

ÉCHANGES ENTRE PAYS INDUSTRIELS ET PAYS EN DÉVELOPPEMENT DANS LA PROCHAINE DÉCENNIE

Bela Balassa

TABLE DES MATIÈRES

Introduction	8
1. Politiques commerciales et interdépendance au travers du commerce des produits manufacturés	8
Politiques commerciales des pays industriels	8
Politiques commerciales des pays en développement	12
Échanges de produits manufacturés entre pays industriels et pays en développement	15
II. Libéralisation des échanges multilatéraux et intérêts des pays industriels et des pays en développement	17
Libéralisation des échanges dans les pays en développement et intérêts des pays industriels	17
Libéralisation des échanges dans les pays industriels et intérêts des pays en développement	21
Négociations commerciales entre pays industriels et pays récemment entrés dans la voie de l'industrialisation	22
III. Modalités des négociations commerciales Nord-Sud	23
Vers une série de négociations commerciales Nord-Sud	23
Teneur des négociations	24
Nécessité de s'adapter	25
Conclusion	26
Bibliographie	28

Cet article a été rédigé dans le cadre d'une consultation pour l'OCDE par **Bela Balassa**, professeur d'économie politique à l'université Johns Hopkins et consultant de la Banque Mondiale. Les opinions qui y sont exprimées sont celles de l'auteur et ne doivent pas être interprétées comme étant celles de la Banque Mondiale, de l'OCDE ou de ses pays Membres. L'auteur tient à remercier les participants du séminaire qui s'est tenu à l'OCDE, et **Costas Michalopoulos** de la Banque Mondiale de leurs observations judicieuses sur le premier projet qui leur a été soumis.

INTRODUCTION

Les échanges entre pays industriels et pays en développement, et les politiques commerciales de ces deux groupes de pays, présentent un intérêt considérable. On a ainsi pu suggérer que ces échanges devraient jouer un rôle fondamental dans toute nouvelle série éventuelle de négociations du GATT. Pourtant, on a du mal à trouver un exposé qui donne une vue d'ensemble sur les intérêts réels des pays industriels et des pays en développement dans la libéralisation des échanges.

Cet article se propose de définir les intérêts de ces deux groupes de pays dans la libéralisation de leurs échanges. Les méthodes qui peuvent permettre de mettre ces intérêts au service de la promotion des échanges Nord-Sud dans les dix années à venir y seront également analysées. Cette étude doit être resituée dans le contexte des politiques commerciales de l'après-guerre des pays industriels et des pays en développement.

I. POLITIQUES COMMERCIALES ET INTERDÉPENDANCE AU TRAVERS DU COMMERCE DES PRODUITS MANUFACTURÉS

Politiques commerciales des pays industriels

Pendant les années qui ont suivi la deuxième guerre mondiale, les pays industriels ont abaissé leurs tarifs douaniers dans le cadre de séries successives de négociations commerciales menées produit par produit. Ces négociations ont entraîné un compromis entre le principe de réciprocité et celui de non discrimination. Les pays en développement offrant peu de réductions tarifaires, les pays industriels ont fait porter ces réductions sur des produits qui les intéressaient.

Les pays en développement ont cependant tiré profit des traitements favorables qui leur étaient accordés en matière tarifaire au titre de la clause de la nation la plus favorisée. Au début des années soixante, les droits de douane sur les produits manufacturés importés en provenance des pays en développement avaient considérablement diminué, tout en restant cependant plus élevés que la moyenne de l'ensemble des tarifs douaniers sur les produits manufacturés des pays industriels (Balassa 1968, voir bibliographie, tableau 2). Dans le même temps, ces tarifs accusaient une tendance à la progressivité en fonction du degré d'élaboration des

produits, ce qui constituait une discrimination à l'encontre des activités de transformation dans les pays en développement.

Dans le cadre du Kennedy Round et du Tokyo Round, les tarifs douaniers ont été considérablement réduits pour l'ensemble des produits, à l'exception des produits sensibles qui présentaient un intérêt pour les pays industriels (acier) et pour les pays en développement (textiles). Ces réductions ayant été plus faibles pour les produits manufacturés importés en provenance des pays en développement, les droits de douane sur ces produits sont restés plus élevés, après le Tokyo Round, que la moyenne de l'ensemble des tarifs douaniers. Les pourcentages correspondants sont de 9 pour cent et 7 pour cent aux États-Unis, 7 pour cent et 6 pour cent dans la Communauté Économique Européenne, et 7 pour cent et 5 pour cent au Japon'.

Dans les pays industriels, on constate également que les tarifs douaniers sur les importations en provenance des pays en développement sont souvent plus élevés que ceux qui touchent l'ensemble de leurs importations de produits manufacturés. Les États-Unis appliquent ainsi des droits de 10 pour cent ou plus sur 20 pour cent des importations en provenance des pays en développement, contre 9 pour cent sur l'ensemble de leurs importations de produits manufacturés. Les chiffres correspondant sont de 12 pour cent et 6 pour cent, respectivement, pour la CEE et de 18 pour cent et 13 pour cent pour le Japon (Cline, 1984 ; tableau 2.1).

De plus, bien que l'ampleur de l'échelle des droits de douane ait été réduite, les activités de transformation des pays en développement continuent à subir une discrimination étant donné que les droits sur les produits non transformés sont généralement nuls mais augmentent avec le degré d'élaboration des produits manufacturés. Étant donné que le taux effectif des tarifs sur la production est supérieur au taux nominal lorsque ce dernier est plus élevé que le tarif sur les moyens de production, des tarifs relativement bas sur la production peuvent donner lieu à des taux effectifs élevés de protection sur l'industrie de transformation.

Depuis quelques années, on commente abondamment la prolifération de restrictions des importations que représentent les obstacles non tarifaires aux échanges dans les pays industriels. La longue récession des années 1980-1982 a en fait conduit à la mise en place de mesures protectionnistes aux États-Unis et dans la Communauté Économique Européenne. On n'a cependant pas assisté à une résurgence des restrictions ou des cartels internationaux comme dans les années trente.

Par ailleurs, la vindicte des protectionnistes est en grande partie dirigée contre d'autres pays industriels et, à part un certain renforcement de l'Accord Multifibre, ils ont pris peu de mesures contre les pays en développement pendant la récession. Dans le même temps, aux États-Unis on a aboli le contingentement des chaussures originaires des pays en développement (Balassa et Balassa, 1984).

Ainsi, le ralentissement de l'augmentation des importations de produits manufacturés en provenance des pays en développement doit être attribué à la

Tableau 1. Évolution du volume d'échanges de produits manufacturés, relatif à l'évolution du PNB, entre pays développés et pays en développement^a

	Taux moyenne de croissance annuelle		Élasticité apparente des revenus ^b
	Importations	PNB	
Pays industriels			
1963-73	16.5	4.6	3.6
1973-78	10.2	2.5	4.1
1978-81	8.4	2.0	4.2
1973-81	9.5	2.3	4.1
Pays en développement			
1963-73	8.2	6.2	1.3
1973-78	2.5	5.3	2.4
1978-81	8.3	2.4	3.5
1973-81	1.7	4.2	2.8
Pays en développement non-producteurs de pétrole			
1973-78	7.2	4.1	1.8
1978-81	9.5	4.3	2.2
1973-81	8.1	4.2	1.9
OPEP			
1973-78	24.2	8.2	3.0
1978-81	6.9	-1.6	-4.3
1973-81	17.4	4.4	4.0

a) Chiffres révisés pour les taux de croissance de PIB des pays en développement.

b) L'élasticité apparente des revenus a été calculée à partir du PNB et non du revenu national. Quand les termes d'échanges ont subi des modifications importantes, ce qui est le cas, notamment, pour les pays OPEP, ces deux mesures peuvent présenter des divergences importantes.

Source: Bela Balassa, « Trends in International Trade in Manufactured Goods and Structural Change in the Industrial Countries », document préparé à l'invitation du 7^e Congrès mondial de l'International Economic Association on Structural Change, Economic Interdependence, and World Development, Madrid, Espagne, 5-9 septembre 1983.

diminution des taux de croissance du PNB des pays industriels et non à une augmentation du protectionnisme. En fait, l'élasticité apparente de la demande de produits manufacturés importés en provenance des pays en développement par rapport au revenu (c'est-à-dire le rapport entre le taux d'augmentation de ces importations et le taux de croissance du PNB) a continué à augmenter (tableau 1)². On arrive aux mêmes conclusions si l'on étudie la part des importations en provenance des pays en développement dans la consommation apparente des produits manufacturés (production plus importations moins exportations) dans les pays industriels. Ce rapport est passé de 0.9 pour cent en 1973 à 1.5 pour cent en 1978, puis à 2.0 pour cent en 1981, avec des propensions marginales (c'est-à-dire le rapport entre les augmentations des importations et les augmentations de la

consommation apparente) qui sont passées de 2.4 pour cent en **1973-1978** à **3.8** pour cent en **1978-1981** (tableau 2).

Malgré le renforcement de l'Accord Multifibre, les pays en développement ont également réussi à augmenter leur part de marché dans les pays industriels dans les domaines du textile et du vêtement. Ce résultat montre bien comment les pays en développement ont réussi à contourner les restrictions imposées par les pays industriels sur les textiles et le vêtement. Ce succès s'explique par une orientation vers des produits plus élaborés et par une réorientation des exportations vers des produits non soumis à des restrictions, et des lieux de production dans des pays non soumis à des contingentements.

En termes plus généraux, si l'expansion des exportations a été entravée par les contingentements existants ainsi que par la crainte d'autres contingentements, les pays en développement ont pu, grâce à un processus de diversification, augmenter leur part du marché des produits manufacturés des pays industriels dans une conjoncture internationale défavorable. Ainsi, la manière fructueuse dont les pays en développement ont su exploiter les débouchés existant sur les marchés des pays industriels a été déterminée dans une large mesure par les politiques appliquées par les pays en développement eux-mêmes.

Ces mêmes politiques ont également eu une incidence sur leur capacité d'exportation de produits de base. Mais les politiques des pays industriels aussi ont eu des conséquences importantes. Les produits alimentaires provenant des pays en développement, et qui faisaient concurrence à la production nationale des pays industriels, se sont trouvés face à des barrières dans ces pays et se sont souvent heurtés à leurs exportations subventionnées. La Politique Agricole Commune de la CEE et les restrictions japonaises touchent, en particulier, le sucre, les céréales, les huiles végétales et les oléagineux, le bœuf et le veau, le vin et le tabac tandis que les États-Unis limitent les importations de sucre et, dans une plus faible proportion, d'oléagineux.

Selon certaines estimations, une réduction de 50 pour cent des barrières commerciales imposées par les pays industriels sur les produits alimentaires permettrait aux pays en développement d'augmenter de 11 pour cent leurs exportations de ces produits. (Valdes and Zietz, **1980**). Ce chiffre ne montre cependant pas toute l'importance de l'impact de la politique agricole adoptée par les pays industriels sur les produits alimentaires des pays en développement car il ne tient pas compte de l'incidence des subventions aux exportations. Or, les subventions accordées au titre des exportations de produits alimentaires ont augmenté avec le temps, notamment dans la Communauté Économique Européenne, et ont donc contribué à la régression de la part des pays en développement dans le marché mondial.

Ainsi les politiques appliquées par les pays industriels ont freiné l'augmentation des exportations de produits alimentaires des pays en développement, qui en **1981**, ne dépassait pas le niveau de **1973**. Pendant la même période, les exportations de

matières premières ont légèrement diminué, la récession des pays industriels ayant touché les exportateurs des pays en développement de manière plus que proportionnelle³.

Mais les politiques appliquées dans de nombreux pays en développement ont également été discriminatoires pour leurs propres exportations de produits de base. En effet, bien que ces pays aient été de plus en plus nombreux à accorder des primes aux exportations de produits manufacturés, ces mesures ont rarement été utilisées en faveur des produits de base.

Politiques commerciales des pays en développement

Pendant les premières années qui ont suivi la deuxième guerre mondiale, les pays en développement ont presque tous suivi une stratégie de développement qui accordait un rôle important à la substitution de productions nationales aux importations dans le secteur des industries manufacturières par l'instauration de barrières très protectrices. Cette stratégie a favorisé les industries manufacturières qui produisaient pour les marchés intérieurs et défavorisé les exportations de produits manufacturés et de produits de base, et l'ensemble de la production primaire.

Entre 1960 et 1965, la Corée, Singapour et Taiwan se sont ralliés à la stratégie de croissance axée sur l'exportation de Hong Kong. Cette stratégie prévoit d'accorder des primes analogues aux exportations, aux productions destinées à remplacer les importations, à la production primaire et aux industries manufacturières.

A mesure que les possibilités de remplacer les importations par des produits nationaux s'épuisaient dans les marchés restreints des pays en développement, il devint évident que la poursuite de cette stratégie revenait économiquement très cher. Plusieurs pays importants d'Amérique latine, dont l'Argentine, le Brésil et le Mexique, commencèrent donc à encourager les exportations de produits manufacturés. Dans l'ensemble, les mesures discriminatoires à l'encontre des produits primaires furent cependant maintenues dans ces pays, et la substitution de productions nationales aux importations favorisée, mais à un moindre degré. Par ailleurs, plusieurs autres pays comme l'Inde, le Chili et l'Uruguay, ont continué à suivre une stratégie de développement tournée vers l'intérieur.

Les données existantes sur les dix années qui ont précédé la multiplication du prix du pétrole par quatre, en 1973-74, montrent les incidences que ces deux stratégies de développement différentes ont eu sur les exportations et sur les résultats économiques des pays étudiés. Les pays d'Extrême-Orient du premier groupe mentionné ont enregistré une augmentation rapide de leurs exportations de produits primaires et de produits manufacturés. Cette expansion des exportations ainsi que l'effet conjugué de faibles coefficients marginaux de capital et d'une

affectation efficace des ressources a conduit ces pays a une croissance économique rapide.

Les pays d'Amérique latine du second groupe ont amélioré leurs résultats à l'exportation pour les produits manufacturés, mais généralement pas pour les produits de base. **Ils** ont réussi à réduire leurs coefficients marginaux de capital, mais ces coefficients sont restés supérieurs à ceux des pays d'Extrême-Orient. Leur croissance économique s'est accélérée mais n'a pas atteint les taux de croissance observés en Extrême-Orient. Enfin, les pays qui ont continué à appliquer des politiques de substitution de productions nationales aux importations, ont enregistré de faibles taux d'augmentation des exportations, avec une faible rentabilité des investissements et de mauvais résultats économiques en général. (Balassa, 1978.)

L'incidence négative des événements extérieurs tels que la multiplication par quatre du prix du pétrole en 1973-74 et la récession mondiale de 1974-75 a été particulièrement prononcée dans **les** nouveaux pays industriels d'Extrême-Orient dont la part des exportations et **des** importations dans le revenu national était supérieure à la moyenne. Ces pays ont cependant continué à appliquer des politiques axées sur l'exportation et réussi à surmonter assez rapidement les effets de ces chocs extérieurs. Ils ont ainsi augmenté leur part de marché à l'exportation et atteint des taux de croissance économique encore plus élevés qu'avant 1973. Les nouveaux pays industriels (NPI) qui appliquaient une stratégie de développement axée sur l'exportation ont également limité leurs emprunts à l'étranger et évité ainsi un endettement extérieur excessif.

Pour essayer de maintenir leur taux de croissance passé, la plupart des autres nouveaux pays industriels ont eu recours à des emprunts à l'étranger après 1973 tout en augmentant la protection de leurs industries nationales. Or, comme ce renforcement de protectionnisme leur a fait perdre leur part du marché de l'exportation et a nui à la rentabilité de leurs investissements, ils n'ont pu utiliser les capitaux empruntés à l'étranger de manière productive. En conséquence, ces NPI tournés vers l'intérieur ont enregistré une diminution du taux **de** croissance de leur PNB et une augmentation considérable de la charge de leur dette. (Balassa, 1981.)

On peut appliquer les mêmes conclusions aux pays moins avancés importateurs de pétrole. Dans l'ensemble, les pays qui ont appliqué les stratégies de développement relativement axées sur l'exportation ont eu nettement moins recours aux emprunts à l'étranger, ont mieux utilisé les capitaux empruntés et ont atteint des taux d'exportation et un taux de croissance du PNB plus élevés que les pays qui ont suivi une stratégie tournée vers l'intérieur. (Balassa, 1984.)

Ces résultats s'expliquent par divers facteurs. Étant donné la part considérable qu'ils accordaient aux exportations et aux importations, les pays qui suivaient une stratégie de développement axée sur l'exportation avaient une plus grande liberté d'action pour réduire les importations. En revanche, ceux qui étaient tournés vers

Tableau 2. Commerce par groupe de produits manufacturés, entre pays développés et en développement

	1973		1978		1981		1973-78		1978-81	
	$X_{LDC/P}$	$M_{LDC/C}$	$X_{LDC/P}$	$M_{LDC/C}$	$X_{LDC/P}$	$M_{LDC/C}$	$\Delta X_{LDC}/\Delta P$	$\Delta M_{LDC}/\Delta C$	$\Delta X_{LDC}/\Delta P$	$\Delta M_{LDC}/\Delta C$
Pays développés										
Fer et acier	3.5	0.4	5.0	0.5	6.5	1.0	7.3	0.?	17.5	4.8
Produits chimiques	3.4	0.4	4.6	0.6	4.9	0.7	5.9	0.7	5.8	1.0
Autres produits intermédiaires	1.1	1.0	2.5	1.6	3.0	1.5	6.5	3.4	5.2	1.1
Produits mécaniques	3.7	0.5	7.0	1.0	8.7	1.5	11.2	1.6	15.9	3.8
Textiles	2.8	1.3	3.6	2.7	5.0	3.0	5.6	6.1	17.2	6.3
Vêtements	0.9	6.0	1.7	10.9	2.6	14.4	3.2	19.6	12.2	41.5
Autres biens de consommation	1.2	1.4	2.3	2.4	3.3	3.3	3.6	3.5	7.8	7.5
Total produits manufacturés	2.9	0.9	5.2	1.5	6.4	2.0	8.5	2.4	11.3	3.8
	1973		1978		1981		1973-78		1978-81	
	$X_{DC/P}$	$M_{DC/C}$	$X_{DC/P}$	$M_{DC/C}$	$X_{DC/P}$	$M_{DC/C}$	$\Delta X_{DC}/\Delta P$	$\Delta M_{DC}/\Delta C$	$\Delta X_{DC}/\Delta P$	$\Delta M_{DC}/\Delta C$
Pays en développement										
Fer et acier	3.6	24.6	3.3	25.2	5.1	27.0	3.1	25.7	10.0	31.8
Produits chimiques	3.3	21.5	4.0	25.8	4.9	27.1	4.7	29.5	6.9	29.9
Autres produits intermédiaires	7.4	8.0	10.3	15.1	8.0	14.9	15.5	26.4	3.1	14.6
Produits mécaniques	6.1	34.7	8.6	43.0	13.7	51.1	10.4	47.9	46.1	80.9
Textiles	4.0	8.7	7.1	9.6	7.3	11.9	11.7	11.0	8.1	22.2
Vêtements	36.8	7.4	55.9	14.6	58.3	17.6	78.0	32.2	63.5	24.6
Autres biens de consommation	12.1	10.1	17.9	16.9	20.1	19.7	22.8	22.6	24.6	25.4
Total produits manufacturés	7.3	21.3	10.4	29.6	12.5	33.3	13.3	36.5	19.5	44.0

Explication des symboles: X = exportations, M = importations, P = production, C = consommation, DC = pays développés, LDC = pays en développement.

Note: Les estimations de production pour les pays en développement sont très approximatives. Ceux pour 1973 ont été obtenus par l'interpolation des résultats des années 1970 et 1978, tandis que les estimations pour 1981 résultent d'une extrapolation des indices de production.

Source: Beta Balassa, « Trends in International Trade in Manufactured Goods and Structural Change in the Industrial Countries », document préparé à l'invitation du 7^e Congrès mondial du International Economic Association on Structural Change, Economic Interdependence, and World Development, Madrid, Espagne, 5-9 septembre 1983; et UNIDI, *Handbook of Industrial Statistics*, New York, Nations Unies, 1982.

l'intérieur avaient déjà limité leurs importations au strict minimum nécessaire, et les réductions supplémentaires ont entraîné une diminution de la production.

La flexibilité de l'économie nationale est également plus grande avec une stratégie de croissance axée sur l'exportation qu'avec une stratégie tournée vers l'intérieur. Dans le premier cas, les entreprises ont été exposées à la concurrence sur les marchés internationaux et ont acquis une expérience qui leur permet de modifier la composition de leur production par produits en fonction des déplacements de la demande étrangère. En revanche, dans le deuxième cas, la compétition se limite généralement aux confins des marchés intérieurs et les entreprises sont peu incitées à innover, ce qui est nécessaire dans le cadre d'une stratégie tournée vers l'exportation pour être concurrentiel avec l'étranger.

Enfin, dans les économies tournées vers l'extérieur, le faible degré de discrimination pratiqué contre le secteur primaire et les réductions de coûts obtenues par l'exploitation des économies d'échelle dans les secteurs exportateurs contribuent à l'efficacité des exportations et à des substitutions d'importations. En revanche, dans les économies tournées vers l'intérieur, la substitution de productions nationales aux importations devient de plus en plus onéreuse et diminue de ce fait la rentabilité des investissements.

Les premiers résultats indiquent que les économies axées sur l'exportation ont également mieux surmonté le second choc pétrolier de 1979-1980 et la récession mondiale qui l'a suivi que les économies tournées vers l'intérieur. Le premier groupe de pays a reconquis une part du marché à l'exportation et réussi à limiter la diminution de la croissance. A l'inverse, le deuxième groupe a vu sa part de marché diminuer encore, a enregistré de faibles taux de croissance économique et a subi les incidences de la hausse des taux d'intérêt sur sa dette commerciale extérieure déjà lourde. (Balassa, 1984.)

Echanges de produits manufacturés entre pays industriels et pays en développement

Les données relatives aux échanges de produits manufacturés entre pays industriels et pays en développement montrent que l'interdépendance entre ces groupes de pays a augmenté depuis vingt ans. Parallèlement à l'augmentation des importations des pays industriels en produits manufacturés des pays en développement, les pays en développement ont augmenté leurs importations de ces mêmes produits en provenance des pays industriels (tableau 1). Les augmentations des importations des pays en développement ont été financées par l'augmentation de leurs recettes d'exportation, en particulier par l'augmentation des exportations de produits manufacturés en direction des pays industriels, ainsi que par des emprunts à l'étranger. En 1981, on a observé un certain ralentissement dû aux difficultés

croissantes de plusieurs grands pays en développement importateurs de pétrole a obtenu des prêts de l'étranger. Après les augmentations rapides des années précédentes, le taux d'augmentation des importations de produits manufacturés des pays en développement exportateurs de pétrole a également diminué, à cause du ralentissement de la croissance de leurs recettes d'exportation.

Quoi qu'il en soit, la part des pays industriels dans la consommation apparente de produits manufacturés des pays en développement, prise dans son ensemble, a continué à augmenter pendant toute la période étudiée. Selon les estimations approximatives de l'auteur qui ne représentent qu'un ordre général de grandeur, ce rapport serait passé de **21.3** pour cent en **1973** à **29.6** pour cent en **1978** et à **33.3** pour cent en **1981**, les propensions marginales passant de **36.5** pour cent pour **1973-78** à **44.0** pour cent pour **1978-81** (tableau 2). La part des importations la plus élevée concerne les produits mécaniques, ce qui n'est guère surprenant ; en **1981**, les pays industriels ont, en effet, fourni un peu plus de la moitié de la consommation apparente des pays en développement pour ces produits.

Avec l'augmentation rapide de leurs importations, les pays en développement sont devenus des marchés de plus en plus importants pour les industries manufacturières des pays industriels. C'est ainsi que la part des exportations vers les pays en développement de la production de produits manufacturés des pays industriels est passée de **2.9** pour cent en **1973** à **5.2** pour cent en **1978** et encore à **6.4** pour cent en **1981**. Les parts marginales ont été encore plus élevées, avec **8.5** pour cent pour **1973-78** et **11.3** pour cent pour **1978-81** (tableau 2).

Malgré ces augmentations, le rapport entre la production des industries manufacturières des pays en développement et celle des pays industriels est resté relativement faible : **13.9** pour cent en **1973**, **15.0** pour cent en **1978** et **15.6** pour cent en **1981**⁴. De même, malgré la persistance du déséquilibre des échanges de produits manufacturés entre les deux groupes de pays, le rapport entre les exportations et la production a continué à être beaucoup plus élevé dans les pays en développement que dans les pays industriels.

Toujours selon les estimations approximatives de l'auteur, la part des exportations vers les pays industriels dans la production de produits manufacturés des pays en développement serait passée de **7.3** pour cent environ en **1973** à **10.4** pour cent en **1978** et à **12.5** pour cent en **1981**, avec des parts marginales de **13.3** pour cent pour **1973-78** et de **19.5** pour cent pour **1978-1981** (tableau 2). En **1981**, la part des exportations la plus élevée concernait les vêtements, suivis par le groupe des autres biens de consommation. La part des exportations était également supérieure à la moyenne pour les produits mécaniques. Ces résultats reflètent en partie le succès des pays en développement qui ont réussi à exporter des produits mécaniques à contenu élevé de main-d'œuvre, comme des radios et des téléviseurs, et en partie l'augmentation de la spécialisation intra-branche, les pays en développement exportant des pièces détachées, des composants et des

accessoires à contenu élevé de main-d'œuvre et important pour les mêmes catégories des produits à forte intensité de capital.

II. LIBÉRALISATION DES ÉCHANGES MULTILATÉRAUX ET INTÉRÊTS DES PAYS INDUSTRIELS ET DES PAYS EN DÉVELOPPEMENT

Libéralisation des échanges dans les pays en développement et intérêts des pays industriels

Pour apprécier les intérêts des pays industriels dans la libéralisation des échanges par les pays en développement, il est nécessaire d'évaluer l'incidence que cette libéralisation aura sur le volume et la structure des exportations des pays industriels. Cette question sera étudiée par rapport aux échanges avec les nouveaux pays industriels (NPI) qui fournissent une part écrasante des importations de produits manufacturés des pays industriels en provenance des pays en développement, offrent les marchés les plus importants pour leurs industries manufacturières et ont été pressés par les pays industriels de libéraliser leurs échanges.

Les NPI protègent leurs industries manufacturières par l'utilisation de tarifs douaniers et par un contingentement des importations. L'application de contingentements a augmenté après 1973 à mesure que nombre de NPI s'orientaient davantage vers l'intérieur ; elle a encore augmenté après 1979 lorsque ces pays ont tenté de surmonter les difficultés liées à l'augmentation de la charge de leur endettement. Les contingentements sont appliqués même dans les NPI dont l'économie est axée sur l'exportation, à l'exception de Hong Kong et Singapour, mais ils ont une portée beaucoup plus limitée dans ces pays et sont administrés de façon beaucoup plus libérale que dans les NPI tournés vers l'intérieur.

Il y a plusieurs années, un rapport de l'OCDE exprimait la crainte qu'un nouveau pays industriel « peut fort bien dégager un excédent sur les transactions courantes alors que la disponibilité de capitaux étrangers et la possibilité de les employer profitablement auraient permis d'atteindre des niveaux d'activité économique et de consommation intérieure plus élevés » (OCDE, *L'incidence des nouveaux pays industriels sur la production et les échanges des produits manufacturés*, 1979, p. 64). Cette crainte ne s'est pas concrétisée et aucun nouveau pays industriel n'a accumulé de réserves excessives en devises. Ces pays ont donc peu de possibilités de tirer sur leurs réserves en devises et, dans la conjoncture actuelle, la plupart des NPI risquent de ne pas augmenter leur dette extérieure.

Par conséquent, les réductions des obstacles aux échanges par les NPI ne devraient pas entraîner une augmentation des importations sauf si leurs exportations augmentaient simultanément. Cette éventualité étant exclue à l'heure actuelle,

la discussion doit porter sur la façon dont la structure des importations sera affectée. Cette question sera étudiée d'abord pour les produits manufacturés seulement.

Les NPI appliquent des contingentements pour économiser des devises mais aussi pour protéger leur industrie nationale. Ils limitent les importations de produits de consommation non durables qui sont produits dans leur pays, mais la demande de diversité et de produits de luxe crée une demande d'importations. Les NPI protègent également leurs industries naissantes productrices de biens intermédiaires (fer et acier, produits chimiques et autres produits semi-ouvrés) et de produits mécaniques relativement simples (matériel électrique et non électrique et matériel de transport).

Conséquence de l'application de ces mesures protectionnistes : la part des biens de consommation et des biens intermédiaires dans les importations des pays en développement en provenance des pays industriels a diminué au cours des dernières années alors que la part des machines et des machines-outils utilisées pour les fabriquer, et qui dominaient la catégorie des produits mécaniques, a considérablement augmenté. Parallèlement, la libéralisation des échanges par les NPI entraînerait une augmentation des importations de biens de consommation non durables, de biens intermédiaires et de produits mécaniques simples et une diminution des importations de matériel et de machines outils très perfectionnés qui sont nécessaires pour les produire sur place.

Cette conclusion doit être nuancée en faisant référence aux cas dans lesquels les NPI ont fait une poussée dans des produits de techniques de pointe. A titre d'exemple, on peut ainsi citer les avions privés et les ordinateurs simples au Brésil. C'est ce genre d'exemple qui a suscité la colère des exportateurs des États-Unis qui ont vu des marchés se fermer, mais toutes ces clameurs ne doivent pas masquer le fait que le nombre de ces produits est limité, de sorte que leur existence ne modifie pas considérablement le raisonnement.

Il faut cependant tenir compte des changements qui peuvent se produire dans les importations de produits de base. Dans la mesure où ces produits sont rarement protégés par les NPI, leurs importations risquent de diminuer tandis que les importations de produits manufacturés – essentiellement en provenance des pays industriels – augmenteront si les mesures de protection diminuent.

Les réductions des importations de produits de base par les NPI auraient une incidence négative pour les pays industriels ainsi que pour les pays moins avancés (PMA) car certains de ces produits sont exportés par les pays industriels et d'autres par les PMA. Mais dans ce dernier cas, il y aura aussi une diminution des recettes d'exportation des pays industriels car les PMA auront été touchés et leur achèteront donc moins de produits. Finalement, en dernier ressort, toute augmentation des exportations de produits manufacturés des pays industriels aux NPI sera annulée par les réductions qui se produiront ailleurs, tant que les recettes d'exportation des NPI ne changeront pas.

Il faut ensuite envisager une autre possibilité : que les NPI augmentent leurs

exportations afin d'obtenir les devises nécessaires pour augmenter leurs importations dans le cadre de la libéralisation des échanges. C'est une conséquence prévisible de la libéralisation des échanges, qui diminue les distortions introduites par les subventions aux exportations. D'une part, le coût des moyens de production fabriqués sur place diminuera ; d'autre part, le taux de change se dépréciera afin d'équilibrer la balance des paiements après la libéralisation des importations.

Une partie de l'augmentation des exportations d'un nouveau pays industriel donné trouvera des marchés dans les autres NPI qui auront libéralisé leurs propres échanges. Cela n'améliorera cependant pas la situation nette en devises des pays en développement pris dans leur ensemble. Dans le même temps, l'augmentation des importations en provenance des pays industriels devra être compensée par une augmentation des exportations vers ces pays.

Ainsi, tandis que la libéralisation des échanges modifiera la structure des importations des NPI de produits provenant des pays industriels, les augmentations de ces importations exigeront une augmentation correspondante des exportations. Le même résultat pourra être obtenu si les pays industriels libéralisent leurs importations, étant donné que les NPI – et les pays en développement en général – utiliseront leurs recettes plus élevées en devises pour leur acheter des biens.

Par conséquent, les pays industriels pourront obtenir beaucoup des avantages économiques qu'ils retireront de la libéralisation des échanges par les NPI en libéralisant aussi leurs propres échanges. On peut alors se demander pourquoi les pays industriels exigent que les NPI libéralisent leurs importations.

La réponse à cette question réside en partie dans leur désir de stabilité, c'est-à-dire dans l'espoir d'éviter les interruptions brutales des exportations qui pourraient résulter de l'application inattendue de mesures restrictives par les NPI. On peut expliquer par les mêmes considérations l'opposition des pays industriels à l'application de subventions aux exportations par les NPI, car ce système entraîne un empiètement sur leurs marchés et modifie la structure des échanges qui existe dans les pays tiers.

Une considération d'ordre plus général réside dans le désir de maintenir son pouvoir de décision. Les pays industriels préfèrent influencer la composition de leurs importations de produits manufacturés plutôt qu'être soumis à des décisions prises par les NPI. Cela explique l'opinion très répandue dans le public qui croit généralement que les réductions des obstacles aux échanges à l'étranger représentent un « avantage » et les réductions des obstacles nationaux, un « coût » pour les pays concernés. Enfin, il faut également citer l'argument souvent invoqué de l'« équité », selon lequel il ne faut pas accorder unilatéralement des avantages à des pays qui sont capables de ((supporter leur propre poids)).

Ces considérations montrent bien que ce sont des enjeux politiques qui poussent les pays industriels à demander aux NPI de libéraliser leurs échanges. On a ainsi prétendu que les NPI pourraient obtenir de meilleures conditions d'accès aux marchés des pays industriels s'ils libéralisaient leurs propres échanges. Mais il ne

faut pas pousser ce raisonnement trop loin car cela impliquerait que Hong Kong, avec sa politique de libre échange, bénéficierait du régime le plus favorable parmi les pays en développement. En réalité, les exportations de Hong Kong sont sans doute soumises à plus de mesures discriminatoires que les autres NPI⁵. Singapour ne bénéficie pas non plus d'un régime spécial à cause de sa politique d'échanges libérale.

On pourrait cependant suggérer que les pays industriels auraient intérêt à ce que les NPI participent aux négociations du GATT et respectent ses consignes. A cet effet, il faudrait alors réexaminer les procédures actuelles du GATT conformément aux suggestions ci-après.

On peut également considérer que la libéralisation des échanges par les NPI va dans l'intérêt des PMA. C'est effectivement le cas parce que les PMA tirent un avantage relatif des biens de consommation simples non durables comme les vêtements et les chaussures et devraient pouvoir pénétrer de plus en plus les marchés des NPI, exactement comme les NPI se sont implantés antérieurement sur les marchés du Japon.

La libéralisation des échanges des NPI contribuerait ainsi à l'industrialisation des PMA en ligne avec l'approche par étapes des avantages comparatifs. (Balassa, 1979.) C'est effectivement un objectif souhaitable, mais il ne faut pas oublier que les marchés des biens de consommation non durables sont beaucoup plus importants dans les pays industriels que dans les NPI. Par conséquent, les PMA exportateurs tireraient un avantage considérable d'une libéralisation des échanges par les pays industriels.

Le principal argument en faveur des réductions des obstacles aux échanges par les NPI réside cependant dans le fait que ces réductions vont dans leur propre intérêt. En effet, comme nous l'avons déjà vu, l'adoption d'une stratégie de développement axée sur l'exportation entraîne une amélioration de l'efficacité de la répartition des ressources et une croissance économique plus rapide. A son tour, la croissance économique finira par faire des NPI des partenaires à part entière des pays industriels. Dans le même temps, le fait d'assurer l'accès aux marchés des pays industriels représentera une mesure d'incitation à la libéralisation des échanges dans les NPI et diminuera l'opposition intérieure à cette libéralisation.

Toute cette discussion s'est circonscrite autour des nouveaux pays industriels auxquels on a demandé de libéraliser progressivement leurs échanges. Cela ne veut pas dire que les pays moins avancés ne gagneraient pas également à libéraliser leurs propres échanges. En fait, comme nous l'avons fait observer plus haut, les PMA dont l'économie est axée sur l'exportation ont enregistré de bien meilleurs résultats que ceux qui sont tournés vers l'intérieur, pendant la période de chocs extérieurs de 1973 à 1978. Les arguments de l'industrie naissante n'en constituent pas moins une raison plus que suffisante de protection pour les PMA beaucoup plus que pour les NPI.

Libéralisation des échanges dans les pays industriels et intérêts des pays en développement

Lors de la réunion ministérielle des pays signataires du GATT, en novembre 1982, on avait proposé d'organiser une série de négociations commerciales Nord-Sud pour que les pays industriels accordent des concessions tarifaires aux pays en développement sur une base préférentielle et que, en échange, les pays en développement libéralisent leurs importations sur la base du régime de la nation la plus favorisée. On avait surtout insisté sur la libéralisation des échanges par les NPI qui ne bénéficieraient cependant du traitement préférentiel que jusqu'à la fin de leur intégration progressive dans le régime normal.

Cette proposition avait suscité peu d'intérêt de la part des NPI, ce qui peut se comprendre. En effet, dans le langage des négociations commerciales, on demandait à ces pays d'accepter de baisser leurs barrières douanières et leurs obstacles non tarifaires aux échanges en échange d'un traitement tarifaire préférentiel temporaire au terme duquel ils auraient perdu le statut qui leur est accordé par le SGP, pendant que les pays industriels libéraliseraient leurs propres obstacles non tarifaires. Si l'on veut cerner les éléments d'un marché équitable entre ces deux groupes de pays, il faut étudier l'intérêt que présentera pour les NPI la libéralisation des échanges des pays industriels.

La réduction des tarifs douaniers des pays industriels présenterait des avantages pour les PMA qui sont d'importants producteurs de produits alimentaires et de matières premières qu'ils pourraient exporter en plus grande quantité après les avoir transformés dès que la progressivité des droits de douane aura été supprimée. Ces avantages seraient plus restreints pour les NPI qui exportent plutôt les produits des industries « mobiles » (c'est-à-dire des produits mécaniques relativement simples) et des produits fabriqués à partir de matières importées (comme les textiles et des vêtements), de sorte qu'ils subissent moins de discrimination du fait de la progressivité des droits de douane.

Pour les NPI, les barrières non tarifaires existantes et potentielles des pays industriels sont les obstacles les plus importants pour leurs échanges. Malgré les efforts des NPI pour se soustraire à l'Accord Multifibre, l'expansion de leurs exportations de textiles et de vêtements est entravée par les dispositions de l'Accord de 1981. De plus, ils sont soumis aux restrictions qui ont été appliquées ultérieurement sur l'importation de ces produits aux États-Unis. Par ailleurs, les NPI ont généralement subi le contrecoup des restrictions sur les importations d'acier qui ont été imposées par la CEE; et le Brésil plus particulièrement a été affecté par les restrictions des États-Unis sur les importations d'acier en provenance de ce pays.

Dans le même temps, le danger de l'application de mesures de restriction, qu'elles prennent la forme de contingentement des importations, de restrictions des exportations, ou de droits compensateurs ou anti-dumping à visée protectionniste,

crée un risque pour les NPI et décourage les investissements dans leurs industries exportatrices. En fait, aux États-Unis, on a demandé à plusieurs reprises l'application de mesures de restrictions en grande partie à cause de leur valeur dissuasive, c'est-à-dire pour décourager les pays en développement d'exporter.

On pourrait ajouter que les pays industriels tireraient également des avantages de la libéralisation de leurs propres échanges. Ces avantages découleraient de l'élévation du niveau de la population active, de l'échange de produits exigeant une main-d'œuvre qualifiée au détriment de ceux qui exigent une main-d'œuvre spécialisée dans leurs relations commerciales avec les pays en développement, d'une répartition des dépenses de recherche pure et appliquée sur une plus grande production et des effets anti-inflationnistes des importations.

Négociations commerciales entre pays industriels et pays récemment entrés dans la voie de l'industrialisation

L'étude de l'intérêt que la libéralisation des échanges présente pour les pays industriels et pour les NPI nous conduit à proposer un ensemble de mesures qui associerait les objectifs perçus de ces deux groupes de pays. On pourrait ainsi diminuer les tarifs douaniers, réduire les subventions aux exportations, supprimer le contingentement des importations, instaurer un code de sauvegarde effectif, apporter des réformes à la procédure d'examen du GATT et, de manière plus générale, donner un rôle plus important aux pays en développement dans le GATT.

Ce dernier point souligne l'importance du GATT qui offre la seule instance compétente pour négocier la libéralisation des échanges. Ces négociations devraient être menées sur une base multilatérale, car les méthodes bilatérales seraient stériles dans la mesure où elles donneraient lieu à des accusations, chaque pays accusant l'autre de prêcher pour sa propre paroisse. Il serait également peu judicieux d'accorder des privilèges spéciaux, comme cela a été suggéré, à des pays fortement endettés.

Il y a un autre argument en faveur des négociations multilatérales qui transcende les relations Nord-Sud. C'est la nécessité d'éviter la rechute qui risque de se produire en l'absence d'une nouvelle série de négociations multilatérales. La citation suivante date d'il y a seize ans :

« Il semblerait ... que si l'on ne fait aucun effort pour libéraliser les échanges, il ne restera que la solution d'accroître le protectionnisme au détriment du maintien du statu quo. Faute de meilleure expression, nous pouvons parier d'un « effet d'instabilité » en vertu duquel les relations économiques et politiques sont rarement en position d'équilibre stable mais ont plutôt tendance à se déplacer dans un sens ou dans un autre. Par conséquent, en l'absence de

pressions pour la libéralisation des échanges, les contrepressions protectionnistes risquent de reprendre du **poids aux États-Unis comme à l'étranger.**) (Balassa, 1967, p. 152.)

On a effectivement assisté à une rechute au cours des dernières années, pour ce qui concerne les échanges entre pays industriels. Ces pays tireraient donc des avantages supplémentaires d'une nouvelle série de négociations commerciales multilatérales. Néanmoins, ces négociations pourraient tout à fait se concentrer sur les relations Nord-Sud. Cela **représenterait** un changement par rapport à l'ancien schéma aux termes duquel les pays industriels négociaient entre eux tandis que les pays en développement jouaient le rôle d'observateurs passifs.

Les principaux participants aux négociations seraient les pays Membres de l'OCDE et les NPI. Si l'on retient le revenu par habitant et la part de l'industrie dans le revenu national comme critères de classification, les NPI comprendront alors l'Argentine, le Brésil, le Mexique, l'Uruguay, **Israël**, la Yougoslavie, Hong Kong, la Corée, Singapour et Taiwan. Nous étudierons **plus** loin les questions relatives aux négociations avec le Mexique et Taiwan **qui ne** sont pas signataires du GATT.

III. MODALITÉS DES NÉGOCIATIONS COMMERCIALES NORD-SUD

Vers une série de négociations commerciales Nord-Sud

La libéralisation des échanges créerait des difficultés d'adaptation dans les NPI ainsi que dans les pays industriels. Le temps que prendront ces négociations facilitera cependant le **processus** d'adaptation. L'expérience montre que les négociations commerciales multilatérales prennent plusieurs années après l'achèvement de la phase préparatoire. **La** mise en application de l'accord prend aussi d'habitude quatre ou cinq ans.

Les difficultés que connaissent actuellement plusieurs NPI au titre du service de leur dette extérieure ne devraient pas être invoquées pour ne pas entreprendre ces négociations. Étant donné la longueur de **la** phase préparatoire, on peut dire sans risque qu'au moment où la libéralisation des échanges commencera, les NPI auront non seulement surmonté ces **difficultés** mais atteint des niveaux plus élevés de développement économique.

Selon les estimations publiées par la Banque Mondiale, le produit intérieur brut des pays à revenu intermédiaire importateurs de pétrole augmentera à un taux moyen annuel de 4.5 pour cent entre 1982 et 1985 et de 4.4 à 6.9 pour cent entre 1985 et 1995, avec une hypothèse centrale **de** 5.7 pour cent. On peut en déduire le taux de croissance correspondant du revenu par habitant en corrigeant ces

pourcentages en fonction du taux de croissance démographique prévu de 2.2 pour cent. (Banque Mondiale, 1983, p. 27.)

Or, pendant les années soixante et soixante-dix, la plupart des NPI ont enregistré des taux de croissance nettement supérieurs à la moyenne de ceux des pays à revenu intermédiaire importateurs de pétrole. Le revenu par habitant de ces pays a été estimé pour 1990 en considérant qu'après la stagnation de 1982-83, ils retrouveraient leur ancien taux de croissance. On a également supposé que les NPI qui ont enregistré un taux de croissance inférieur à la moyenne dans les années 1980-81 (Argentine, 1.9 pour cent ; Chili, 0.7 pour cent ; Israël, 3.6 pour cent ; et Uruguay, 1.6 pour cent) atteindraient le taux de croissance de l'hypothèse centrale prévu pour les pays à revenu intermédiaire importateurs de pétrole.

Conformément à ces hypothèses, en 1990, les nouveaux pays industriels d'Amérique latine, la Corée et la Yougoslavie devraient atteindre plus ou moins le revenu par habitant de l'Italie en 1960 et du Japon en 1963. La même année, Hong Kong, Israël et Singapour devraient dépasser le revenu par habitant de l'Italie en 1980 et du Japon en 1975.

Ces estimations peuvent donner lieu à deux observations. Premièrement, le niveau de revenu par habitant que les NPI devraient atteindre vers la fin de cette décennie leur imposerait certaines obligations sur le plan de leur politique commerciale vis-à-vis des pays industriels ainsi que des pays moins avancés. Deuxièmement, et cette observation est plus importante, ces pays pourraient accélérer leur croissance économique en apportant des réformes à leurs politiques commerciales.

Teneur des négociations

En ce qui concerne les obligations à prendre au cours des négociations, il serait souhaitable, avant tout, que les pays industriels réduisent le niveau général de leurs tarifs douaniers et diminuent la portée de la discrimination tarifaire contre la transformation des produits de base par les pays en développement. Les NPI devront alors, à leur tour, réduire le niveau de leurs tarifs douaniers et en rationaliser la structure.

Il faut en outre diminuer les subventions aux exportations. Dans les pays industriels, ces subventions sont essentiellement accordées aux exportations agricoles tandis que dans les NPI, les exportateurs industriels en sont les principaux bénéficiaires. Dans les NPI qui ont une économie tournée vers l'intérieur, les subventions aux exportations sont destinées à diminuer le préjudice subi par les exportations à cause de la protection industrielle. Cette raison d'être disparaîtra en grande partie avec une réforme du régime de protection.

Il y a plus important que les réductions des tarifs douaniers : la libéralisation du contingentement des importations. Il serait souhaitable que les pays industriels

suppriment progressivement l'Accord Multifibre ainsi que le contingentement des importations d'acier. Il faudrait également réformer les politiques agricoles en réduisant les protections offertes à l'agriculture. A leur tour, les NPI s'engageraient alors à éliminer progressivement leurs propres contingentements d'importations. Toutes ces modifications permettraient aux pays industriels comme aux NPI d'utiliser exclusivement les tarifs douaniers comme mesures de protection.

Les réformes proposées devraient s'accompagner de l'instauration d'un système de sauvegarde effectif. La principale justification de ce genre de système réside dans la certitude que les sauvegardes sont temporaires par nature. A cet effet, il faudrait fixer des délais pour l'application unilatérale des sauvegardes, toute prolongation exigeant l'approbation d'un forum multilatéral associé au GATT. Les prolongations ne seraient autorisées que dans des circonstances exceptionnelles et subordonnées à l'adoption d'un plan d'adaptation national.

La procédure de sauvegarde proposée accorderait un rôle important à la procédure d'examen multilatérale. D'une manière plus générale, la procédure de résolution des litiges du GATT devra être renforcée et rendue plus effective. Les pays industriels ont la responsabilité spéciale à la fois d'engager des poursuites devant le GATT quand ils considèrent avoir été lésés par des actions prises à l'étranger, et d'accepter les conclusions de la procédure d'examen lorsqu'il s'avère que leurs actions ont causé des préjudices ailleurs.

Il faudrait accorder un rôle plus important aux NPI et aux pays en développement en général dans la procédure d'examen. Cela dépendra cependant dans une mesure considérable des pays en développement eux-mêmes. En particulier, pour participer à la procédure de règlement des litiges commerciaux relatifs aux codes définis dans le cadre des négociations du Tokyo Round, il sera nécessaire d'adhérer à ces codes⁶.

L'octroi d'un rôle plus actif aux pays en développement dans les affaires du GATT présuppose également que ces pays sont disposés à y participer. Les NPI pourraient également se grouper afin de définir des politiques communes par rapport au GATT en général, et pour une série de négociations Nord-Sud en particulier.

Nécessité de s'adapter

On a déjà souligné que le temps que prendront les préparatifs des négociations, les négociations elles-mêmes et la libéralisation progressive des obstacles aux échanges permettra largement aux pays intéressés de s'adapter. Pour que cette adaptation réussisse, il serait cependant souhaitable que les pays intéressés commencent à prendre les mesures qui s'imposent bien avant les négociations.

Dans les pays industriels, ces mesures d'adaptation devraient s'intégrer dans l'adoption d'une politique à long terme pour les industries en déclin, notamment pour l'agriculture, les vêtements, la chaussure et l'acier, visant à encourager le

déplacement des ressources de ces secteurs vers les secteurs modernes. Pour aider les travailleurs à s'adapter, il faudrait faire converger les efforts sur leur recyclage et leur changement de localisation, le dédommagement des pertes de revenu qu'ils subiraient étant pris en charge par les mécanismes normaux de sécurité sociale. Les entreprises qui réduiraient leur capacité de production dans les secteurs en question pourraient alors recevoir à leur tour des crédits leur permettant de s'implanter dans d'autres secteurs.

Dans certains NPI très protégés, l'effort d'adaptation pourrait être plus important que dans les pays industriels. La nature de cette adaptation ne sera cependant pas obligatoirement la même. Les entreprises pourront ainsi bénéficier d'une assistance pour améliorer leur technologie, augmenter leur spécialisation et adopter des méthodes de production à grande échelle tout en restant dans le même secteur.

La Banque Mondiale et le FMI pourraient jouer un rôle pour favoriser l'adaptation dans les nouveaux pays industriels. Ils le font déjà dans une certaine mesure à l'heure actuelle, et cette action pourrait être intensifiée à l'avenir. Le FMI et la Banque Mondiale, dans ses prêts-programmes, incluent souvent la libéralisation des importations comme condition préalable à l'octroi d'un prêt. Là encore, il serait souhaitable d'élargir davantage cette mesure afin que le processus de libéralisation commence avant la série de négociations Nord-Sud.

CONCLUSION

En étudiant l'évolution dans le temps des échanges internationaux entre pays industriels et pays en développement, cet article a pris en considération l'intérêt que présente pour ces deux groupes de pays la libéralisation de leurs échanges réciproques. Il a également formulé des propositions pour une stratégie qui pourrait être suivie en ce qui concerne les modalités et la teneur des négociations commerciales. Il n'a cependant pas essayé de donner des recommandations détaillées sur la conduite de ces négociations ni d'étudier l'incidence de la libéralisation des échanges sur des pays particuliers des deux groupes.

Bien que cet article ait surtout traité des profits que les pays industriels et en développement peuvent tirer de la libéralisation de leurs échanges réciproques, il convient de souligner que les pays industriels et les nouveaux pays industriels ont également intérêt à libéraliser leurs propres importations. En fait, les gouvernements de ces pays pourraient mettre à profit l'opportunité fournie par le projet de négociations commerciales Nord-Sud pour surmonter les pressions intérieures protectionnistes. La situation est analogue à celle des réformateurs des pays en

développement qui comptent sur la Banque Mondiale et sur le FMI pour exiger l'application des politiques qu'ils favorisent.

Dans le même temps, il convient de relever l'existence d'une asymétrie entre les pays industriels et les pays en développement. Lorsque les pays en développement dépenseront toutes leurs recettes en devises dans des produits importés des pays industriels, la libéralisation des échanges par ce dernier groupe de pays n'aura pas d'incidence négative sur leur balance des paiements. En libéralisant à leur tour leurs propres échanges, les pays en développement devront trouver de nouveaux marchés pour leurs exportations de manière à compenser l'augmentation des importations.

Par conséquent, bien que leur intérêt national, ainsi que l'intérêt de l'économie mondiale, exige que les NPI diminuent leurs obstacles aux échanges, ils devront recevoir la garantie de pouvoir accéder aux marchés des pays industriels. Cela confère une responsabilité particulière aux pays industriels qui doivent donc prendre des mesures d'adaptation leur permettant de libéraliser leurs échanges.

NOTES

1. Balassa et Balassa (1984) tableau 1 – Selon Isaiah Frank, ces chiffres seraient trompeurs dans la mesure où la moyenne des tarifs douaniers pratiqués sur les importations en provenance des pays en développement serait augmentée par les importations importantes de textiles et de vêtements qui sont soumises à des tarifs douaniers relativement élevés mais sont effectivement limitées par des contingentements et non par les tarifs douaniers.
2. Les industries manufacturières sont définies conformément à l'usage des statistiques commerciales, c'est-à-dire à l'exclusion des produits alimentaires, des boissons, du tabac, des produits pétroliers et des métaux non ferreux.
3. Ces données se réfèrent au volume d'exportations des pays en développement aux pays industriels. Elles sont tirées du *Bulletin mensuel* de statistique des Nations Unies.
4. Ces données ont été corrigées conformément à la définition du secteur de production concerné. Elles sont tirées du *Manuel de statistiques* industrielles de l'ONUDI.
5. Dans un article intitulé « America Needles Hong Kong », *The Economist* (17 décembre 1983) signale que les États-Unis ont quatorze suspensions contre des produits de Hong Kong aux termes de l'Accord Multifibre en 1983.
6. Pour une étude plus détaillée, se référer à Balassa (1980).

BIBLIOGRAPHIE

- Balassa, B., *Trade Liberalization Among Industrial Countries: Objectives and Alternatives* (New York: McGraw Hill for the Council on Foreign Relations, 1967).
- Balassa, B., « Structure de la protection dans les pays industriels et incidences sur les exportations des produits manufacturés des pays en développement » dans *Évaluation des effets des négociations Kennedy sur des obstacles tarifaires* (Genève, CNUCED, 1968).
- Balassa, B., « Export Incentives and Export Performance in Developing Countries: A Comparative Analysis », *Weltwirtschaftliches Archiv* Vol. 114 (1978:1), pp. 24-61.
- Balassa, B., « The « Stages » Approach to Comparative Advantage », in *Economic Growth and Resources*, Volume 4: National and International Issues, Irma Adelman, ed. (London: Macmillan, 1979), pp. 121-56.
- Balassa, B., « The Tokyo Round and the Developing Countries », *Journal of World Trade Law*, Vol. 14 (March/April 1980), pp. 93-119.
- Balassa, B., « The Newly-Industrializing Developing Countries after the Oil Crisis », *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 117 (1981:1), pp. 142-94.
- Balassa, B., « Adjustment Policies in Developing Countries: A Reassessment », *World Development*, Vol. 13 (1984); en préparation.
- Balassa, B. et Balassa, C., « Industrial Protection in the Developed Countries », *The World Economy*, Vol. 7 (1984), en préparation.
- Cline, William R., *Exports of Manufactures from Developing Countries: Performance and Prospects for Market Access* (Washington, D.C., The Brookings Institution, 1984).
- OCDE, *L'incidence des nouveaux pays industriels sur la production et les échanges des produits manufacturés* (Paris, 1979).
- Valdes, A. et Zietz, J., *Agricultural Protection in OECD Countries: Its Cost to Less Developed Countries*, Research Report n° 21 (Washington, D.C., International Trade Policy Research Institute, 1980).
- Banque Mondiale, *Rapport sur le développement dans le monde* (Washington, D.C., 1983).