President, Corporate Strategic Analysis and Planning, Ing. C. Olivetti & C., SpA, Italie
M. Robert Z. LAWRENCE	Senior Fellow, The Brookings Institution, Etats-Unis
Dr. LEE Kyung Tae	Senior Research Fellow, Korea Institute for Economics and Technology (KIET)
M. Detlef LORENZ	Professeur, Institut für Volks- und Weltwirtschaft, Freie Universität Berlin, Allemagne
M. Wolfgang MICHALSKI	Chef de l'Unité consultative auprès du Secrétaire général, OCDE
M. Ralph MOORE	Director, Office of Economic Policy, Bureau of East Asia and Pacific Affairs, Department of State, Etats-Unis
M. Robert J. MORRIS	Senior Vice President, US Council for International Business, Etats-Unis
M. NAM Hong-Woo	Ambassador, Director-General for International Economy Studies, Institute of Foreign Affairs and National Security, Ministry of Foreign Affairs, Corée
M. Phedon NICOLAIDES	Research Fellow, Royal Institute of International Affairs, Royaume-Uni
Dr. NOORDIN Sopiee	Director-General, Institute of Strategic and International Studies (ISIS), Malaisie
Dr. NORRAESAH Haji Mohamad	Communication Manager, Corporate and Public Affairs, Esso, Malaisie
M. Yuichy OKUMURA	Director for South Asia, International Trade Policy Department, Ministry of International Trade and Industry, Japon
M. Fabricio ONIDA	Professeur, Université de Bocconi, Italie
Mme Sylvia OSTRY	Senior Research Fellow, University of Toronto, Canada
Dr. PAITON Wiboonchutikula	Research Fellow, Thailand Development Research Institute
M. Mario-Brando PENSA	Head of Far East Economic Affairs Department, Ministry of Foreign Affairs, Italie
M. Stephen PURSEY	Head of the Economic and Social Policy Department, International Confederation of Free Trade Unions (ICFTU), Belgique
M. Paul RADEMAKER	Deputy Director, External Relations, Philips International B.V., Pays-Bas

Dr. SAN Gee	Research Fellow and Deputy Director, International Economics Institute, Chung-Hua Institution for Economic Research (CIER), Taiwan
M. Herwig SCHLÖGL	Director, External Economic Relations, Ministry of Economics, Allemagne
M. Stefan SCHULMEISTER	Institute for Economic Research, Autriche
M. Charles SHIU	Vice President, Market Development, Northern Telecom, Canada
M. David M. SKINNER	Hong Kong Government Office, Belgique
M. John H. SLAUGHTER	External European Division, Department of Trade and Industry, Royaume-Uni
M. Lars STÅLBERG	Vice President, Corporate Markets, L. M. Ericsson, Suède
M. David K. STOUT	Head of Economics Department, Unilever plc, Royaume-Uni
M. Takaya SUTO	Deputy Director General, Economic Affairs Bureau, Ministry of Foreign Affairs, Japon
M. Nobuo TANAKA	Directeur adjoint, Direction de la science, de la technologie et de l'industrie, OCDE
M. Makato TANIGUCHI	Secrétaire général adjoint, OCDE
M. Kari TAPIOLA	International Secretary, Central Organisation of Finnish Trade Unions (SAK), Finlande
M. Adil TEMEL	Long Term Planning Department, State Planning Organization, Turquie
M. Werner TEUFELSBAUER	Federal Chamber of Commerce, Autriche
M. Patrice VIAL	Directeur de la Prévision, Ministère de l'Economie, des Finances et du Budget, France
M. William WITHERELL	Directeur, Direction des affaires financières, fiscales et des entreprises, OCDE
M. Pierre VINDE	Secrétaire général adjoint, OCDE
M. Steven WONG CHENG MING	Assistant Director-General, International Economics, Institute of Strategic and International Studies (ISIS), Malaisie
M. Joseph WONG WING-PING	Deputy Secretary for Trade and Industry, Hong Kong Government
M. Yoshito YAMAGUCHI	Director, Deputy General Manager, International Operations Group, Mitsubishi Electric Corporation, Japon
Dr. YIIN Chii-Ming	Deputy Director General, Industry Bureau, Ministry of Economic Affairs, Taiwan
M. Masaru YOSHITOMI	Director, Economic Research Institute, Economic Planning Agency, Tokyo, Japon
M. Max ZUMSTEIN	Office fédéral des questions conjoncturelles, Suisse

WHERE TO OBTAIN OECD PUBLICATIONS - OÙ OBTENIR LES PUBLICATIONS DE L'OCDE

Argentina - Argentine CARLOS HIRSCH S.R.L. Galería Buenos Aires, Florida 165, 4° Pto 1333 Buenos Aires Tel. 30.7122, 331.1787 y 331.2391 Telegram: Hirsch-Baires Telex: 21112 UAPE-AR. Ref. s/2901 Telefax: (1)331-1787		Indonesia - Indonésie Pidi-Lipi P.O. Box 269/JKSMG/88 Jakarta 12790 Tel. 583467		Sri Lanka Centre for Policy Research c/o Mercantile Credit Ltd. 55, Janadhipathi Mawatha Colombo 1 Tel. 438471-9, 440346 Telex: 21138 VAVALEX CE Tel. 94:1.448900	
Australia - Australie D.A. Book (Aust.) Pty. Ltd. 648 Whitehorse Road, P.O. B 163 Mitcham, Victoria 3132 Tel. (03)873.4411 Telex: AA37911 DA BOOK Telefax: (03)873.5679		Ireland - Irlande TDC Publishers - Library Suppliers 12 North Frederick Street Dublin 1 Tel. 744835/749677 Telex: 33530 TDPC EI Telefax: 748416		Sweden - Suède Fritzes Fackboksföretag Box 16356, S 103 27 STH Regeringsgatan 12 DS Stockholm Tel. (08)23.89.00 Telex: 12387 Tel. (08)20.50.21	
Austria - Autriche OECD Publications and Information Centre Schedesstrasse 7 DW-5300 Bonn 1 (Germany) Tel. (49.228)21.60.45 Telefax: (49.228)26.11.04 Gerold & Co. Graben 31 Wien 1 Tel. (0222)533.50.14		Italy - Italie Libreria Commissionaria Sansoni Via Benedetto Fortini, 120/10 Casella Post. 532 50125 Firenze Tel. (055)64.54.15 Telex: 570466 Telefax: (055)64.12.57 20155 Milano Tel. 36.50.83 La diffusione delle pubblicazioni OCSE viene assicurata dalle principali librerie ed anche da: Editrice e Libreria Herder Piazza Montecitorio 120 00186 Roma Tel. 679.46.28 Telex: NATEL I 621427 Libreria Hoepfli Via Hoepfli 5 20121 Milano Tel. 86.54.46 Telefax: (02)805.28.86 Libreria Scientifica Dott. Lucio de Biasio 'Acuiu' Via Martignoli 16 20123 Milano Tel. 805.68.98 Telex: 800175		Switzerland - Suisse OECD Publications and Information Centre Schedesstrasse 7 DW-5300 Bonn 1 (Germany) Tel. (49.228)21.60.45 Telefax: (49.228)26.11.04 Librairie Payot 6 rue Grenus 1211 Genève 11 Tel. (022)731.89.50 Telex: 28356 Subscription Agency - Service des Abonnements Naville S.A. 7, rue Lévrier 1201 Genève Tel. (022) 732.24.00 Telex: (022) 738.48.03 Maditec S.A. Chemin des Palettes 4 1020 Renens/Lausanne Tel. (021)635.08.65 Telefax: (021)635.07.80 United Nations Bookshop/Librairie des Nations-Unies Palais des Nations 1211 Genève 10 Tel. (022)734.60.11 (ext. 48.72) Telex: 289696 (Attn: Sales) Telefax: (022)733.98.79	
Canada Renouf Publishing Company Ltd. 1294 Algoma Road Ottawa, ON K1B 3W8 Tel. (613)741.4333 Telex: 053-4783 Stores: 61 Sparks Street Ottawa, ON K1P 5R1 211 Yonge Street Toronto, ON M5B 1M4 Federal Publications 165 University Avenue Toronto, ON M5H 3B8 Telex: (416)581.1743 Les Publications Fédérales 1185 rue de l'Université Montréal, PQ H3B 3A7 Tel. (514)954-1633 Les Éditions La Liberté Inc. 3020 Chemin Sainte-Foy Sainte-Foy, PQ G1X 3V6 Telex: (418)656.3763		Japan - Japon OECD Publications and Information Centre Landic Akasaka Building 2-3-4 Akasaka, Minato-ku Tokyo 107 Tel. (81.3)3586.2016		Taiwan - Formose Good Faith Worldwide Int'l. Co. Ltd. 9th Floor, No. 118, Sec. 2 Chung Hsiao E. Road Taipei Tel. 391.7396/391.7397 Telefax: (02) 394.9176	
Denmark - Danemark Munksgaard Export and Subscription Service 35, Nørre Søgade, P.O. Box 2148 DK-1016 København K Tel. (45 33)12.85.70 Telex: 19431 MUNKS DK Telefax: (45 33)12.93.87		Korea - Corée Kyobo Book Centre Co. Ltd. P.O. Box 1658, Kwang Hwa Moon Seoul Tel. (REP)730.78.91 Telefax: 735.0030		Thailand - Thaïlande Sukait Siam Co. Ltd. 1715 Rama IV Road, Samyan Bangkok 5 Tel. 251.1630	
Finland - Finlande Akateeminen Kirjakauppa Keskuskatu 1, P.O. Box 128 00100 Helsinki Tel. (358 00)12141 Telex: (358 00)121.4441		Malaysia/Singapore - Malaisie/Singapour Co-operative Bookshop Ltd. University of Malaya P.O. Box 1127, Jalan Pantai Baru 59700 Kuala Lumpur Malaysia Tel. 756.5000/756.5425 Information Publications Pte. Ltd. Peti-Fu Industrial Building 24 New Industrial Road No. 02-06 Singapore 1953 Tel. 283.1786/283.1798 Telex: 284.8875		Turkey - Turquie Kültür Yayınları Is-Türk Ltd. Sti. Atatürk Bulvarı No. 191/Kat. 21 Kavaklıdere/Ankara Tel. 25.07.60 Delmababac Cad. No. 29 Beşiktaş/Istanbul Tel. 160.71.88 Telex: 43482B	
France OECD/OCDE Mail Orders/Commandes par correspondance: 2, rue André-Pascal 75775 Paris Cédex 16 Bookshop/Librairie: 33, rue Octave-Feuillet 75016 Paris Tel. (33-1)45.24.81.67 (33-1)45.24.81.81 Telex: 620 160 OCDE Telefax: (33-1)45.24.85.00 (33-1)45.24.81.76 Librairie de l'Université 12a, rue Nazareth 13100 Aix-en-Provence Tel. 42.26.18.08 Telefax: 42.26.63.26		Netherlands - Pays-Bas SDU Uitgeverij Christoffel Plantijnstraat 2 Postbus 20014 2500 EA's-Gravenhage Vour bestellingen: Telex: 32486 sidru Tel. (070 3)78.99.11 Tel. (070 3)78.98.80 Telex: (070 3)47.63.51		United Kingdom - Royaume-Uni HMSO Gen. enquiries Tel. (071) 873 0011 Postal orders only: P.O. Box 276, London SW8 5DT Personal Callers HMSO Bookshop 49 High Holborn, London WC1V 6HB Telex: 297138 Tel. (071) 873 8463 Branches at: Belfast, Birmingham, Bristol, Edinburgh, Manchester	
Germany - Allemagne OECD Publications and Information Centre Schedesstrasse 7 DW-5300 Bonn 1 Tel. (0228)21.60.45 Telefax: (0228)26.11.04		Norway - Norvège Narvesen Info Center - NIC Bertrand Narvesens vei 2 P.O. Box 6125 Etterstad 0602 Oslo 6 Tel. (02)357.33.00 Telex: (02)68.19.01 Telex: 79668 NIC N		United States - États-Unis OECD Publications and Information Centre 2001 L Street N.W., Suite 700 Washington, D.C. 20036-4095 Tel. (202)785.6323 Telefax: (202)785.0350	
Greece - Grèce Librairie Kauffmann 28 rue du Stade 105 64 Athens Telex: 218187 LIKA Gr Tel. 322.21.60		Pakistan Mirza Book Agency 65 Shahrak Quad-E-Azam Lahore 3 Tel. 66839 Telex: 44886 UBL PK. Attn: MIRZA BK		Yugoslavia - Yougoslavie Jugoslovenska Knjiga Knez Mihajlova 2, P.O. Box 36 Beograd Tel. (011)621.992 Telex: (011)625.970	
Hong Kong Swindon Book Co. Ltd. 13 - 15 Lock Road Kowloon, Hong Kong Tel. 366.80.31 Telex: 50.441 SWINH HX Telefax: 739.49.75		Portugal Livraria Portugal Rua do Carmo 70-74 Apart. 2681 1117 Lisboa Codex Telex: (01) 347.02.64		Yugoslavia - Yougoslavie Orders and inquiries from countries where Distributors have not yet been appointed should be sent to: OECD Publications Service, 2 rue André-Pascal, 75775 Paris Cédex 16, France.	
Iceland - Islande Mál Menning Laugavegi 18, Pósthöf 392 121 Reykjavík Tel. 15199/24240		Spain - Espagne Mundi-Prensa Libros S.A. Castelló 37, Apartado 1223 Madrid 28001 Telex: 49370 MPLI Librería Internacional AEDOS Consejo de Ciento 391 08009-Barcelona Tel. (93) 301.86.15 Telex: (93) 317.01.41		Yugoslavia - Yougoslavie Orders and inquiries from countries where Distributors have not yet been appointed should be sent to: OECD Publications Service, 2 rue André-Pascal, 75775 Paris Cédex 16, France.	
India - Inde Oxford Book and Stationery Co. Scindia House New Delhi 110001 Tel. 31 61990 AM IN Telex: (11)332.5993 17 Park Street Calcutta 700016 Tel. 240832		Spain - Espagne Mundi-Prensa Libros S.A. Castelló 37, Apartado 1223 Madrid 28001 Telex: 49370 MPLI Librería Internacional AEDOS Consejo de Ciento 391 08009-Barcelona Tel. (93) 301.86.15 Telex: (93) 317.01.41		Yugoslavia - Yougoslavie Orders and inquiries from countries where Distributors have not yet been appointed should be sent to: OECD Publications Service, 2 rue André-Pascal, 75775 Paris Cédex 16, France.	

LES ÉDITIONS DE L'OCDE, 2 RUE ANDRÉ-PASCAL, 75775 PARIS CEDEX 16
IMPRIMÉ EN FRANCE
(03 91 02 2) ISBN 92-64-23480-2 - N° 45546 1991

LE COMMERCE INTERNATIONAL, L'INVESTISSEMENT ET LA TECHNOLOGIE DANS LES ANNÉES 1990

L'essor d'économies de marché dynamiques en Asie de l'Est et du Sud-Est a considérablement renforcé les bases d'une croissance économique soutenue à l'échelle mondiale. En même temps, l'économie mondiale est en train de subir une vaste restructuration provoquée par les changements profonds qui affectent à la fois les échanges internationaux, les flux d'investissements et la technologie.

Sur la base d'un colloque tenu dans le cadre du dialogue qui s'est établi entre les pays de l'OCDE et les économies dynamiques d'Asie (Hong kong, Corée du Sud, Malaisie, Singapour, Taiwan et Thaïlande), cette étude décrit :

- les grandes tendances qui caractérisent la globalisation de la production, de l'investissement, de la technologie et du commerce international ;
- le changement des stratégies d'entreprises et des politiques gouvernementales dans le secteur manufacturier ;
- l'évolution des politiques en vigueur dans le domaine des services et les tendances dans ce secteur.

Le rapport se clôt sur un débat portant sur la nécessité d'établir de nouvelles règles du jeu à l'échelle internationale. Ces dernières pourraient porter non seulement sur les échanges et les marchés financiers, mais aussi sur certains aspects importants des investissements, de la politique de la concurrence, de la politique industrielle et de l'accès à la technologie.