

Zeitschrift: Revue syndicale suisse : organe de l'Union syndicale suisse
Herausgeber: Union syndicale suisse
Band: 78 (1986)
Heft: 4

Artikel: Nouvelle division internationale du travail ou maintien du statu quo?
Autor: Brawand, Antoine
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-386255>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 10.02.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Nouvelle division internationale du travail ou maintien du statu quo?

*par Antoine Brawand **

Dans l'information que nous recevons sur la restructuration de l'économie mondiale, le tiers monde semble à la fois actif et passif. Il mène une vaste offensive contre les bastions industriels du Nord et laisse en même temps s'installer chez lui les firmes transnationales qui recherchent une main d'œuvre soumise et sous-payée. Qu'en est-il réellement?

Cet article a pour but de montrer l'évolution de la division internationale du travail sur le plan Nord-Sud et d'expliquer le rôle de ses acteurs. Les deux premières parties traitent des stratégies poursuivies par les pays du tiers monde et par les firmes transnationales. La troisième montre l'importance des exportations de biens manufacturés produits dans le tiers monde, à la fois pour lui et pour le monde. Dans la quatrième, nous examinerons si l'expression de «nouveaux pays industrialisés» correspond à leur situation effective. Enfin, nous rappellerons qu'une véritable issue à la crise est à rechercher dans un développement solidaire.

1. Stratégies industrielles du tiers monde

La division internationale du travail imposée par les puissances coloniales consistait dans un partage inégal des tâches: la périphérie fournissait des matières agricoles et minières aux industries du centre contre des produits manufacturés. La périphérie servait ainsi à la fois de source d'approvisionnement et de débouché. Les politiques des chasses gardées limitaient fortement la concurrence internationale dans les régions colonisées.

* Chargé de cours à l'Institut universitaire d'études du développement, Genève. L'auteur remercie notamment MM. J.-F. Blanc, enseignant à Lausanne, et J.-L. Maurer, chargé de cours à l'IUED, de leurs remarques sur la version provisoire de ce texte.

Dans cette situation, l'échange était doublement inégal. Les rétributions des travailleurs de la périphérie étaient encore plus basses que les salaires des ouvriers du centre. D'autre part, les effets d'entraînement des activités d'exportation sur l'économie intérieure (aux niveaux de la production, de l'emploi, des revenus et de l'innovation notamment) étaient bien plus fortes dans les régions industrielles que dans les zones de productions primaires.

Après l'accession à l'indépendance politique, les pays du tiers monde ont plus ou moins rapidement cherché à réduire la spécialisation extrême qui leur avait été imposée. On a constaté l'apparition de trois types de stratégies: transformer localement des biens primaires destinés à l'exportation, remplacer certaines importations d'articles manufacturés ou produire des articles manufacturés destinés à l'exportation. Certains pays ont mis l'accent sur l'une de ces stratégies, d'autres ont passé de l'une à l'autre et d'autres enfin s'efforcent actuellement de combiner les trois.

Transformation locale de biens primaires exportés

Cette stratégie favorise une meilleure mise en valeur des ressources naturelles et une certaine diversification des produits. Cependant, elle modifie très peu la spécialisation de la périphérie (qui exporte par exemple des textiles au lieu du coton). Le volume des exportations et les prix dépendent toujours de la demande mondiale. La baisse de cette dernière provoque de graves déséquilibres financiers lorsque les opérations de transformation locale ont exigé des investissements élevés. La dépendance technologique de telles industries est souvent grande. Les effets d'entraînement intersectoriels sont généralement minimes.

Remplacement d'importations de produits manufacturés

La substitution aux importations fut d'abord la réponse de pays latino-américains à la chute de leurs recettes d'exportations (et donc de leur capacité d'importation) au cours de la Première Guerre mondiale, de la crise des années trente et de la Seconde Guerre mondiale. Les industries créées dans ces conditions grâce à l'initiative locale avaient de bas coefficients de capital et produisaient essentiellement des biens de consommation. Vers la fin des années trente, les États argentin, brésilien et mexicain, notamment, ont commencé à renforcer le processus d'industrialisation par l'installation d'unités lourdes (des aciéries par exemple). Après la Seconde Guerre mondiale, ces pays ont systématiquement poursuivi le remplacement des importations de produits manufacturés, mais ils n'ont pas accompli les transformations de structures qui auraient permis aux travailleurs des villes et des campagnes de bénéficier de la croissance industrielle.

A partir des années soixante, le dynamisme du processus d'industrialisation s'est peu à peu épuisé, à cause de l'insuffisance de la demande solvable, des coûts de production croissants (notamment en devises) et de la détérioration des termes de l'échange. En effet, alors que les indus-

tries continuaient à produire essentiellement pour le marché intérieur, leurs importations d'intrants, d'équipements et de technologies, stimulées par la modernisation et par la pénétration des transnationales, étaient toujours financées sur le plan international grâce aux exportations de biens primaires.

D'autres pays du tiers monde ont suivi des stratégies de remplacement des importations. Mentionnons notamment l'Inde qui est aujourd'hui assez largement autosuffisante (mais avec un marché intérieur peu développé), ainsi que la Corée du Sud et Taïwan qui ont démarré leur industrialisation grâce à cette stratégie. Enfin, beaucoup d'autres pays ont entrepris, dans des conditions, dans des secteurs et à des échelles très variables, de remplacer certaines importations d'articles manufacturés par des fabrications locales. Contrairement à la phase initiale de substitution aux importations en Amérique latine, la plupart de ces derniers pays ont immédiatement fait appel aux ressources matérielles, techniques et financières de l'ancienne métropole et des transnationales. Le marché intérieur y étant en général particulièrement étroit (il s'agit souvent d'assez petits pays marqués par des inégalités de revenus très fortes) et les unités de production industrielle ayant peu de liens avec leur environnement local, ce type d'industrialisation a en général échoué.

Exportations de produits manufacturés

Cette stratégie a connu des succès spectaculaires en Asie de l'Est et du Sud-Est. On peut y distinguer *grosso modo* trois types de situations:

- Les places de Hong-Kong et de Singapour avaient déjà commencé dans les années cinquante à produire et à exporter des articles manufacturés.
- Dès le milieu des années soixante, la Corée du Sud et Taïwan, qui bénéficiaient d'une certaine expérience industrielle et qui avaient entrepris un processus de substitution aux importations, ont systématiquement encouragé le secteur d'exportation (entreprises nationales et transnationales).
- Dans les années septante, d'autres pays de la région (la Malaisie, la Thaïlande, les Philippines ainsi que l'Indonésie) ont suivi ces exemples. Dépourvus d'expérience industrielle, ils ont davantage compté sur le redéploiement des transnationales.

Ailleurs, bien des gouvernements se sont inspirés de ces exemples. Des pays ayant épuisé les possibilités de substitution aux importations ont ainsi tenté de donner un second souffle au secteur industriel. Ils espéraient surmonter par là le problème de la stagnation de la demande intérieure et éliminer le déficit chronique de la balance commerciale. Les résultats montrent des taux de progression rapides des exportations industrielles, mais les déséquilibres structurels se sont aggravés. Quant aux pays dépourvus d'industries, ils ont surtout cherché à transformer localement des matières premières destinées à l'exportation et à attirer des activités de sous-traitance. Malgré les avantages offerts aux entrepri-

ses (notamment des salaires encore plus bas que dans les nouveaux pays industrialisés), les implantations industrielles y ont été assez peu nombreuses.

Le tour d'horizon que nous venons de faire montre que les stratégies d'industrialisation du tiers monde se fondent désormais principalement sur des dynamismes extérieurs. Elles ne sont par conséquent pas capables de bouleverser à elles seules la carte industrielle du monde. Cependant, qu'advierait-il en cas de convergence, même partielle, de certaines stratégies des pays du tiers monde et de celles des transnationales?

2. Stratégies des firmes transnationales

Jusqu'au milieu de ce siècle, l'expansion planétaire des firmes transnationales s'est déroulée essentiellement dans le cadre de la division internationale du travail traditionnelle. A la périphérie, la plupart des investissements directs ont été faits dans l'agriculture, les mines, le pétrole et les transports.

Produire à l'intérieur des marchés protégés

Les politiques de substitution aux importations de produits manufacturés ont provoqué un premier changement significatif après 1945. Comme de fortes barrières douanières protégeaient les producteurs locaux, les transnationales ont cherché à stimuler les ventes par l'ouverture de nouvelles usines ou par le rachat de firmes locales.

Les transnationales ont concentré leurs investissements dans les pays qui disposaient des marchés intérieurs les plus intéressants. Il n'est donc pas étonnant de constater qu'à la fin de l'année 1971, plus de deux tiers des investissements directs avaient été faits dans des pays en développement à revenus relativement élevés.¹ Environ 56% des capitaux avaient été placés en Amérique latine, 19% en Afrique, 12% en Extrême-Orient, 7% en Asie du Sud et 6% en Asie occidentale.² Dans les nouveaux pays industrialisés, la majeure partie des investissements avaient été faits dans le secteur manufacturier. En revanche, l'Afrique et le Moyen-Orient conservaient leur rôle traditionnel: respectivement 62% et 88% des investissements directs recensés dans ces régions à fin 1972 concernaient le secteur primaire.³

Cette première réorientation des investissements directs a notamment soulevé deux questions: Les transnationales se sont-elles mises au service des politiques de remplacement des importations? Enlèvent-elles par conséquent des débouchés aux pays industrialisés? Par leurs investissements dans des secteurs stratégiques et par l'élimination de concurrents locaux, les transnationales se sont assurées des positions dominantes. Les marchés étant fortement protégés, elles ont réalisé des profits considérables. Simultanément, les maisons-mères ont remplacé les exportations de biens de consommation durables, désormais produits par les

filiales, par des exportations de biens d'équipement, d'intrants et de technologies beaucoup plus rentables. Une grande partie de ces biens et services circulant à l'intérieur du groupe industriel contrôlé par les maisons-mères («biens captifs»), les prix n'ont plus qu'un rapport lointain avec l'offre et la demande mondiales: il s'agit de prix de «cession interne», c'est-à-dire de prix «administrés» par la maison-mère, en fonction de ses propres intérêts!

Cependant, comme nous l'avons constaté plus haut, les possibilités de substitution aux importations ont été prématurément épuisées, à cause du manque de dynamisme de la demande solvable. Les gammes de produits non adaptées aux besoins des masses, les prix de vente excessifs, la faible création d'emplois et les rapatriements non déclarés de bénéfices ont contribué à leur tour à limiter cette demande.

Produire dans des pays à bas salaires

Les transnationales américaines et japonaises ont été les premières à recourir systématiquement à la sous-traitance dans des pays à main d'œuvre abondante, disciplinée et sous-payée. Elles y ont ouvert des «filiales-ateliers» ou (et) confié certaines tâches industrielles à des entreprises locales prêtes à travailler sous contrat, notamment en Asie du Sud-Est, au Mexique et dans les Caraïbes.

Les activités industrielles transférées dans des pays à bas salaires concernent des segments du cycle productif intenses en travail peu qualifié. Le but des transferts est notamment d'abaisser les coûts salariaux. A l'intérieur des pays industrialisés qui connaissent souvent des disparités régionales de salaires importantes, le processus de délocalisation de certaines productions n'est pas nouveau. Son expansion à l'échelle mondiale s'explique par plusieurs facteurs:

- L'abaissement des coûts de transport, les progrès des télécommunications et les possibilités techniques de décomposition des tâches industrielles.
- La croissance des salaires dans les pays industrialisés au cours des années cinquante et soixante, puis le ralentissement de l'expansion de la demande de biens de consommation durables et la baisse de la rentabilité du capital dans les secteurs traditionnels de l'industrie, qui ont entraîné la chute des taux de profit.
- Les stratégies d'exportation de biens manufacturés adoptées par un nombre croissant de pays du tiers monde pour les raisons mentionnées plus haut.

L'internationalisation du cycle de production confère une dimension mondiale au marché du travail et à celui des sites industriels. Les transnationales ouvrent leurs filiales là où elles trouvent les conditions les plus avantageuses. Elles peuvent repartir lorsque la satisfaction d'une série de revendications coûte plus que le déplacement de la production. Comme l'estimation de ce coût est généralement difficile (à cause du manque de transparence des affaires), les transnationales peuvent, en cas de conflit,

facilement menacer leurs interlocuteurs locaux d'une cessation d'activité.

Dans ces conditions, on comprend mieux pourquoi les transnationales ont donné tant de publicité aux transferts de production! Cette stratégie ne tend pas seulement à modifier la carte industrielle du monde. Elle réduit aussi le pouvoir de négociation des Etats et des travailleurs.

Tableau 1 Disparités salariales dans le monde

Voici un indice des salaires horaires bruts dans quelques villes au 1^{er} semestre 1985 (base : Zurich = 100):

<i>New York</i>	<i>142</i>	<i>Hong-Kong</i>	<i>36</i>
<i>Genève</i>	<i>103</i>	<i>Singapour</i>	<i>31</i>
<i>Tokyo</i>	<i>100</i>	<i>Séoul</i>	<i>31</i>
<i>Düsseldorf</i>	<i>74</i>	<i>Sao Paulo</i>	<i>23</i>
<i>Milan</i>	<i>53</i>	<i>Mexico</i>	<i>17</i>
<i>Dublin</i>	<i>53</i>	<i>Bangkok</i>	<i>12</i>
<i>Madrid</i>	<i>41</i>	<i>Manille</i>	<i>8</i>

Source: UBS, *Prix et salaires dans le monde*. Edition 1985

Remarque: Lors des transferts de production, les transnationales considèrent non seulement le niveau des salaires, mais la productivité de la main-d'œuvre, les normes concernant les conditions de travail et la protection de l'environnement, le climat politique et syndical, les subsides, la fiscalité, la qualité des infrastructures, l'environnement technique et commercial, les facilités de transport, etc. La concurrence n'oppose pas seulement le Nord et le Sud, elle s'exerce aussi entre les pays industrialisés et à l'intérieur des frontières nationales.

3. Le commerce international des produits manufacturés

La convergence partielle des stratégies industrielles de certains pays du tiers monde et de certaines firmes transnationales favorise-t-elle l'abandon de la division traditionnelle du travail Nord-Sud? L'analyse des exportations de produits manufacturés (mesurées selon leur valeur) permet de donner une appréciation quantitative à l'aide des deux critères suivants:

- la place des produits manufacturés dans les exportations du tiers monde;
- la place du tiers monde dans les exportations mondiales de produits manufacturés.⁴

Place des produits manufacturés dans les exportations du tiers monde

Entre 1970 et 1982, la part des produits manufacturés dans les exportations est passée de 16,3% à 21,9% pour l'ensemble des pays en développement. Abstraction faite des pays membres de l'OPEP, elle est passée

de 23,3% à 38,5%. La progression paraît spectaculaire. Cependant, abstraction faite également de quatre pays qui effectuent à eux seuls plus de la moitié des exportations manufacturées du tiers monde (Taïwan, Hong-Kong, la Corée du Sud et Singapour), la progression est assez lente: on est passé de 15,1% en 1970 à 18,5% en 1982. Tous ces chiffres méritent d'être comparés à la part des produits manufacturés dans les importations des pays du tiers monde, qui représente environ 60%.

Pour 23 pays du tiers monde, la part des produits manufacturés dépassait 30% des exportations en 1982.⁵ Le tableau 2 donne le classement de 16 pays:

Tableau 2 Pays du tiers monde ayant exporté pour plus de 30% de biens manufacturés en 1982¹

Pays	Part des exportations	
	en 1970	en 1982 ¹
Macao	87,8%	96,4%
Hong-Kong	95,3%	96,3%
Taïwan	(env. 80,0%)	(93,2%)
Corée du Sud	74,9%	83,4%
Bangladesh ³	58,8%	61,5%
Jamaïque ³	46,3%	58,4%
Inde	45,1%	57,5%
Pakistan ³	57,2%	57,5%
Chypre	14,1%	51,2%
Singapour	26,7%	46,9%
Jordanie	16,2%	42,1%
Turquie	8,4%	37,6%
Maroc ³	9,7%	34,3%
Brésil	9,7%	33,3%
Tunisie ³	14,4%	33,2%
Uruguay	19,9%	31,6%

¹ Pays ayant réalisé des exportations totales d'au moins 500 millions de dollars en 1982.

² Macao (1981), Taïwan (1983, y compris métaux ferreux et non ferreux), Corée du Sud (1983), Inde (1980) et Tunisie (1981).

³ Abstraction faite de certains produits ou groupes de produits spécifiques, la part des biens manufacturés est bien moins importante. Voici quelques pourcentages plus significatifs pour 1982:

– Bangladesh: sans textiles (mais vêtements compris):	16,5%
– Jamaïque: sans oxyde d'aluminium:	9%
– Pakistan: sans textiles (mais vêtements compris):	18,2%
– Maroc: sans engrais (phosphates):	17,8%
– Tunisie: sans engrais (phosphates):	22,9%

Les pourcentages concernant d'autres pays devraient aussi être réduits, mais dans une moindre mesure.

Source: CNUCED, *Manuel de statistiques du commerce international et du développement*, Supplément 1985, tableau 4.1. et 4.3. Les pourcentages concernant Taïwan proviennent de sources diverses et ne sont pas tout à fait comparables.

Concernant les exportations de Macao, de Hong-Kong, de Taïwan, de la Corée du Sud et de l'Inde, la part des produits manufacturés était déjà haute en 1970 et elle a encore augmenté. Concernant les exportations du Brésil, de la Turquie, de Chypre et de Singapour notamment, cette part était relativement basse en 1970, mais elle a très fortement progressé depuis lors. Ces évolutions montrent l'incidence des politiques de promotion des exportations manufacturées et du redéploiement industriel. Elles résultent aussi du recul spectaculaire (en valeur) de la part des matières premières d'origines agricole et minière.

Dans la plupart des pays du tiers monde, les produits manufacturés n'occupent toujours qu'une petite place dans les exportations. Le tableau 3 le montre bien:

Tableau 3 Classement des pays du tiers monde selon la part des exportations de produits manufacturés en 1982¹

Parts en %	Nombre de pays	% du total	% cumulé
0 – 5	39	37,9	37,9
5 – 10	12	11,7	49,5
10 – 20	20	19,4	68,9
20 – 30	9	8,7	77,7
30 – 50	10	9,7	87,4
50 – 70	8	7,8	95,1
70 – 100	5	4,9	100,0
Total	103	100,0	

¹ La statistique concerne les pays dont les exportations totales ont dépassé 50 millions de dollars en 1982.

Source: CNUCED, *Manuel de statistiques du commerce international et du développement*, Supplément 1985, Tableau 4.1. Pour Taïwan: sources diverses.

Les exportations de 51 pays (sur les 103 retenus dans le tableau) comprenaient moins de 10% d'articles manufacturés. Il s'agissait essentiellement de 24 pays africains (sur 36), de 13 pays d'Amérique latine (sur 31) et de 11 pays asiatiques (sur 31).

Place du tiers monde dans les exportations mondiales de produits manufacturés

Entre 1970 et 1982, la contribution des pays en développement aux exportations mondiales de produits manufacturés est passée de 5,2% à 10,9%. La progression paraît importante. Cependant, quatre pays (Taïwan, Hong-Kong, la Corée du Sud et Singapour) qui avaient déjà assuré 2,2% des exportations mondiales en 1970 en ont fourni 7,0% en 1982. La part de l'ensemble des autres pays et sa progression apparaissent donc modestes: elle est passée de 3,0% en 1970 à 3,9% en 1982. Ces chiffres doivent être comparés à la part des pays industrialisés qui

a baissé pendant ce temps de 85% à 81%. Malgré ce léger recul, les pays industrialisés gardent une position prépondérante.

La concentration des exportations de produits manufacturés du tiers monde apparaît dans le tableau 4:

Tableau 4 Principaux pays du tiers monde exportateurs de produits manufacturés en 1982

Pays ou territoires	Exportation Mia. de US\$	Part du total des exportations du tiers monde du monde	
Taiwan	20,5	19,3	2,1
Hong-Kong	20,0	18,8	2,1
Corée du Sud	18,0	16,9	1,8
Singapour	9,7	9,1	1,0
Brésil	6,7	6,3	0,7
Inde	4,5	4,2	0,5
Mexique	3,2	3,0	0,3
Malaisie	2,7	2,5	0,3
Koweït	2,3	2,2	0,2
Turquie	2,0	1,9	0,2
Thaïlande	1,8	1,7	0,2
Argentine	1,5	1,4	0,2
Pakistan	1,3	1,2	0,1
Philippines	1,1	1,0	0,1
Sous-total	95,3	89,5	9,8
Autres pays	11,2	10,5	1,1
Total	106,5	100,0	10,9
Monde	975,0		100,0

Source principale: CNUCED, *Manuel de statistiques du commerce international et du développement*, Supplément 1985, tableau 4.1. Certains montants d'exportations sont très approximatifs.

Les quatre premiers pays (ou territoires) de cette liste réalisent les trois cinquièmes des exportations de produits manufacturés du tiers monde. Ces pays ont été parmi les premiers à promouvoir systématiquement les exportations industrielles. Les trois suivants (le Brésil, l'Inde et le Mexique) effectuent ensemble un peu plus d'un huitième des exportations. Il s'agit de grands pays dont la production industrielle est toujours destinée principalement au marché intérieur. En ce qui concerne les sept autres pays, certains ont démarré récemment des productions destinées aux marchés extérieurs (la Malaisie et la Thaïlande) alors que d'autres ont des structures industrielles plus anciennes et moins extraverties (l'Argentine et la Turquie).

Aucun pays africain ne figure dans le tableau. La participation africaine aux exportations mondiales de produits manufacturés est tombée de 0,5% en 1970 à 0,3% en 1982. Les deux principaux exportateurs sont la Tunisie et le Maroc.

On notera enfin, à titre de comparaison, que la Suisse a exporté en 1982 pour 23,4 milliards de dollars de produits manufacturés, soit 2,4% des exportations mondiales. Elle figurait au 10^e rang du classement mondial. En 1984, Taïwan et la Corée du Sud l'ont devancée.

4. Les «nouveaux pays industrialisés»: mythe ou réalité?

L'analyse que nous venons de faire montre que la plupart des pays du tiers monde dépendent toujours de l'ancienne division du travail centre-périphérie. Deux groupes de pays font exception:

- Ceux dont l'industrie est tournée vers les marchés mondiaux. Dans quatre cas, les exportations de produits manufacturés jouent un rôle majeur pour le pays d'origine et représentent plus d'un pourcent du marché mondial: il s'agit de Taïwan, de Hong-Kong, de la Corée du Sud et de Singapour.
- Ceux dont l'industrie satisfait très largement la demande intérieure: il s'agit essentiellement de l'Inde et des trois grands pays latino-américains.

Il s'agit maintenant d'examiner rapidement dans quelle mesure ils participent à une nouvelle division internationale du travail et si l'expression de «nouveaux pays industrialisés»⁶ correspond à leur situation effective.

Au sein du *premier groupe de pays*, tous situés en Asie de l'Est ou du Sud-Est, il faut d'abord distinguer les cas de Hong-Kong et de Singapour. Des circonstances historiques très particulières ont favorisé le démarrage industriel dans ces territoires exigus. Lors de la révolution communiste en Chine, Hong-Kong a bénéficié d'un afflux considérable d'entreprises (notamment des industries textiles de Shanghai et de Canton), de capitaux, de savoir-faire et de main-d'œuvre. Singapour occupe une position centrale en Asie du Sud-Est. Sa fonction de place commerciale et financière a beaucoup facilité l'essor des activités industrielles.

Les cas de la Corée du Sud et de Taïwan sont plus complexes. Rappelons d'abord que la création de ces deux pays (ou territoires) a eu lieu sous la protection des Etats-Unis et que l'aide de ces derniers a joué un rôle décisif dans leur décollage industriel.

Avant l'expansion spectaculaire de leurs exportations, la Corée du Sud et Taïwan avaient favorisé la modernisation de l'agriculture et le remplacement d'importations industrielles. Dans les années soixante, les industries légères créées dans le cadre de cette politique ont commencé à exporter des articles manufacturés à bas prix. Pour ce faire, elles ont bénéficié du redéploiement des transnationales américaines et japonaises. Depuis les années 1970, la politique industrielle de la Corée du Sud

(et aussi de Taïwan) se caractérise par la «remontée des filières» de production dans l'habillement et le textile, dans la chimie, dans la mécanique, dans la construction navale et dans la sidérurgie notamment. Sur le plan des exportations, les deux pays ont amélioré et diversifié la gamme des produits. Ce phénomène de «substitution des exportations», qui se traduit par des ventes croissantes de machines, de matériel de transport, de biens d'équipement et de technologies, n'est pas encore très visible en Occident, car les premiers destinataires étaient des pays du tiers monde (notamment des pays pétroliers) qui étaient plus accessibles. A l'avenir, les produits de haut de gamme seront davantage dirigés vers le Nord.

L'expansion industrielle de la Corée du Sud et de Taïwan, qui a permis à ces pays d'accéder à une nouvelle division internationale du travail, constitue-t-elle un véritable processus d'industrialisation? Certains observateurs considèrent que le processus d'intégration de l'aval vers l'amont entraîne un recentrage décisif de l'économie. D'autres affirment en revanche que ce processus se heurte à des obstacles croissants: poids de l'endettement (pour la Corée du Sud), poids des industries lourdes, dépendance technologique dans les secteurs de pointe, coûts humains et écologiques, etc. Selon leurs dirigeants, ces pays seraient en train d'accéder au rang de nations industrialisées. Selon des points de vue critiques, ils conserveraient un statut intermédiaire, celui de «pays semi-industrialisés». En réalité, l'avenir dépendra tout autant de la capacité de ces pays d'abolir les structures oppressives sur le plan interne, de se libérer de la tutelle américaine et de rétablir, en partie du moins, les liens nationaux rompus par le conflit Est-Ouest.

En ce qui concerne le *second groupe de pays*, ceux dont l'industrie travaille surtout pour le marché intérieur, il existe différentes situations. En exportant désormais principalement des produits manufacturés, tout en continuant à satisfaire très largement la demande intérieure, l'Inde a fait un pas décisif vers une nouvelle division du travail avec ses partenaires commerciaux. Cependant, bien qu'elle vende de plus en plus de produits très élaborés, les articles traditionnels (notamment textiles et vêtements) gardent la première place. D'autre part, une partie seulement de la population bénéficie du développement industriel tandis que les besoins fondamentaux de la majorité des gens ne sont pas couverts.

Dans les grands pays d'Amérique latine, l'industrie satisfait largement la demande intérieure solvable. Celle-ci étant limitée à cause de la marginalisation des paysans et des citoyens pauvres (phénomène aggravé par les politiques d'austérité), l'industrie se tourne de plus en plus vers les marchés mondiaux. Le tableau 5 montre toutefois que l'évolution de la part des produits manufacturés dans les exportations totales a été très inégale selon les pays:

Tableau 5 Parts des produits manufacturés dans les exportations de l'Argentine, du Brésil et du Mexique, 1970-1983

Années	Argentine %	Brésil %	Mexique %
1970	12,3	9,7	30,0
1975	23,6	23,3	29,5
1980	21,3	32,8	10,9
1981	16,7	34,8	8,1
1982	19,8	33,3	9,0
1983	—	28,6	10,5

Sources: CNUCED, *Manuel de statistiques du commerce international et du développement*, Supplément 1985, tableau 4.1.

ONU, *Annuaire de statistique du commerce international* 1983, Vol. I, 1985.

Au Mexique, le recul jusqu'en 1981 de la part des produits manufacturés s'explique par la croissance très rapide des exportations de pétrole. En Argentine, l'industrie ne s'est pas encore remise du choc provoqué par les politiques ultra-libérales appliquées entre 1976 et 1983. Au Brésil, la part des exportations de biens manufacturés avait fortement progressé au cours des années septante: Dès 1982, la crise de surendettement a provoqué de fortes restrictions à l'importation. En 1983, la pénurie d'intrants et de pièce de rechange a freiné, à son tour, certaines exportations de produits manufacturés. Bien qu'il ait remporté des succès spectaculaires dans le domaine des produits de pointe,⁷ le Brésil dépend encore fortement de l'ancienne division internationale du travail.

D'autre part, les politiques d'austérité imposées par les créanciers et par le Fonds Monétaire International entraînent dans les trois pays la disparition d'entreprises travaillant pour le marché intérieur. Ce processus remet en cause les acquis des stratégies de substitution aux importations de produits industriels. Malgré leurs faiblesses ces stratégies avaient permis à quelques pays latino-américains d'obtenir une certaine autonomie au sein du système économique mondial.

5. Perspectives

Le dynamisme de la nouvelle division internationale du travail a souvent été exagéré. Beaucoup avaient intérêt à propager ce mythe: les gouvernements du tiers monde pour faire miroiter des jours meilleurs, les transnationales pour contenir les revendications des travailleurs et les mass media pour attirer l'attention.

Quatre pays (ou territoires) d'Extrême-Orient, qui ont ensemble moins de 3% de la population du tiers monde, réalisent actuellement les trois cinquièmes de ses exportations de produits manufacturés. Les conditions de vie y seront peut-être un jour comparables à celles des pays

industrialisés, après des décennies de durs sacrifices imposés aux travailleurs. Cela ne signifie pas que la promotion des exportations d'articles manufacturés soit une stratégie d'industrialisation efficace dans des contextes différents.

De vastes pays qui possèdent des capacités industrielles importantes, comme l'Inde, le Brésil, le Mexique et l'Argentine n'ont réussi à s'insérer qu'en partie dans la nouvelle division internationale du travail, au prix d'une extraversion croissante de l'économie. Une partie seulement de la population participe à la production industrielle et une minorité en bénéficie effectivement.

A l'avenir, les mesures prises dans le tiers monde pour attirer des activités industrielles pourraient bien s'avérer de moins en moins efficaces. En effet, le redéploiement de la production en direction du Sud semble ralentir (à l'exception du transfert d'activités dangereuses pour l'homme et pour la nature). Les nouvelles technologies favorisent toujours plus la suppression de tâches répétitives. Aussi les opérations nécessitant l'emploi d'une main-d'œuvre assidue, mais peu qualifiée et à bas salaires, sont-elles moins nombreuses qu'autrefois. A quelques exceptions près, la capacité d'accueil des régions qui sont expérimentées dans la promotion des exportations paraît aujourd'hui tout à fait suffisante. Les pays qui ont adopté tardivement de telles politiques essuyent généralement des échecs. Des zones franches ouvertes récemment restent à moitié vides.

Dans cette situation, les pays du tiers monde auraient intérêt à réunir leurs ressources et à intégrer leurs marchés, notamment dans le cadre de plans de développement régionaux, à adapter la production aux besoins fondamentaux et à augmenter le pouvoir d'achat des masses. Cette stratégie renforcerait les marchés intérieurs et favoriserait l'articulation des branches économiques (surtout la complémentarité entre l'agriculture et l'industrie).

Quant aux pays industrialisés, ils ont intérêt, dans une perspective à long terme, à soutenir ce type de stratégie. Les mesures qu'ils devraient prendre sont bien connues: verser des prix rémunérateurs aux producteurs du tiers monde, interdire l'afflux des capitaux clandestins, abaisser durablement les taux d'intérêts réels sur les prêts, augmenter les transferts de ressources, etc.

Dans le climat politique actuel, de telles propositions n'ont aucune chance de passer. Il fallait néanmoins les rappeler. En l'absence de mesures efficaces en faveur d'un développement solidaire, sur les plans national et international, les conditions d'existence des masses vont continuer à se dégrader dans de nombreuses régions du monde. D'autre part – c'est ce qu'il faut souligner dans les débats sur la coopération internationale – la crise des économies du Sud continuera à se répercuter, par un effet de retour, sur celle des économies du Nord. Les pays du tiers monde producteurs de biens manufacturés sont amenés à lancer un nouveau défi économique au monde industrialisé.⁸ Comme les politi-

ques d'assainissement compriment la demande intérieure et que le service de la dette extérieure est exorbitant, ces pays dirigent de plus en plus leur production vers le Nord. Comme ils vendent aussi de plus en plus de produits manufacturés de haut de gamme, la concurrence du tiers monde affecte désormais aussi les entreprises techniquement avancées.

Notes:

- ¹ Pays ayant en 1979 un PNB par habitant supérieur à 1000 US\$.
- ² Centre sur les sociétés transnationales. *Les sociétés transnationales dans le développement mondial*. Troisième étude. New York, Nations Unies, 1983, tableau II.7, p. 34.
- ³ W. Andreff, «Les capitaux étrangers dans les pays développés à économie de marché et dans les pays en voie de développement», dans Les multinationales, *Les Cahiers Français*, N° 190, mars-avril 1979, notice N° 1.
- ⁴ Le *tiers monde* comprend ici l'ensemble des pays en développement qui figurent dans les statistiques des Nations Unies. Ne sont donc pas compris: les pays d'Europe méridionale (sauf Malte), la Chine, la Mongolie, la Corée du Nord et le Vietnam, Israël, l'Afrique du Sud. La Turquie est comptée parmi les pays en développement d'Asie. Les *articles manufacturés* comprennent les produits industriels (sections CTCL 5 à 8), à l'exception des divisions 67 et 68 (métaux ferreux et non ferreux). Les chiffres mentionnés dans le texte proviennent généralement de la CNUCED.
- ⁵ En comptant les pays dont les exportations totales ont dépassé 50 millions de dollars en 1982.
- ⁶ Dans une étude approfondie, il faudrait commencer par une critique du concept qui découle d'une vision évolutionniste de l'histoire.
- ⁷ La Royal Air Force a par exemple récemment préféré l'avion d'entraînement brésilien Tucano au Pilatus Porter PC-9!
- ⁸ Ils renouvellent ainsi le défi des années septante. Voir Y. Berthelot et G. Tardy, *Le défi économique du tiers monde*, Paris, La Documentation Française, 1978.

Complément d'information

Giacomo Roncoroni, auteur de l'article consacré *au calcul de l'indemnité de vacances* qui a paru dans le N° 2 de la Revue syndicale suisse (pages 43 à 47), est Chef de section, responsable du droit privé du travail et de la prévoyance en faveur du personnel du *Département fédéral de justice et police*. L'indication n'était pas complète. Cette correction s'imposait donc.

La rédaction