



HAL
open science

Chine - Brésil : industrialisation et ” désindustrialisation précoce ”

Pierre Salama

► **To cite this version:**

Pierre Salama. Chine - Brésil : industrialisation et ” désindustrialisation précoce ”. 2011. halshs-00684834

HAL Id: halshs-00684834

<https://shs.hal.science/halshs-00684834>

Preprint submitted on 3 Apr 2012

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Chine – Brésil : industrialisation et « désindustrialisation précoce »

Pierre Salama

N°6 | mars 2012

Est-ce parce que les relations commerciales asymétriques entre la Chine et le Brésil se sont intensifiées que le Brésil connaît une « désindustrialisation précoce » ? Pour les pays asiatiques, la croissance est compatible avec l'industrialisation, pour les pays latino-américains, elle ne l'est pas le plus souvent. Industrialisation d'un côté, « désindustrialisation précoce » de l'autre, sont-elles les deux faces d'une même médaille ou bien traduisent-elles l'existence pour les uns, l'absence pour les autres de politiques de change et de politiques industrielles adaptées aux contraintes posées par la globalisation ?



Working Papers Series

Chine – Brésil : industrialisation et « désindustrialisation précoce »

Pierre Salama

novembre 2011

L'auteur

Professeur émérite des universités, Université de Paris 13

Centre d'Économie de Paris-Nord (CEPN - CNRS - UMR 7115)

Latino-américaniste reconnu, primé par la chaire Julio Cortazar, Pierre Salama a publié de très nombreux livres, la plupart traduits en espagnol/portugais. Membre du comité de rédaction de plusieurs revues étrangères, il a été directeur scientifique de la revue *Tiers Monde* et du Groupe de Recherche sur l'État, l'Internationalisation des Techniques et le Développement (GREITD). La dynamique du sous-développement et le mode de financiarisation des pays émergents sont ses principaux champs d'investigations. Spécialiste de l'économie de la drogue, il vient de présenter un rapport européen sur la violence en Amérique latine.

Ses derniers ouvrages : *Migrants et lutte contre les discriminations en Europe. Vivre ensemble dans l'égalité*, 2010, Strasbourg, Editions du Conseil de l'Europe, 102 p. ; *Le défi des inégalités. Une comparaison économique Amérique latine/Asie*, 2006, Paris, La découverte, 168 p.

Site personnel de Pierre Salama : <http://pierre.salama.pagesperso-orange.fr/>

Le texte

Ce texte a fait l'objet d'une présentation en octobre 2011, lors du séminaire BRICs, fruit d'un partenariat entre le Centre de recherche sur le Brésil contemporain (CRBC-EHESS) et la Fondation Maison des sciences de l'homme.

Pour citer ce document

Pierre Salama, *Chine – Brésil : industrialisation et « désindustrialisation précoce »*, FMSH-WP-2012-06, mars 2012.

© Fondation Maison des sciences de l'homme - 2012

Informations et soumission des textes :
wpfms@ms-h-paris.fr

Fondation Maison des sciences de l'homme
190-196 avenue de France
75013 Paris - France

<http://www.msh-paris.fr>
<http://halshs.archives-ouvertes.fr/FMSH-WP>
<http://wpfms.hypotheses.org>

Les Working Papers et les Position Papers de la Fondation Maison des sciences de l'homme ont pour objectif la diffusion ouverte des travaux en train de se faire dans le cadre des diverses activités scientifiques de la Fondation : Le Collège d'études mondiales, Bourses Fernand Braudel-IFER, Programmes scientifiques, hébergement à la Maison Suger, Séminaires et Centres associés, Directeurs d'études associés...

Les opinions exprimées dans cet article n'engagent que leur auteur et ne reflètent pas nécessairement les positions institutionnelles de la Fondation MSH.

The Working Papers and Position Papers of the FMSH are produced in the course of the scientific activities of the FMSH: the chairs of the Institute for Global Studies, Fernand Braudel-IFER grants, the Foundation's scientific programmes, or the scholars hosted at the Maison Suger or as associate research directors. Working Papers may also be produced in partnership with affiliated institutions.

The views expressed in this paper are the author's own and do not necessarily reflect institutional positions from the Foundation MSH.

Résumé

Est-ce parce que les relations commerciales asymétriques entre la Chine et le Brésil se sont intensifiées que le Brésil connaît une « désindustrialisation précoce » ? Pour les pays asiatiques, la croissance est compatible avec l'industrialisation, pour les pays latino-américains, elle ne l'est pas le plus souvent. Industrialisation d'un côté, « désindustrialisation précoce » de l'autre, sont-elles les deux faces d'une même médaille ou bien traduisent-elles l'existence pour les uns, l'absence pour les autres de politiques de change et de politiques industrielles adaptées aux contraintes posées par la globalisation ? Nous montrerons que ce n'est pas l'ouverture qui conduit à la désindustrialisation, à la faible croissance de la productivité et à la réduction de la valeur ajoutée dans de nombreuses branches, mais la manière de la pratiquer. Ce ne sont pas les relations entre la Chine et le Brésil qui expliquent la « désindustrialisation précoce » de ce dernier. Ce n'est pas parce qu'elles sont asymétriques qu'elles sont désindustrialisantes pour le Brésil. C'est parce que l'ouverture ne s'accompagne pas d'une politique de change adéquate et d'une politique industrielle appropriée que le Brésil connaît une « désindustrialisation précoce ». De ce point de vue, le Brésil a à apprendre de la Chine.

Mots-clefs

taux de change, industrialisation, désindustrialisation, Chine, Brésil

China and Brazil : industrialization and « early deindustrialization »

Abstract

Is this because the asymmetric trade relations between China and the Brazil have intensified that Brazil knows a «early deindustrialization»? For Asian countries, growth is consistent with industrialization, for Latin American countries, it is not more often. Industrialization on the one hand, «deindustrialization early» on the other, are - they both sides of the same medal or well-represent the existence for some, the absence of policy change and industrial policies adapted to the constraints posed by globalization? We will show that it is not the opening which leads to deindustrialization, low productivity growth and the reduction of the value added in many branches, but how to do it. It is not the relations between China and the Brazil which explain the «early deindustrialization» of the latter. This is not because they are asymmetrical, that they are désindustrialisantes for the Brazil. This is because the opening is not a policy of appropriate Exchange and an industrial policy accompanied appropriate than Brazil knows a «early deindustrialization.» From this point of view, the Brazil has to learn from China.

Keywords

rate of change, industrialization, deindustrialization, China, Brazil

Les économies émergentes asiatiques connaissent une forte croissance depuis une trentaine d'années et celles d'Amérique latine depuis une dizaine d'années renouent avec une croissance plus ou moins élevée. Ce n'est pas le cas des économies avancées¹. Les deux ensembles ont tendance à converger. Cette situation n'est pas totalement nouvelle. Dans les années 1930, les économies avancées ont subi une crise profonde et durable. En revanche, au cours de cette période, quelques économies exportatrices latino-américaines ont connu une industrialisation prononcée, après une phase de crise. Mais, les relations entre le « centre » et la « périphérie » ne jouent plus aujourd'hui comme hier². Selon la Cepal et le courant structuraliste latino-américain, il suffit que ces liens se relâchent à la faveur d'une crise dans les économies avancées, d'une guerre entre pays du centre, pour que certains pays connaissent un processus de substitution des importations. Le relâchement des liens a été une « chance » pour quelques pays comme le Brésil, le Mexique ou bien l'Argentine de s'industrialiser³. La crise structurelle traversée par les économies avancées aujourd'hui offrira-t-elle la même opportunité⁴ ? La situation est différente

de celle des années 1930 pour deux raisons : la dimension financière est devenue un paramètre extrêmement important, les liens commerciaux s'intensifient entre certaines économies émergentes (notamment Amérique latine – Asie). La part du commerce de l'Amérique latine avec la Chine et l'Inde augmente fortement. Le Brésil, en triplant ses échanges avec la Chine entre 2006 et 2010, entretient des liens commerciaux de plus en plus étroits avec la Chine. Mais l'échange est asymétrique : la Chine exporte pour l'essentiel des produits manufacturés au Brésil et lui achète des matières premières. Grâce à l'ampleur de ses exportations vers la Chine, la contrainte externe du Brésil ne joue plus comme limite à sa croissance, comme ce fut le cas dans le passé. La croissance élevée de la Chine « tire » en partie celle du Brésil. Cependant, la crise de la dette souveraine et les menaces d'éclatement de la zone euro et de l'euro en tant que monnaie de réserve fragilisent le système bancaire. La recherche de liquidité peut amplifier la contagion financière et se répercuter sur les économies émergentes dont les marges de manœuvre en matière de politiques conjoncturelles sont aujourd'hui plus faibles qu'elles ne l'étaient en 2009.

La croissance économique n'est pas synonyme d'industrialisation croissante. Dans les pays avancés, à l'exception de l'Allemagne, un processus de désindustrialisation a lieu surtout depuis le début des années 2000. La désindustrialisation ne se limite pas à la perte du poids relatif de l'industrie dans le PIB au profit des services. Elle est provoquée par l'essor des délocalisations d'activités industrielles et de services vers des économies émergentes et par la quasi-absence de politique industrielle de la part des pays concernés. La délocalisation, facilitée par la forte réduction

1. Sur cette question, on peut se référer à Eichengreen B., Park D. et Shin K. (2011) : « When fast growing economies slow down : international evidence and implications for the People's republic of China (1-51), Working paper n°262, Asian Development Bank, qui, s'inspirant des travaux de Hausmann, Prichett et Rodrik (2005) observent que les pays dépassant un revenu par tête de 10000 dollars (PPA de 2005) et ayant bénéficié d'une croissance supérieure à 3,5% par an durant les sept dernières années, ont une forte probabilité de connaître un ralentissement de cette croissance de deux points. Cette analyse est fondée sur l'évolution des déterminants de la croissance (travail, capital, capital humain et productivité totale des facteurs). Selon cette approche, la Chine devrait connaître un ralentissement de sa croissance : entre 2011 et 2020, elle devrait se situer entre 6,1% et 7%, et entre 2021 et 2030 à 5%.

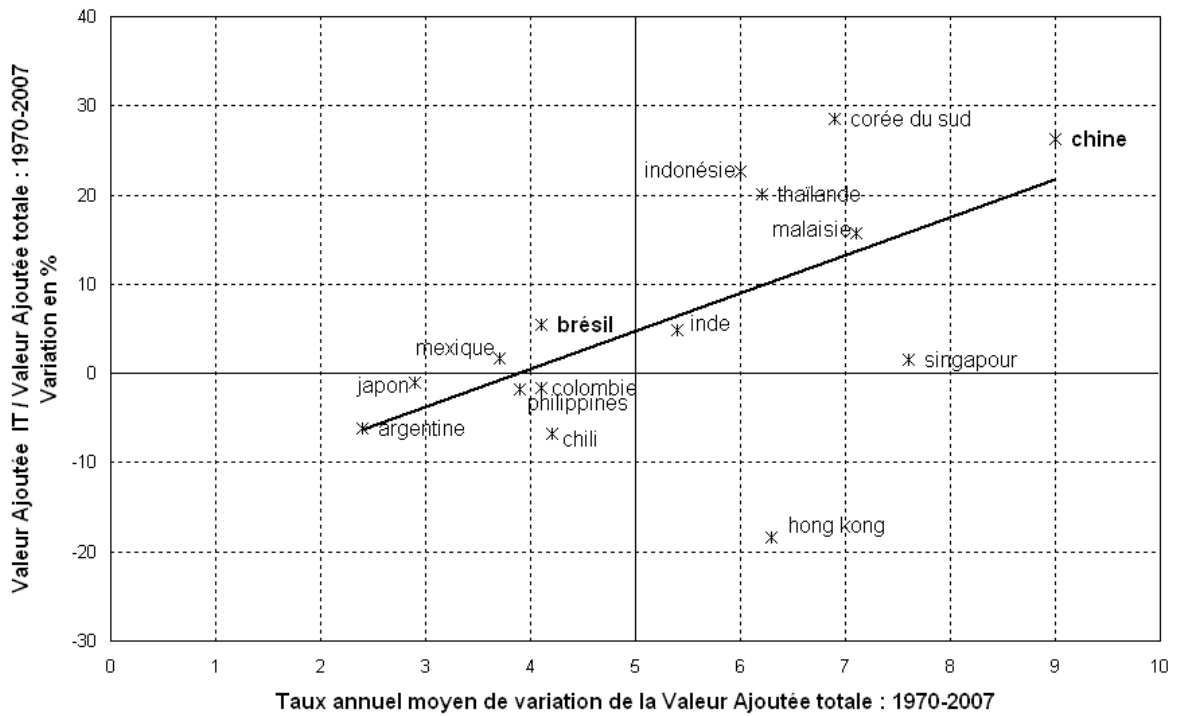
2. Ces concepts n'étaient pas erronés, mais historicisés, aujourd'hui ils paraissent plaqués et perdent de leur pertinence, le contexte mondial ayant profondément évolué.

3. Nous avons à de nombreuses reprises rappelé les conditions pour qu'un processus de ce type puisse se dérouler. Nous ne pouvons ici les rappeler. Notons cependant que leur agencement a suscité des débats théoriques importants entre les endogénéistes et les exogénéistes, les premiers mettant l'accent sur les mutations connues par les facteurs internes, les seconds insistant sur les facteurs externes. Voir G. Mathias et P. Salama : *L'Etat surdéveloppé* (1983), éd. Maspéro. La découverte pour une présentation de ce débat très riche.

4. Le découplage est une tendance à moyen et long terme. A court terme, la crise dans les pays avancés se répercute dans les économies émergentes par de multiples canaux,

commerciaux et financiers. Ce fut le cas en Argentine, au Brésil, et surtout au Mexique en 2008-2009 (voir Salama P. (2010)) : « Forces et faiblesses de l'Argentine, du Brésil et du Mexique » (97-127) dans Hugon Ph. et Salama P. (org) : *Les Suds dans la crise*, Armand Colin, et Salama P. (2011) : « Une croissance tirée par le marché intérieur comme réponse à la crise en Amérique latine : une utopie mobilisatrice ? » (87-103) dans *Monde en développement*, n° 150, De Boeck.). La crise que traversent les économies avancées, si elle s'approfondit, peut avoir des répercussions sur les économies émergentes latino-américaines. La « locomotive » chinoise, voire indienne, non seulement peuvent être affectées par cette crise, plus fortement qu'en 2008-2009, et les « à coups » sur le prix des matières premières peuvent fragiliser les économies émergentes latino-américaines. Ce n'est qu'à moyen et long terme qu'une crise dans les économies avancées pourrait favoriser leur croissance comme dans les années 1930.

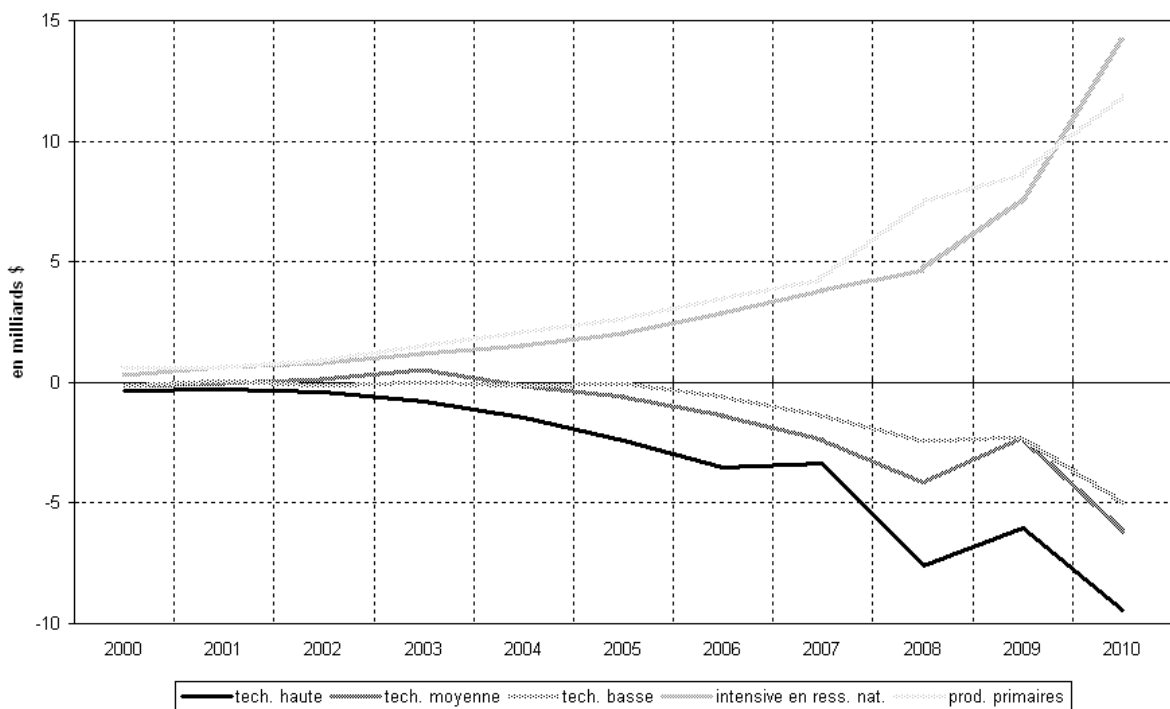
croissance économique et poids de l'industrie de transformation (IT)



Source : *Política industrial no brasil e em otros países*, IEDI, Mai 2011., redessiné par MN, les données de ce graphique ainsi que des suivants peuvent être consultées sur

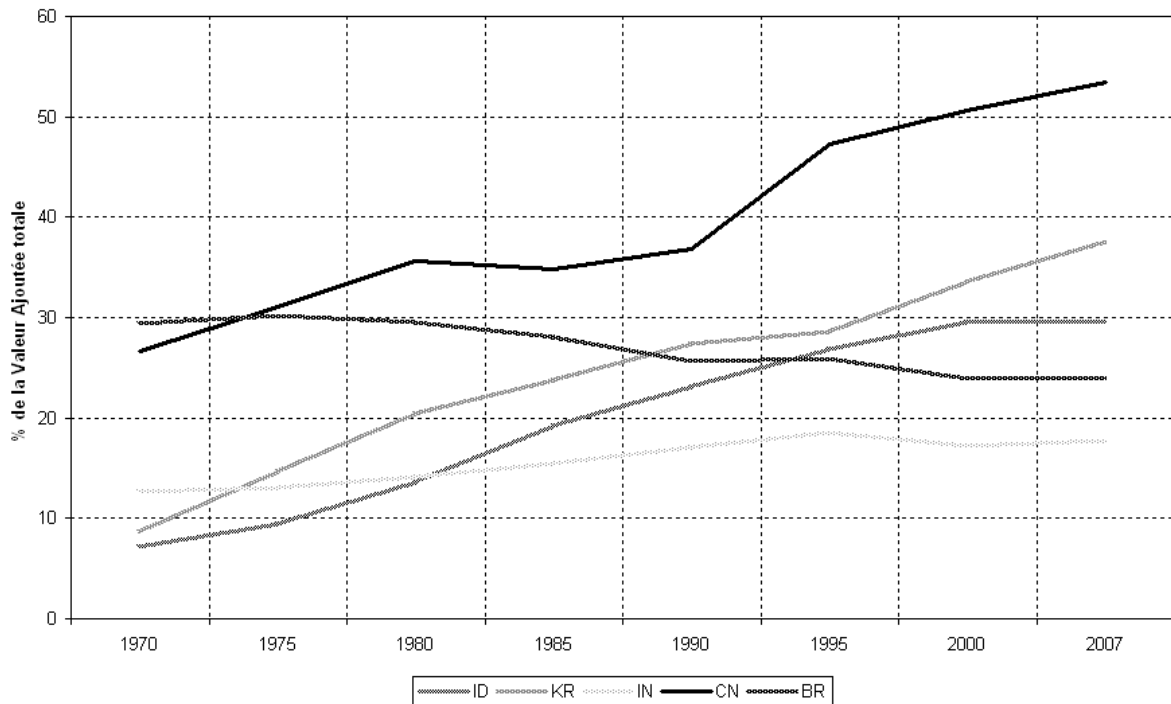
<http://pierre.salama.pagesperso-orange.fr/graphic/cnbg1.PNG>.

Balance commerciale du Brésil avec la Chine des produits classés par intensités technologiques 2000-2010



Source IPEA et Acioly L, Costa Pinto E, Macedo Cintra M.A. : *As relações bilaterais Brasil-China* (2011), Working paper : Grupo de trabalho sobre a China, IPEA (1-56)

Part de la Valeur Ajoutée de l'industrie de transformation dans la Valeur Ajoutée totale
1970-2007



Source : Política industrial no Brasil e em otros países, IEDI, Mai 2011

des mesures protectionnistes, la baisse du coût des transports, constitue souvent un contournement des contraintes légales qui s'imposent dans les pays développés. Dans les pays d'accueil, les salaires sont beaucoup plus faibles, les droits sociaux quasi inexistantes, les contraintes environnementales souvent absentes ou plus faibles, enfin les profits moins taxés. Le libre-échange est sous cet angle une manière de contourner légalement les lois des pays d'origine.

Alors que les pays asiatiques connaissent un fort processus d'industrialisation, d'autres en revanche, notamment en Amérique latine, s'acheminent vers une « désindustrialisation précoce »⁵. En Asie, le poids de l'industrie augmente dans le PIB, la valeur ajoutée des biens produits croît et leur degré de sophistication technologique également, enfin le solde de la balance commerciale

5. La part de l'industrie dans le PIB et celle des emplois industriels dans l'emploi total baissent en général lorsque le revenu par tête atteint 8000 à 9000 dollars par tête à prix constant de 1986 rappelle Ricupéro. Si cette part baisse quand le revenu par tête atteint la moitié de ces chiffres, on est en présence d'une « désindustrialisation précoce ». C'est ce qui arrive dans de nombreux pays en Amérique latine. C'est le cas du Brésil, puissance dominante du continent. Ce fut le cas en Argentine de 1976 à 2003, mais depuis ce pays connaît un processus de ré-industrialisation.

des produits industriels est largement positif. En Amérique latine, le poids de l'industrie décroît de manière relative dans de nombreux pays, la valeur ajoutée des biens produits baisse ainsi que souvent leur sophistication technologique, enfin le déficit commercial de l'industrie de transformation croît (voir les trois graphiques ci-dessous), plus particulièrement pour les biens à contenu technologique moyen et élevé. Destinées de plus en plus aux économies asiatiques, les exportations de matières premières, produites certes avec des technologies de pointe, compensent les déficits de l'industrie de transformation et permettent de dégager un solde positif de la balance commerciale et limitent le déficit de la balance des comptes courants dans de nombreux pays, dont le Brésil. A la différence des années 1960 à 1990, la contrainte externe pèse moins et les degrés de liberté pour définir une politique économique en faveur de la croissance augmentent d'autant⁶.

6. Le principal obstacle à la poursuite de la croissance et à l'amélioration des indicateurs sociaux ne se trouve plus dans la contrainte externe comme ce fut le cas auparavant. Hier, la croissance entraînait des déficits croissants de la balance commerciale et conduisait à des dévaluations de la monnaie nationale, à une politique de contention de la demande, à une crise économique. Une politique de relance économique était alors décidée. Le retour de la croissance alimentait alors

Neutraliser les effets de la « maladie hollandaise » et de l'entrée massive des capitaux sur le taux de change, sont des mesures indispensables pour que celui-ci cesse de s'apprécier vis-à-vis du dollar et donc du yuan. Cette politique monétaire doit être accompagnée d'une politique industrielle visant à aider les industries naissantes à se développer, et d'autres à se consolider. Elle doit être ciblée, temporaire et agir sur les taux d'intérêt, les subventions, les droits de douanes, voire le contingentement. La dépréciation du taux de change, ou plus exactement le maintien d'un taux de change compétitif, l'essor conséquent de la productivité rendu possible par une politique industrielle, l'augmentation du taux d'investissement, taux aujourd'hui très en deçà de celui que connaît la Chine, devraient permettre de compenser le différentiel de salaires qui existe entre les économies émergentes latino-américaines et la Chine, et redonner aux premières une compétitivité qu'elles sont entrain de perdre.

Dans la première partie, nous procéderons à l'analyse comparée des composants de la compétitivité des produits industriels chinois et brésiliens. Et nous montrerons que la compétitivité-prix est favorable à la Chine. Dans une seconde partie, nous examinerons les caractéristiques des processus d'industrialisation. La voie chinoise mêle des activités d'assemblage et des percées dans la remontée des filières de production alors que la voie brésilienne semble délaissier les activités de moyenne et haute technologie au bénéfice de celles à basse intensité technologique, sauf dans quelques secteurs. Dans une troisième partie, nous analyserons le processus de « désindustrialisation précoce ». Est-ce parce que les relations commerciales asymétriques entre la Chine et le Brésil se sont intensifiées que le Brésil connaît une « désindustrialisation précoce » ? Nous montrerons que cela n'en est pas une des causes principales. C'est parce que les relations commerciales ne s'accompagnent pas de politique de change adéquate et de politiques industrielles appropriées que le Brésil connaît une « désindustrialisation précoce ».

de nouveau un déficit de la balance commerciale. Cet aspect « pendulaire » des politiques économiques – selon l'expression de Diamand – a pu être dépassé avec la hausse du cours des matières premières.

I. Une compétitivité-prix favorable à la Chine

Le coût unitaire du travail mesure la compétitivité-prix d'un pays. Il dépend de trois variables : le niveau de productivité moyen, le taux de salaire moyen et le taux de change. Les valeurs moyennes de la productivité et des salaires ont moins de pertinence pour l'analyse des économies émergentes que pour les économies avancées en raison des forts écarts-type attachés à chacune de ces variables moyennes dans les économies émergentes. Cependant, comme les données désagrégées ne sont pas toujours disponibles, les valeurs moyennes seront le plus souvent utilisées, en nuanciant les conclusions compte tenu des limites qu'elles soulèvent.

Si la productivité du travail croît plus vite que le taux de salaire, et/ou si le taux de change se déprécie, toutes choses étant égales par ailleurs, la compétitivité-prix est améliorée, et inversement. Mais, on ne peut pas déduire d'une amélioration de la compétitivité-prix un accroissement automatique des parts de marché sur les marchés extérieurs. Cela dépend également du tissu industriel, de sa densité et de sa capacité à répondre à l'augmentation des demandes étrangères⁷.

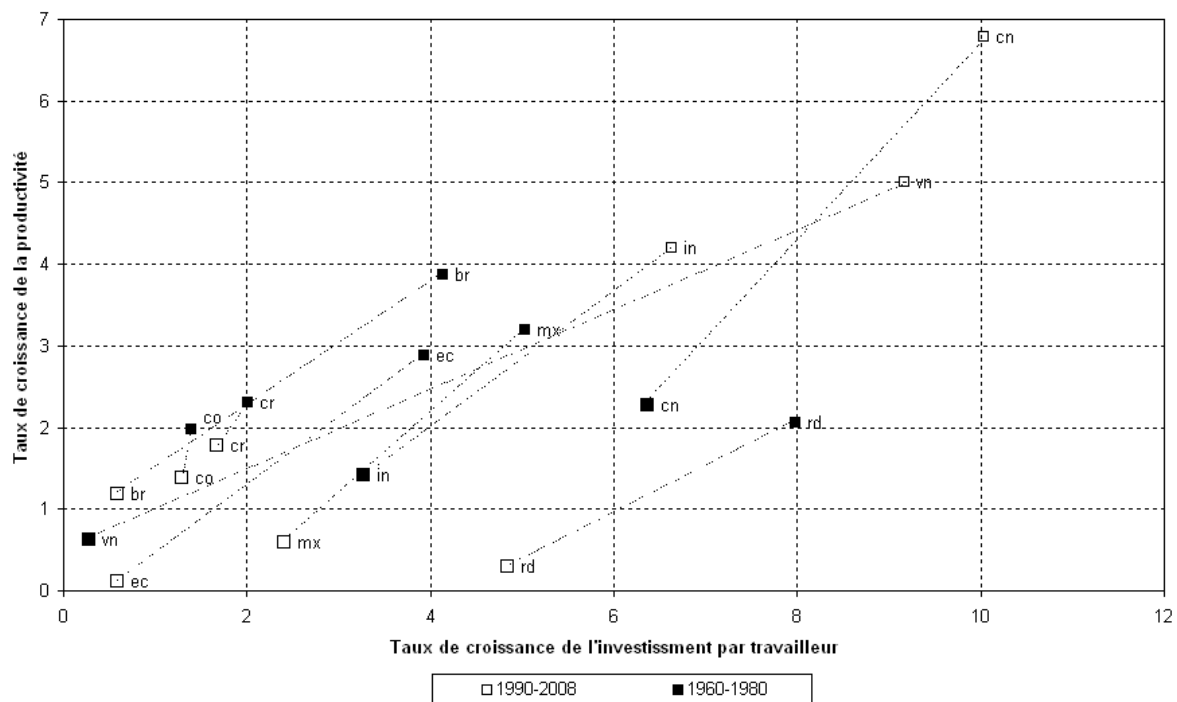
1. Des niveaux de productivité très différenciés

Une forte hétérogénéité⁸ au sein des secteurs industriel, agricole et des services caractérise les

7. A cet égard, la comparaison entre l'Argentine et le Brésil est riche d'enseignements. Le coût unitaire du travail baisse en Argentine relativement à celui du Brésil depuis 2002 et malgré cet avantage relatif, la balance commerciale des produits industriels argentine est de plus en plus déficitaire vis-à-vis du Brésil. Le tissu industriel argentin est moins dense que celui du Brésil. Malgré une réindustrialisation et une modernisation depuis 2003 en Argentine et une tendance à la désindustrialisation au Brésil, l'appareil industriel argentin n'est pas en mesure de résister suffisamment. Dans de nombreux secteurs, l'élasticité de l'offre par rapport au prix est rigide d'où des difficultés à exporter. L'élasticité de la demande par rapport au prix est également rigide d'où une propension à importer malgré des hausses de prix. On a pu ainsi évaluer, sur la période 1994 -2009, que pour 1% de croissance du PIB argentin, les importations en provenance du Brésil varient de 4%. Voir Salama P. « Croissance et inflation en Argentine sous les mandatures Kirchner » (2011), dans *Problèmes d'Amérique latine*, n° 82 (13-33).

8. L'hétérogénéité existe également dans les économies avancées, mais dans les économies émergentes, elle est particulièrement prononcée. Cette forte hétérogénéité, soulignée par les économistes du développement, et plus particulièrement par le courant structuraliste (Prébish, Furtado, etc.), explique

Taux de croissance de la productivité du travail et de l'investissement par travailleur
1960-1980 et 1990-2008



Source : Palma G. (2010) : *Why has productivity growth stagnated in most Latin American countries since the neo-liberal reforms*, Cambridge, Working paper, p.19

économies émergentes. Sans entrer dans le détail, elle s'explique par les conditions de diffusion des rapports marchands et capitalistes dans un espace-temps densifié par les relations de subordination que ces économies ont entretenu avec les économies avancées. Cette hétérogénéité se traduit par une différenciation profonde des niveaux de productivité. Les entreprises étrangères atteignent soit des niveaux de productivité comparables à ceux qu'on peut observer dans les pays avancés, soit des niveaux de productivité inférieurs lorsqu'elles optent pour des combinaisons productives privilégiant une utilisation abondante de la force de travail, peu payée et soumise à des conditions de travail qui seraient jugées illégales dans les pays avancés⁹. Les entreprises nationales ont

en grande partie les particularités des régimes de croissance de ces pays et le peu d'efficacité des politiques économiques orthodoxes.

9. Ce choix des techniques est rendu possible dans les pays émergents et permet une rentabilité élevée du capital, alors qu'il n'est pas possible dans les pays avancés en raison du coût de la main-d'œuvre et des réglementations sociales. La globalisation permet ainsi un contournement de ces lois. Notons cependant que les combinaisons productives utilisant peu de capital et beaucoup de main-d'œuvre ne sont possibles que sur un nombre restreint de produits. On les trouve dans le secteur de l'habillement et des jouets. Pour la grande

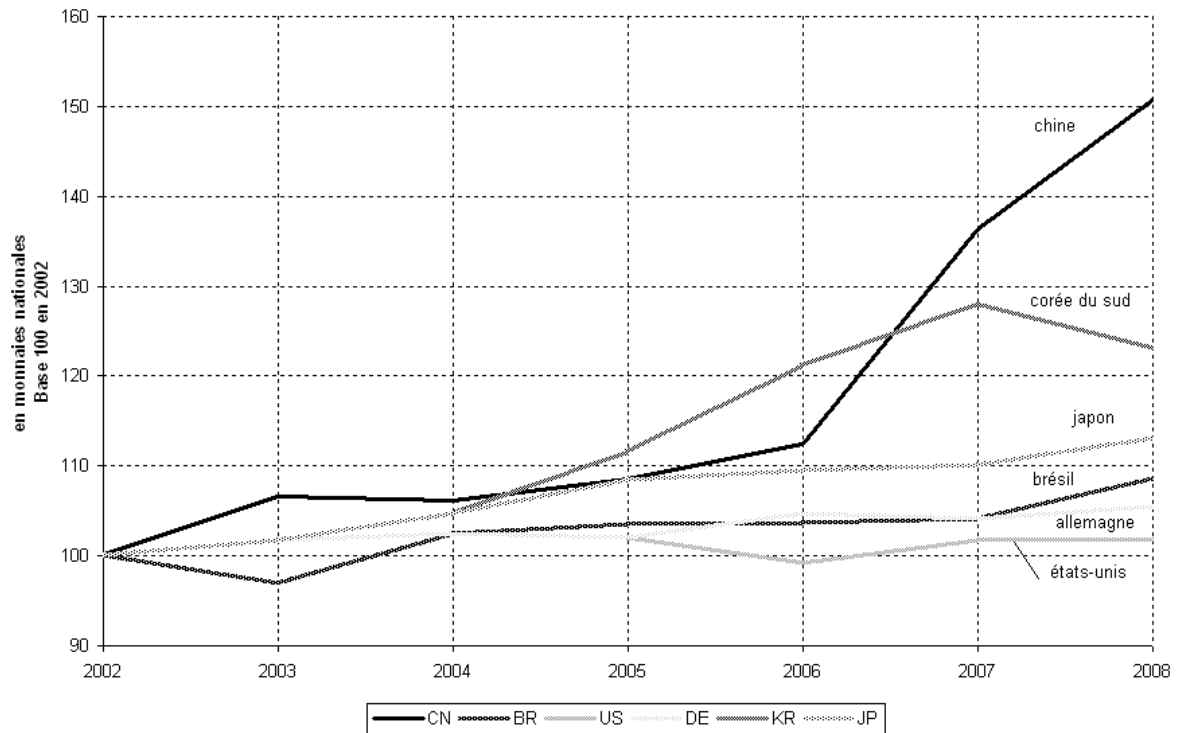
des niveaux de productivité très différenciés selon leur taille (les petites entreprises connaissant, en général, des niveaux de productivité très faibles et une gestion informelle de la main-d'œuvre), selon leur degré d'exposition à la concurrence internationale (moins elles sont exposées, plus elles peuvent survivre avec de faibles niveaux de productivité), et selon leur secteur d'activité.

Raisonner en termes de productivité n'est pas suffisant. Il faut également considérer le taux de croissance de celle-ci. La Chine connaît une croissance élevée de la productivité du travail. Ce n'est pas le cas du Brésil. (voir graphiques ci-dessous). La Chine consacre une part de plus en plus importante de son PIB à la recherche et au développement. Le Brésil consacre une part de son PIB relativement modeste pour la recherche, à l'exception de quelques secteurs¹⁰. La Chine a adopté très tôt une pratique « léonine » face aux

majorité des produits, le choix des techniques possibles est beaucoup plus retreint. L'utilisation d'une main-d'œuvre abondante utilisant des techniques plus ou moins sophistiquées se trouve également dans les activités d'assemblage portant surtout sur les produits de l'électronique.

10. Sur ce sujet la littérature est aujourd'hui importante, voir Carta IEDI(2011), n° 482 et n°485 : *A transformação da China em economia orientada a inovação*.

Evolution du coût salarial dans l'industrie de transformation



Source : André Gustavo et Miranda Pineli Alves (2011) (*op.cit.*)

droits de propriété intellectuelle, parvenant à copier nombre de techniques avancées soit illégalement, soit en « adaptant » des techniques créées par des entreprises étrangères obligées de signer des accords de joint-venture dans certains secteurs et/ou de se soumettre aux décisions de tribunaux chinois en cas de litige, soit en négociant des

contrats d'achat incorporant la cession de brevets, soit enfin et de plus en plus en investissant à l'étranger. Une telle stratégie agressive est absente dans la plupart des économies émergentes latino-américaines excepté au Brésil, à quelques nuances près, qui dispose d'une Banque publique de développement (la BNDES).

Ratio du coût de la main-d'oeuvre dans l'industrie de transformation en Chine et au Brésil sur celui des Etats-Unis (en %)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Chine	2.2	2.2	2.3	2.4	2.7	3.4	4.2
Brésil	11.5	11.5	13.3	17	20.1	22.7	26.3

Source : André Gustavo et Miranda Pineli Alves (2011) (*op.cit.*)

Taux de croissance annuel des salaires réels

	2006	2007	2008	2009	2010*
Chine	12.9	13.1	11.7	12.8	
Brésil	3.5	1.5	2.1	1.3	2.4

Source : UNCTAD et CEPAL, bases de données. Notons qu'il s'agit de taux de croissance annuel moyen. On observe un accroissement des inégalités de salaires très prononcée en Chine sur la période. * estimation

Les économies latino-américaines se caractérisent sur longue période à la fois par un taux de croissance du PIB beaucoup plus faible que celui observé dans les économies asiatiques et surtout par une volatilité plus prononcée, volatilité qui se traduit par des chutes prononcées de la productivité dans les phases basses de leur cycle.

2. Des salaires beaucoup plus faibles en Chine qu'au Brésil

Le coût moyen du travail (cotisations sociales comprises) est très différent en Chine, en Inde, en Corée du sud, au Mexique, au Brésil et aux États-Unis. Cependant, les différences, tout en demeurant très importantes, tendent à se réduire¹¹.

Selon André Gustavo et Miranda Pineli Alves, le coût du travail dans l'industrie de transformation chinoise correspond à 2,2% du coût du travail aux États-Unis en 2002 et à 4,2% en 2008, les données correspondantes aux mêmes dates pour le Brésil sont respectivement de 11,5% et

de 26,3%¹², ainsi qu'on peut le voir dans les deux tableaux ci-dessous. Par ailleurs, la Chine connaît une hausse importante du coût salarial dans l'industrie de transformation (50%) de 2002 à 2008, alors que le Brésil connaît une croissance du coût salarial modérée (un peu moins de 10%) sur la même période, ainsi qu'on peut le voir sur le graphique ci-dessous.

3. La compétitivité de l'industrie chinoise augmente, celle du Brésil se dégrade

Les écarts de productivité entre les économies émergentes et les économies avancées sont en général moins élevés que les écarts de salaires. Cette observation vaut également entre les économies asiatiques, à l'exception des « dragons » (Corée, etc.), et les économies latino-américaines. Ces écarts, joints à la politique de change, expliquent la forte compétitivité-prix des économies asiatiques sur de nombreux produits. Ainsi que nous le verrons, le taux de change réel brésilien s'apprécie fortement par rapport au dollar et celui du yuan chinois s'apprécie faiblement. Le taux

11. Barry Eichengreen, Poonam Gupta et Rajiv Kumar (sous la direction de, 2010): *Emerging Giants : China and India in the World Economy*, Oxford University press, voir l'étude de Bart van Ark et alii : "The cost competitiveness of manufacturing in China and India : An industry and regional perspective", p. 95 et suivantes et p. 121 et suivantes.

12. André Gustavo et Miranda Pineli Alves (2011): « Remmindi desalinado ? evidencias a partir da evolução da produtividade e dos custos unitarios do trabalho entre 2002 e 2008 » *Boletim de economia e politica internacional*. IPEA n°7

Table 2: Unit labor costs in Chinese manufacturing 2000-2008, yearly change per cent

	Real output	Nominal wages	Employment	Unit labor cost	US unit labor cost	ULC change differential	Change fx rate	Depreciation of RMB on ULC basis
2000	14.0	12.3	-1.6	-3.4	4.9	-8.3	0.0	8.3
2001	14.5	11.7	0.4	-2.4	0.8	-3.1	0.0	3.1
2002	20.1	12.6	-3.8	-11.3	0.4	-11.6	0.0	11.6
2003	27.0	13.6	2.1	-11.3	0.8	-12.1	0.0	12.1
2004	21.1	12.3	5.9	-2.9	-0.2	-2.7	0.0	2.7
2005	27.0	12.3	7.2	-7.5	-2.9	-4.7	-1.0	3.7
2006	23.6	14.0	7.2	-2.4	3.1	-5.4	-2.7	2.8
2007	26.6	16.2	7.7	-2.7	0.1	-2.8	-4.7	-2.0
2008	13.8	11.0	2.7	0.0	2.6	-2.6	-8.5	-5.9

Sources: Output, employment and wage figures from CEIC and Banister (2005, 2007, 2009); US unit labor costs come from the BLS database.

Note: Chinese data for 2008 are estimates based on Goldman Sachs, Hong Kong.

Source : Niall Ferguson et Moritz Schularick (2011) : *The end of Chimerica*, working paper 10-037, Harvard Business School

de change fortement apprécié au Brésil est un facteur important de perte de compétitivité des produits industriels, toutes choses étant égales par ailleurs. Au global, la compétitivité-prix de l'industrie chinoise est supérieure à la brésilienne.

Selon l'étude de Bart van Ark et alii (op. cit.), en Chine, le coût unitaire du travail serait légèrement plus élevé qu'en Inde en 2003, avec une dispersion plus élevée entre les branches tant pour le coût du travail que pour les niveaux de productivité et une tendance à la hausse de ces deux facteurs.

Selon d'autres travaux (voir tableau ci-dessous), en Chine le coût unitaire du travail a tendance à baisser par rapport à celui des Etats-Unis, malgré une hausse des salaires dans le secteur manufacturier et une légère appréciation de la monnaie nationale par rapport au dollar, la hausse de la productivité faisant plus que compenser l'effet « négatif » des deux premiers facteurs.

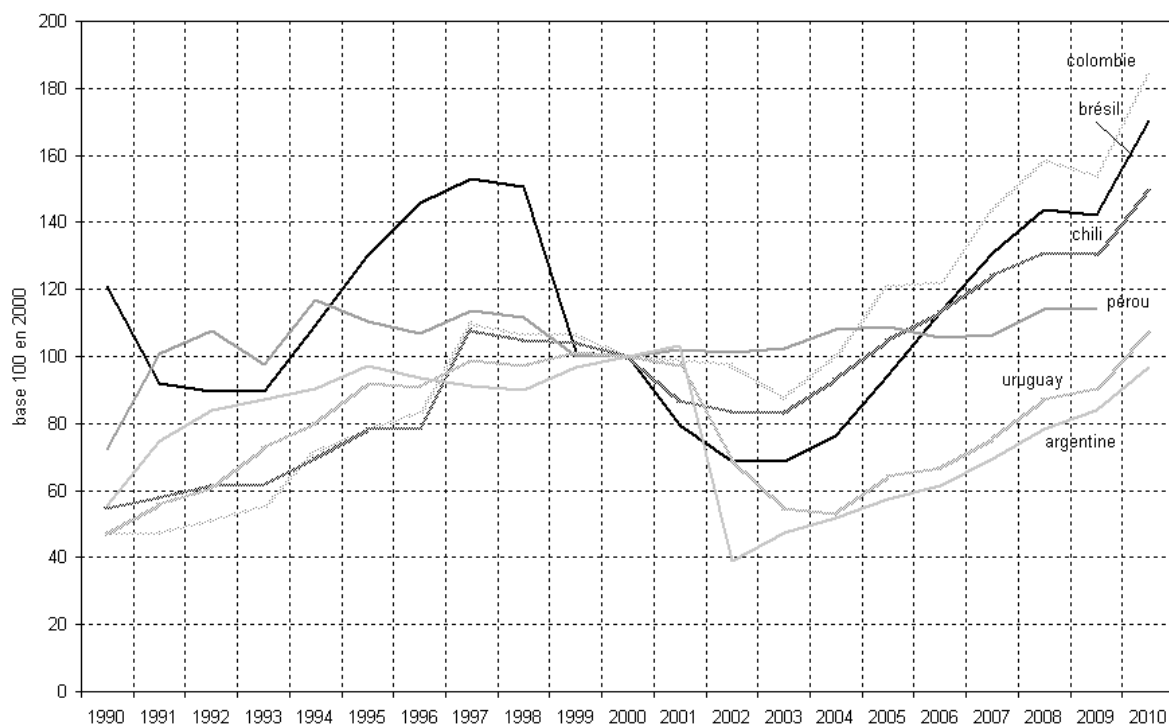
En revanche, le coût unitaire du travail augmente dans les économies latino-américaines (voir graphique ci-dessous) à cause de la faible augmentation de la productivité, de la hausse des salaires

et de la forte appréciation de la monnaie dans la plupart de ces économies.

Pour qu'un produit compétitif puisse être vendu encore faut-il que l'état et la capacité des infrastructures, le niveau d'éducation, et l'accès à l'énergie puissent constituer des économies externes pour les entreprises produisant pour l'exportation. Leurs absences, ou leurs insuffisances deviennent alors des déséconomies externes pour ces entreprises et limitent leur capacité à exporter. C'est en partie le cas du Brésil. Les investissements passés dans les infrastructures, insuffisants, sont un facteur d'élévation de leurs coûts.

Enfin, la compétitivité ne dépend pas seulement des prix pratiqués mais également de la qualité des produits proposés. La compétitivité-prix stricto sensu dépend du coût unitaire du travail. Les salaires, la productivité et le taux de change, constitutifs du coût unitaire du travail, sont des variables importantes pour évaluer la compétitivité portant sur des produits simples à fabriquer dont l'élasticité de la demande par rapport aux prix est élevée. Cependant, ces variables ne sont pas suffisantes lorsqu'il s'agit d'analyser les

Coûts unitaires du travail dans les économies latino-américaines



Source : Roberto Frenkel y Martín Rapetti (2011): *La principal amenaza de America Latina en la próxima década: fragilidad externa o primarización?*, Working paper, CEDES, (p.20, 1-30) préparé pour le Workshop on new developmentism and a structural development macroeconomics.(1-30), p.20

produits plus sophistiqués et les produits nouveaux. Il faut alors considérer la qualité des produits et leur demande. Plus la qualité du produit est importante, plus l'élasticité de la demande par rapport au revenu joue, l'effet revenu pouvant l'emporter sur l'effet prix. Cette compétitivité est alors dite « hors coûts ». Elle concerne peu notre objet d'étude en raison du faible niveau de développement atteint par ces économies, à l'exception de quelques branches comme l'aéronautique et l'industrie pétrolière au Brésil. Ainsi que nous le verrons, la qualité des produits chinois est dans l'ensemble plus faible que celle des produits brésiliens.

II. Industrialisation et spécialisation en progrès en Chine, en régression au Brésil

Les manuels d'économie internationale enseignent que les spécialisations se font selon les coûts comparatifs, De l'allocation optimale des ressources selon leur degré de rareté résulterait une économie de travail selon Ricardo, un accroissement du bien-être selon la « théorie pure du commerce internationale ». Cette thèse, dite des coûts comparatifs, est erronée. Il ne s'agit pas d'allouer au mieux les ressources selon leur degré de rareté, mais de modifier ces raretés en se servant de leur dotation initiale comme levier pour la changer. Plus précisément, la spécialisation selon les avantages comparatifs permet dans un premier temps de dégager des ressources nouvelles et dans un second temps, les bénéfices dégagés par cette spécialisation servent à diminuer la rareté de la main-d'œuvre qualifiée et du stock de capital. Ceci ne peut se faire que si l'État intervient directement ou indirectement. En général, l'absence d'intervention ne permet pas de modifier les dotations relatives de facteurs et conduit à une spécialisation appauvrissante du pays.

Les coûts absolus sont alors comparés à ceux d'autres pays. La compétitivité-prix devient la cible à atteindre. On passe ainsi d'une approche en termes de coûts comparatifs à une approche en termes de coûts absolus comparés, c'est-à-dire de la thèse de Ricardo à celle de Smith.

1. La voie chinoise : coexistence d'activités d'assemblage et de

percées dans la remontée de filières de production

La Corée du sud et d'autres pays asiatiques, ayant lancé leur industrialisation à « marche forcée » dès la fin des années soixante grâce en partie aux premières délocalisations décidées par des entreprises de pays avancés sur certains segments de production, ont assez rapidement adopté des politiques économiques visant à augmenter la valeur ajoutée des produits exportés et à progressivement délaissier les produits exportés à fort contenu de main-d'œuvre pour des produits plus sophistiqués. La géographie des spécialisations a ainsi changé : les pays moins avancés (Thaïlande, Vietnam, etc.) aux salaires plus faibles que ceux des « dragons » (Corée du sud, Taïwan, Singapour, Hong-Kong), ont repris les premières spécialisations des dragons et ces derniers se sont orientés vers des exportations de produits à plus haut contenu technologique, parallèlement à la hausse de leurs salaires.

Le processus n'est pas exactement le même en Chine. La dimension du pays et consécutivement celle de son marché intérieur expliquent les particularités de la voie chinoise. A de rares exceptions près, la Chine produit des produits similaires à ceux des pays avancés dès 2005. Et la structure des exportations de la Chine ressemble à celle des pays avancés¹³. Cependant, une grande partie des produits exportés provient d'usines d'assemblage, notamment de celles des firmes multinationales dans le secteur de l'électronique. Aussi, est-il légitime de comparer ces exportations à celles du Mexique provenant des « maquiladoras ». Mais, une telle comparaison est réductrice. La Chine adopte une voie originale d'industrialisation qui n'est ni celle du Mexique, ni celle de la Corée. Mais comme la première, elle s'appuie sur des activités d'assemblage, et comme la seconde, elle vise à augmenter la valeur ajoutée dans les branches destinées au marché intérieur et progressivement dans celles destinées à l'exportation.

La Chine semble exploiter au mieux son avantage « naturel », à savoir son réservoir de main-d'œuvre. La migration de la campagne vers les villes fournit des contingents de main-d'œuvre. La majorité

13. Wang Z. et Wei S.J. (2008) : « What accounts for the rising sophistication of China's Exports ». *NBER Working Paper* n°13771; L. Edwards et R.Z. Lawrence (2010): « Do developed and developing countries compete head to head in high tech », Peterson institute for international economics, *Working Paper*

4. Chine : contenu en importations des exportations

			En %
Informatique	95	Équipements de transports	40
Équipements de télécoms	85	Métaux non ferreux	34
Équipement de bureau	81	Habillement	33
Composants électroniques	78	Automobiles	32
Télévision	64	Textile	31
Matériel électrique	63	Fibres	30
Plastique	63	Peinture	30
Généralistes	60	Laine	30
Matériel d'enregistrement	58	Verre	29
Équipements électriques	54	Métaux ferreux	25
Mobilier	51	Turbines	24
Chimie	50	Trains	24
Jouets	47	Pharmacie	19
Construction navale	43	Engrais	16
Métallurgie	42	Ciment	14
Papier	41	Total produits manufacturés	46

Sources : NBER et calculs NATIXIS.

Source: Artus P, Mistral J. et Plagnol V. (2011): *L'émergence de la Chine: impacts économiques et implications de politiques économiques*. Conseil d'analyse économique

de cette main-d'œuvre devenue « immigrée sans papier » dans son propre pays, et aux droits quasi inexistants. Ce processus paraît cependant en voie d'épuisement¹⁴. On observe, depuis 2010 une élévation importante des salaires¹⁵, en deçà cependant de l'augmentation des prix des produits alimentaires et une tendance à une certaine légalisation de la migration interne. Le coût plus

élevé de la main-d'œuvre semble tracer une limite à ce modèle exportateur et le transforme. Des entreprises, utilisant beaucoup de main-d'œuvre et peu de capital, se délocalisent vers l'Ouest chinois ou d'autres pays d'Asie où les rémunérations sont plus faibles, comme cela s'est déroulé dans les années quatre-vingts entre les dragons et les tigres aux bas salaires..

14. Voir sur cette question Bruni M. et Tabacchi C. (2011) : Present and future of the Chinese labour market '1-56), *Working paper* n° 83, Center for the analysis of public policy, Université de Modène (Italie). Le réservoir de main-d'œuvre n'est pas illimité. Grâce à la circulation des informations permise par internet, les migrants peuvent plus facilement s'orienter là où les offres de travail sont les plus fortes et les rémunérations les plus « élevées ». Les conflits du travail se développent tant au niveau des salaires faibles, souvent impayés ou payés avec retard, que des conditions de travail. Les autorités publiques ont un comportement plus compréhensif que par le passé face à ces revendications et tendent à les appuyer, plus particulièrement lorsque ces conflits concernent des firmes multinationales.

15. En 2010 et 2011, le taux de croissance des salaires dépasse celui de la productivité du travail. Il faudrait cependant que cette évolution soit confirmée pendant plusieurs années pour que la part des salaires puisse augmenter dans la valeur ajoutée et qu'augmente la consommation des ménages située à un niveau très faible, voir Roubini (2011) : « China's growth model : the rising risk of a hardening landing after 2013 », *RGE*, p.9 et 10, 1-14).

En 2007, la décomposition des exportations par nature, montre que 11% seulement de la production industrielle concerne des exportations hors assemblage et 12% des exportations de produits issus des activités d'assemblage. Ainsi que nous l'avons indiqué, une partie non négligeable des exportations provient d'entreprises multinationales (surtout dans le secteur de l'électronique). De nombreuses entreprises nationales sont liées par des contrats avec des entreprises des pays avancés « donneuses d'ordre » (surtout dans les secteurs du textile-habillement, des jouets). Selon Zhi Wang et Shang-Jin Wei, en 2006, 39,5% des exportations chinoises provenaient de l'activité des firmes intégralement étrangères, 18,7% des firmes en joint-venture, 19,7% des firmes d'Etat, 4,2% des entreprises collectives et le reste, soit

17,8% des entreprises privées¹⁶. Approximativement la moitié des exportations correspond à des activités d'assemblage et l'autre moitié à des activités recherchant plus de valeur ajoutée.

Hors contraintes légales, les entreprises multinationales mettent en œuvre des stratégies à l'export différentes de celles des entreprises chinoises en matière de valeur ajoutée locale. Plus des 75% des exportations des entreprises multinationales sont constituées de produits d'assemblage¹⁷. A l'inverse, un cinquième des exportations des entreprises chinoises est produit dans des usines d'assemblage. Selon Zhi Wang et Shang-Jin Wei,

16. Voir *The Chinese export bundles : patterns, puzzles, and possible explanations*, dans Eichengreen et alii, op.cit (62-87, p.71)

17. Voir Gaulier G., Lemoine F. Unal D. (2011): " China's foreign trade in the perspective of a more balanced economic growth" (1-46), *Document de travail 03*, CEPII, p.18. Les auteurs procèdent à une analyse branche par branche qui confirme que c'est surtout l'électronique qui est la plus concernée par des activités d'assemblage destinées à l'exportation (voir p. 19 et suiv.). Ces données sont à relativiser dans la mesure où certaines entreprises apparaissant comme étrangères sont en fait chinoises et domiciliées à Hong-Kong.

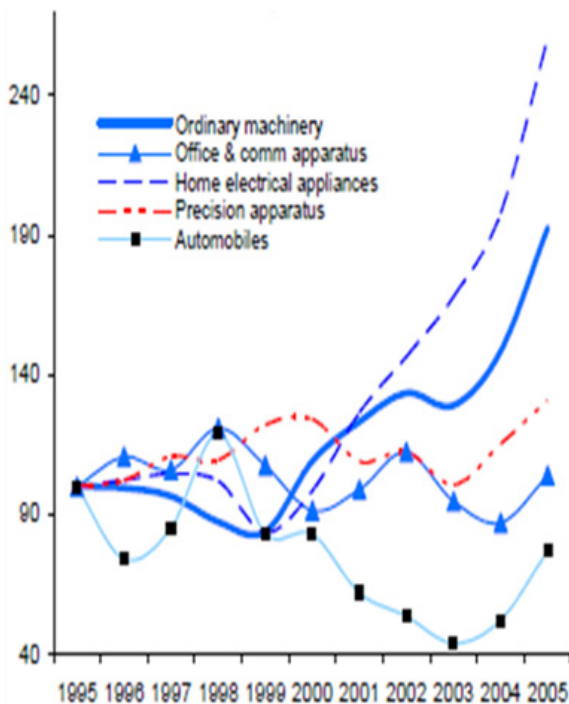
une part importante des exportations ne provient pas de « zones d'assemblage ». Ainsi, en 2005, plus de 40% des exportations sont produits hors « zones spéciales » où sont concentrées les activités d'assemblage¹⁸.

Enfin, les entreprises multinationales ne sont pas que des « firmes ateliers », ce sont également des firmes « relais ». Nombre d'entre elles orientent leurs ventes sur le marché intérieur et ne peuvent le faire qu'au prix de joint-venture, de cessions de brevets, ou d'accords pour pouvoir exporter dans le futur des produits à valeur ajoutée locale plus importante.

Hormis pour certaines branches comme l'électronique, il est difficile de mesurer avec exactitude le degré d'intégration des produits fabriqués en Chine et d'évaluer avec précision la stratégie de remontée des filières de production entreprise depuis de nombreuses années. La comparaison des taux de croissance des importations et des exportations, branche par branche, ne permet pas à elle seule de déduire si on est

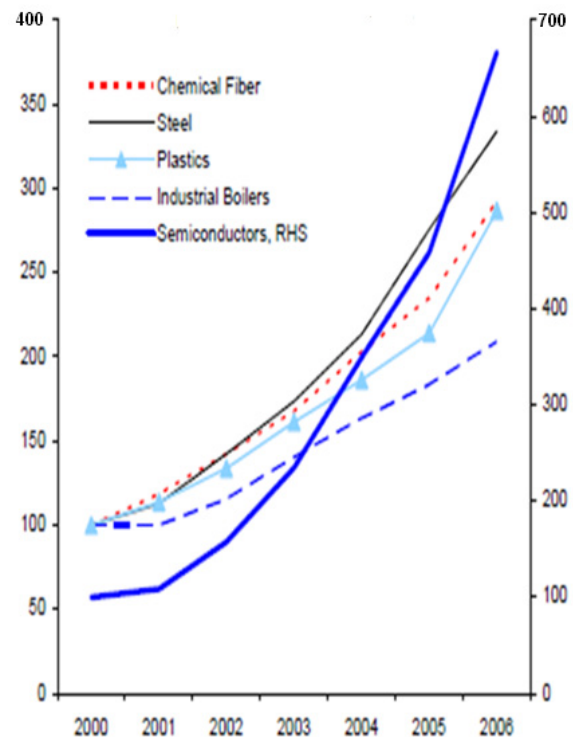
18. Avec la tendance à l'harmonisation fiscale, ces distinctions perdent de leur sens.

Ratio des exportations de biens finaux sur les composants importés
Base 100 en 1995

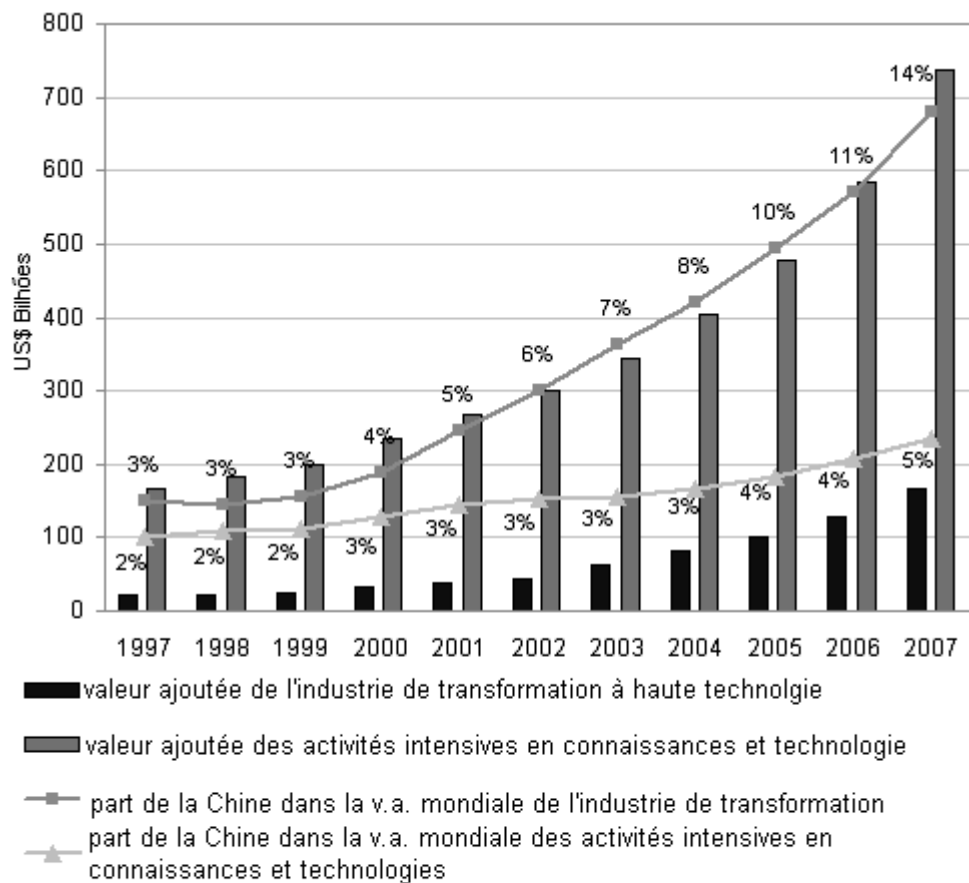


Source : Li Cui et alii. p.11

Production nationale
Base 100 en 2000



Evolution de la valeur totale de l'industrie Chinoise de haute technologie et pour les activités intensives en connaissances et technologies



Source : élaboration IEDI, note : les activités intensives en technologie et connaissance ou encore les secteurs de haute technologie (aéronautique, pharmacie, ordinateurs et machines à écrire, équipement de communication, radio, télévision, appareils médicaux, optiques de précision) et les services intensifs en connaissance (entreprises commerciales, financières et services de communication, d'éducation et de santé)

en présence d'une intégration croissante des lignes de production ou bien de la poursuite d'une industrialisation à partir d'activités d'assemblage. On peut toutefois observer que, de 1997 à 2007, le taux de croissance des importations destinées au marché intérieur dépasse celui des importations destinées aux usines d'assemblage pour l'exportation, et que depuis 2006 la valeur des premières dépasse celle des secondes.

Les importations de produits intermédiaires ne sont pas exclusivement destinées à la production de produits exportés. Elles servent également à la fabrication de biens pour le marché intérieur, y compris en ce qui concerne le secteur de l'informatique¹⁹. Selon Li Cui et alii, la part des

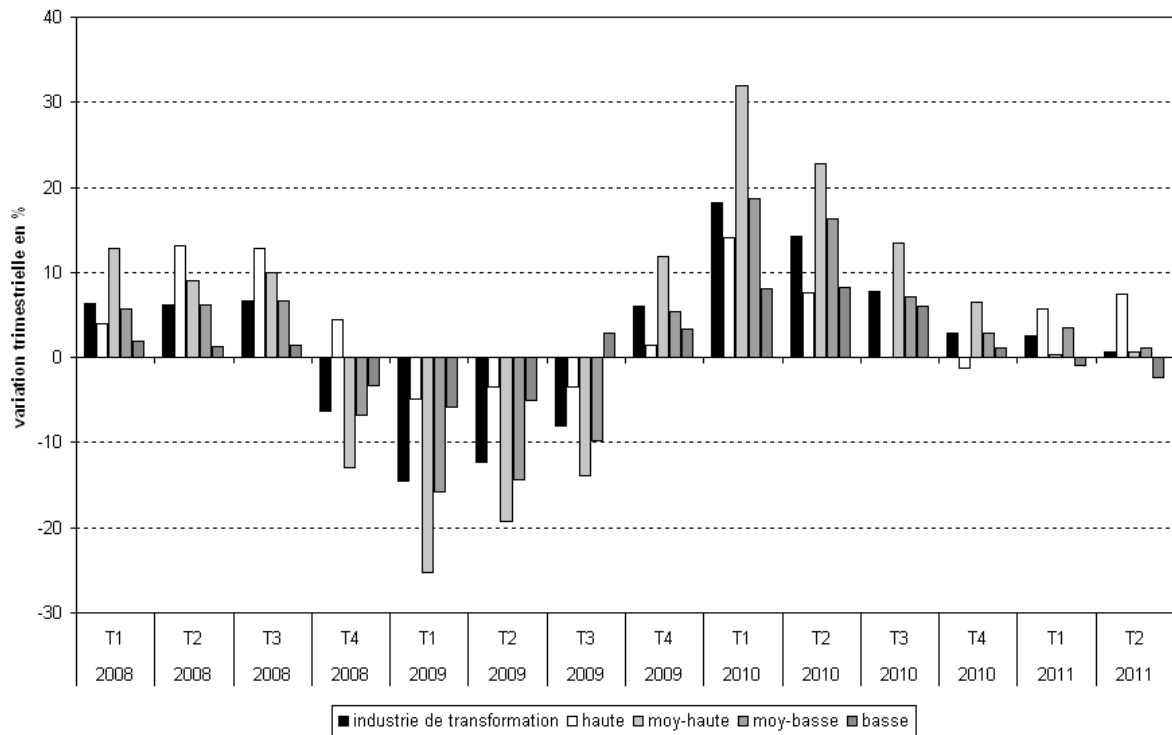
inputs locaux tendrait à augmenter dans la valeur des exportations dans plusieurs branches (voir graphiques ci-dessous).

On est en présence d'un double processus : d'un côté, les exportations de produits de haute technologie reposent sur des produits assemblés par des entreprises multinationales, d'un autre côté, les entreprises nationales et des entreprises multinationales, produisant pour le marché extérieur et /ou le marché intérieur sont poussées à accroître leur valeur ajoutée locale. Les deux processus ne sont pas indépendants l'un de l'autre. Le premier sert de levier pour faciliter l'expansion du second : il procure des devises permettant d'accroître les

19. Sur cette question et celle des mesures du degré d'intégration des exportations, voir Li Cui, Murtaza Husain Syed (2007) : *Is China changing its stripes? the shifting struc-*

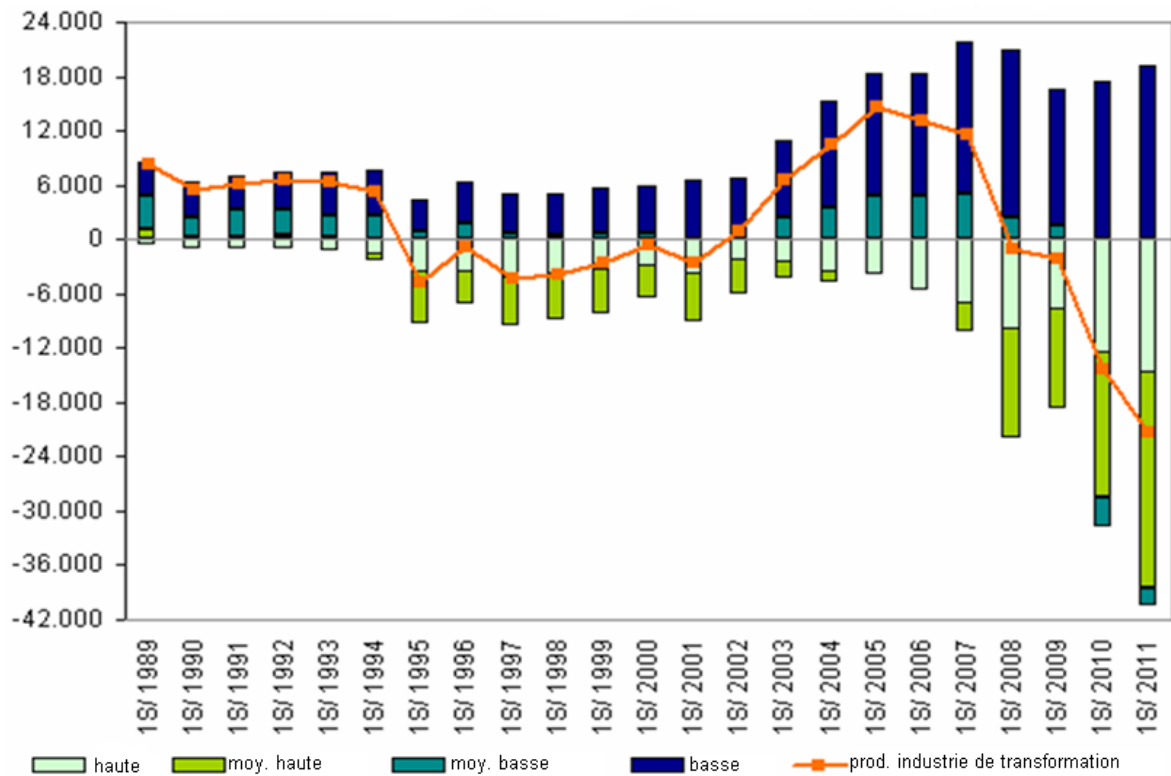
ture of China's external trade and its implications, FMI (p.11, 1-18) ; Mesquita Moreira M.(2006) "Fear of China: is there a future for manufacturing in Latin America" (355-376) dans *World Development* n°3.

Production de l'industrie de transformation par intensité technologique

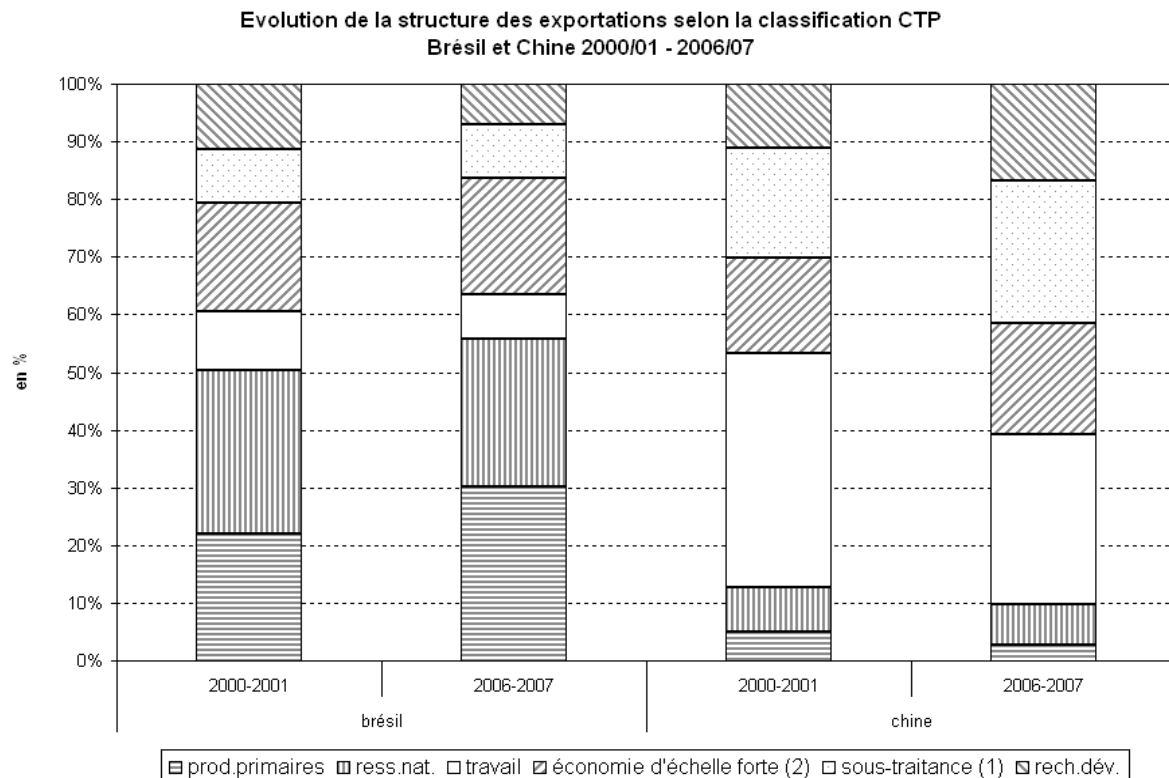


Source : Carta IEDI (2011), n°476

Brésil – Produit de l'industrie de transformation par intensité technologiques
Balance commerciale en millions de \$ FAB



Source : Carta IEDI (2011) n°480.



Source : Celio Hiratuka et Samantha Cunha (2011) : « Qualidade e diferenciação das exportações brasileiras e chinesas : evolução recente no mercado mundial e na Aledi », *Textos para discussao* n°1622 ; IPEA. (1) fornecedor especializados ; (2) intensiva em escala

importations de produits sophistiqués pour les branches à valeur ajoutée plus élevée, il est soumis à des pressions et des réglementations nouvelles afin d'utiliser davantage d'intrants locaux.

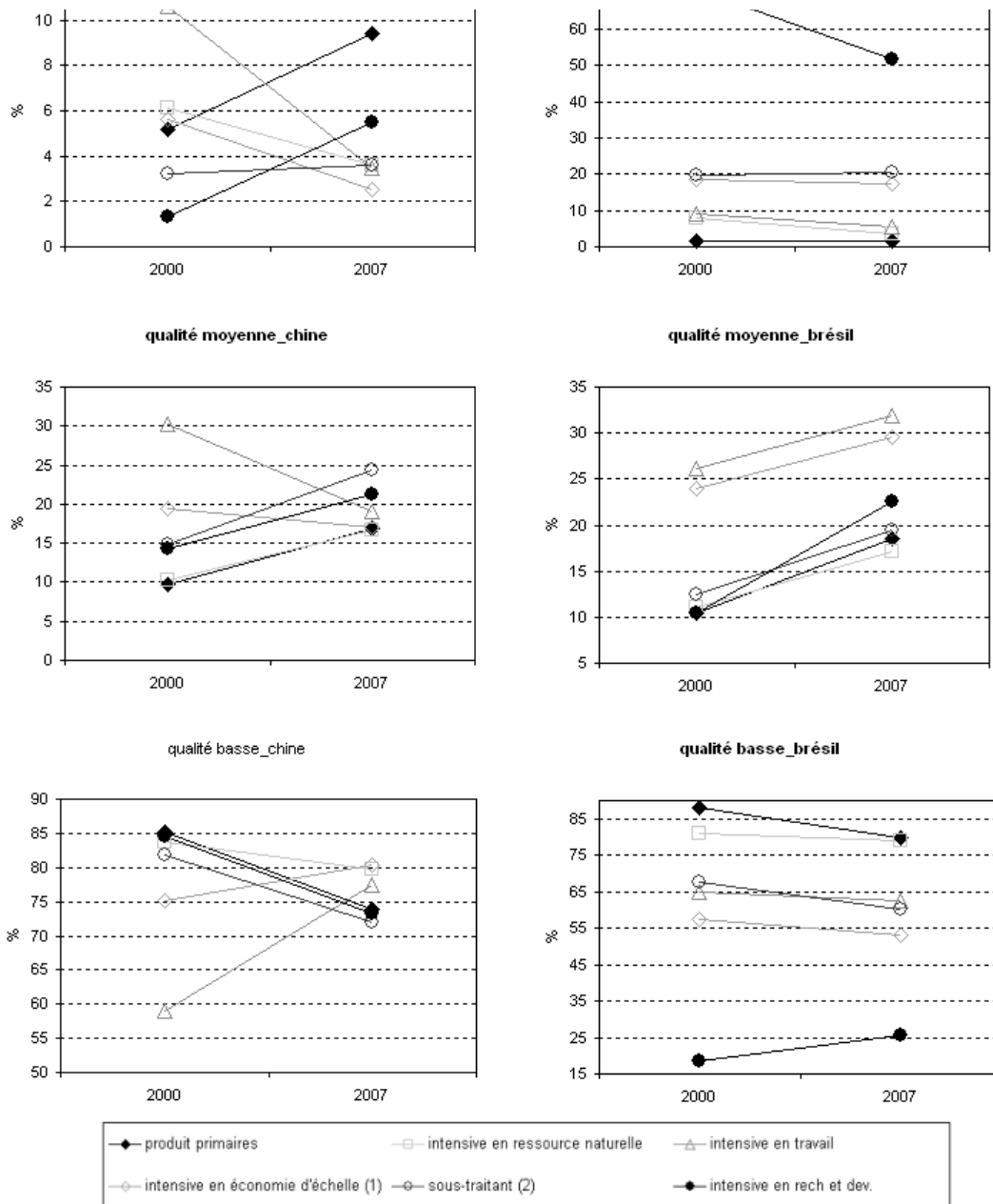
2. La voie brésilienne : un retour en arrière ?

La montée en puissance d'activités industrielles portant sur des produits de plus en plus sophistiqués est réelle en Chine, elle ne l'est pas au Brésil, à l'exception de quelques branches. Plus précisément, au-delà du déclin relatif du poids de l'industrie, on observe que la croissance des branches à moyenne-haute intensité technologique est beaucoup plus rapide que celles à basse technologie depuis ces dernières années, mais que par contre le solde de la balance commerciale des premières devient profondément négatif alors que celui des produits des branches de basse technologie faible reste positif (voir graphique ci-dessous). Le Brésil ne parvient pas à transformer suffisamment son tissu industriel par rapport à d'autres pays. Bien que produisant davantage de produits à contenu technologique élevé, il est de plus en plus dépendant des importations des produits de ce type et

exporte surtout des produits à contenu technologique faible. La contribution à la croissance de la production de l'industrie de transformation de moyenne-haute et moyenne-basse technologie est plus importante que celle de haute technologie. Dans l'ensemble, la balance commerciale des produits industriels devient déficitaire dès 2006 et plus le produit est sophistiqué, plus les échanges sont déséquilibrés (voir figure ci-dessous). Seuls les produits de basse technologie ont un solde de la balance commerciale positif. Ces évolutions sont de mauvaise augure et traduisent une insertion du Brésil dans le marché international des produits industriels de moins en moins positive.

L'évolution de la structure des exportations brésiliennes est à l'opposé de celle de la Chine : les produits primaires d'origine agricole et minière prennent de plus en plus d'importance alors qu'en Chine plus de 90% des produits exportés sont d'origine industrielle (voir figure ci-dessous). On peut considérer que le Brésil se (re)primarise avec cependant une différence importante avec ce qui fut hier son ancienne spécialisation : l'exploitation des matières premières se fait à partir de processus très sophistiqués et donne lieu à des innovations

Evolution de la part relative par segment de qualité selon la classification CTP pour le Chine et le Brésil entre 2000-01 et 2006-07



Source : Celio Hiratuka et Samantha Cunha (2011) : « Qualidade e diferenciação das exportações brasileiras e chinesas : evolução recente no mercado mundial e na Aledi », *Textos para discussão* n°1622 ; IPEA.

technologiques, surtout pour ce qui concerne l'exploitation du pétrole et du gaz.

En général, la pénétration des marchés étrangers commence par des produits simples dont l'élasticité de la demande par rapport aux prix est forte. Cependant, l'insertion internationale ne peut être positive et durable que si la spécialisation se réalise ensuite sur des produits plus sophistiqués à fort contenu technologique. Ce sont ces produits

à fortes élasticités de la demande par rapport au prix et par rapport au revenu qui connaissent la progression de la demande mondiale la plus soutenue. Le Brésil perd des parts de marché pour les produits à contenu technologique élevé. Paradoxalement, la qualité des produits exportés l'emporte sur celle des produits chinois. La compétitivité de la Chine repose essentiellement

sur sa capacité à vendre à des prix plus faibles²⁰. Les différences de prix l'emportent sur les différences de qualité, comme on peut le voir dans les graphiques ci-dessous. Les produits brésiliens sont dans l'ensemble de meilleure qualité plus spécialement ceux nécessitant le plus de recherche et développement. Cependant, la qualité tend à se dégrader au Brésil alors qu'elle croît légèrement en Chine.

L'ouverture est industrialisante en Chine. Ce n'est pas le cas au Brésil. Mais la qualité des produits est faible en Chine et la compétitivité repose essentiellement sur les prix y compris pour des produits intensifs en recherche développement.

III. La « désindustrialisation précoce » au Brésil s'explique-t-elle par une « maladie hollandaise²¹ » ?

20. La part des importations industrielles d'origine chinoise dans les importations de dix secteurs qui importent le plus est passée de 12% à 26% aux Etats-Unis et de 3% à 16% au Brésil entre 2001 et 2009. La progression de ces importations est plus rapide au Brésil qu'aux Etats-Unis. Lorsqu'on considère le taux de pénétration des importations de produits industriels est plus élevé lorsqu'on considère les dix secteurs les plus protégés en 2009. En 2009 les droits de douane au Brésil sont en moyenne plus élevés qu'aux Etats-Unis, 26% contre 8%. Pour autant la pénétration des produits industriels dans les dix secteurs les plus protégés est non seulement plus élevée au Brésil qu'aux Etats-Unis, mais également plus rapide entre ces deux dates : respectivement 19% et 55% au Brésil et 22% et 48% aux Etats-Unis. Sur cette question, voir Mattoo A., Ng F. et Subramanian A. (2011): « The elephant in the green room ; China and the Doah round », Peterson Institute for International Economics, n°3 (1-12). Ces données sont révélatrices des limites des mesures protectionnistes portant sur les prix, tant les différences des coûts unitaires du travail sont importantes y compris entre la Chine et le Brésil. Les mesures protectionnistes vis-à-vis du dumping social et environnemental devraient s'accompagner de mesures de contingentement plus fermes.

21. On entend, en général, par « maladie hollandaise » les effets produits sur les prix relatifs par l'augmentation des prix des exportations de produits de rente. Lorsque le cours de ces produits augmente, l'exportation de ces produits est de nature à procurer un excédent de devises. Si le cours de la monnaie nationale n'est pas stabilisé par des mesures de stérilisation, le cours de change s'apprécie. Cette appréciation modifie les prix relatifs entre les biens « échangeables » et ceux qui ne le sont pas. La valorisation des exportations autres que celles de produits de rente souffre de cette appréciation alors même que le prix des produits importés a tendance à baisser et rend moins compétitives les branches produisant des biens « échangeables ». Les exportations de produits, autres que celles des produits de rente, baissent, les importations augmentent. Les biens non « échangeables » profitent de ces mouvements des prix relatifs. Protégés «

La « désindustrialisation précoce » ne se traduit pas nécessairement par une désindustrialisation absolue. Au Brésil, l'industrie de transformation connaît un taux de croissance positif. Pour un indice de 100 en 2002, l'industrie de transformation atteint l'indice 121,5 au premier trimestre 2011²². La désindustrialisation du Brésil est relative au niveau national et au niveau mondial. Au niveau national, la contribution de l'industrie de transformation baisse dans le PIB passant de 16,8% en 1996 à 15,8% en 2010. Par contre, la contribution des activités primaires augmente entre les mêmes dates (de 5,5% et 5,8% pour l'agriculture et de 0,9% et 2,5% pour les industries extractives, source IBGE). Au niveau international, l'industrie de transformation brésilienne régresse relativement. La part de cette industrie par rapport à l'industrie de transformation mondiale baisse de 2% entre 2004 et 2010. Comparée à l'industrie de transformation dans les économies émergentes, elle chute de 25% entre les mêmes dates.

Les évolutions sont semblables en ce qui concerne les exportations de produits manufacturés. Au niveau brésilien, la participation des exportations de produits manufacturés dans l'ensemble des exportations baisse de 56% en 2005 à 40% en 2010, celle des produits semi-manufacturés reste stable à 14% et celle des produits de base (matières premières) augmente considérablement passant de 30% en 2005 à 46% en 2010. L'excédent de la balance commerciale de l'industrie de transformation baisse fortement de 2005 à 2007 : 31,9 milliards et 19,5 milliards de dollars. Dès 2008 apparaît un déficit (-6,2 milliards). Le déficit augmente par la suite considérablement puisqu'en 2010 il atteint 33,4 milliards de dollars²³. Lorsqu'on considère les déficits trimestriels

naturellement » de la concurrence extérieure, ils deviennent objets de spéculation. L'épargne s'oriente alors davantage vers le secteur immobilier par exemple que vers l'investissement productif. Ce mouvement des prix relatifs favorise de ce fait une désindustrialisation et ce qui a pu sembler une « chance » pour un pays se transforme en son contraire. Voir Jaime Ros (2011) : « How to neutralize the adverse developmental effects of the Dutch Disease », *Working paper* p.9 (1-11), préparé pour le Workshop on new developmentism and a structural development macroeconomics.

22. Source Carta IEDI n. 467 : *Produção e Balança Comercial: A Indústria de Transformação Brasileira por Intensidade Tecnológica no Primeiro Trimestre de 2011* (1-14)

23. Ces données sont tirées de Pires de Souza F.E. (2011) : « Desindustrialização com pleno emprego : que milagre esse ? », *Estudos e pesquisas* n°398, *Forum Nacional*, (1-18), elles proviennent de la FUCEX, de l'OBU et de l'OMC.

et non plus annuels, et qu'on décompose l'industrie de transformation selon l'intensité technologique, on observe qu'à l'exception des produits de basse technologie, tous les autres produits sont en déficit, ainsi que nous le verrons par la suite. Au niveau international, la part des exportations de produits manufacturés dans les exportations mondiales de ces produits baisse de 26% entre 2005 et 2010.

Cette « désindustrialisation précoce » résulte pour l'essentiel de l'incapacité des gouvernements à neutraliser les effets de la « maladie hollandaise » et de la tendance à l'appréciation des taux de change (Bresser Pereira²⁴). Depuis 2004, tous les

24. Bresser Pereira L.C. (2009) *Mondialisation et compétition, pourquoi certains pays émergents réussissent et d'autres non*, éditions La découverte. L'appréciation de la monnaie nationale ne peut être attribuée à la primarisation de l'économie. Certes, le Brésil exporte de plus en plus de matières premières dont les prix ont fortement augmenté. Ces exportations desserrent sa contrainte externe et celles-ci ne jouent plus comme limite à la croissance. Mais si la balance commerciale est devenue positive, celle des comptes courants ne l'est pas. Aussi, paraît-il difficile d'attribuer les effets désindustrialisants à la seule « maladie hollandaise ». Ce sont fondamentalement les entrées de capitaux qui expliquent cette

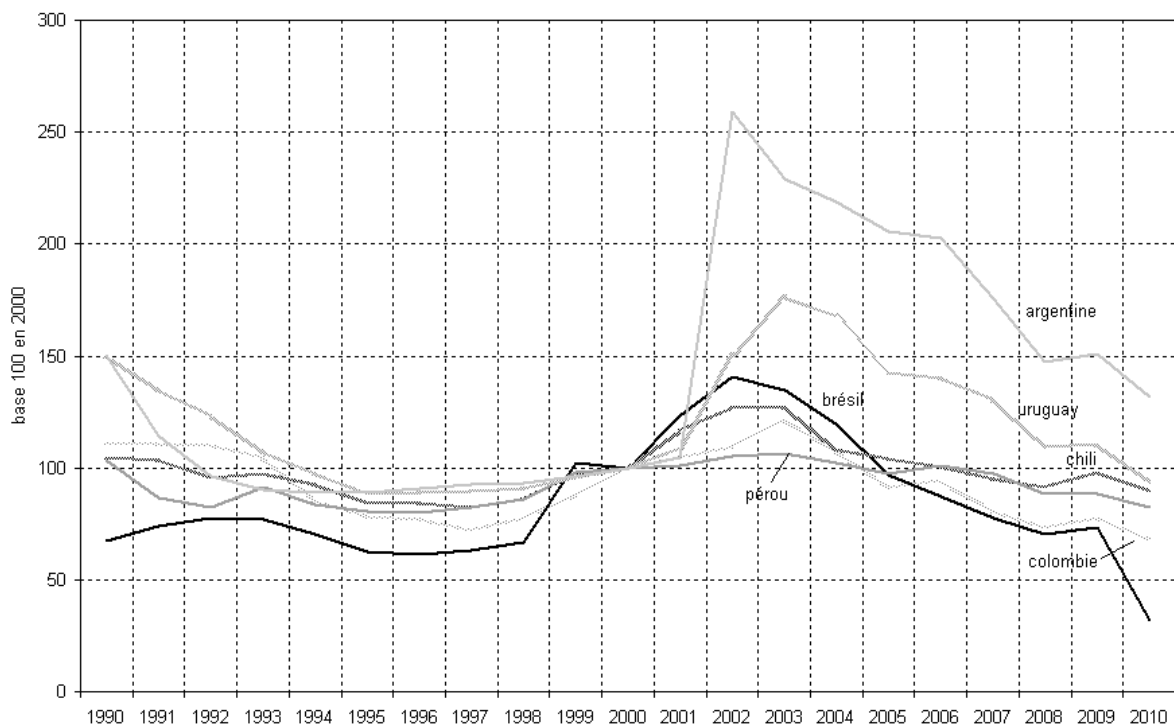
pays latino-américains connaissent une appréciation plus ou moins élevée de leurs monnaies par rapport au dollar et donc par rapport au yuan. Elle est parfois survenue après de très fortes dévaluations, comme ce fut le cas au Brésil lors de l'arrivée de Lula au Pouvoir (2003) ou bien lorsque le Plan de convertibilité en Argentine a imploré (2001). L'appréciation a été plus ou moins élevée selon les pays (voir Frenkel et Rappetti, *op.cit* et le graphique ci-dessous tiré de leur étude, voir également Ocampo²⁵). L'appréciation du taux de change réel effectif, calculé à partir d'un panier de monnaies, est moins élevée dans la mesure où l'euro s'est également apprécié par rapport au dollar sur la période.

Comme la balance des comptes courants est légèrement négative, l'appréciation s'explique surtout par l'ampleur des entrées de capitaux, attirés par

appréciation. La politique économique est donc en cause : une autre politique vis-à-vis de l'inflation eût pu éviter une telle appréciation.

25. Ocampo J.A.(2011) : « Macroeconomia para el desarrollo : políticas anticíclicas y transformación productiva », *Revista CEPAL*, n°104 (7-35)

Taux de change réel par rapport au dollar



Source : Frenkel et Rapetti, *op.cit*, p.15. Afin de faciliter la lecture du graphique, rappelons qu'une courbe décroissante signifie une appréciation de la monnaie nationale. Les taux de change sont exprimés en termes réels afin de tenir compte des différentiels d'inflation.

le différentiel très prononcé des taux d'intérêt²⁶ et par les possibilités d'opérer des opérations de « carry trade », et par la dimension du marché interne. De ce fait, les investissements en portefeuille et les investissements directs augmentent considérablement. Le taux de change de la Chine, ainsi qu'on l'a vu précédemment, est maintenu à un niveau sous-évalué et l'appréciation contrôlée de la monnaie chinoise face au dollar demeure faible.

On sait que l'appréciation du taux de change favorise les importations. Celles-ci se substituent pour partie à la production locale. Lorsque les biens d'équipement sont importés, leur valeur

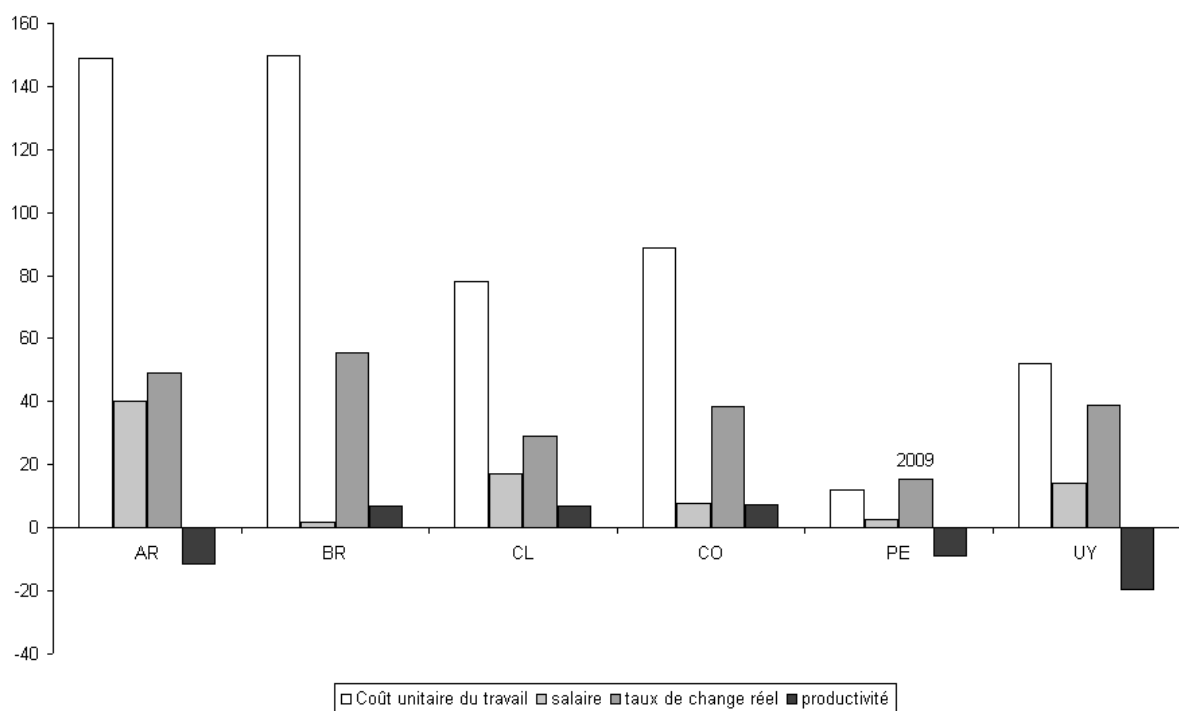
26. L'appréciation des monnaies entre 2002 et 2008 face au dollar est particulièrement marquée dans les pays ayant adopté la règle de Taylor visant à « cibler » le taux d'inflation à l'aide de politiques monétaire (hausse des taux d'intérêt décidée indépendamment de ses effets sur l'emploi, la croissance et la dette publique interne) et de change (subordination des politiques de change à la cible d'inflation) d'inspiration monétariste. Comme le fait remarquer Jaime Ros, la sensibilité de la hausse des taux d'intérêt est faible en raison de la faiblesse du crédit, si bien que l'efficacité d'une telle politique impose que la hausse des taux soit très élevée, ce qui attire des capitaux de l'étranger et favorise l'appréciation de la monnaie nationale face au dollar. Voir Jaime Ros (2011) *op.cit.*

en monnaie locale baisse et l'efficacité du capital augmente. Mais parallèlement, les salaires exprimés en dollars augmentent avec l'appréciation de la monnaie, même s'ils restent stables en monnaie locale. Les entreprises les plus capitalistiques et les plus importatrices de leurs inputs (biens d'équipement et intermédiaires) sont celles qui préservent le mieux leur rentabilité et d'autant plus si elles sont « price maker » (aéronautique...). A contrario, les entreprises les plus labour-using et utilisant des inputs locaux voient leur rentabilité se dégrader et d'autant plus si elles sont « price-taker » (habillement...), sauf si elles sont protégées par l'absence d'offre concurrente étrangère (industrie du bois...). La désindustrialisation semble être alors la conséquence de l'appréciation de cette monnaie²⁷.

Il convient de nuancer cette conclusion. La relation entre taux de change apprécié et désindustrialisation est en fait plus complexe. L'appré-

27. Sur ce point, voir Frenkel et Rapetti, *op.cit.*, Reinaldo Gonçalves (2011) : « Governo Lula e o Nacional-desenvolvimentismo as Avestas » p.12 (1-20), *Working Paper*, <http://reinaldogoncalves.blogspot.com/>, et Gaulard M. (2011) : « Les causes de la désindustrialisation brésilienne » dans *Tiers Monde*, n°205 (171-190)

Décomposition des facteurs explicatifs de la hausse du coût unitaire du travail en \$ entre 2002 et 2010 dans différents pays latino-américains



Source : Frenkel et Rapetti, *op.cit.*, p.22

ciation de la monnaie nationale par rapport au dollar²⁸ est certes un facteur de non compétitivité, mais il n'est pas le seul. Le taux de salaire et le niveau atteint par la productivité du travail déterminent également le coût unitaire du travail comme nous l'avons vu (cf. supra). Ce qui importe est de savoir si les salaires et la productivité croissent plus rapidement ou moins rapidement que ceux des pays concurrents. Comme on peut l'observer sur le graphique ci-dessous, la hausse relative des salaires au Brésil par rapport à celle du groupe de référence (Etats-Unis, Chine, Brésil et Allemagne) a très peu joué. La hausse de la productivité du travail a été plus faible au Brésil, au Chili, en Colombie, que celle de ces pays. L'effet de l'accroissement insuffisant de la productivité pèse davantage que les effets de la hausse relative des salaires et de l'appréciation de la monnaie.

Conclusion : **Vers un nouveau** **« developmentism » ?**

Ce n'est pas l'ouverture externe qui conduit à la « désindustrialisation précoce ». L'ouverture aux marchés internationaux n'est pas synonyme de libre-échange, elle peut être contrôlée²⁹. Aussi, l'industrialisation peut-elle être associée à une ouverture plus importante. A cet égard, l'exemple de la Chine est probant, mais aussi celui de l'Argentine au cours de ces dernières années³⁰. « Désindustrialisation précoce » et industrialisation dépendent de la manière de pratiquer l'ouverture. Si les forces du marché sont laissées libres de fixer les prix et d'orienter les investissements, la probabilité qu'un processus de « désindustrialisation précoce » ait lieu est élevée. Si l'Etat intervient sur plusieurs variables (taux de change, taux d'intérêt, politique de subventions ciblées, développement accéléré des infrastructures compte-tenu

des retards accumulés, enfin mesures protectionnistes temporaires et ciblées) alors les conditions de reprise de l'industrialisation sont réunies.

C'est parce que, entre autres politiques, l'Argentine a contrôlé l'appréciation de sa monnaie depuis la sortie du plan de convertibilité et parce que des taux d'intérêt faibles ont été fixés qu'une industrialisation substitutive des importations a pu être réalisée et que l'exportation de produits industriels a pu être maintenue à un rythme soutenu. Le taux de change a protégé l'industrie, favorisé une nouvelle substitution des importations et permis une hausse des salaires réels sans que celle-ci ait eu nécessairement un impact important sur les salaires exprimés en dollars. Le jeu combiné de la hausse des salaires et de l'emploi a des effets positifs sur la croissance tant que le solde de la balance commerciale reste positif³¹. C'est parce les matières premières exportées ont pu être taxées que l'Etat a pu dégager des ressources permettant de contrecarrer les effets de la hausse internationale du coût de l'énergie. Ce faisant, de facto, l'Argentine pratique une politique de taux de change multiple, à la différence du Brésil. Le taux de change déprécié protège l'industrie et favorise l'exportation de ses produits industriels, le taux de change « apprécié », via la taxation, permet de dégager des ressources fiscales supplémentaires. De cette manière, le Dutch disease a pu être contourné et l'essor des exportations de matières premières n'a pas entravé l'industrialisation.

En revanche, la reprimarisation du Brésil, dans un contexte de hausse du cours des matières premières a favorisé en partie l'appréciation de sa monnaie nationale. L'entrée massive de capitaux a accentué cette appréciation et, ce faisant les effets négatifs sur l'industrie du Dutch Disease ont pu se déployer, la primarisation et la financiarisation de l'économie s'étendre³². Appréciation que

28. A quelques nuances près, le commerce avec les pays européens ne souffre pas des mêmes contraintes dans la mesure où l'euro s'est fortement valorisé par rapport au dollar. La valorisation de la monnaie brésilienne est inférieure à celle de l'euro, si bien qu'au total le real est déprécié par rapport à l'euro.

29. Nous avons développé ce point dans le chapitre 3 (« Passivité versus volontarisme, l'ouverture revisitée ») de notre livre Salama P (2006) : *Le défi des inégalités, Amérique latine/Asie, une comparaison économique*, édition La Découverte.

30. Voir Salama P. « Croissance et inflation en Argentine sous les mandatures Kirchner » (2011), *op.cit.*

31. Le déficit de la balance commerciale des produits industriels ne doit pas cacher une forte croissance des exportations de ces produits. Si on prend pour base 100 l'année 1993, les exportations de produits manufacturés d'origine industrielle (MOI) atteignent au quatrième trimestre de 2010, 733,6 en valeur et 587,9 en volume, celles d'origine agricole (MOA) 517,7 et 297,5 respectivement et celles des produits primaires, hors combustible et énergie, 313,1 et 176,5 respectivement (INDEC, Comercio exterior, 2011).

32. Sur un bilan des années Lula, voir Salama P. (2010) : « Brésil, bilan économique, succès et limites » dans *Problèmes d'Amérique latine* (47-63). L'ancien Dutch disease peut être attribué à la primarisation d'une économie favorisée par la hausse du cours des matières premières. Les entrées de capitaux massives produisent le même effet. Le nouveau Dutch

le gouvernement a cherché à enrayer au début de 2011³³.

Accompagnée de stratégie industrielle, l'ouverture peut être une « chance ». Grâce à l'appui d'un État stratège, l'économie « ouverte » n'est pas une économie « offerte » aux intérêts extérieurs comme c'est le cas avec le libre-échange seul. L'ouverture contrôlée permet de transformer le tissu industriel et de préparer le pays aux mutations nécessaires. Dans une étude sur la Chine et le Brésil, et les « leçons » que pourrait tirer le

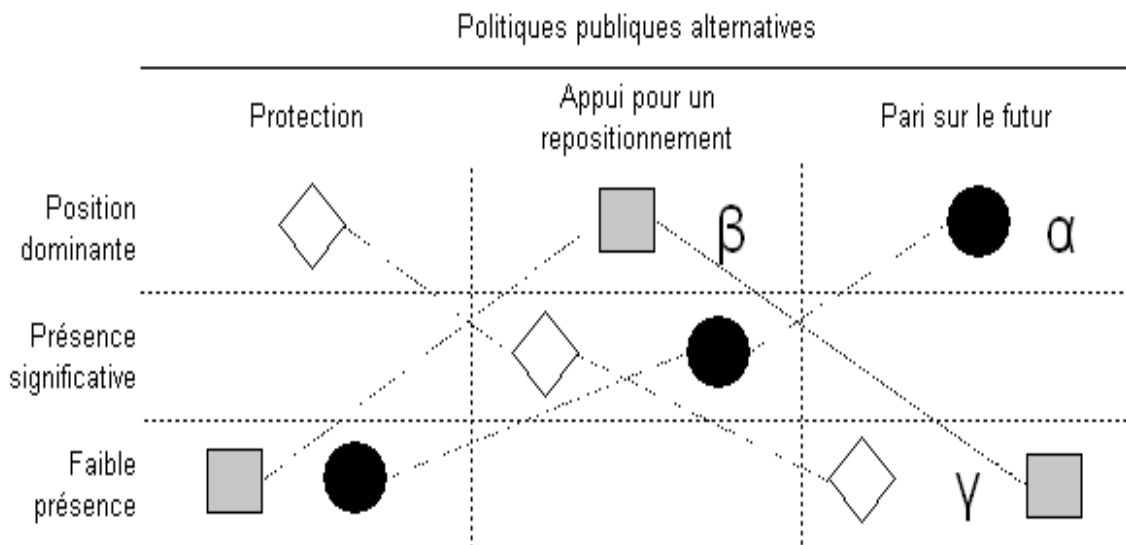
disease se caractérise par les effets anti-industrialisant de la hausse du cours de la monnaie, quelle que soit l'origine de cette appréciation (entrées de devises dues à la vente de matières premières, entrées de capitaux dues aux taux d'intérêt élevés). Pour une opinion légèrement différente, voir Bresser Pereira L.C. (2009) *op.cit.*, notamment les chapitres 4, 5 et 6. Cela étant, Bresser Pereira, tout en conservant l'analyse du Dutch disease pour les seules exportations de matières premières, a une analyse proche de la notre. L'incapacité de neutraliser l'appréciation de la monnaie explique en grande partie la « désindustrialisation précoce » selon cet économiste.

33. Différentes mesures ont été prises par le gouvernement brésilien visant à contrecarrer l'appréciation de la monnaie face au dollar dont un impôt sur les ventes de dollar sur le marché des futures et le relâchement de la politique de ciblage de l'inflation. Alors qu'une reprise inflationniste menace, il a été fortement « suggéré » à la Banque centrale d'abaisser son taux directeur afin d'attirer un peu moins de capitaux. Comme les importations sont rendues plus aisées par l'appréciation de la monnaie nationale et que les importations de produits manufacturés chinois se sont fortement accrues entre 2009 et 2010, au détriment de la production nationale, le gouvernement a menacé la Chine d'accroître les droits de douanes sur de nombreux produits et a demandé à la Chine à la fois d'acheter des biens manufacturés brésiliens et d'investir au Brésil dans l'industrie.

Brésil du parcours chinois³⁴, Barros de Castro résume de manière intéressante différentes stratégies possibles, dans le tableau à double entrée ci-dessous, en croisant le degré de présence des entreprises dans la branche (dominant, significatif, marginal) avec des politiques publiques possibles (protectionnistes, accompagnatrices en vue d'un repositionnement, pari sur l'avenir).

Trois chemins possibles sont alors tracés. 1/ Dans le premier chemin (γ sur le graphique), la politique du gouvernement consiste à protéger les entreprises ayant une position dominante, à appuyer celles ayant une présence significative en vue d'un recentrage et à ne pas aider celles ayant une présence résiduelle. C'est une politique économique qui défend essentiellement le passé et ne prépare pas à l'avenir : elle protège les entreprises dominantes des risques qui pourraient provenir d'entreprises innovantes. 2/ La seconde politique (β) est davantage « adaptative » : elle protège les entreprises ayant une présence résiduelle, elle aide les entreprises dominantes à se restructurer pour faire face à l'avenir mais elle aide peu les entreprises à faire des paris sur l'avenir. Elle aide les « infant industries » mais ne cherche pas à favoriser des entreprises situées sur la frontière technologique. 3/ La troisième politique (α) vise à « transformer » les structures présentes, elle est un pari sur l'avenir : elle protège les « infant industries », celles dont la présence sur le marché est encore résiduelle. Cette politique vise également

34. Barros de Castro (2008) : « No espalha da China », *working paper* (1-13).



Source: Barros de Castro, *op.cit.*

à appuyer les efforts entrepris par les entreprises dont la présence est significative à se repositionner et elle contraint les entreprises dominantes à faire des paris sur l'avenir. La protection, l'appui à la reconversion et les paris sur l'avenir n'ont donc pas la même signification selon les stratégies des entreprises. Dans le cas d'entreprises dominantes, le protectionnisme est de type « rent seeking » mais dans celles ayant une présence résiduelle, il est « colbertiste », ce qui est totalement différent. L'appui aux entreprises dominantes pour se situer sur la frontière technologique est un pari sur l'avenir. On comprend que cet appui ne puisse être réservé aux entreprises ayant une « présence résiduelle » : elles seraient trop faibles pour l'entreprendre et cet appui serait alors inefficace selon Barros de Castro. Ces trois types de politiques publiques alternatives expriment trois positionnements différents devant les bouleversements technologiques des temps présents. Une politique publique « transformatrice » caractériserait la politique suivie par la Chine, dans le meilleur des cas le Brésil suivrait une politique publique « adaptative ». En ce sens, le Brésil a à apprendre de la Chine.

Passer d'une politique publique à une autre n'est pas chose aisée tant les conflits d'intérêts entre les groupes économiques et sociaux peuvent être puissants en cas de changement. Ce n'est pas l'objet de cet article de les analyser sinon d'observer qu'un système non démocratique a des marges de manoeuvre plus grandes pour imposer telle ou telle stratégie lorsque le tissu industriel est peu complexe et dense. La démocratie par contre impose certaines règles du jeu qui, pour être contraignantes, paraissent mieux adaptées pour traiter de problèmes soulevés par la complexification du tissu industriel. En effet, la différenciation des produits, liée à cette complexification, joue en faveur d'une décentralisation des décisions, tant au niveau des offres que des demandes, que l'Etat dictatorial ne peut assumer et que seul un Etat démocratique peut accompagner par le biais de politiques industrielles ciblées³⁵. Cependant, comme toute politique, la politique économique

35. Sur l'opposition entre ancien et nouveau développementisme, voir Bresser Pereira (op.cit), notamment le chapitre 3 intitulé « Nouveau développementisme et orthodoxie conventionnelle ». Voir également l'opposition que fait Yi Fu J. entre l'ancienne économie structurelle et la nouvelle, notamment pages 205 et suivantes. Yi Fu J. (2011) : *New structural economics : a framework for rethinking development* in *The World bank research observer*, n°2 (193-221).

peut subir le poids des lobbies, et l'intérêt de ces derniers peut l'emporter sur l'intérêt général.

La politique économique suivie aujourd'hui par le Brésil cherche à dynamiser le marché interne mais elle reste en partie influencée par les lobbies de la finance et des secteurs d'exportation de matières premières, au détriment de l'essor de son industrie³⁶, ce qui la rend particulièrement fragile par rapport aux à-coups de l'économie mondiale.

Neutraliser les effets de la « maladie hollandaise » et de l'entrée massive de capitaux sur le taux de change, sont des mesures indispensables pour que celui-ci cesse de s'apprécier vis-à-vis du dollar et donc du yuan. Cette politique monétaire doit être accompagnée de politiques industrielles visant à aider les industries naissantes à se développer, et d'autres à se consolider. Elle doit être ciblée, temporaire et agir sur les taux d'intérêt, les subventions, les droits de douanes, voire le contingentement. La dépréciation du taux de change, ou plus exactement le maintien d'un taux de change compétitif, l'essor conséquent de la productivité rendu possible par une politique industrielle, l'augmentation du taux d'investissement, très en deçà de celui de la Chine, devraient permettre de compenser le différentiel de salaires qui existe entre les économies émergentes latino-américaines et la Chine, et redonner aux premiers une compétitivité qu'ils sont entraînés de perdre.

En Chine, la croissance est compatible avec l'industrialisation, au Brésil elle ne l'est pas. Dans cette mesure, le Brésil a à apprendre de la Chine.

36. Sur les conditions de succès d'une croissance tirée par le marché intérieur, voir Palley Th. (2011): « The contradictions of export-led growth », *Working paper*, Levy economics institute of board college (1-12), notamment page 9 où est énuméré l'ensemble des conditions pour qu'une croissance tirée par le marché intérieur puisse être efficace (parallélisme entre les taux de croissance de la productivité et des salaires, amélioration des infrastructures physiques (trains, routes, énergie) et humaines (santé, éducation), fiscalité progressive au lieu d'être régressive, abandon de la politique d'appréciation de la monnaie, obligation de suivre certains standards concernant le marché du travail, l'environnement, limiter les aides à l'exportation)

Working Papers parus

Hervé Le Bras, Jean-Luc Racine & Michel Wieviorka, *National Debates on Race Statistics: towards an International Comparison*, FMSH-WP-2012-01, février 2012.

Manuel Castells, *Ni dieu ni maître : les réseaux*, FMSH-WP-2012-02, février 2012.

François Jullien, *L'écart et l'entre. Ou comment penser l'altérité*, FMSH-WP-2012-03, février 2012.

Itamar Rabinovich, *The Web of Relationship*, FMSH-WP-2012-04, février 2012.

Bruno Maggi, *Interpréter l'agir : un défi théorique*, FMSH-WP-2012-05, février 2012.

Pierre Salama, *Chine – Brésil : industrialisation et « désindustrialisation précoce »*, FMSH-WP-2012-06, mars 2012.

Guilhem Fabre & Stéphane Grumbach, *The World upside down, China's R&D and innovation strategy*, FMSH-WP-2012-07, avril 2012.

Position Papers parus

Jean-François Sabouret, *Mars 2012 : Un an après Fukushima, le Japon entre catastrophes et résilience*, FMSH-PP-2012-01, mars 2012.

Ajay K. Mehra, *Public Security and the Indian State*, FMSH-PP-2012-02, mars 2012.

Timm Beichelt, *La nouvelle politique européenne de l'Allemagne : L'émergence de modèles de légitimité en concurrence ?*, FMSH-PP-2012-03, mars 2012.

Informations et soumission des textes : wpfmsh@msh-paris.fr

<http://halshs.archives-ouvertes.fr/FMSH-WP>

<http://wpfmsh.hypotheses.org>