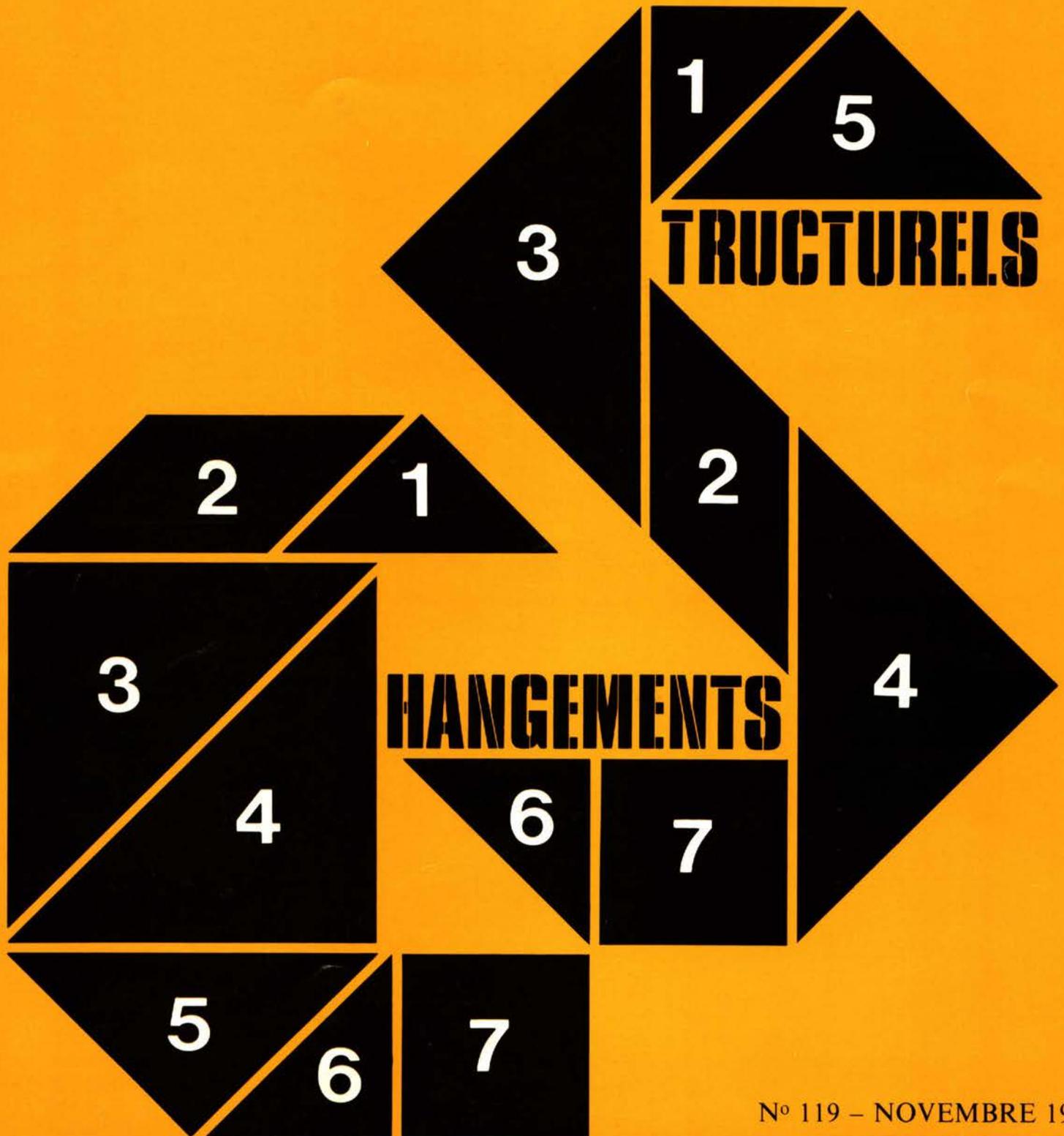


L'OBSERVATEUR de l'**OCCIDENT**



Publication bimestrielle en anglais et en français éditée par l'ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES.

BUREAUX DE LA RÉDACTION:
Service de l'information de l'OCDE,
Château de la Muette, 2 rue André-Pascal,
F 75775 PARIS CEDEX 16.

Les articles sans copyright peuvent être reproduits à condition d'être accompagnés de la mention « Reproduit de l'OBSERVATEUR DE L'OCDE » en précisant la date du numéro. Deux exemplaires justificatifs devront être envoyés au rédacteur en chef. Les articles signés ne pourront être reproduits qu'avec la signature de leur auteur.

L'Organisation n'est pas tenue de rendre les manuscrits qu'elle n'a pas sollicités.

Les articles signés expriment l'opinion de leurs auteurs et non pas nécessairement celle de l'OCDE.

Abonnement (un an)
F48,00 £4.80 \$EU11.00
Le numéro :
F9,00 £0.90 \$EU2.00

RÉDACTEUR EN CHEF: Jane Bussière

RÉDACTEUR EN CHEF ADJOINT:
Ulla Ranhall-Jeanneney

DIRECTION ARTISTIQUE ET TECHNIQUE:
Marc Delemme

ASSISTANT:
Gérald Tingaud

RECHERCHE PHOTOGRAPHIQUE:
Silvia Lépot
Rina Maiden

Toute correspondance doit être adressée au rédacteur en chef.

Sommaire

TROUVER LE JUSTE ÉQUILIBRE
par Emile van Lennep, Secrétaire général de l'OCDE 3

CHANGEMENTS STRUCTURELS

POLITIQUES D'AJUSTEMENT POSITIVES : clef de la reprise économique
par Wolfgang Michalski 6

LA TRANSPARENCE : condition préalable à l'ajustement positif
par George Eads et Edward M. Graham 8

MATÉRIEL DE TÉLÉCOMMUNICATIONS : même une industrie de croissance
peut avoir des problèmes structurels 12

PERTURBATIONS MASSIVES DE L'EMPLOI 19

DE L'ESPOIR POUR LES CONSTRUCTEURS DE VOITURES 20

DÉVELOPPEMENT

LE DÉVELOPPEMENT EN PERSPECTIVE
*par Rutherford M. Poats, président du comité d'aide au développement
de l'OCDE (CAD)* 22

UNE « DEUXIÈME VAGUE » DE PAYS EXPORTATEURS
DE PRODUITS MANUFACTURÉS 26

ÉNERGIE

LA SURABONDANCE DE PÉTROLE : une apparence trompeuse 31

PERSPECTIVES ÉNERGÉTIQUES MONDIALES 34
*L'Observateur de l'OCDE interroge Ulf Lantzke, directeur exécutif
de l'Agence internationale de l'énergie de l'OCDE (AIE)*

NOUVELLES PUBLICATIONS DE L'OCDE 38

PHOTOS : page 7 : Collectie Haags Gemeente Museum ; page 15 : Philips' Telecommunicatie Industrie B.V., Pays-Bas ; page 17 : International Communication Agency, Etats-Unis ; page 23 : Alain Noguès - Sygma ; page 25 : J.P. Laffont - Sygma ; page 27 : Almasy ; page 28 : BIT ; page 30 : UNIDO ; page 32 : R. Taylor - Sygma ; page 34 : J.P. Laffont - Sygma ; page 35 : L. Jouan - OCDE ; page 36 : Bundesbildstelle, Bonn ; page 37 (haut) : Central Office of Information, Londres ; (bas) : ERDA, Etats-Unis.

Trouver le juste équilibre

par *Émile van Lennep, Secrétaire général de l'OCDE*

L'économie mondiale vient une nouvelle fois de connaître une année difficile. Nous avons annoncé pour 1982 une reprise qui ne s'est toujours pas matérialisée. Les tensions et les contraintes financières — tant nationales qu'internationales — qui accompagnent le processus de décélération de l'inflation ont été une source de préoccupation accrue. Les chefs d'entreprise et les consommateurs ne sont guère enclins à l'optimisme, notamment en Europe. Enfin, nous avons vu des crises d'une gravité indéniable sur le plan des relations économiques et politiques internationales.

Si l'on n'a jamais pensé qu'il serait facile ou rapide, le processus d'ajustement de nos économies après une inflation massive et deux chocs pétroliers a été d'une lenteur éprouvante. Tout n'a cependant pas été mauvais au cours des douze derniers mois. Il y a quatre aspects positifs très importants.

En premier lieu, la situation pétrolière : l'évolution dans ce domaine a été généralement encourageante et montre de façon très réconfortante que des politiques judicieuses peuvent bel et bien faire évoluer l'événement dans le sens souhaité. Il est cependant essentiel de continuer sur cette voie, comme l'explique un autre article dans ce même numéro.

Deuxième aspect positif : l'évolution de la situation aux États-Unis dont l'économie joue un rôle prépondérant. L'inflation y a été sensiblement freinée et des mesures ont été prises pour limiter le déficit budgétaire des trois prochains exercices. D'autres mesures dans ce domaine seront encore nécessaires, mais il s'agit d'un pas dans la bonne direction. Avec le recul des anticipations inflationnistes cela a permis au conseil de la Réserve fédérale de faire preuve d'un peu plus de souplesse dans la mise en œuvre de sa politique d'objectifs monétaires, et de faciliter ainsi une baisse significative des taux d'intérêt sans compromettre la crédibilité de son dispositif de lutte contre l'inflation.

En troisième lieu, l'inflation tend à se ralentir, non seulement aux États-Unis mais de façon générale. Sur les six mois se terminant en août, les prix à la consommation ont progressé à un rythme annuel de moins de 8 % dans la zone OCDE, contre 10 ½ % en 1981.

Quatrièmement, et ce point est particulièrement important, on peut de plus en plus constater que la stratégie mise en œuvre par les pays de l'OCDE porte ses

fruits et favorise les changements d'attitude et de comportement que requiert la reprise d'une croissance durable. Les travailleurs envisagent avec plus de réalisme les relations entre augmentations de salaires, productivité et emploi. Les entreprises se rendent compte qu'elles ne peuvent au-delà de certaines limites recourir de façon continue à l'emprunt ou à l'aide de l'État pour remédier aux pertes de compétitivité et à des erreurs de gestion antérieures. Enfin — encore que plus lentement — les électeurs et les gouvernements prennent davantage conscience de la nécessité de maîtriser les dépenses publiques.

Libérer des ressources — et les utiliser

Les difficultés que nous connaissons ne tiennent pas simplement à des problèmes cycliques ou conjoncturels mais sont le reflet d'une crise profonde et durable de caractère structurel. Pour ramener le chômage à des niveaux raisonnables, les problèmes structurels qui se posent du côté de l'offre doivent être surmontés. Cela suppose essentiellement de libérer des ressources pour financer des investissements créateurs d'emplois au niveau macro-économique et d'offrir les incitations appropriées au niveau micro-économique pour avoir l'assurance que de telles investissements auront en fait lieu. Mais nous devons naturellement aussi agir sur la demande, c'est-à-dire faire en sorte que la demande économique mondiale soit suffisante pour déclencher et soutenir la reprise.

Les responsables de la politique économique sont donc confrontés à une tâche difficile, en ce qu'ils doivent trouver le juste équilibre, dans la mise en œuvre de leur politique, entre l'action du côté de l'offre et l'action du côté de la demande, et entre les considérations structurelles et conjoncturelles. Ils doivent en outre être en mesure de convaincre leurs parlements et leurs électeurs que l'équilibre qu'ils proposent à cet égard est le bon.

Tensions financières, taux d'intérêt et politique monétaire

Les pays débiteurs ont été très durement touchés par la conjonction des taux d'intérêt élevés, du recul de l'inflation et des prix de produits de base, et de la faiblesse de la demande. Certains pays ont par ailleurs emprunté à l'extérieur de manière

imprudente, utilisant les fonds ainsi obtenus pour financer la consommation et des investissements d'intérêt douteux au lieu de renforcer leur potentiel de production. L'empressement excessif des banques à consentir des prêts a sans doute encouragé certains gouvernements à persévérer dans leurs politiques économiques erronées et à retarder les ajustements nécessaires.

Un nombre grandissant de pays ont ainsi été contraints de rechercher avec leurs créanciers — qu'il s'agisse de gouvernements ou de banques privées — le moyen de retarder les paiements d'intérêts et de rééchelonner les prêts en cours. Dans certains cas, notamment en Europe de l'Est et en Amérique latine, les sommes en cause sont très importantes. Les banques privées concernées se trouvent engagées dans de difficiles et parfois très longues négociations avec des débiteurs étrangers au moment même où nombre d'entre elles doivent soutenir leurs clients locaux dont la position financière a été affaiblie par la longue période de marasme de la demande, de taux d'intérêt très élevés et de compression des bénéfices.

Dans le cadre du processus de ralentissement de l'inflation, les pays débiteurs considèrent maintenant qu'il est nécessaire de « s'adapter ». Sur le plan interne, cela signifie qu'ils doivent contenir la demande, freiner l'inflation et veiller à ce que les ressources soient utilisées de manière plus efficace; sur le plan extérieur, qu'ils doivent réduire les déficits de leurs paiements courants.

Cela peut être un processus douloureux mais qui, néanmoins, est nécessaire, en ce qu'il permet de corriger les erreurs passées de la gestion économique. Cependant, même après, les pays débiteurs auront encore, collectivement, de très importants besoins financiers, qui devront être couverts par de nouveaux crédits et de vastes opérations de refinancement de la dette à court terme.

Le principal résultat des réunions annuelles du Fonds monétaire international et de la Banque mondiale qui ont eu lieu à Toronto est peut-être précisément d'avoir reconnu qu'une telle action était non seulement nécessaire mais possible. Ce qu'il faut, c'est que les gouvernements des pays débiteurs, les banques privées, les institutions financières internationales et les responsables des banques centrales agissent parallèlement et en coopération dans la mesure où il est de leur intérêt commun de préserver la viabilité de l'économie des

pays débiteurs et celle du système bancaire international.

Les tensions actuelles de court terme sur le système financier devraient pouvoir être maîtrisées. Il importe de suivre de près l'évolution de la situation au cours des mois à venir, d'apprécier avec soin la mesure dans laquelle les déficits extérieurs des pays débiteurs peuvent être réduits grâce à des politiques d'ajustement adéquates, d'évaluer l'ampleur et la nature des besoins de financement qui resteront encore à couvrir et les conséquences que pourrait avoir le maintien de taux d'intérêt élevés.

Malgré les développements récents, les taux d'intérêt réels sont en fait encore élevés aux États-Unis et ils affectent aussi bien les emprunteurs américains que ceux qui empruntent en dollars ou à des taux d'intérêt liés au dollar. Cela tend à compromettre la reprise si nécessaire des investissements productifs. La poursuite des efforts entrepris pour faire baisser les taux d'intérêt doit donc recevoir une haute priorité pour des raisons intérieures aussi bien qu'internationales. Mais cela est plus aisé à dire qu'à faire. Dans les pays où le taux d'inflation est encore dangereusement élevé, tout assouplissement de la politique monétaire pourrait entraîner une hausse, et non une baisse, des taux d'intérêt. Et, même dans les pays qui ont obtenu de bons résultats sur le front de l'inflation, les mesures que peuvent prendre les autorités monétaires pour faciliter une nouvelle baisse des taux d'intérêt sont strictement limitées par la persistance d'importants déficits budgétaires et par la crainte toujours présente que les anticipations inflationnistes n'aient pas été réduites de manière durable. Néanmoins, un certain nombre de pays sont parvenus à se donner, avec prudence et pragmatisme, une certaine marge de manœuvre qui leur permet d'introduire plus de souplesse dans la conduite de leurs politiques, en fonction de l'évolution des taux d'intérêt et, le cas échéant, du taux de change, ainsi que de l'expansion de la masse monétaire. C'est là une évolution dont il convient de se féliciter.

Dépenses publiques et déficits budgétaires

Si elle est souvent perdue de vue, la distinction entre dépenses publiques et déficits budgétaires est très importante. Depuis le début des années 70, l'OCDE s'inquiète de l'accélération de la hausse des dépenses publiques qui s'est amorcée dans les années 60. Le problème tient aussi bien au volume global de ces dépenses qu'à leur structure, notamment la part rapidement croissante des transferts sociaux.

Plus d'un quart du PIB des pays de l'OCDE et 60 % environ de leurs dépenses publiques sont, en moyenne, consacrés aux dépenses sociales. La période de forte croissance économique que nous avons connue a été marquée par un essor sans précédent de l'État protecteur, en partie

parce que l'expansion rendait politiquement plus facile des changements dans l'ordre des priorités sociales. La prospérité économique favorisait la redistribution des ressources aux personnes âgées, aux malades et aux faibles, sans que cela nuise à la progression de la consommation et de l'investissement privés.

Dans la mesure où la capacité des pouvoirs publics d'accorder une plus large place aux dépenses sociales dépend pour beaucoup du taux de croissance économique, la modification de ce taux intervenue depuis le premier choc pétrolier aurait dû conduire à une réévaluation des politiques sociales. Or, dans bon nombre de pays, le rythme d'augmentation des dépenses sociales est resté élevé jusqu'à la fin des années 70. Il s'est ralenti récemment ; mais l'écart qui le sépare du taux de progression de la production réelle pose encore un problème à la plupart des pays.

Pour ce qui est des revenus du travail, les ambitions se modèrent face aux conséquences douloureuses du jeu des mécanismes du marché. S'agissant des dépenses sociales, toutefois, le processus démocratique s'est révélé jusqu'ici moins efficace pour susciter une réduction des anticipations à la mesure de l'évolution de la situation économique. Pourtant, les pouvoirs publics ne peuvent continuer à dépenser de l'argent au titre de programmes sociaux que les contribuables ne veulent ni ne peuvent financer.

Dans la mesure où nous serons à même de modérer aussi bien la progression des revenus du travail que des transferts et des autres dépenses sociales, des ressources seront libérées pour des investissements générateurs d'emplois. Dans les deux cas, ce freinage tendra, en lui-même, à affaiblir la demande globale. L'objectif est de faire en sorte que, progressivement, cet effet se trouve compensé, et au-delà, par une augmentation de la demande d'investissement. Mais, nous connaissons peut-être une période de transition pendant laquelle la demande globale restera trop faible.

Dans les années 60, pour résoudre un tel problème transitoire, on aurait pris des mesures budgétaires temporaires afin de compenser ce fléchissement de la demande globale. Aujourd'hui, cependant, c'est loin d'être aussi simple. Les déficits budgétaires atteignent des niveaux pratiquement inégalés jusqu'ici. Toute mesure qui aurait pour effet de les accroître temporairement placerait, à l'heure actuelle, les marchés de capitaux et l'économie en général devant deux perspectives conflictuelles et préoccupantes. D'une part, les pouvoirs publics sont contraints, pour financer ces déficits, de procéder à une création monétaire excessive, de sorte que la relance attendue de la demande est annulée par une accélération de l'inflation. De l'autre, les autorités monétaires restent fermement attachées à leur politique de lutte contre l'inflation, ce qui risque d'entraîner une hausse des taux d'intérêt et de dissiper l'effet expansionniste de l'accroissement des déficits avant

même qu'il ait eu le temps de se faire sentir.

Du point de vue strictement économique, il semble y avoir un moyen de sortir de ce dilemme. Il suffirait de continuer de faire preuve de discipline dans le domaine monétaire tout en engageant, dans le même temps, une action résolue pour réduire, à moyen terme, le risque de voir persister des déficits budgétaires excessifs, même une fois que la reprise se sera amorcée. Si cet objectif avait des chances d'être atteint, on serait un peu plus libre d'accepter des déficits élevés à court terme de façon qu'un mouvement de reprise se manifeste effectivement.

L'ennui, c'est que cette stratégie économique, tout à fait valable en soi, ne tient pas compte de réalités politiques importantes. Malheureusement, il semble que ce soit seulement lorsque les difficultés s'aggravent et que les déficits budgétaires augmentent rapidement — pour des raisons conjoncturelles ou structurelles — qu'il devient possible de mobiliser le soutien politique nécessaire. La détermination des hommes politiques a ici un rôle important à jouer. Plus large sera la prise de conscience de la nécessité fondamentale de ralentir la hausse des dépenses publiques pour tenir compte de la réduction de nos moyens, et plus convaincantes seront les mesures prises à cette fin, plus les pouvoirs publics auront de latitude pour ajuster le calendrier de leurs actions budgétaires de façon à favoriser la reprise conjoncturelle.

Il importe d'éviter des solutions générales et trop schématiques. Si tous les pays doivent se préoccuper de l'évolution à moyen terme des déficits publics, aucune indication générale et simple ne peut être donnée quant à la taille appropriée des déficits ou à la rapidité avec laquelle ils devraient être réduits. Il est important à cet égard de distinguer entre la partie du déficit qui reflète simplement la faiblesse actuelle de la demande du secteur privé et celle qui est due au fait qu'en longue période, les dépenses se sont accrues trop rapidement par rapport aux recettes. Enfin, dans la situation internationale actuelle, une réduction des déficits qui contribuerait vraisemblablement beaucoup à faire baisser le niveau des taux d'intérêt dans le monde, serait particulièrement bienvenue.

Chômage, coûts réels de main-d'œuvre et investissement

D'après les prévisions économiques publiées en juillet par l'OCDE, le chômage continue à augmenter. C'est là une situation très préoccupante. Étant donné que les possibilités d'un relâchement des politiques budgétaires et des politiques monétaires de non-accompagnement de l'inflation sont très limitées, les chances d'un renversement prochain de la tendance à l'aggravation du chômage sont médiocres dans beaucoup de pays, en particulier en Europe.

Les niveaux élevés de chômage enregist-

très actuellement sont pour une grande part d'origine structurelle. Ils sont dus en partie au manque de souplesse des marchés du travail au niveau micro-économique. Mais, au niveau macro-économique, ils reflètent aussi le fait que, même si la demande globale augmentait fortement, les capacités de production ne seraient tout simplement pas suffisantes pour permettre l'emploi de tous ceux qui souhaitent travailler.

Cette situation s'explique tout d'abord par le faible niveau de l'investissement productif au cours de la dernière décennie. Mais, ce qui est encore plus fondamental, c'est qu'elle tient aussi au fait que dans un assez grand nombre de pays le taux de rendement des investissements a fortement diminué.

Dans ces pays, les salaires et les coûts de main-d'œuvre non salariaux ont augmenté plus rapidement que les prix perçus par les producteurs, entraînant une réduction continue des profits. Dans un grand nombre de pays, l'augmentation excessive des coûts réels de main-d'œuvre s'explique pour une très large part par la progression des coûts de main-d'œuvre non salariaux imputable aux prélèvements fiscaux et parafiscaux. C'est là que l'impuissance à maîtriser les dépenses sociales se fait vraiment sentir. Le financement de ces dépenses a malheureusement eu tendance à peser exagérément sur le secteur des entreprises et, en particulier, par le biais des cotisations de sécurité sociale, sur l'emploi.

Du fait de l'augmentation des coûts réels de main-d'œuvre, le taux de rendement des projets liés à la création d'emplois nouveaux a diminué, au moment même où un taux de rendement plus élevé est presque certainement nécessaire pour encourager les investissements générateurs d'emplois malgré le climat de plus grande incertitude hérité des années 70.

La hausse excessive des coûts réels de main-d'œuvre, à un moment où la perception des risques liés à l'investissement et à la création d'emplois s'est accrue, a résulté à la fois en une insuffisance des investissements et en une trop grande proportion d'investissements visant à économiser de la main-d'œuvre aux dépens de ceux destinés à créer des emplois. C'est là la réalité économique qui suscite les inquiétudes manifestées à propos de ce qui a été décrit comme une « croissance sans création d'emplois ».

Pour ce qui est des *coûts de main-d'œuvre non salariaux*, la tâche des pouvoirs publics est assez facile à déterminer. Il s'agit avant tout de modérer la croissance des dépenses publiques qui donne lieu, directement ou indirectement, à l'alourdissement de la charge fiscale.

Là où une modification des *parts de revenu* est requise, les solutions sont plus difficiles à trouver. Compte tenu de la rigidité apparente des revenus réels dans nombre de pays, essayer de procéder à l'ajustement nécessaire par le seul biais d'une régulation restrictive de la demande

s'avère à la fois long et coûteux du point de vue du chômage et des problèmes qu'il pose à la collectivité et à l'individu. Il y a donc tout intérêt à mettre en œuvre des politiques qui visent directement à influencer sur la formation des revenus. Ces politiques doivent être différentes des politiques classiques des prix et des revenus, qui ont simplement pour objet d'enrayer la spirale inflationniste, étant donné qu'il s'agit d'améliorer la rentabilité en modérant la croissance des coûts salariaux par rapport à la productivité.

Il est encourageant que, dans les négociations collectives qui ont lieu au niveau de l'entreprise ou des secteurs, on s'efforce de plus en plus, dans certains pays, de trouver un compromis entre la modération des revendications salariales des travailleurs et l'engagement de la part des employeurs de préserver les emplois existants ou d'en créer de nouveaux. Là où des négociations centralisées ou coordonnées sont coutume, certains pays ont pu élaborer, dans un cadre tripartite, des mesures permettant d'alléger la charge des coûts de main-d'œuvre non salariaux pesant sur les entreprises ou d'assouplir les dispositions d'indexation automatique.

Les nouvelles initiatives de cette nature pourraient être encore développées. A mesure que la reprise prendra corps, un lien de plus en plus étroit s'établira entre le ralentissement de la hausse des coûts réels de main-d'œuvre et la création de nouveaux emplois. Naturellement, toutefois, ceux à qui il est demandé de modérer leurs revendications salariales veulent avoir des assurances en matière d'emploi, alors que ceux à qui il appartient d'offrir des emplois souhaitent être assurés que l'amélioration des taux de rendement sera durable. Les pouvoirs publics peuvent encourager de diverses manières les deux parties à fournir ces garanties, soit en agissant au niveau national, lorsque les négociations collectives sont centralisées, soit en prévoyant, lorsque les négociations sont décentralisées au niveau des différents secteurs ou entreprises, des incitations propres à accélérer le processus qui, par le jeu progressif des forces du marché, contribue à alléger le coût de l'embauche de nouveaux travailleurs.

Ajustement positif : une nécessité

Il nous faut, pour revitaliser nos économies, les doter d'une flexibilité plus grande au niveau micro-économique pour faire face aux modifications de la demande et des prix relatifs, au progrès technologique et à l'évolution des avantages comparatifs (p. 6).

Il y a un besoin évident de cohérence entre politiques macro- et micro-économiques. Des résultats obtenus au niveau des premières risquent d'être compromis si les gouvernements permettent que les politiques micro-économiques, que ce soit dans le domaine industriel, régional, dans celui de la main-d'œuvre ou ailleurs, contribuent

dans le même temps à préserver des structures économiques inefficaces, entravant ainsi le jeu des forces du marché dont dépend, dans une large mesure, la réussite de la politique macro-économique.

Les gouvernements ont un rôle important à jouer en favorisant l'investissement créatif et l'exploitation des possibilités nouvelles offertes par la technologie. Dans une économie de marché compétitive, cela signifie avant tout créer un climat général propice à l'acquisition des qualifications, à la formation et à la circulation des capitaux, à la prise de risques et à l'innovation.

Politiques commerciales et protectionnisme

Les relations commerciales internationales ont subi une sérieuse détérioration. Cela s'est moins traduit par l'application de restrictions classiques aux échanges — encore qu'elles soient devenues plus nombreuses — que par le recours à des techniques moins transparentes. Il s'agit par exemple de limitations volontaires des exportations et de ce qu'il est convenu d'appeler la « surveillance » des importations ainsi que, particulièrement, du renforcement des subventions intérieures et d'autres mesures de soutien accordées à des branches d'activité et à des entreprises non compétitives (p. 8). Cette évolution a suscité des controverses commerciales de plus en plus acerbes et a conduit, de façon préoccupante, à rechercher des solutions bilatérales à des problèmes essentiellement multilatéraux.

Si l'on considère combien l'environnement a été défavorable, il est sans doute encourageant de constater que les gouvernements ont, en général, réussi à résister au protectionnisme et à éviter de s'engager dans un processus cumulatif de mesures de représailles. Cependant, il faut reconnaître qu'un protectionnisme rampant reporterait, au lieu d'encourager la reprise soutenue de la croissance économique que visent les pays de l'OCDE.

*
* *

Je pense qu'une reprise se produira. En même temps, nous sommes sur un terrain encore assez mal connu, tant pour ce qui est de l'intensité des forces antagonistes en jeu, inflation et déflation, qu'en raison du degré — sans précédent — d'interdépendance internationale. Les forces à l'œuvre ne sont pas toutes négatives. Les facteurs positifs joueront progressivement un rôle prédominant dans les mois à venir. Cependant, dans les circonstances actuelles, personne ne peut prédire avec certitude le moment exact où la reprise se produira ni sa durée. Les gouvernements Membres de l'OCDE doivent étudier de près l'évolution de l'économie mondiale et être prêts à engager l'action appropriée, dans le cadre de la stratégie arrêtée d'un commun accord, pour faire en sorte que nous parvenions effectivement à une reprise durable.

Changements structurels : politiques d'ajustement positives - clef de la reprise économique

par Wolfgang Michalski¹

Les résultats économiques ont été largement insuffisants, au cours de la dernière décennie, pour remettre l'économie des pays de l'OCDE sur la voie d'une croissance non inflationniste durable et de niveaux d'emploi acceptables. De toute évidence, il ne s'agit pas simplement de la conséquence d'une baisse conjoncturelle. Des changements plus durables se sont produits du côté de l'offre, créant des conditions nouvelles pour la production, les investissements et les échanges commerciaux.

Le facteur le plus visible, qui a provoqué une rupture dans les tendances de longue période, a été le décuplement des prix du pétrole au cours des années 70. Celui-ci a déprimé la demande, considérablement accru l'inflation et rendu obsolète une grande partie des équipements existants. D'autres facteurs ont engendré des pressions en faveur d'un ajustement structurel : les modifications de la composition de la demande et des prix relatifs, l'introduction de nouvelles technologies, l'apparition de nouveaux concurrents sur le marché mondial et une nouvelle configuration des mouvements de capitaux. Cependant, des économies de marché fonctionnant convenablement devraient, dans des circonstances normales, être capables de répondre à ce genre de défis. Dès lors, il y a tout lieu de penser, non seulement que les besoins d'ajustement ont été trop importants ou se sont concrétisés trop brusquement, mais aussi que la capacité ou la volonté (voire les deux à la fois) de l'économie et de la société de répondre de manière positive au changement ont diminué dans les pays industrialisés.

Les rigidités socio-économiques sous-jacentes reflètent des attitudes sociales et des évolutions institutionnelles formées pendant la période où les niveaux d'emploi étaient continuellement élevés et qui ont été difficiles à modifier dans la situation nouvelle des années 70. Il se peut aussi qu'elles soient liées aux efforts menés par les gouvernements pour atténuer les conséquences sociales du changement structurel en préservant des structures de production et d'emploi existantes. En outre, l'expansion rapide du secteur public, et des

programmes et dispositifs réglementaires de caractère social, qui, pour souhaitables qu'en soi ils puissent être, n'en ont pas moins parfois eu des effets défavorables non voulus sur l'incitation à travailler, à épargner et à investir. Enfin et surtout, la lenteur de la croissance rend par elle-même l'ajustement structurel aux nouvelles circonstances sociales, économiques et technologiques, ainsi qu'aux déplacements d'avantages comparatifs entre les pays, plus difficile à opérer.

La théorie comme la pratique donnent à penser que les résultats économiques des pays de l'OCDE ne se seraient pas autant dégradés si les facteurs de production avaient été plus mobiles, les structures économiques plus souples et les producteurs plus disposés à prendre des risques. De plus, lorsqu'il n'y a pas de souplesse micro-économique, la régulation budgétaire et monétaire ne parvient souvent à atteindre les objectifs de stabilisation qu'après de longs délais et par une voie indirecte, en commençant par créer un important stock de main-d'œuvre et d'autres ressources inemployées. Étant donné les liens imbriqués entre les résultats macro-économiques et le changement structurel, il est capital qu'une régulation appropriée de la demande soit complétée par des politiques délibérées d'ajustement positif.

Une notion stratégique

L'alternative est la suivante : cercle vertueux de stabilité macro-économique et flexibilité micro-économique ou cercle vicieux d'instabilité et de rigidité. Une économie qui a la flexibilité nécessaire pour réagir vite au changement peut plus aisément être maintenue sur un sentier d'équilibre macro-économique. A l'inverse, la stabilité des évolutions macro-économiques concourt à la flexibilité à l'échelle micro-économique, du fait que les individus, plus assurés de leurs perspectives à moyen terme, sont à même de s'adapter plus facilement à des circonstances nouvelles. Permettre au changement structurel de s'opérer au rythme le plus rapide possible, politiquement et socialement, contri-

buerait de façon importante à la réalisation des conditions préalables à une croissance économique plus forte, à un niveau d'emploi plus élevé, à une diminution de l'inflation et à l'amélioration des relations commerciales internationales.

Équilibrer prévisibilité et flexibilité

La complémentarité entre les performances économiques globales et la flexibilité des structures économiques pose des problèmes pour la mise en œuvre de politiques macro-économiques propres à entraîner un ajustement positif. Si, en effet, ces politiques peuvent contribuer à atténuer les perturbations économiques internes ou internationales, les modifications fréquentes de la stratégie peuvent elles-mêmes engendrer des incertitudes — d'où les appels en faveur d'un cadre de conduite à moyen terme de l'action gouvernementale qui soit à la fois plus stable et plus prévisible. Il est donc nécessaire d'opérer un arbitrage délibéré entre les impératifs antagonistes de la prévisibilité et d'une réaction souple à l'évolution des circonstances économiques.

Cohérence des politiques macro- et micro-économiques

L'ajustement positif exige aussi une articulation cohérente des politiques macro- et micro-économiques. Les politiques monétaires et budgétaires de non-accompagnement de l'inflation sont vouées à l'échec si les gouvernements laissent en même temps les mesures prises dans le cadre des politiques industrielles, de la main-d'œuvre et d'autres politiques micro-économiques contribuer à préserver des structures économiques inefficaces. Tout comme les politiques macro-économiques, les interventions micro-économiques doivent, elles aussi, s'inspirer d'une stratégie à la fois systématique, prévoyante et cohérente, qui aide les marchés à atteindre leurs objectifs sociaux.

Encourager de nouvelles activités industrielles prometteuses

L'innovation est indispensable à la croissance future et à l'ajustement positif. Les gouvernements ont un rôle important à jouer en suscitant un climat général d'innovation favorable à la formation et au renouvellement du capital, à la prise de risques et à l'acquisition de compétences. Outre des mesures spécifiquement axées sur le progrès scientifique et technique général, les gouvernements doivent mettre en œuvre, dans les domaines de la macro-économie, du marché des capitaux et des réglementations publiques, des politiques

1. L'auteur, chef de l'unité de prévision et d'évaluation de l'OCDE, a dirigé l'étude qu'esquisse l'article ci-dessus et qui sera publiée sous le titre « Politiques d'ajustement positives : maîtriser le changement structurel ».

qui favorisent l'innovation. S'ils jugent nécessaire de soutenir de nouvelles activités industrielles prometteuses au moyen d'interventions directes, ils doivent présumer qu'ils sont capables de faire mieux que le marché et devraient se garder de créer des capacités excédentaires et, partant, des industries qui, demain, pourraient structurellement se trouver en mauvaise posture.

Soutien conditionnel de branches ou d'entreprises en crise

L'État doit parfois intervenir pour soutenir des activités ou des entreprises en déclin, si ce déclin risque d'engendrer des coûts excessifs pour la collectivité, si l'aide de l'État peut à coup sûr régénérer les activités ou les entreprises en cause et si les difficultés sont considérées comme temporaires. De telles mesures défensives devraient toutefois être soumises à des critères rigoureux. Le soutien accordé devrait être intégralement lié à l'exécution de plans destinés à éliminer progressivement les équipements obsolètes et à rétablir la viabilité financière des entreprises concernées, et être supprimé selon un calendrier pré-établi. Des arguments fondés sur des considérations relatives à la sécurité nationale et à l'auto-provisionnement ne devraient pas être invoqués de façon abusive pour justifier l'adoption de mesures de protection et de soutien, pas plus dans le secteur manufacturier que dans le secteur primaire ou dans les services.

Favoriser la flexibilité du marché du travail

La mobilité de la main-d'œuvre et l'existence d'écart de salaires qui reflètent étroitement l'état de la demande et de l'offre ainsi que l'évolution de la productivité sont indispensables à l'ajustement positif. Elles contribuent à réaliser une affectation optimale des ressources en facilitant les déplacements de main-d'œuvre vers les activités où la croissance est forte et les revenus élevés. Surtout, il est nécessaire de mettre en œuvre des politiques de main-d'œuvre propres à améliorer l'adaptabilité du marché du travail en rendant plus efficaces les services publics de l'emploi, l'enseignement et la formation professionnelle. Si les subventions sont accordées pour soutenir l'emploi, elles ne devraient pas avoir pour effet d'enfermer la main-d'œuvre dans des activités en déclin.

Ajustement structurel et commerce international

Les interventions sur les marchés intérieurs ont des conséquences internationales. Elles peuvent aisément produire des effets secondaires cumulatifs qui pourraient porter atteinte aux succès obtenus dans le passé en matière d'intégration



« Libération » par Maurits Cornelis Escher, 1955.

économique internationale, de libéralisation des échanges internationaux et des mouvements de capitaux. Le maintien d'un système ouvert d'échanges multilatéraux et l'observation effective des règles du GATT sont indispensables à la réalisation des objectifs de l'ajustement positif. En même temps, toutefois, bon nombre, sinon la plupart, des principaux problèmes en matière d'échanges trouvent leur cause profonde dans les difficultés structurelles et l'inadaptation à long terme de certaines branches d'industrie. Le commerce international est donc un moyen d'accroître l'adaptation structurelle. De la même façon, une réaction positive à l'évolution des circonstances économiques et technologiques est une condition préalable d'une réduction du risque de conflits commerciaux majeurs.

*
* *

Les politiques d'ajustement positives ne sont ni une gamme spéciale d'instruments de l'action des pouvoirs publics, ni une simple série de critères applicables à la mise au point spécifique de mesures particulières. Elles représentent plutôt une conception théorique fondamentale de la formulation de la politique économique générale dans une économie de marché. Évidemment, la question de savoir comment

combiner les décisions décentralisées, prises par les différents agents économiques et coordonnées par le marché, avec les formes administratives plus centralisées de prise de décision est avant tout une affaire de choix politique. Toutefois, dès lors qu'il existe un consensus sur le principe de laisser jouer de façon prédominante les forces du marché, il y a d'importantes dimensions économiques que l'on ne saurait négliger sans compromettre gravement le bon fonctionnement du mécanisme du marché.

En principe, les gouvernements peuvent choisir entre quatre grandes stratégies pour s'attaquer aux problèmes fondamentaux de l'ajustement structurel. Premièrement, une politique préventive où ils comptent principalement sur la régulation macro-économique et les politiques de concurrence et de réglementation publique pour améliorer le fonctionnement auto-régulateur propre des marchés. Deuxièmement, une politique de prévision de l'évolution structurelle, selon laquelle les gouvernements désireux de favoriser la croissance économique, l'innovation et la restructuration pourraient renforcer plus directement l'aptitude des agents du marché à établir leurs projets pour l'avenir, tout en laissant les chefs d'entreprise libres d'évaluer les perspectives de débouchés et de prendre telle ou telle décision en matière d'investissement. Troisièmement, une stratégie d'ajustement défensive où les gouvernements interviennent pour ralentir le rythme du changement structurel, mais acceptent encore que les marchés jouent un rôle majeur dans la réalisation de l'adaptation voulue aux circonstances nouvelles. Quatrième formule : les gouvernements interviennent directement dans la production ou en matière d'investissement pour atteindre des objectifs structurels donnés.

Les stratégies d'ajustement structurel mises en œuvre par les pays Membres de l'OCDE relèvent des quatre approches, mais l'importance donnée à chacune d'entre elles est très variable. Le dosage des mesures gouvernementales est en grande partie déterminé par la situation politique, économique, sociale et institutionnelle propre à chaque pays, ainsi que par le cadre historique des relations entre l'État et l'industrie. Néanmoins, l'expérience semble montrer que, d'une façon générale, les politiques préventives et les politiques de prévision conviennent mieux à l'ajustement positif que les politiques sélectives et défensives ou l'intervention directe de l'État dans la production ou les investissements.

Étant donné les liens étroits entre les résultats macro-économiques et le changement structurel d'un côté, de ceux-ci et le commerce international de l'autre, les politiques d'ajustement positives doivent former l'un des axes centraux autour desquels les pays de l'OCDE devront édifier au cours des années 80 leur stratégie économique d'ensemble visant à rétablir les conditions d'une croissance non inflationniste durable et d'un niveau d'emploi plus élevé.

La transparence : condition préalable à l'ajustement positif

par George Eads et Edward M. Graham¹

Dans un effort pour stimuler les industries enlisées dans une croissance ralentie et frappées par des changements dans les avantages comparatifs, les gouvernements ont, ces dernières années, recouru de plus en plus fréquemment à des subventions aussi bien pour atténuer les problèmes des industries en difficulté que pour améliorer les résultats des secteurs de croissance. Ces mesures comprennent des transferts financiers directs, des dépenses fiscales, des prêts à des conditions favorables, des achats publics et une protection commerciale, particulièrement sous forme de barrières non tarifaires. Le terme «transparence» implique que l'on identifie de telles subventions, évalue combien elles coûtent et quels sont en fin de compte leurs effets. Dans le cadre de son programme sur les politiques d'ajustement positives, l'OCDE a créé récemment un sous-groupe sur la transparence². Il n'avait pas pour tâche ni d'établir le niveau des subventions accordées dans différents pays ni d'apprécier le rôle de ces dernières dans les politiques industrielle et économique mais plutôt d'étudier les méthodes utilisées par les pouvoirs publics pour améliorer la transparence des systèmes de subventions, étant présumé qu'une meilleure transparence serait bien accueillie par l'ensemble des pays Membres de l'OCDE. L'article qui suit analyse les principaux résultats et conclusions de ce travail.

Qu'est-ce une subvention ?

La question de savoir ce qui est ou ce qui n'est pas une subvention à une activité économique prête à controverse. Pour la plupart des économistes, il s'agit d'un paiement direct ou indirect en faveur d'une activité économique, qui entraîne une modification des prix relatifs des facteurs ou des biens et services produits. En d'autres termes, c'est un paiement qui vient en sus du prix généralement payé ou reçu pour ces facteurs ou produits. Une subvention est destinée normalement à favoriser un secteur d'activité donné en provoquant un transfert artificiel des ressources de la société vers ce secteur.

Les subventions comprennent donc non seulement des paiements directs en faveur de certaines activités économiques, mais aussi des interventions gouvernementales dans le domaine des marchés publics, de la réglementation ou de la protection des échanges qui visent spécialement à stimuler ou à soutenir certains secteurs d'activité. Les droits de douane, destinés à

protéger de la concurrence étrangère certains secteurs, constituent de toute évidence une subvention car ils ont pour effet de permettre aux entreprises des secteurs concernés de maintenir les prix de leurs produits à un niveau plus élevé que cela n'aurait été possible autrement. Les dispositifs réglementaires peuvent avoir un effet analogue et peuvent même aller jusqu'à favoriser particulièrement un fournisseur par rapport à un autre. Les gouvernements peuvent également manifester leurs préférences en recourant, en matière de marchés publics, à des pratiques qui créent des discriminations entre les fournisseurs de biens et de services (compte étant dûment tenu des différences qualitatives).

Il est indispensable de faire la distinction entre l'incidence et les effets d'une subvention. La première désigne les conséquences sur l'activité qui reçoit effectivement la subvention, les seconds les conséquences économiques finales de la subvention, qui peuvent impliquer le transfert d'une partie ou de la totalité de celle-ci vers un autre secteur d'activité. Prenons l'exemple de la

sidérurgie allemande qui reçoit une subvention du gouvernement fédéral en vue de l'achat de charbon à coke allemand, lequel, en l'absence de subvention, coûterait beaucoup plus cher que le charbon à coke importé. D'un point de vue économique, la subvention est dans ce cas, de par son incidence, une aide à l'industrie sidérurgique, mais, de par ses effets, elle est en fait une subvention à l'industrie charbonnière allemande (étant donné que la compétitivité de l'industrie sidérurgique ne se trouve pas affectée tant que le prix qu'elle paie réellement pour son charbon reste le même). Il est parfois beaucoup plus difficile de distinguer entre l'incidence et les effets des subventions, mais il est indispensable de le faire si l'on veut accroître la transparence.

Identifier les subventions

Il est encore plus fondamental d'identifier les subventions afin de pouvoir obtenir des informations sur leurs bénéficiaires et leur montant. La plupart des gouvernements semblent considérer qu'il suffit d'énumérer les coûts budgétaires des subventions directes par catégorie de bénéficiaires. Or, des informations de ce genre ne sont ni suffisantes ni même nécessairement utiles pour évaluer les coûts et les

1. *George Eads est actuellement professeur à la School of Public Affairs, université de Maryland, Etats-Unis. De novembre 1979 à janvier 1981, il était président du sous-groupe sur la transparence du groupe spécial de l'ajustement positif du comité de la politique économique de l'OCDE ; il était pendant cette période membre du Council of Economic Advisors à Washington. Edward M. Graham est actuellement professeur à l'université de la Caroline du Nord, Chapel Hill, Etats-Unis. De mai 1980 à août 1982, il a coordonné au sein du secrétariat de l'OCDE la préparation du rapport du sous-groupe sur la transparence.*

2. *On trouvera une analyse plus détaillée des conclusions dans le rapport du sous-groupe qui sera publié prochainement sous le titre Transparence et ajustement positif. Ce rapport passe en revue les pratiques adoptées par onze pays Membres : Allemagne, Australie, Belgique, Canada, Etats-Unis, France, Italie, Japon, Pays-Bas, Royaume-Uni et Suède.*

effets des subventions, puisque les coûts budgétaires peuvent ne pas refléter la totalité du montant de la subvention reçue. Par exemple, les mesures de protection des échanges comportent un élément de subvention, mais leur coût budgétaire est généralement nul. De plus, le véritable bénéficiaire d'une subvention n'est pas toujours le bénéficiaire apparent.

Il n'en reste pas moins que l'établissement d'une liste détaillée des coûts budgétaires des subventions constitue un pas important dans le sens de la transparence. Pourtant, la plupart des gouvernements des pays Membres de l'OCDE n'ont même pas encore atteint ce stade. Dans la majorité des pays étudiés, les informations relatives aux subventions ne sont pas rassemblées sous une seule rubrique, mais dispersées dans une multitude de rapports et de comptes relatifs au revenu national et à la dépense nationale. Les données publiées par les gouvernements sont généralement incomplètes et difficiles à repérer dans les nombreux documents entre lesquels elles sont dispersées.

Deux raisons seulement peuvent expliquer cet état de choses. Ou bien les gouvernements ne souhaitent tout simplement pas que le public puisse obtenir des informations détaillées et complètes sur les subventions, ou bien il n'existe dans la plupart des pays aucune incitation ni prédisposition à faire l'effort nécessaire pour

rassembler des informations sur l'ensemble des subventions offertes. Lorsque des efforts ont été faits en ce sens, ils n'ont généralement porté que sur certaines catégories de subventions. Par exemple, aux Etats-Unis, le ministère du budget dispose d'informations très détaillées sur les «subventions fiscales» — c'est-à-dire les allègements fiscaux destinés à certaines personnes physiques ou organisations — mais il n'existe aucune banque de données unifiées couvrant l'ensemble des subventions disponibles dans ce pays.

La seule exception à la règle est l'Allemagne de l'Ouest, où le gouvernement fédéral publie tous les deux ans un rapport détaillé sur les subventions (*Subventionsbericht*, voir encadré). Aucun des pays étudiés par le sous-groupe sur la transparence ne publie de liste aussi complète. Malgré cela, ce rapport renferme quelques lacunes importantes. Par exemple, les subventions indirectes n'y sont pas identifiées, et on n'y a pas vraiment tenté d'évaluer les effets économiques des systèmes de subventions. Certaines catégories de subventions ne sont pas mentionnées, par exemple celles qui sont accordées à la recherche-développement et aux industries nationalisées (en particulier aux chemins de fer et aux services postaux) ainsi que les subventions provenant de la Communauté européenne dont notamment les subventions agricoles. En outre, parfois les don-

nées ne sont pas comparables d'une année sur l'autre, et l'exactitude de certaines d'entre elles a été mise en doute — en particulier celles concernant les déductions fiscales et les subventions accordées par les *Länder* et les collectivités locales, qui semblent tous avoir été sous-estimés. Le gouvernement fédéral est conscient de ces faiblesses et cherche à améliorer la qualité du prochain rapport.

Malgré ces lacunes, l'exemple allemand est un modèle que d'autres pays feraient bien d'imiter. La transparence serait grandement facilitée si tous les pays établissaient des comptes analogues, l'idéal étant qu'ils le fassent sur une base normalisée de façon à permettre des comparaisons internationales. Toutefois, la transparence ne sera pas obtenue simplement par la publication des sommes effectivement versées par les gouvernements. Communiquer des informations complètes et comparables sur les subventions existantes ne serait qu'un premier pas dans la bonne direction. Le public a en outre besoin (et il a le droit) de savoir quels sont les effets économiques des subventions. Mais ceux-ci sont malheureusement beaucoup plus difficiles à déterminer.

Coûts et avantages

Les gouvernements devraient en principe savoir quelles sont les conséquences

LE RAPPORT ALLEMAND SUR LES SUBVENTIONS

Le rapport sur les subventions publié tous les deux ans par le gouvernement fédéral allemand comporte deux parties. La première décrit les diverses mesures en vigueur et résume les tendances et les caractéristiques de la politique gouvernementale en matière de subventions. La seconde contient des listes détaillées des montants effectivement déboursés par le gouvernement fédéral à ce titre. Ces listes comprennent deux catégories de subventions : les aides financières directes (116 rubriques) et les avantages fiscaux (127 rubriques).

Les subventions sont classées tout d'abord par secteur économique. Les principales divisions sectorielles sont les suivantes : alimentation, agriculture et sylviculture, industrie, transports, logement, épargne et investissement. Les subventions à l'industrie sont divisées en six catégories : industries extractives, énergie et matières premières, encouragement à l'innovation, encouragement aux développements technologiques orientés vers le marché, aide à des branches d'activité déterminées et mesures structurelles régionales.

Le rapport couvre les transferts aux entreprises aussi bien que, dans un nombre limité de cas, aux personnes physiques. C'est ainsi que les subventions au logement comprennent l'aide à la construction de logements privés et les subventions accordées aux locataires et propriétaires à faible revenu.

Les subventions sont également classées selon leurs objectifs. La loi sur la stabilité et la croissance, dans le cadre de laquelle est établi le rapport, définit trois objectifs : maintien de l'emploi et de la capacité productive ; encouragement de l'ajustement structurel, à la fois par une accélération du processus d'adaptation structurelle et par un allègement des coûts sociaux liés à des mutations structurelles trop rapides ; enfin, encouragement à la croissance de la productivité et de l'expansion des secteurs de croissance de l'économie, notamment par l'introduction de procédés de production plus modernes.

Les paiements de subventions par le gouvernement fédéral, qui prennent la forme d'aides financières directes (dons

et prêts), sont ventilés en dons en capital, bonifications d'intérêts et prêts, et des chiffres détaillés sont donnés pour toutes ces catégories. En ce qui concerne les subventions sous forme d'avantages fiscaux, un chiffre global est fourni pour le gouvernement fédéral et les Länder en même temps que le montant correspondant aux déductions fiscales fédérales.

Les subventions accordées par les Länder et les collectivités locales sont énumérées dans deux annexes qui sont toutefois moins détaillées que celles qui concernent les subventions fédérales. Les aides financières directes accordées par les Länder et les collectivités locales sont ventilées entre les prêts et les autres formes d'aide pour les cinq grands secteurs de l'économie.

D'autres annexes résument l'aide financière accordée dans le cadre du programme de relèvement européen, ainsi que l'ensemble des programmes de subventions fédérales dont le montant sera réduit au cours de la période couverte par le rapport.

économiques et sociales de l'octroi de subventions à certaines branches d'activité. L'impact total d'une subvention comporte non seulement ses effets sur le niveau et le taux de croissance du PNB et sur la répartition du revenu national mais aussi sur l'emploi et sur la répartition régionale des emplois créés par l'octroi de subventions à certains secteurs, sans compter les effets indirects qui se manifestent sous forme d'emplois créés ou supprimés de ce fait dans d'autres secteurs.

On n'a encore trouvé aucune méthode satisfaisante pour mesurer «l'impact total» des subventions ; les méthodes d'analyse mises au point jusqu'ici sont jugées inutilisables. Ce type d'analyse nécessite en effet des calculs complexes faisant intervenir des informations statistiques détaillées qui n'existent pas encore dans les pays de l'OCDE. L'analyse d'impact total ne deviendra réalisable que le jour où des modèles complets seront mis au point et permettront de simuler avec précision le fonctionnement d'une économie nationale au niveau des différents secteurs — ce qui exigera des ordinateurs d'une capacité bien supérieure à ceux actuellement disponibles sur le marché.

En attendant, nous devons nous contenter de méthodes moins ambitieuses pour mesurer l'effet des subventions. La méthode la plus utile à cet égard est probablement celle de l'analyse coûts/avantages, outil important qui tente de mesurer la totalité des coûts et des avantages qu'implique pour l'économie l'octroi d'une subvention à un secteur d'activité particulier. Lorsque les avantages sont supérieurs aux coûts, on peut soutenir qu'une subvention publique d'un montant équivalent à la différence entre les deux grandeurs est justifiée.

Pour analyser avec précision les coûts et les avantages, on attribue un «prix» à tous les facteurs et produits pertinents, qui est leur coût d'opportunité social ou leur valeur marchande. Le coût d'opportunité social représente le coût pour la société du transfert de ressources de l'activité en question à une autre fin, étant entendu que ces ressources — qu'il s'agisse de la main-d'œuvre, du capital ou des matières premières — sont rares, de sorte que leur affectation à un objectif particulier les rend indisponibles pour une autre activité. Dans un marché fonctionnant dans des conditions d'efficacité optimale, le coût d'opportunité social est équivalent à la valeur marginale de la production de chaque ressource, qui est lui-même égal au prix de cette production sur le marché. En conséquence, pour ce qui est de la plupart des facteurs de production et des biens et services, le prix du marché correspond exactement au coût d'opportunité social. Dans le cas des facteurs (biens et services)

faisant l'objet d'échanges internationaux, on considère que leur valeur marchande est égale à leur prix sur le marché mondial et non pas sur le marché intérieur. Par exemple, si la production nationale de charbon est vendue sur un marché protégé à un prix supérieur aux cours mondiaux, la production des mines nationales de charbon doit être évaluée aux prix du marché mondial. Il devient alors plus difficile de justifier l'octroi d'une subvention aux mines nationales.

Comment évaluer la main-d'œuvre ?...

La valeur à attribuer à la main-d'œuvre pose un problème plus difficile dans la mesure où il n'existe pas de prix sur le marché mondial. Dans un marché fonctionnant de manière satisfaisante, le coût d'opportunité social de la main-d'œuvre est tout simplement le salaire horaire pratiqué à l'échelon local. Mais comme les marchés du travail présentent généralement certaines rigidités, qui sont évidentes dans les secteurs où un chômage substantiel n'engendre aucune diminution des taux de rémunération, certains économistes estiment que la main-d'œuvre doit être évaluée en fonction d'un taux de salaire «fictif» inférieur au taux du marché. Le taux de salaire fictif serait fixé au niveau qui permettrait théoriquement d'équilibrer le marché du travail et de créer des conditions de plein emploi. Etant donné que le taux de salaire fictif serait toujours inférieur à celui du marché, son application ferait pencher la balance de l'analyse coûts/avantages en faveur des subventions destinées à accroître les possibilités d'emploi.

D'autres font valoir que le système du taux de salaire fictif risque d'être rendu inopérant par les travailleurs qui anticipent l'octroi de subventions. Ils pourraient par exemple demander des relèvements de salaire dans l'espoir de capter à leur propre profit une partie de la subvention au lieu de permettre qu'elle soit consacrée uniquement à la création de nouveaux emplois. Lorsque des subventions sont utilisées en vue d'accroître l'emploi dans une région connaissant un chômage chronique, cela peut avoir pour effet d'encourager des travailleurs, qui autrement l'auraient sans doute quittée, à demeurer dans la région.

...et les coûts et avantages «externes» ?

Plus difficiles encore à évaluer sont les coûts et les avantages «externes». Supposons par exemple que l'on se propose d'accorder une subvention à une branche d'activité afin de lui permettre de réduire la pollution de l'air provenant de ses usines. L'analyse doit alors tenir compte des coûts sociaux de l'installation et de l'exploitation des équipements anti-pollution et comparer ces coûts aux avantages que pré-

sente pour la collectivité une réduction de la pollution. Or il n'existe, à première vue, aucun moyen de calculer la valeur de ces avantages puisque l'air propre n'est pas commercialisable. Pourtant, les avantages qualitatifs peuvent être estimés en termes d'amélioration de la santé de la population locale, de la qualité de l'environnement immédiat et même peut-être d'un accroissement de la production de denrées commercialisables, telles que les produits agricoles, qui pourraient être affectés par la qualité de l'air. Dans ces cas là, il faut procéder à une évaluation subjective qui servira de base à la détermination du montant de la subvention considéré comme justifié.

Les résultats de l'analyse coûts/avantages, quand ceux-ci sont calculés en termes de coût d'opportunité social des facteurs et des produits, indiquent généralement qu'une subvention n'est pas nécessaire. En effet, lorsque les avantages calculés aux prix du marché sont supérieurs aux coûts déterminés dans les mêmes conditions, il est à prévoir que les industriels privés investiront dans le secteur d'activité considéré en utilisant leurs propres ressources, alors que si les coûts sont supérieurs aux avantages, le projet ne devrait pas être entrepris du tout. La principale exception se rencontre lorsque les coûts ou les avantages «externes» sont importants ; dans ces conditions, l'analyse coûts/avantages peut faire apparaître l'opportunité d'une subvention.

La valeur de l'analyse coût/avantages tient à ce qu'elle permet de faire la distinction entre bonnes et mauvaises subventions. L'analyse quantitative met en lumière des situations où les coûts dépassent largement les avantages et peut indiquer d'autres moyens d'atteindre les mêmes objectifs avec plus d'efficacité ou à moindre coût. L'analyse coûts/avantages ne peut toutefois pas toujours démontrer de manière probante qu'une subvention permettra d'aboutir au résultat final souhaité. Elle devrait être considérée comme une méthode de filtrage des programmes de subvention proposés : ceux qui ne remplissent pas les conditions requises devraient être abandonnés, et ceux qui répondent aux critères devraient faire l'objet d'un nouvel examen critique avant de se voir accorder le feu vert.

L'une des principales carences de ce type d'analyse est qu'elle ne donne aucune indication sur les effets directs des subventions. Cela ne constitue toutefois qu'un sujet de préoccupation marginal pour les économistes, étant donné que tant que tous les coûts d'opportunité sociaux sont correctement évalués, un économiste conclura que le projet devant faire l'objet d'une subvention aura pour la société au moins autant de valeur que toute autre

activité à laquelle ces ressources auraient pu être affectées. Il n'existe malheureusement pas de méthode vraiment satisfaisante pour déterminer quelles pourraient être les autres utilisations possibles de ces ressources.

De l'analyse à la prise de décision

Les analyses quantitatives (telles que les analyses coûts/avantages) ont indiscutablement un rôle à jouer dans le processus de prise de décision au niveau gouvernemental, car elles apportent certaines indications sur les résultats probables des mesures proposées. Quant à l'évaluation des subventions, elle exige des experts très qualifiés capables d'effectuer les recherches statistiques complexes nécessaires à cette fin. Les décisions finales seront sans doute prises par des fonctionnaires ou par des hommes politiques qui ne sont pas des spécialistes et qui sont peut-être éloignés de ceux qui auront fait l'analyse. Les pouvoirs publics se trouvent donc confrontés au problème de savoir comment exploiter les résultats de l'analyse de façon qu'ils puissent être utiles au stade ultime de la prise de décision.

Deux possibilités s'offrent à cet égard aux administrations publiques : une unité centralisée chargée d'analyser et d'évaluer les subventions proposées ; différents organismes d'analyse qui font partie intégrante des services opérationnels de chaque ministère. Les deux systèmes ont leurs avantages. Les procédures d'évaluation décentralisée peuvent permettre une coordination plus étroite entre les analystes et les hauts fonctionnaires qui prennent effectivement les décisions. Dans ce cas, les analystes peuvent acquérir une meilleure connaissance des problèmes des différents ministères et être davantage sensibilisés aux problèmes et aux possibilités d'action existant dans différents domaines de l'action gouvernementale. En revanche, une unité d'évaluation centralisée permettrait aux analystes d'acquérir un niveau plus élevé de connaissances spécialisées et serait la garantie d'une plus grande neutralité dans l'analyse des différentes propositions.

L'expérience montre toutefois que les systèmes décentralisés fonctionnent mieux. Au Canada, par exemple, une unité centralisée créée au sein du Conseil du trésor a été jugée trop éloignée des problèmes pratiques des services opérationnels pour pouvoir être utile aux responsables des décisions. Les analyses faites par cette unité ont été jugées trop « théoriques » pour avoir une valeur pratique. Le Conseil l'a en fin de compte supprimée et un système plus décentralisé a été mis sur pied dans l'espoir qu'il permettrait une

communication plus effective entre les analystes et les décideurs. En France, des unités d'évaluation mises en place dans les différents ministères devaient procéder à une évaluation centralisée de tous les programmes de dépenses publiques de chacun des ministères. Pourtant, même à ce niveau, le système s'est révélé trop centralisé ; les analyses faites par ces unités ont été jugées trop théoriques et sans grande utilité pour ceux qui avaient la charge de prendre les décisions.

Bien qu'il soit nécessaire d'évaluer les subventions dans le cadre des services administratifs qui en sont chargés, il n'est pas souhaitable, pour plusieurs bonnes raisons, que les subventions soient évaluées seulement au niveau opérationnel des ministères. Les fonctionnaires concernés doivent tenir compte des impératifs des politiques formulées par les gouvernements et votées par les parlements. Ces fonctionnaires ne sont généralement pas en mesure de critiquer les politiques qu'ils sont chargés de mettre en œuvre. Par ailleurs, il y a toujours un risque que les fonctionnaires s'attachent à telle politique et soient désireux de perpétuer les programmes qu'ils administrent. De ce fait, il ne faut pas s'attendre à ce que les fonctionnaires évaluent toujours objectivement les politiques qu'ils sont chargés de gérer, à moins que leurs décisions ne soient revues à un niveau supérieur. On peut donc conclure que l'évaluation des subventions au niveau opérationnel est nécessaire du point de vue de l'efficacité, mais ne suffit pas pour obtenir une évaluation critique et objective.

Dans un grand pays, des unités d'analyse à plusieurs niveaux seraient souhaitables : dans les services opérationnels (où les analystes disposeraient d'informations détaillées sur les systèmes de subvention proposés), au niveau des ministères (ce qui permettrait d'avoir une vision plus large des programmes du ministère et de procéder à une évaluation plus objective de leurs avantages respectifs) et, enfin, à l'échelon supérieur de la prise de décisions gouvernementales. Des structures de ce type existent déjà aux Etats-Unis et en France, par exemple.

Les ministères des finances tiennent également une place importante dans l'évaluation des programmes de dépenses. Dans la plupart des pays, ils jouent un rôle majeur dans la supervision de la manière dont sont utilisés les fonds publics, et en particulier dans la fixation des limites des dépenses des services opérationnels. Ils sont donc en mesure d'examiner de près les programmes de subventions et, de fait, il existe dans la plupart des ministères des finances une cellule d'analyse, axée tout particulièrement sur l'évaluation des subventions. Il n'en reste pas moins que

l'évaluation indépendante effectuée par les ministères des finances ne saurait dispenser d'une analyse impartiale de la politique de subventions réalisée au niveau du ministère.

En outre, dans la plupart des pays, les programmes de subventions font l'objet d'analyses et d'évaluations externes effectuées par des organisations indépendantes. Cette façon de procéder présente un double avantage. Premièrement, les résultats de l'évaluation des subventions effectuées par des organismes extérieurs peuvent être utilisés pour apprécier la qualité de l'analyse interne faite par les administrations. En second lieu, l'évaluation extérieure est peut-être plus crédible aux yeux du public et contribuera peut-être à lui donner des informations que les administrations n'ont pas la possibilité ou le désir de fournir.

Vers une transparence accrue

Les travaux du sous-groupe sur la transparence constituent un premier effort, encore bien fragile, pour déterminer les informations sur les subventions qui pourraient être recueillies et la manière dont ces données pourraient être utilisées pour évaluer les effets des aides publiques. Le rapport du sous-groupe montre aussi que la quantité d'informations disponibles sur les subventions est plus grande qu'on ne le pense généralement même si celles-ci sont souvent dispersées en divers points des comptes nationaux. Il offre des modèles dont pourraient s'inspirer les pays désireux de faire plus clairement apparaître les flux de subventions, démontrant ainsi qu'une information de qualité n'est pas simplement un idéal théorique. Il passe en revue un large éventail de techniques d'évaluation qui sont régulièrement utilisées dans l'un ou l'autre des Etats Membres. Enfin, il décrit les diverses solutions institutionnelles possibles en matière de collecte de l'information et d'évaluation et porte un jugement sur leurs points forts et leurs points faibles. Le rapport fournit ainsi un cadre pour de nouveaux travaux.

Ces travaux verront-ils le jour ? Si les techniques de comptabilisation et d'évaluation que le rapport identifie comme faisables doivent un jour se généraliser parmi les pays Membres, ce sera parce que ceux-ci, agissant de leur propre chef, auront jugé qu'ils ont intérêt à agir en ce sens. Si l'on considère les ravages que des pratiques de subventions mal perçues et mal comprises peuvent causer dans les relations internationales, on peut effectivement penser qu'une comptabilisation plus claire et une évaluation plus précise seraient dans l'intérêt de tous. Le rapport démontre que c'est là un objectif parfaitement réalisable.

Matériel de télécommunications : même une industrie de croissance peut avoir des problèmes structurels

L'industrie privée de matériel de télécommunications s'est développée dans la zone OCDE en liaison étroite avec les prestataires de services de télécommunications, qui, dans la plupart des pays, sont des organismes monopolistiques appartenant à l'État ou réglementés par lui. Les infrastructures essentielles étant désormais en place, la poursuite de la croissance et l'extension des services proviendront autant de nouveaux systèmes qui pourront être branchés sur les réseaux existants que de l'amélioration technique des services de base.

L'évolution technologique à la périphérie de l'industrie des services de télécommunications pose des questions essentielles quant à la maîtrise de ces nouveaux domaines¹. Dans tous les pays, le secteur privé insiste pour être autorisé à offrir de tels services, l'instauration d'une libre concurrence étant selon lui la manière la plus efficace d'en assurer au meilleur prix le développement. Quant aux administrations chargées des télécommunications (les PTT), elles souhaitent dans de nombreux pays étendre leurs activités aux nouveaux domaines : elles y voient des possibilités de bénéfices importants qui contribueront à rentabiliser les investissements considérables qu'elles ont dû faire pour mettre en place les réseaux de base. De leur côté, les gouvernements souhaitent promouvoir la croissance rapide d'un secteur industriel aux potentialités énormes, tout en gardant la maîtrise d'une activité qui jusqu'à maintenant était plus considérée comme un service public (elle joue d'ailleurs un rôle essentiel dans la sécurité nationale) que comme un service commercial classique.

Les gouvernements sont poussés non seulement à laisser, au moins en partie, le secteur privé entrer en concurrence avec le secteur public pour la fourniture de services de transmission de données et de télécommunications, mais aussi à ouvrir le marché des matériels de télécommunications de base. En effet, les prestataires de services sont de plus en plus encouragés non seulement à recourir systématiquement à des appels d'offres pour leurs achats d'équipements, mais on insiste aussi pour que les marchés nationaux s'ouvrent à la concurrence étrangère, au lieu de rester protégés comme c'est le cas actuellement. Certains pays ont déjà agi dans ce sens, mais cela ne veut pas dire que d'autres vont leur emboîter le pas. Un accord multilatéral

supprimant les restrictions qui s'opposent à une libre concurrence internationale semble encore plus difficile à obtenir.

Une croissance dynamique

Le marché mondial des équipements de télécommunications était évalué en 1981 à quelque 40 milliards de dollars, avec une croissance estimée à quelque 8 % par an en termes réels (graphique A). Ce marché représente environ 30 % de la production totale de l'industrie électronique et de 10 à 15 % des ventes mondiales d'appareillages électriques.

Les équipements de télécommunications correspondent pour l'essentiel à trois types d'éléments de base : les équipements de commutation (33 % des ventes) et de transmission (33 %) ainsi que les équipements terminaux (13 %). Les pays de l'OCDE produisent presque 90 % de la production mondiale de l'ensemble de ces équipements et en consomment plus des trois quarts : leur part ne devrait pas

sensiblement baisser au cours des prochaines années.

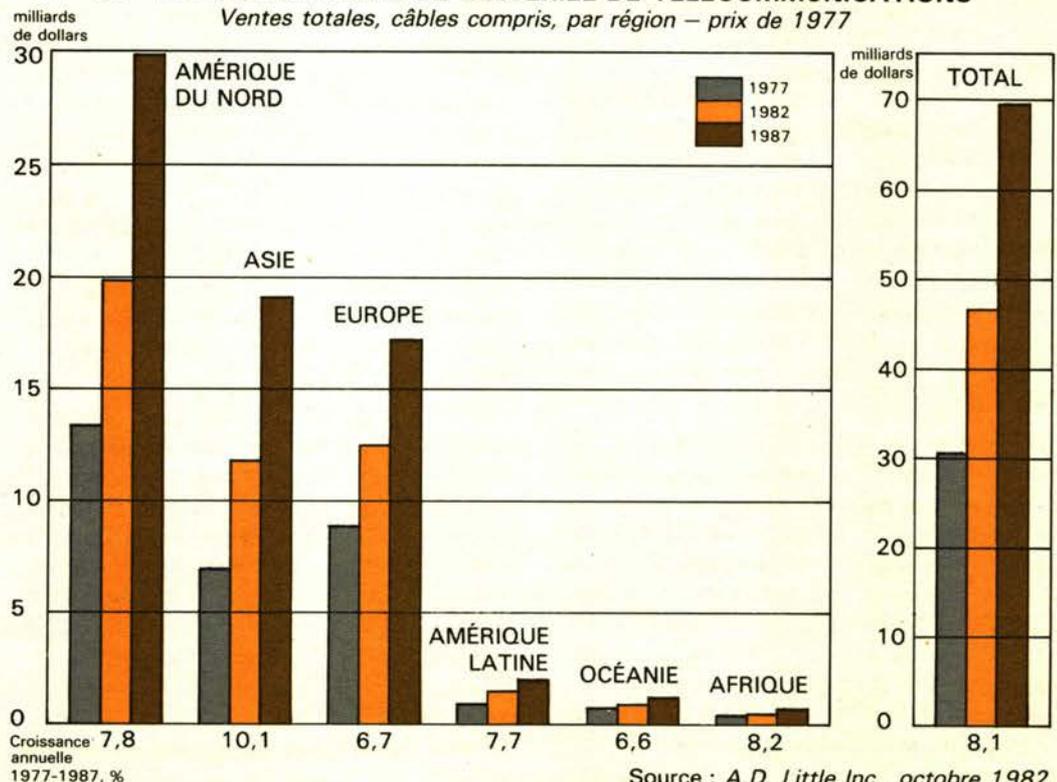
Les échanges entre les pays de l'OCDE ont toujours été limités dans ce domaine, les industriels s'intéressant surtout aux marchés intérieurs et des politiques préférentielles d'achat ayant rendu les autres difficiles à pénétrer. La Suède, la Belgique et les Pays-Bas, dont les marchés intérieurs sont petits, font exception à cette règle. Plus récemment, le Japon est devenu un exportateur important de matériel de télécommunication, en particulier vers d'autres pays asiatiques. L'important excédent commercial global des pays de l'OCDE dans ce domaine (graphique B) reflète le fait que près de 45 % de leurs exportations sont destinés aux pays en développement, en particulier aux pays de l'OPEP.

En même temps que le taux de croissance de la production et des ventes relativement élevé (bien supérieur dans la

1. Télécommunications : les conditions pour le changement, à paraître prochainement.

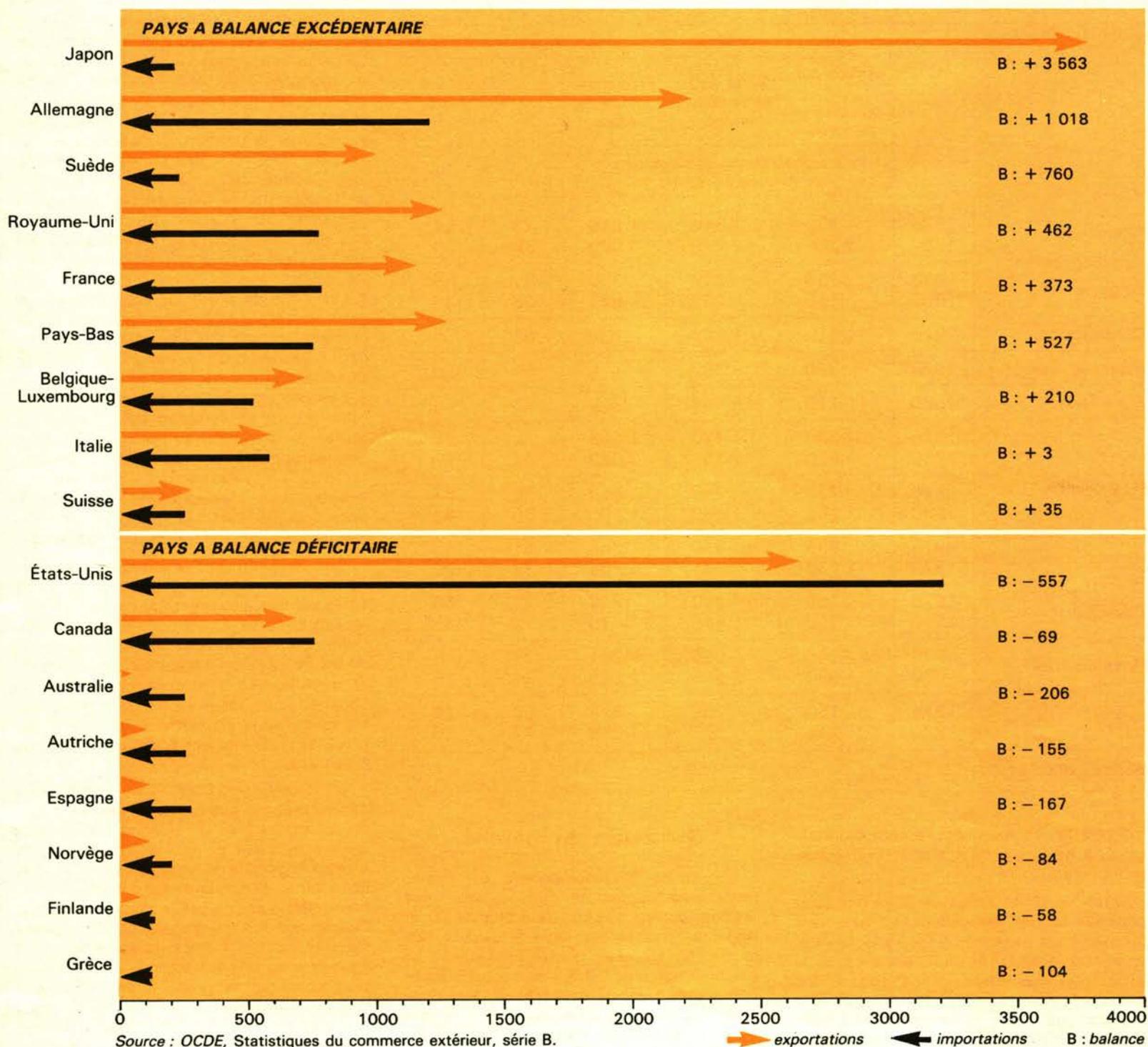
A. MARCHÉ MONDIAL DE MATÉRIEL DE TÉLÉCOMMUNICATIONS

Ventes totales, câbles compris, par région - prix de 1977



B. MATÉRIEL DE TÉLÉCOMMUNICATION : ÉCHANGES EN 1980

Millions de dollars



plupart des pays à la moyenne du secteur industriel), la branche a connu une hausse des prix relativement faible. L'expansion a en grande partie été liée aux besoins des principaux prestataires de services. En effet, pour l'ensemble de la zone OCDE, ces derniers représentent plus de 50 % de la consommation d'équipements de télécommunications (tableau 1), la proportion étant beaucoup plus forte pour les systèmes de commutation et de transmission. Cependant, dans certains pays, la branche a réussi à trouver d'autres débouchés lorsque les achats d'équipements par des prestataires de services ne croissaient que lentement. Au Japon, par exemple, les

achats par les prestataires de services publics n'ont augmenté que de 17 % entre 1975 et 1979, mais en renforçant de 80 % les ventes sur les marchés privés (par exemple les systèmes de communications au sein des entreprises) et de 30 % les exportations, l'industrie a réussi à accroître de 38 % les ventes au cours de cette période.

L'organisation du marché pour des services de télécommunications, qui est la source de la demande du matériel, est à la base de la dépendance à l'égard des prestataires de services. La fourniture de services dans ce domaine a été de tout temps considérée comme un monopole

public et organisé comme tel dans pratiquement tous les pays de l'OCDE, en partie parce qu'il s'agit d'un « service public », en partie du fait des économies d'échelle considérables qu'on peut attendre de cette organisation. En Europe de l'Ouest, au Japon, en Australie et en Nouvelle-Zélande, ce monopole est entre les mains de l'administration ou d'entreprises d'État. Aux États-Unis et au Canada, les services de télécommunications sont le fait de compagnies privées, mais le gouvernement les contrôle à travers des administrations fédérales et régionales qui réglementent leur fonctionnement. Dans tous ces pays, les prestataires de services dominant le

1. RÔLE DES PRESTATAIRES DE SERVICES DANS L'ACHAT DE MATÉRIELS DE TÉLÉCOMMUNICATIONS

| | | A | B | C | Colonne A en % de | |
|-------------|------|--|--|------------------------------|-------------------|------|
| | | Achats par les prestataires de service | Ventes totales sur le marché intérieur | Production intérieure totale | B | C |
| | | de matériels de télécommunications millions de dollars | | | % | |
| Allemagne | 1976 | 950 | 1 310 | 1 810 | 73 | 52 |
| | 1980 | 2 350 | 2 940 | 4 020 | 80 | 59 |
| Belgique | 1976 | 150 | 210 | 395 | 71 | 38 |
| | 1980 | 160 | 243 | 615 | 65 | 26 |
| Canada | 1975 | 1 310 | 1 542 | n.d. | 85 | n.d. |
| Espagne | 1976 | 330 | 390 | n.d. | 85 | n.d. |
| États-Unis | 1980 | 11 110 | 15 146 | n.d. | 73 | n.d. |
| France | 1976 | 1 230 | 1 710 | 1 808 | 72 | 68 |
| | 1980 | 1 820 | 2 757 | 3 030 | 66 | 60 |
| Italie | 1976 | 720 | 840 | 869 | 86 | 83 |
| | 1980 | 1 255 | 1 480 | 1 500 | 85 | 84 |
| Japon | 1975 | 985 | 1 620 | 1 848 | 61 | 53 |
| | 1979 | 1 130 | 3 521 | 4 395 | 32 | 26 |
| Pays-Bas | 1976 | 208 | 290 | 275 | 72 | 68 |
| | 1980 | 290 | 415 | 475 | 70 | 61 |
| Royaume-Uni | 1976 | 740 | 955 | 981 | 77 | 75 |
| | 1980 | 1 680 | 2 215 | 2 245 | 76 | 75 |
| Suède | 1976 | 180 | 265 | 823 | 68 | 22 |
| | 1980 | 215 | 305 | 1 055 | 71 | 20 |

Source : OCDE et INTECS.

marché des équipements de télécommunications au point qu'il s'agit d'un quasi-monopsonne.

Dans les pays où les services des télécommunications dépendent normalement du même organisme que les services postaux, on assiste à une tendance à la séparation des deux, grâce soit à une gestion financière indépendante, soit à la création de deux organismes distincts. Mais même si les compagnies de télécommunications spécialisées ont aujourd'hui une plus grande autonomie qu'auparavant, les gouvernements de beaucoup de pays continuent à les surveiller de près notamment en ce qui concerne les politiques tarifaires et les projets d'investissement. Cela a permis une certaine protection des utilisateurs contre les prix de monopole, mais a eu pour conséquence que certains prestataires de services manquent de fonds pour leur expansion, en particulier dans des pays comme le Royaume-Uni, où l'administration des télécommunications a de faibles possibilités d'emprunts extérieurs, et au Japon où les gouvernements successifs ont montré peu d'empressement à demander au Parlement de voter des augmentations de tarifs.

Structure du marché

L'industrie des équipements est également très concentrée; les quatre plus grandes entreprises couvrent plus de 70 % de leurs marchés intérieurs respectifs. Sur le marché mondial, quatre entreprises se partagent plus de 50 % des ventes d'équipement de télécommunications, les treize plus importantes plus des trois quarts (tableau 2). Western Electric mis à part, toutes ces compagnies fonctionnent essentiellement comme des multinationales, ce qui explique pourquoi les ventes des entreprises d'origine étrangère représentent une proportion importante des ventes totales dans certains pays.

Cette concentration est la conséquence directe de la position de monopsonne des clients. Non seulement ces monopsonnes favorisent une concentration des vendeurs, mais les politiques menées par les prestataires de services ont encouragé la concentration plus que ce qui se serait passé autrement. Les vendeurs ont eu tendance à s'organiser de manière à avoir un certain pouvoir de négociation vis-à-vis du monopsonne, en même temps que celui-ci trouvait plus commode de traiter avec quelques

compagnies seulement lorsqu'il s'agissait d'acheter des systèmes et des équipements uniques du point de vue technologique et longs à mettre au point.

A l'extérieur de l'Amérique du Nord en particulier, la politique des monopoles de télécommunications a entraîné la formation d'oligopoles stables de fournisseurs. En général, les prestataires de services ont utilisé leur pouvoir de monopsonne pour encourager la production nationale, achetant du matériel à des conditions favorables aux fabricants nationaux tout en les protégeant de la concurrence étrangère. Ces politiques d'achat ont commencé à changer, mais jusqu'à une date récente elles avaient trois caractéristiques principales.

- Les contrats n'étaient adjugés qu'à un petit nombre de fournisseurs, avec accès préférentiel tant aux informations concernant les intentions d'achat qu'aux informations techniques nécessaires.
- Les contrats étaient répartis parmi les fournisseurs en fonction des parts existantes de marché avec pour conséquence que les acquisitions obéissaient à un système de quotas explicite ou implicite.
- Enfin, dans plusieurs pays, les associations de producteurs jouaient un rôle majeur dans la répartition des contrats.

Compte tenu de l'absence de compétition et des relations stables et durables entre vendeurs et prestataires de services, les prix sont restés continuellement rémunérateurs. Comme l'indique une récente étude de la CEE, le prix n'est jamais le seul facteur et, parfois, pas le plus important dans le choix du fournisseur. Une fois ce choix fait, les coûts sont simplement vérifiés et les prix établis de manière à assurer un taux de profit «raisonnable».

Dans ces conditions, il n'est peut-être pas surprenant que les bénéfices des fabricants de matériel de télécommunications européens aient généralement dépassé la moyenne globale du secteur industriel. Aux États-Unis, cependant, ils ont été légèrement inférieurs mais plus stables que dans l'ensemble de l'industrie des équipements électriques. Les fabricants européens ont peut-être eu des possibilités de bénéfices plus importantes grâce à des situations monopolistiques, le contrôle public étant limité et les pressions à la baisse sur les bénéfices absentes. D'une façon générale, il n'y a eu que peu de pressions sur les entreprises pour qu'elles alignent leurs prix sur ceux des producteurs étrangers dont les coûts sont moindres. Il en résulte des différences sensibles d'un pays à l'autre. On estime, par exemple, que, pour des équipements de commutation comparables, les prix européens sont entre 60 et 100 % plus élevés que les prix américains, et que pour les équipements de transmission, la différence de prix est de l'ordre de 40 %.

Recherche et développement

La structure du marché a également un impact sur les stratégies des entreprises en matière d'innovation. Dans ce domaine, le secteur est caractérisé par des contacts

étroits et permanents entre les fournisseurs de services et les fabricants d'équipements dans le processus d'innovation. Cette structure présente trois traits saillants : le rôle moteur des fournisseurs de services en matière de développement ; le financement important, par les fournisseurs des travaux de R-D, des fabricants, que ce soit par des subventions directes ou par l'intermédiaire de contrats de développement sur dépenses contrôlées ; le rôle limité de la concurrence dans la conception des équipements et dans l'attribution des contrats de développement des systèmes.

Chaque système de transmission ou de commutation se compose d'un grand nombre de parties réagissant l'une sur l'autre et qui doivent être compatibles de manière à satisfaire des normes sévères de performance. La conception et la mise au point de ces systèmes sont des processus continus, impliquant des contacts permanents entre concepteurs d'équipements et gestionnaires de réseaux. Les fournisseurs de services ne peuvent par conséquent pas se borner à examiner un nouvel équipement une fois qu'il a été conçu ; ils doivent plutôt identifier les besoins en nouveaux équipements et aider les fabricants à satisfaire ces besoins. En même temps, peu de fournisseurs de services sont prêts à supporter tout le risque lié à l'innovation. Étant donné le rôle relativement faible des marchés privés et d'exportation, les possibilités de répartition des risques sont extrêmement limitées ; dans beaucoup de cas, le succès ou l'échec d'une innovation dépendra de la réponse d'un seul fournisseur de services, en particulier pour les entreprises qui sont principalement orientées vers des marchés nationaux fragmentés.



Quelque 45 % des exportations de matériel de télécommunications de l'OCDE sont destinés aux pays en développement, surtout à l'OPEP. Cependant, les grands contrats avec les pays producteurs de pétrole ont déjà été conclus. Ci-dessus : système Philips en Arabie saoudite.

En outre, les fournisseurs de services ont hésité à modifier radicalement la distribution des parts de marché en réponse à l'innovation, surtout quand cela pouvait avoir des conséquences importantes sur l'emploi. Il n'a pas été rare que des fournisseurs de services retardent l'entrée d'un produit nouveau jusqu'à ce qu'une entreprise nationale « agréée » soit en mesure de le fournir aux conditions établies par le fournisseur de services.

Les entreprises qui dépendent étroitement de fournisseurs individuels de services ou qui sont axées principalement sur ces derniers ont eu peu de raisons de faire

preuve d'une volonté affirmée d'innover. Leur politique d'innovation a plutôt consisté à participer à la mise au point d'innovations fondamentales seulement lorsque celles-ci sont soutenues et financées, au moins en partie, par les fournisseurs de services.

En conséquence, les principales innovations en matière d'équipement n'ont pas été uniquement le fait des fabricants ; elles ont également été le fruit des efforts conjugués des fournisseurs de services et des fabricants d'équipements, de l'armée et des industries du secteur électronique. →

2. VENTES PAR LES PRINCIPAUX FABRICANTS DE MATÉRIELS DE TÉLÉCOMMUNICATIONS

| | | A | | B | | $\frac{B}{A}$ | $\frac{B}{\text{Total B}}$ |
|------------------|-------------|----------------------|---------------|---|-------------|---------------|----------------------------|
| | | Ventes totales | | Ventes totales de matériels de télécommunications | | | |
| | | milliards de dollars | | | | % | |
| | | 1980 | 1981 | 1980 | 1981 | 1980 | 1980 |
| Western Electric | États-Unis | 12,03 | 13,01 | 12,03 | 13,01 | 100 | 32 |
| ITT | États-Unis | 18,53 | 17,31 | 6,04 | 5,48 | 33 | 16 |
| Siemens | Allemagne | 17,56 | 15,29 | 5,05 | 4,60 | 29 | 13 |
| L.M. Ericsson | Suède | 2,88 | 3,20 | 2,88 | 3,20 | 100 | 7 |
| GTE | États-Unis | 9,98 | 11,03 | 2,20 | 2,20 | 22 | 6 |
| Northern Telecom | Canada | 1,76 | 2,14 | 1,76 | 2,14 | 100 | 5 |
| NEC | Japon | 3,94 | 4,82 | 1,45 | 1,68 | 37 | 4 |
| Philips | Pays-Bas | 18,36 | 16,96 | 1,29* | n.d. | 7 | 3 |
| CGE | France | 10,82 | 10,10 | 0,75 | 0,78 | 7 | 2 |
| Groupe Thomson | France | 8,64 | 7,83 | 1,63 | 1,91 | 19 | 4 |
| GEC | Royaume-Uni | 8,28 | 8,38 | 1,33* | 1,34* | 16 | 4 |
| Plessey | Royaume-Uni | 1,97 | 1,96 | 0,79 | 0,85 | 40 | 2 |
| Italtel | Italie | 0,59 | 0,62 | 0,59 | 0,62 | 100 | 2 |
| TOTAL | | 115,34 | 112,65 | 37,79 | n.d. | 33 | 100 |

* Estimations fondées sur l'hypothèse de la constance de la part des matériels de télécommunications dans les ventes totales de la firme sur la période 1976-1980.

Source : Rapports annuels des sociétés et Fortune Magazine, 3 mai et 23 août 1982.

De nouveaux marchés

Deux facteurs importants, qui ont tous deux des liens avec l'innovation, sont en train de modifier les caractéristiques de l'industrie du matériel de télécommunications : l'escalade des coûts de R-D et la prolifération de services et de produits qui amène sur le marché une nouvelle vague de fabricants d'équipements. Ces deux évolutions conduisent à un renforcement considérable de la concurrence sur les marchés des télécommunications.

Systemes de commutation

Le cas d'ITT donne une idée de l'augmentation des coûts de R-D. Au début des années 60, cette entreprise consacrait de 30 à 40 millions de dollars à la mise au point de son système de commutation Pentaconta, qui devait rester sur le marché près de vingt ans. A la fin des années 70, elle avait dépensé de 300 à 500 millions de dollars sur le système de commutation 1240. D'autres compagnies ont dépensé jusqu'à 600 millions de dollars à la mise au point de systèmes de commutation entièrement électroniques. En outre, l'obsolescence des nouvelles technologies est d'année en année plus rapide.

L'ampleur des investissements de R-D et la lenteur de la croissance de la demande de systèmes de commutation dans les pays industrialisés ont conduit fournisseurs de services et fabricants d'équipements à se tourner vers les marchés extérieurs pour amortir ces dépenses. Même en France, où le gouvernement a lancé au milieu des années 70 un programme important d'investissements dans le domaine des télécommunications, la demande de nouveaux équipements s'est maintenant stabilisée et les industriels français se sont efforcés de trouver de nouveaux marchés à l'étranger.

La concurrence est bien plus forte sur ces nouveaux marchés que dans les pays de l'OCDE, et les producteurs des pays Membres se sont combattus avec acharnement pour l'obtention des grands contrats offerts, notamment dans les pays de l'OPEP. Cependant, les principaux contrats avec ces derniers ont maintenant été conclus et les demandes d'équipements devraient augmenter moins rapidement dans les pays en développement au cours des années 80 qu'au cours de la précédente décennie. En même temps, le nombre de fabricants capables d'offrir des systèmes de commutation avancés, entièrement digitaux, s'est accru, ce qui avive la concurrence pour l'obtention des rares contrats importants qui se présenteront. Avec la possible entrée sur le marché des fabricants d'ordinateurs, forts de leur expérience des équipements de communication inter-entreprises et des petits centraux privés, les constructeurs établis pourront rencontrer une concurrence encore plus forte.

Équipements de transmission

Le développement des communications

par satellites a également accru la pression sur les fabricants d'équipements de transmission, en introduisant sur le marché des télécommunications certains fabricants de matériel aérospace. L'irruption des fibres optiques, dont les avantages sur les moyens de transmission traditionnels sont énormes en termes de capacité, d'efficacité et de résistance, a également amené sur le marché d'équipements de télécommunications des fabricants extérieurs.

Équipements terminaux

En ce qui concerne les équipements terminaux, beaucoup de nouveaux produits ont été créés; outre des appareils familiers comme les téléphones et les télécopieurs, le développement des transmissions de données informatisées a entraîné une demande de terminaux, de modems, de multiplexeurs et de contrôleurs réseaux/nœuds, sans parler de la télécopie, des machines de traitement de texte, du vidéotex et du télétexte.

L'importance croissante pour l'industrie en général des activités liées à l'information se traduit par une demande accrue d'équipements terminaux et une croissance régulière du volume des données transférées par les réseaux de télécommunications. Selon des estimations récentes, il y a chaque jour 13 millions d'opérations de ce genre en Europe occidentale; le volume

d'information en question est d'ores et déjà supérieur à celui du télex. On estime que ces échanges d'informations s'accroissent dans l'ensemble des pays de l'OCDE à un taux annuel composé situé entre 25 et 30 %. La demande de matériel télématique a augmenté dans les mêmes proportions, avec des ventes totales supérieures à 1,5 milliard de dollars en 1979².

Les progrès techniques dans le domaine des équipements terminaux ont amené des entreprises extérieures à l'industrie des télécommunications à pénétrer sur ce marché. De leur côté, les principaux fabricants traditionnels d'équipements se sont diversifiés dans les secteurs où l'impact de l'innovation est le plus grand en acquérant d'autres entreprises ou en signant des accords de coopération. A plus long terme, les fabricants traditionnels d'équipements de télécommunication auront à affronter une concurrence accrue de nouveaux venus d'industries sœurs à cause de la convergence de la technologie de matériel de télécommunications et d'autres technologies, comme l'informatique.

Le rôle des gouvernements

Les nouveaux facteurs technologiques, industriels et économiques qui interviennent sur le marché des équipements de télécommunications ont amené les gouvernements à réviser les réglementations concernant la fourniture des services de télécommunications et les pratiques d'achat des principaux fournisseurs, de façon à maximiser le développement et l'expansion de l'ensemble de cette industrie.

Tout d'abord, les conséquences internationales des politiques nationales deviennent de plus en plus importantes. Bien que la plupart des politiques nationales aient principalement été orientées vers les marchés intérieurs, les coûts croissants de la R-D ont fait de la réussite sur les marchés mondiaux une condition de plus en plus importante de la viabilité commerciale à long terme. Comme le nombre de pays qui cherchent à conserver une industrie nationale du matériel de télécommunication n'a pas diminué, les pressions concurrentielles sur les marchés mondiaux ont augmenté.

Politiques d'exportation

Une façon de faire face à cette situation est de donner plus de poids aux débouchés extérieurs dans la conception des politiques nationales, notamment en prenant des mesures pour renforcer la compétitivité internationale des industries. Or, à long terme, il est à craindre que la dimension et le rythme de croissance du marché mondial soient insuffisants pour permettre à plusieurs pays d'adopter une telle approche. Si chacun des pays prend des mesures pour assurer la position de son industrie nationale, ces mesures risquent de s'annuler, si bien que le rendement de l'investissement de chaque pays, loin d'augmenter, diminuera. En plus de leurs coûts financiers

EMPLOI : UN CHANGEMENT QUALITATIF

La croissance de l'industrie des équipements de télécommunications ne se traduira pas par un accroissement de la main-d'œuvre employée. Le progrès technique a pour effet de substituer du capital au travail et l'intensité capitaliste de cette industrie est de plus en plus forte. Cependant, le niveau de formation du personnel employé augmentera et la demande de main-d'œuvre se renforcera considérablement sur le plan qualitatif : plus de scientifiques, d'ingénieurs électroniciens, d'informaticiens et d'analystes de systèmes seront nécessaires.

En conséquence, les gouvernements qui s'efforcent de résoudre le problème du chômage ne pourront guère compter sur cette industrie pour leurs politiques d'ajustement. Par contre, sa contribution indirecte à la croissance économique générale sera importante. La gamme de plus en plus large et la qualité de plus en plus grande des services de télécommunications stimuleront la production et l'emploi à la fois dans le secteur des industries télématiques et dans de nombreux autres secteurs — notamment dans les industries de pointe et les services qui dépendent plus particulièrement des systèmes d'information, comme les services financiers, les services informatiques et les media.

2. Datamation, juillet 1979 et juin 1980.



Les fibres optiques – une nouvelle ouverture pour la transmission.

directs, lesdites mesures peuvent rapidement conduire au développement de surcapacités qui exacerberaient les pressions concurrentielles sur les marchés mondiaux.

Dans le domaine de la commutation, par exemple, quelque 16 systèmes principaux – mis au point au prix de dépenses de R-D ayant certainement dépassé 6 milliards de dollars – rivalisent sur un marché mondial qui représente quelque 12 milliards de dollars et dont la part ouverte à la concurrence n'est que de 2 à 3 milliards de dollars. Même avec des ventes importantes et croissantes sur les marchés nationaux, il est peu probable que beaucoup de ces systèmes permettent de rentabiliser les sommes investies.

Dans leurs efforts pour obtenir des contrats d'exportations importants, certains gouvernements ont accordé des crédits à l'exportation en faveur des producteurs nationaux. Cela est peut-être compréhensible sur un marché caractérisé par un petit nombre de très gros contrats, particulièrement lorsque la fourniture d'un réseau entier clefs en mains entraîne souvent d'autres affaires comme la vente ultérieure d'équipements supplémentaires, le pays acheteur pouvant se trouver « captif » de son premier fournisseur. Exemple : le contrat de 4 milliards de dollars signé en 1977 par l'Arabie saoudite a permis aux bénéficiaires, Ericsson et Philips, de décrocher d'autres contrats représentant 20 % de la valeur initiale pour l'expansion du réseau de base.

La rivalité sur les marchés des pays tiers ne serait peut-être pas si intense (et ne serait pas dévoyée par l'aide des pouvoirs

publics aux exportateurs) si les marchés des pays de l'OCDE étaient eux-mêmes plus ouverts à la concurrence internationale. Obstacle majeur à cette ouverture : les politiques des gouvernements et des administrations des télécommunications qui donnent préférence à la production nationale. Ouvrir les marchés à la concurrence étrangère stimulerait la diffusion des nouvelles technologies et entraînerait probablement une réduction globale des prix des équipements. Toutefois, dans certains petits pays, dont l'industrie nationale ne pourrait pas survivre sans être protégée, la libéralisation des échanges provoquerait sans doute une chute de la production nationale et une baisse de l'emploi dans le secteur.

Il ne fait aucun doute, cependant, qu'une ouverture progressive des marchés des pays de l'OCDE à la concurrence étrangère aurait des incidences positives sur le développement de la branche. Cependant, pour que cela se produise, il est nécessaire de préparer le terrain par un certain nombre de mesures. Il faut d'abord introduire une concurrence plus forte sur les marchés intérieurs pour être à même d'engager ensuite des discussions multilatérales significatives visant à établir un cadre d'accords commerciaux. En outre, la libéralisation des échanges devra, pour être réelle, reposer sur un certain consensus concernant le rôle adéquat de l'aide gouvernementale à cette industrie. Enfin, si on veut que ces dispositions entrent effectivement en vigueur, les pays devront davantage normaliser et harmoniser leurs conceptions des équipements et leurs procédures d'homologation.

Normalisation

Or, bien que les processus de normalisation se soient accélérés ces dernières années, les normes techniques internationales applicables au matériel des télécommunications ont du mal à suivre les progrès technologiques. Cela s'explique par la complexité inhérente à la technologie, par la nécessité d'assurer la compatibilité des divers éléments du réseau, et par les différences importantes qui existent entre les pays du point de vue du développement des réseaux et des intérêts industriels.

Il n'est pas réaliste d'envisager qu'un degré élevé de normalisation internationale puisse être atteint dans les lignes de produits existantes. De plus, l'accélération des évolutions technologiques – bien qu'elle crée des opportunités de normalisation dans la phase de conception des nouveaux produits – pose un dilemme : si les normes internationales accusaient un retard important sur le progrès technologique, l'incompatibilité entre les normes nationales pourrait sérieusement en limiter les possibilités d'échanges et de spécialisation ; mais imposer prématurément des normes pourrait entraver le progrès technologique, en obligeant les producteurs à s'engager dans des voies qui, à terme, se révéleraient ne pas être les meilleures.

Ce dilemme n'est pas facile à résoudre. Les autorités internationales en matière de normalisation, sont parfaitement conscientes de la nécessité d'établir des normes souples qui laissent les forces du marché jouer un certain rôle dans le choix des solutions techniques praticables pour un ensemble donné de problèmes. Elles sont également conscientes du besoin d'accélérer le processus de normalisation et ont remporté des succès remarquables dans des domaines aussi divers que ceux de la transmission de données, de la télécopie à grande vitesse et de la modulation par impulsions codées.

Finalement, il est important de souligner que, si des normes techniques sont efficaces pour faciliter le commerce international, un effort international important est nécessaire pour harmoniser les procédures d'homologation et d'agrément d'équipement dans les différents pays. Aussi longtemps que les procédures utilisées comporteront des différences importantes, les fabricants désireux d'exporter auront à supporter de lourdes dépenses d'homologation et se trouveront en butte aux lenteurs et aux tracasseries des administrations. Les procédures nationales d'agrément devraient être aussi uniformes que possible, compte tenu de la nécessité de protéger les utilisateurs et le réseau.

Libéralisation des marchés nationaux

Les mesures prises actuellement pour introduire une certaine concurrence sur les marchés nationaux d'équipements de télécommunications devraient avoir pour conséquence d'ouvrir la voie à une libéralisation des échanges internationaux dans ce domaine. Bien que l'on soutienne parfois

qu'il n'est pas approprié de faire appel à la concurrence dans un domaine techniquement aussi complexe que les réseaux de télécommunications, il importe de ne pas sous-estimer les avantages d'une inflexion dans le sens de *politiques d'achat plus compétitives* menées par les prestataires de services qui continuent à être les plus grands acheteurs de matériel. Les fabricants les plus compétitifs et les plus innovatifs accroîtraient leur part des contrats d'équipements tout en fournissant aux prestataires des services la meilleure technologie au moindre coût. Cela accroîtrait aussi la transparence du processus d'achat et garantirait que les choix seront faits sur la base d'une information maximale.

A l'heure actuelle, les prestataires de services ont tendance à introduire un plus important élément de concurrence dans l'attribution des contrats d'équipements. En France, jusqu'au milieu des années 70, deux associations, reconnues par les pouvoirs publics et regroupant des fournisseurs de matériel, se partageaient le marché, mais maintenant elles ne jouent plus aucun rôle. En Allemagne, le système de quotas stricts de fourniture de matériel a été abandonné en 1974 et les parts de marché sont maintenant ajustées dans une limite d'environ 2 % par an, en fonction de l'évolution des prix des fournisseurs. Au Royaume-Uni, un système d'appels d'offres a été introduit au cours des années 70 pour remplacer les contrats à long terme. Toutefois, seules les entreprises figurant sur une liste de fournisseurs agréés peuvent répondre à ces appels d'offres. Au Japon, les quatre entreprises électroniques les plus importantes se sont traditionnellement partagé l'ensemble des contrats d'équipements de NTT, mais un accord récent entre le Japon et les États-Unis vise à ouvrir les marchés de NTT aux entreprises étrangères.

L'introduction d'une concurrence sur le marché des *équipements terminaux* a déjà porté ses fruits pour les utilisateurs. Les administrations des télécommunications des pays de l'OCDE ont eu tendance à autoriser les abonnés à raccorder aux réseaux téléphoniques une gamme plus large et plus sophistiquée d'équipements terminaux. Aux États-Unis, le marché des services spécialisés combinant prestations de base et applications informatiques a également été ouvert à la concurrence.

L'analyse de l'expérience américaine a montré que l'introduction de la concurrence sur le marché des équipements terminaux et des services spécialisés a stimulé l'innovation, accru le choix des consommateurs et modéré les augmentations de prix. Les entreprises de services publics ont été obligées de s'adapter. Dans les autres pays, l'utilisation d'installations périphériques est réglementée de façon plus stricte, mais au Royaume-Uni, au Canada, en Australie et en Suède, par exemple, une plus grande concurrence commence à être autorisée sur le marché des équipements terminaux et peut-être bientôt sur celui des services de télécommunications.

Autoriser plus de concurrence dans la fourniture d'équipements pose le problème épineux de la concurrence entre réseaux, c'est-à-dire de la fourniture de *services* de télécommunications eux-mêmes. L'idée d'autoriser davantage d'entreprises à offrir des services dans ce domaine se heurte à deux objections fondamentales. En premier lieu, ces services ont un caractère public et ils doivent être disponibles aussi largement que possible. Deuxièmement, un monopole est le mieux à même de tirer partie des économies d'échelle. Au lieu de faire payer à chaque consommateur le coût réel de son installation et de sa consommation, on procède à une péréquation entre les différentes catégories d'utilisateurs et entre les différents services offerts. Si ces services sont offerts à tous à un prix uniforme, les utilisateurs réguliers (c'est-à-dire les entreprises) subventionnent dans la pratique les utilisateurs occasionnels (les particuliers). De même, les marges de certains services (les communications téléphoniques internationales par exemple) sont très élevées, les prix relatifs n'ayant jamais été baissés lorsque les coûts relatifs diminuaient : cela permet aux prestataires de compenser les marges plus faibles ou nulles pratiquées sur d'autres services. Actuellement les communications interurbaines représentent de 20 à 30 % des coûts totaux du prestataire de services dans la plupart des pays européens et de 60 à 70 % de ses recettes totales. Alors que le prix des appels locaux est en général proche de leur coût marginal, le rapport du prix au coût marginal pour les communications longue distance se situe entre 1,5 et 2.

L'introduction d'une concurrence sur un marché de ce genre aurait pour conséquence que l'administration des télécommunications se retrouverait avec sur les bras les services coûteux pour lesquels les marges sont faibles, le secteur privé «*écrémant*» les marchés où les marges sont les plus élevées.

Lorsqu'ils apprécient les arguments pour et contre la concurrence dans le domaine des services de télécommunications, les gouvernements doivent décider quelle importance accorder à la fonction «*service public*» du réseau de télécommunications et examiner si les avantages — particulièrement sous forme d'innovations plus rapides — résultant de l'instauration d'une concurrence sur tout ou partie du marché des services de télécommunications l'emportent ou non sur les dépenses supplémentaires qu'entraînerait la nécessité de garantir un service de base à tous ceux qui ne peuvent pas payer son coût réel.

Promouvoir l'innovation

Quels que soient les futurs prestataires de services, l'avenir de l'industrie des équipements dépendra de la croissance des services de télécommunications et des politiques d'investissement des opérateurs. Dans le passé, certains des importants prestataires de service finançaient les investissements et, par conséquent, les achats de matériel, sur leurs bénéfices d'exploitation, ce qui les a obligés à main-

tenir des tarifs relativement élevés. L'expansion future des services serait encouragée si les prestataires baissaient leurs tarifs et accroissaient leur recours à des sources de financement extérieures.

Quant aux investissements des fabricants de matériel, ils dépendront non seulement de la stabilité de la demande globale pour leurs produits mais aussi du climat de concurrence. Leurs dépenses de R-D seront déterminantes pour leur compétitivité à long terme, étant donné que les progrès de l'électronique et de l'informatique vont continuer à créer des possibilités d'innovation dans le domaine des télécommunications.

Les fabricants devraient être davantage incités à mettre au point par eux-mêmes de nouveaux produits, mais les pouvoirs publics ne devraient pas pour autant se désintéresser des programmes de R-D, bien au contraire. Il est en effet très important que la recherche fondamentale soit poursuivie et débouche sur de nouveaux systèmes et produits compatibles avec l'expansion prévue des réseaux nationaux. C'est en cela que les gouvernements auront la responsabilité d'aider la recherche en matière de télécommunications directement et par le truchement des prestataires de services.

En fournissant à l'industrie des équipements des télécommunications le soutien dont elle a besoin en matière de R-D, les pouvoirs publics doivent en même temps éviter de prendre des mesures qui perturbent trop ou empêchent de fonctionner les mécanismes du marché. Il paraît utile de dégager un certain nombre de principes généraux à respecter si l'on veut concilier la politique de R-D avec les objectifs plus larges de l'action gouvernementale dans le domaine des télécommunications.

1. Chaque fois que cela est possible, les projets de développement bénéficiant d'un soutien public doivent être mis en concurrence, en encourageant le plus grand nombre possible d'entreprises à participer aux appels d'offre pour les contrats de mise au point et en veillant à ce qu'il y ait au moins deux entreprises concurrentes qui participent aux travaux.

2. Les projets de développement devraient d'une façon générale porter sur l'application de technologies susceptibles de devenir commercialement viables. Cela implique qu'on mette fin aux projets dont l'absence de viabilité commerciale devient évidente.

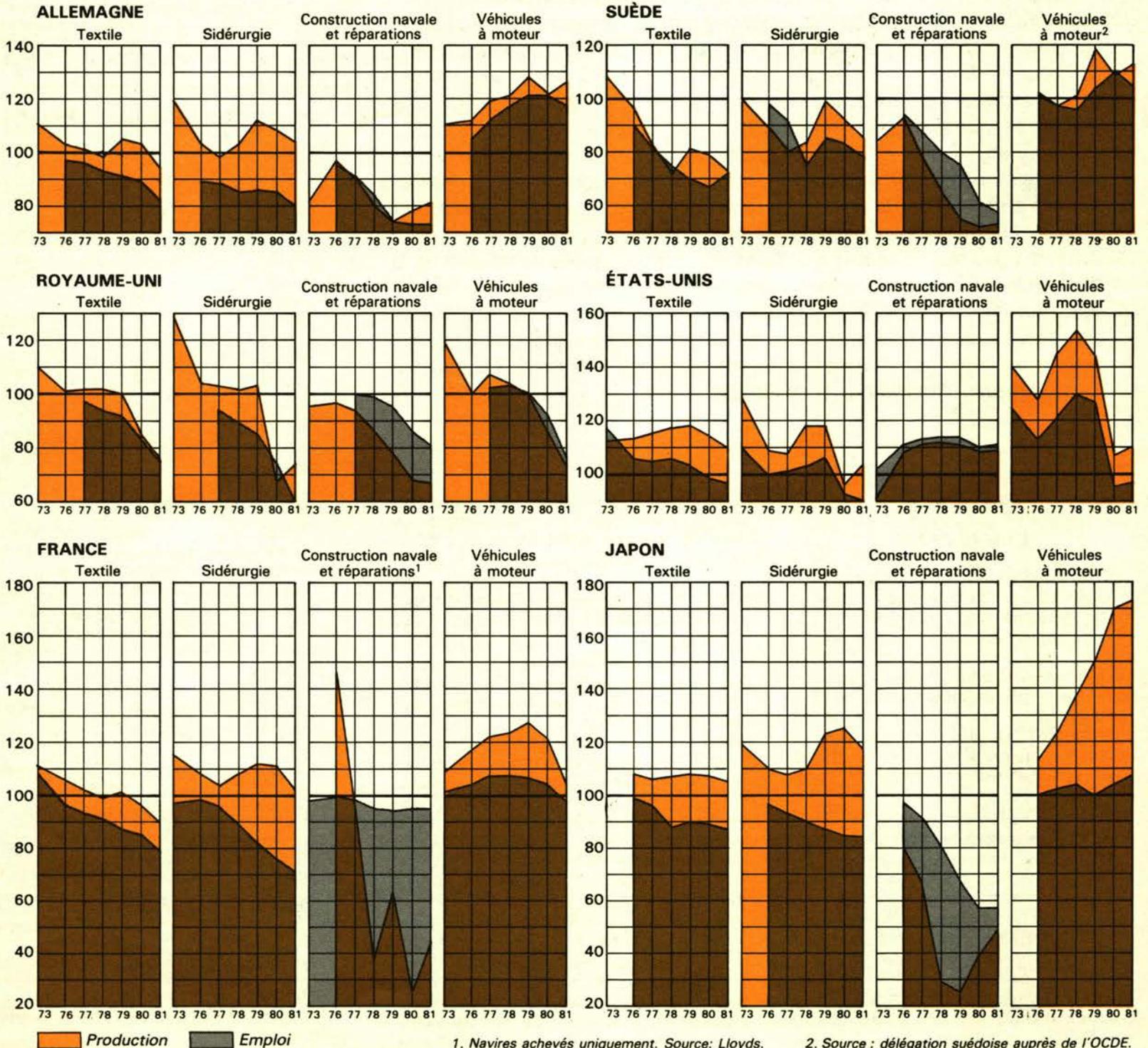
3. Les projets de mise au point doivent normalement compléter ou prolonger des travaux en cours dans d'autres pays plutôt que chercher à les reproduire. Des efforts conjoints d'entreprises ou de centres de recherche de différents pays peuvent permettre d'utiliser au mieux des ressources de recherche peu abondantes, tout en encourageant la diffusion internationale des connaissances.

4. Il convient enfin de veiller à ce que l'accès aux résultats des travaux de recherche bénéficiant d'un soutien public soit aussi large et exempt de discrimination que possible.

Perturbations massives de l'emploi

Le changement structurel implique nécessairement la suppression de certains emplois et la création d'autres. Un rapport de l'OCDE – *Les perturbations massives de l'emploi : stratégies d'ajustement* – examine quatre branches industrielles qui comptent parmi les plus touchées par la récession économique et les changements structurels. Le rapport a été préparé par deux consultants, Robert B. McKersie (Sloan School of Management, MIT, Cambridge, Massachusetts, Etats-Unis) et Werner Sengenberger (Institut für Sozialwissenschaftliche Forschung, Munich, Allemagne) pour la direction des affaires sociales, de la main-d'œuvre et de l'éducation de l'OCDE. Les données présentées par les auteurs, pour six pays, sur l'emploi et la production dans ces quatre branches mettent en évidence la différence d'un pays à l'autre.

PRODUCTION ET EMPLOI DANS 4 GRANDS SECTEURS INDUSTRIELS, 1973-1981
1975 = 100



Production (orange) Emploi (grey)

1. Navires achevés uniquement. Source: Lloyds.

2. Source : délégation suédoise auprès de l'OCDE.

Source : OCDE Indicateurs des activités industrielles.

De l'espoir pour les constructeurs de voitures

On aurait pu logiquement s'attendre que la récente stagnation économique enraie, voire renverse, le développement rapide de la circulation automobile et du taux de motorisation que l'on connaît depuis plus de trente ans. Confrontés à des taux de croissance économique ralentis, voire négatifs, à des revenus réels en baisse et à des prix réels des véhicules en hausse (sans parler des fortes augmentations des coûts réels de l'énergie), un certain nombre de grands constructeurs de voitures ont eu beaucoup du mal à s'adapter aux nouvelles conditions du marché. Les effets s'en font sentir sur l'ensemble des économies nationales et sur les échanges internationaux.

Malgré cela, un récent rapport de l'OCDE¹ prévoit que la tendance de la demande de transports routiers restera orientée à la hausse bien que sans doute à un rythme plus lent que cela n'aurait été le cas dans d'autres conditions. Le rapport conclut qu'aussi bien le taux de motorisation que le kilométrage global continueront à augmenter dans la zone OCDE comme ils l'ont fait jusqu'ici malgré la récession.

Cinq principaux facteurs, étroitement liés entre eux, sont porteurs d'espoir pour l'industrie automobile.

Les revenus

Dans les pays les plus industrialisés de l'OCDE, le taux de motorisation tout au moins pour ce qui est de la première voiture, approche de la saturation pour les ménages aux revenus moyens et élevés. Tout au long des années 70, il a progressé plus vite parmi les groupes disposant de revenus moins élevés où il est devenu comparable à celui des autres groupes de la population, même si les voitures achetées n'ont pas nécessairement été de même type, dimension et prix.

Pour la deuxième voiture, c'est désormais le revenu dont peuvent disposer les ménages une fois les besoins de base satisfaits et les frais fixes couverts, (*discretionary income*,) qui est plus important que le niveau de revenus en soi. Il est évident qu'il faut un seuil de revenus plus élevé pour avoir plusieurs voitures que pour en avoir une seule et, malgré la baisse récente des revenus réels par habitant, on verra croître le nombre de ménages des pays de l'OCDE qui franchiront le seuil à partir duquel il devient possible d'acquérir une seconde voiture.

Les femmes

La multi-motorisation est étroitement liée à l'accroissement du nombre de femmes mariées ayant un emploi (60 % aux États-Unis mais de 25 à 40 % seulement en Europe). Cette hausse du taux d'activité des femmes entraînera une augmentation de la demande totale de voitures et de la circulation routière.

A mesure que la proportion de ménages comptant deux revenus continuera à croître, le revenu dont peuvent disposer ces ménages augmentera encore plus vite étant donné qu'il est plus économique de vivre à deux que seul, au moins pour ce qui est des dépenses de base. Aux États-Unis, où la proportion des ménages à deux revenus est plus élevée qu'ailleurs, 50 % de tous les ménages possèdent maintenant deux voitures ou plus et 17 % trois ou plus. En Europe, cette proportion est moins élevée : en France, à peu près 20 % des ménages ont deux voitures ou plus, aux Pays-Bas et au Royaume-Uni environ 15 %.

Cette évolution du rôle des femmes ressort clairement des statistiques sur les permis de conduire. En Finlande par exemple, les femmes détenaient, en 1979, 45 % de l'ensemble des permis mais représentaient 60 % des titulaires de nouveaux

permis; en Norvège, ces chiffres s'élevaient, en 1980, respectivement à 37 et 55 % et aux États-Unis, également en 1980, à 47 et 67 %. Dans les autres pays, l'évolution est semblable : les femmes de tous âges sont de plus en plus nombreuses à conduire tandis que la plupart des hommes dans pratiquement tous les groupes d'âge sont déjà titulaires de permis.

L'âge

Des données américaines pour 1969 et 1977 montrent que les automobilistes de 25 à 44 ans conduisent plus que les autres et que leur kilométrage rejoint la moyenne

1. Programme sur la recherche routière de la direction pour la science, la technologie et l'industrie de l'OCDE. Taux de motorisation et utilisation de l'automobile, OCDE Paris 1982.

CONDUITE ET CONDUCTEURS AUX ÉTATS-UNIS

| Age | % de tous les conducteurs (1980) | |
|-----------------|----------------------------------|--------|
| | Hommes | Femmes |
| Moins de 20 ans | 4,3 | 3,6 |
| 20-24 | 6,9 | 6,2 |
| 25-29 | 6,8 | 6,2 |
| 30-34 | 6,2 | 5,8 |
| 35-39 | 4,9 | 4,5 |
| 40-44 | 4,0 | 3,7 |
| 45-49 | 3,6 | 3,3 |
| 50-54 | 3,7 | 3,3 |
| 55-59 | 3,6 | 3,1 |
| 60-64 | 3,1 | 2,6 |
| 65-69 | 2,5 | 2,0 |
| 70 + | 3,6 | 2,5 |
| Total | 53,2 | 46,8 |
| | nombre de miles par tête (1977) | |
| Moins de 20 ans | 7 099 | 4 031 |
| 20-24 | 13 803 | 6 475 |
| 25-29 | 15 753 | 6 621 |
| 30-34 | 16 235 | 6 645 |
| 35-39 | 17 172 | 7 046 |
| 40-44 | 16 618 | 6 774 |
| 45-49 | 15 428 | 6 280 |
| 50-54 | 15 003 | 5 965 |
| 55-59 | 13 764 | 5 647 |
| 60-64 | 10 843 | 4 452 |
| 65-69 | 7 875 | 3 919 |
| 70 + | 5 800 | 3 217 |
| Moyenne | 13 563 | 5 943 |

Note : Nombre total de permis 1980 : 145,3 millions; nombre de miles par tête, tous les conducteurs : 10 006.

Source : Highway Statistics, ministère américain des transports.

seulement à l'âge de 60 ans. Étant donné que le nombre de personnes de 25 à 44 ans continuera à croître pendant la prochaine décennie aux États-Unis, on peut en déduire que le kilométrage total parcouru n'a pas encore atteint son maximum. Dans d'autres pays industrialisés, la pyramide d'âge étant différente, le kilométrage maximal sera atteint encore plus tard.

Indépendamment de l'âge des adultes, le taux de motorisation est plus élevé dans les ménages qui ont un enfant et cela est vrai pour tous les groupes de revenus. Il en est de même pour le taux de multi-motorisation. Bref, si l'âge constitue un indicateur important pour le taux de motorisation et d'utilisation, il reflète généralement aussi d'autres facteurs, notamment la composition de la famille et l'activité professionnelle.

L'urbanisation et la suburbanisation

Le lieu de résidence des familles contribue aussi à déterminer les taux de motorisation et les modes d'utilisation des voitures. Les habitants des zones rurales, des petites villes et des banlieues sont de 25 à 50 % plus nombreux à posséder une voiture que ceux des grandes agglomérations.

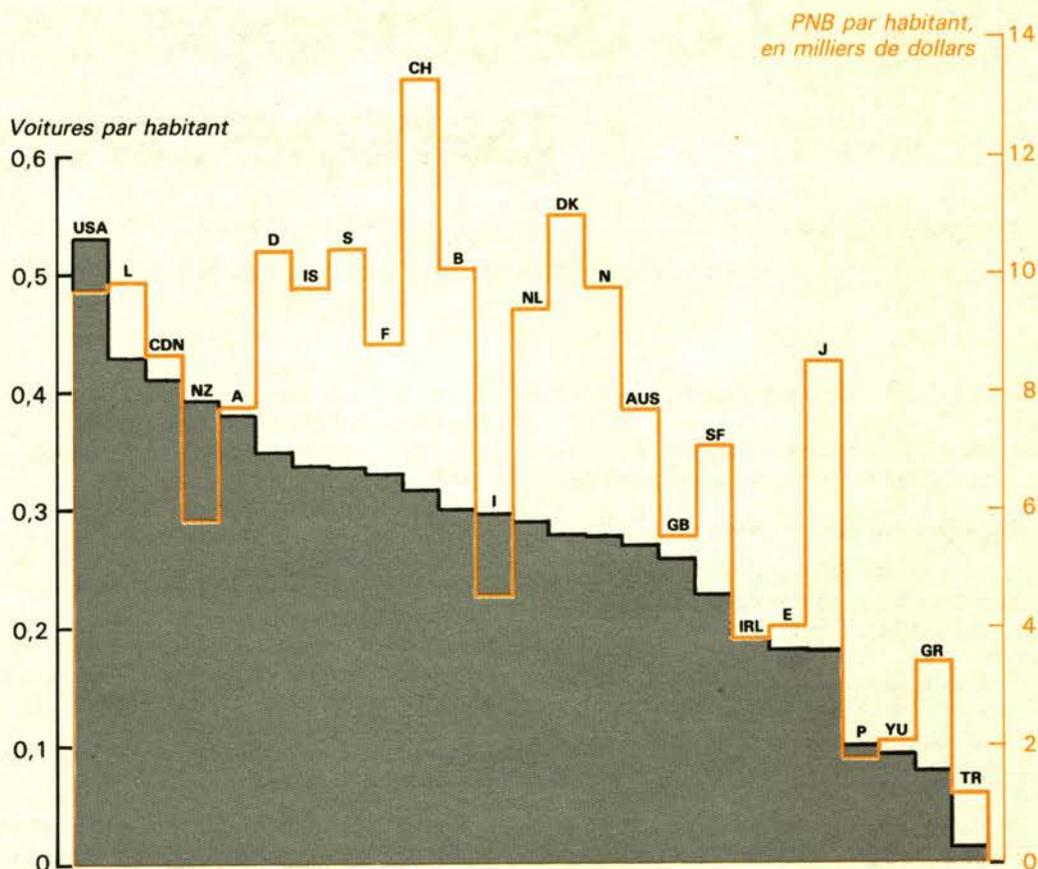
En Amérique du Nord, le développement des banlieues, voire de banlieues très lointaines, et la migration des grandes villes vers les petites s'est accéléré tout au long des années 70. Ce sont les petites villes qui se sont développées rapidement de même que les villes très étendues comme Calgary et Edmonton au Canada et Houston et Phœnix aux États-Unis.

En banlieue, il y a également plus de familles nombreuses, davantage de femmes mariées ayant un emploi, des revenus «disponibles» (*discretionary income*) plus élevés et des chefs de famille plus jeunes que dans les grandes agglomérations; en outre, les banlieues sont en général plus mal desservies par les transports en commun. Ce sont là autant de facteurs qui jouent en faveur de la motorisation et de l'utilisation des voitures. Dans les grandes villes, par contre, un certain nombre de facteurs freinent le taux de motorisation : encombrements, coût et difficultés de stationnement, frais d'assurance et de garage, etc. De ce fait, l'extension continue des banlieues et le développement des villes à plus faible densité favorisent l'accroissement du taux de motorisation et d'utilisation.

Les prix

Le prix des voitures a augmenté en termes réels au cours de ces dernières années mais les effets se sont davantage fait sentir sur la composition du parc automobile que sur ses dimensions. Les gens se sont adaptés aux majorations de prix en achetant des modèles moins onéreux et/ou en gardant plus longtemps leur voiture plutôt qu'en renonçant à en ache-

MOTORISATION ET PNB PAR HABITANT DANS LES PAYS DE L'OCDE - 1978



Source : Statistiques de l'OCDE et des Nations unies. Statistiques de l'IRF et de publications nationales.

| | | | | | | | | | |
|-----|-----------|-----|------------|-----|---------|----|--------------|----|-------------|
| D | Allemagne | DK | Danemark | GR | Grèce | L | Luxembourg | GB | Royaume-Uni |
| AUS | Australie | E | Espagne | IRL | Irlande | N | Norvège | S | Suède |
| A | Autriche | USA | États-Unis | IS | Islande | NZ | Nlle-Zélande | CH | Suisse |
| B | Belgique | SF | Finlande | I | Italie | NL | Pays-Bas | TR | Turquie |
| CDN | Canada | F | France | J | Japon | P | Portugal | YU | Yougoslavie |

ter. Les chiffres montrent que l'âge médian du parc automobile américain est passé de 4,8 à 6,2 ans entre 1969 et 1977. A long terme, cela peut avoir pour résultat un gonflement de la demande future de nouvelles voitures.

Données nationales

A l'heure actuelle, les taux sont très différents selon les pays de l'OCDE - ils vont de 15 voitures environ pour 1 000 habitants en Turquie jusqu'à 550 aux États-Unis (graphique). La moyenne pour la zone OCDE est d'environ 320 voitures pour 1 000 habitants.

Alors que les Pays-Bas et les pays nordiques ne prévoient que des accroissements très faibles du taux de motorisation (et une baisse dans certaines zones urbaines), l'Allemagne, l'Australie, le Canada, la France, l'Italie, la Nouvelle-Zélande et le Royaume-Uni prévoient des hausses modérées mais sensibles. Même les États-Unis, qui ont un taux de motorisation élevé, peuvent s'attendre à des hausses importantes en raison du mouvement d'exode des grandes villes vers les petites villes, du faible taux de motorisation dans certains États (il va 450 voitures pour 1 000 habi-

tants dans l'Arkansas, le plus bas du continent, à près de 800 dans le Wyoming) et enfin de l'accroissement de la multi-motorisation. Dans les pays où la motorisation est le moins développée, l'expansion devrait être soutenue et rapide, aussi bien pour ce qui est des taux de motorisation que des taux d'utilisation.

*
* *

En résumé, contrairement à ce que prévoient de nombreux observateurs, la récession économique n'entraînera pas de baisse du taux de motorisation ni du taux d'utilisation de l'automobile. Pour les raisons que l'on a indiquées, on peut tabler sur une expansion continue du parc automobile et de son utilisation dans les pays où il est déjà très important. Le taux de motorisation continuera à augmenter pour tous les groupes de revenu de ces pays.

Si dans de nombreux pays le kilométrage annuel moyen par véhicule est en baisse, le kilométrage total continue à augmenter, étant donné que l'accroissement du parc automobile, dû essentiellement à la hausse du taux de multi-motorisation, compense largement la baisse des taux moyens d'utilisation.

Le développement en perspective

par Rutherford M. Poats,
président du comité d'aide au développement de l'OCDE (CAD)

Traits saillants

Trois phénomènes marquants dominent actuellement la scène du développement.

Ajustements simultanés

Dans la plupart des pays, d'énormes déficits au titre des opérations courantes et en capital atteignent désormais, ou sont près d'atteindre, les limites financières imposées par des marchés financiers onéreux et plus sélectifs, un accès limité à l'aide assortie de conditions libérales et le marasme des exportations. La réduction des dépenses intérieures de fonctionnement, la hausse des prix des produits manufacturés importés et de l'énergie importée et locale ont rendu inévitables et continuent dans la plupart des pays d'exiger des ajustements pénibles. Il est de l'intérêt de tous les pays de trouver les moyens d'assurer un financement approprié pour faciliter (mais non pour éviter) des ajustements qui soutiennent le développement à long terme et qui soient politiquement réalisables. La coïncidence des mesures d'austérité prises par beaucoup de pays en développement et la récession et des politiques déflationnistes dans les pays industriels constitue partout un frein puissant à la croissance économique. Des déficits importants et prolongés de la balance des paiements empêchent beaucoup de pays à faible revenu d'importer des produits essentiels. Pour que ces pays reprennent l'élan du développement, le FMI, les agences de développement et les prêteurs privés doivent coopérer étroitement en accordant une place plus grande que d'habitude au financement des comptes courants.

Arrêt du développement dans les pays africains à faible revenu

La production n'a pas suivi l'accroissement de la population pendant les années 70 dans environ la moitié des pays de l'Afrique subsaharienne. La production alimentaire par habitant a diminué de 0,4 % par an au cours de la décennie dans l'ensemble des pays à faible revenu et de 1,4 % en Afrique. Dans le même temps, les pays à revenu intermédiaire et quelques pays à faible revenu ont continué d'accroître leur PNB par habitant d'environ 3 % par an - de 6 % dans l'Est asiatique - en

dépité de deux chocs pétroliers et de la stagflation en Occident. Cette différenciation très nette entre pays en développement laisse deviner ce que seront les principaux problèmes et les priorités géographiques dans le domaine de l'aide au cours des années 80 : les pays qui, de façon chronique, sont en retard. La baisse, sans doute temporaire au creux de la récession mondiale, du revenu par habitant des pays à revenu intermédiaire ne change pas ces perspectives à long terme.

Dépendance croissante à l'égard du commerce extérieur

L'interdépendance par le truchement des échanges s'est beaucoup accentuée au cours des années 70. La croissance rapide des NPI et d'autres pays à revenu intermédiaire a fait d'eux des marchés dynamiques pour les exportations des pays de l'OCDE et, pendant deux récessions, un facteur de soutien pour tous les pays. Un nombre croissant de pays en développement ont enregistré des succès à l'exportation et ont largement réorienté leur économie vers les marchés extérieurs. Toutefois, les pays exportateurs de matières premières ont, ces dernières années, été perdants. La contraction de la demande industrielle et la dégradation des termes de l'échange ont montré les risques auxquels sont exposés les pays étroitement tributaires de leurs exportations de produits de base. Dans les années 80, la libéralisation des échanges et des politiques systématiques d'expansion des exportations devraient permettre une relance et une rationalisation des investissements, et favoriser la croissance dans les pays en développement les plus capables de s'adapter.

Orientations nouvelles

Trois autres tendances contribuent à définir les tâches qui attendent les praticiens du développement.

L'aide publique au développement (APD) a diminué en 1981 en raison presque entièrement de retards dans les contributions aux banques multilatérales ou de réductions de leur montant. La valeur globale des versements d'aide assortie de conditions libérales effectuées aussi bien par les pays du CAD que les pays de l'OPEP, en tant que groupes, a diminué,

de même que leurs contributions aux organismes multilatéraux. Et cela au moment même où les pays en développement avaient de plus en plus besoin d'une aide leur permettant de financer les importations indispensables pour protéger leur production courante et leur croissance future de réductions excessives. La baisse s'est trouvée aggravée par le fait que la Chine est venue grossir les rangs des pays bénéficiaires d'une aide à des conditions libérales et par l'accroissement des besoins en investissements publics et privés pour la mise en valeur des ressources énergétiques dans les pays en développement non producteurs de pétrole. La réduction a été concentrée sur les organes de la Banque mondiale qui accordent des moyens de financement à des conditions libérales et sur les banques régionales dont le rôle est considéré comme déterminant dans les stratégies de développement des pays à faible revenu.

Le montant net des prêts des banques commerciales a augmenté en termes nominaux pour atteindre 25 milliards de dollars en 1981. Mais les nouveaux engagements suivent une tendance à la baisse depuis la mi-1982. Ajustés pour tenir compte de l'inflation, les versements nets des prêts des banques commerciales aux pays en développement étaient plus bas en 1981 et 1982 qu'en 1978, année record où les pays emprunteurs ont pu constituer des réserves. Les coûts des emprunts accordés à un taux mobile ont dépassé 17 % en 1981. Deux tendances qui vont en sens opposé apparaissent clairement en 1982 : d'un côté baisse de l'inflation et des taux d'intérêt, de l'autre conditions plus dures pour obtenir des crédits dans le cadre de nouveaux engagements bancaires. L'incidence nette de ces tendances, si, comme on s'y attend, elles continuent, sera sans doute favorable à beaucoup de pays en développement. Les craintes exprimées ici et là concernant un retrait général des banques commerciales des pays en développement ne sont certainement pas justifiées.

Une plus grande efficacité des programmes de développement est devenue impérative. Les considérations qui précèdent montrent clairement le besoin d'une aide plus efficace. Presque tous les responsables dans les gouvernements des pays en



Le principal défi pour l'aide au développement dans les années 80 — les pays les moins avancés. Ci-dessus : le Sahel.

développement, dans ceux des pays donateurs, les organismes internationaux et les institutions financières privées, se sont mis à reconsidérer des moyens jusqu'ici évités de renforcer l'impact sur le développement des ressources mises en œuvre.

Une coordination plus étroite de l'aide avec les politiques et les objectifs des pays en développement et avec les programmes des autres organismes d'aide suppose que chacun sacrifie un peu de sa liberté, mais le principe a recueilli l'adhésion générale et des efforts de coordination plus systématiques ont été engagés en 1981-1982.

Les ministres des pays en développement qui, jusque-là, imputaient presque uniquement aux injustices de l'ordre économique international les médiocres résultats économiques de leurs pays, ont commencé à admettre la nécessité de réformes. Les gouvernements de plusieurs pays à faible revenu ont demandé à la Banque mondiale d'établir de nouveaux groupes consultatifs pour l'aide, sachant que cela créerait dans le pays de plus fortes pressions en faveur d'une meilleure efficacité sur le double plan des principes et de l'action concrète.

Les banques privées se sont davantage préoccupées de la qualité de leurs prêts, veillant à ce qu'ils aient pour effet de créer ou d'accroître des productions suffisamment rentables pour amortir les dettes.

Les pays du CAD et les organismes de l'OPEP ont reconnu qu'il fallait accorder des formes d'aide plus souples aux pays qui en ont le plus besoin - aide à la maintenance et à la remise en état de services et d'institutions essentiels, aide au financement d'importations hors projet et participation accrue au financement des dépenses locales occasionnées par les projets, par exemple - en subordonnant tous

ces concours à l'engagement par le bénéficiaire de faire le nécessaire pour parvenir progressivement à se passer d'une aide exceptionnelle de ce genre.

Il reste d'amples possibilités d'accroître l'efficacité en axant davantage les efforts sur les pays à faible revenu, en réduisant la part de l'APD servant les intérêts commerciaux des donateurs ou employée à d'autres fins de faible utilité pour le développement, en perfectionnant l'analyse et aussi grâce à des discussions plus suivies sur l'action à entreprendre, menées dans un esprit de coopération entre pays en développement, donateurs d'aide et organismes internationaux.

Le point sur le développement

A ce stade, on peut se demander pourquoi après tant de plans de développement, de fonds, de programmes, de projets et de réformes, un si grand nombre de pays sont encore si loin de pouvoir espérer une croissance économique financée par les moyens classiques. Les réponses, que de nombreux lecteurs connaissent déjà, doivent être répétées et mises à jour si l'on ne veut pas que les résultats négatifs des pays en position particulièrement difficile passent pour un bilan global.

Sans essayer de porter une appréciation complète, l'on peut résumer ici les principaux indicateurs de l'état du développement tirés des statistiques rassemblées par les Nations unies, la Banque mondiale, l'OCDE et d'autres. Ils feront apparaître les résultats d'une génération d'efforts de développement et mettront en évidence les pays qui, à l'heure actuelle, ont le plus besoin d'aide extérieure.

Croissance économique

Une trentaine de pays et territoires non membres de l'OPEP et non communistes, représentant plus d'un tiers de la population des pays en développement, ont accru leur revenu réel de plus de 6 % par an entre 1960 et 1979. Ils ont ainsi triplé le volume de leur activité économique. Leur croissance a été sensiblement plus rapide que celle des pays de l'OCDE, en particulier pendant les années 70 qui ont souffert des chocs pétroliers. Parmi ce peloton de tête figurent les NPI et 20 autres pays où l'agriculture continue à prédominer mais qui ont rapidement développé leur secteur industriel.

L'Inde a dernièrement accéléré sa croissance économique et a marqué de très nets progrès dans deux domaines essentiels pour l'accès à l'autonomie économique : la production alimentaire et les exportations de produits manufacturés. Son PNB s'est accru de 4,1 % par an au cours des années 1973-1980 et a atteint 5,2 % en 1981. Alors que la plus grande partie des pays souffraient de la stagflation en 1981-82, l'Inde a limité l'inflation à 1 %, avait une production céréalière record, un accroissement de 8 % de la production industrielle et de 7 % des exportations. La prise en compte de l'Inde parmi les pays en bonne position fait doubler la part de ceux-ci, la portant à deux-tiers de la population des pays non communistes et non membres de l'OPEP.

La croissance économique a été sensiblement plus lente dans la plupart des pays qui se caractérisent par un secteur industriel très restreint. Cependant, pris en groupe, ces pays ont accéléré leur croissance à la fin des années 60 et entre 1973 et 1979. Parmi eux, la Côte d'Ivoire, le Kenya et le Malawi, connus pour leur attachement aux principes de l'économie de marché, ont enregistré une croissance nettement plus rapide que les autres.

Les pays tributaires de l'exploitation de leurs ressources minérales¹ et les mini-Etats ont, comme les pays industriels occidentaux, connu une récession après 1973.

Formation de capital

La preuve la plus frappante de la volonté de développement est l'accroissement constant de la formation de capital observé dans tous les pays du tiers monde au cours des deux dernières décennies. Le taux d'épargne intérieure moyen par rapport au PNB dans les pays en développement importateurs de pétrole à revenu élevé est passé de 18,6 % au début des années 60 à 21,3 % à la fin des années 70; le taux d'épargne intérieure des pays importateurs de pétrole à revenu intermédiaire est monté de 13,2 % à 18,3 % et celui des pays à faible revenu de 13,2 à 15,5 %. Il est à noter que tant l'épargne que l'investisse-

1. Bolivie, Chili, Guinée, Jamaïque, Jordanie, Libéria, Maroc, Mauritanie, Niger, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Pérou, Togo, Zaïre, Zambie, Zimbabwe.

ment ont continué d'augmenter après le premier choc pétrolier dans les pays en développement, alors qu'ils ont baissé dans les pays industriels. Une exception notable à cette règle : le sous-groupe des pays à faible revenu que l'on appelle « les pays les moins avancés », dont le taux d'épargne intérieur est tombé de 9,4 % au début des années 70 à 6,5 % dans la période plus récente.

Production alimentaire

La dichotomie entre pays à revenu intermédiaire et pays à faible revenu est prononcée en ce qui concerne leurs productions alimentaires. L'Institut international de recherche sur les politiques alimentaires a étudié l'évolution de la production alimentaire de 94 pays en développement entre 1961 et 1976 et constaté qu'elle n'avait pas suivi l'accroissement de la population dans 53 pays, tandis que dans 24 autres elle avait progressé en moyenne de 3,9 % par an au cours de cette période. Quatre seulement de ces 24 pays en bonne position étaient des pays à faible revenu : le Ghana, le Pakistan, le Soudan et Sri Lanka.

Revenu par habitant

Des comparaisons du revenu par habitant, calculé à partir d'estimations du PNB converties en dollars au cours flottant et divisées par le chiffre de la population, risquent d'induire en erreur. Elles tendent à sous-estimer le pouvoir d'achat de la population des pays en développement d'un facteur de 2 ou 3 et elles font mal apparaître la répartition des avantages parmi la population d'un pays. Néanmoins, cette mesure approximative révèle la différenciation croissante entre pays à faible

revenu et pays à revenu intermédiaire. Selon les évaluations de la Banque mondiale, le PNB moyen par personne s'établissait en 1980 à 250 dollars dans tous les pays à faible revenu, tandis qu'il était monté à 1 580 dollars dans les pays à revenu intermédiaire. Abstraction faite des différences dans la répartition, le pouvoir d'achat des individus dans les pays à revenu intermédiaire semble à présent être à peu près égal à celui de la population des pays industrialisés il y a 40 ans. Le PNB des pays à faible revenu a à peu près triplé ces 30 dernières années, mais la pauvreté de la masse de leur population ne paraît guère avoir diminué : ainsi l'accroissement de la population a réduit la progression du revenu par habitant, très bas au départ, à juste un peu plus de 1 % par an.

Progrès social

Les statistiques de la santé et de l'éducation fournissent une mesure plus satisfaisante des progrès humains réalisés grâce au développement. On retrouve là aussi la démarcation générale entre pays à faible revenu et pays à revenu intermédiaire, mais certains des premiers, notamment Sri Lanka, ont satisfait aux besoins essentiels de l'être humain pour un segment de leur population aussi large que bon nombre de pays à revenu intermédiaire. Les statistiques réunies par la Banque mondiale font apparaître ces tendances composites.

L'espérance de vie à la naissance, prise comme indicateur de la *santé* publique, est passée, entre 1960 et 1980, de 48 à 61 ans dans 23 pays à revenu intermédiaire mais seulement de 37 à 51 ans dans les pays à faible revenu (la moyenne pour les pays de l'OCDE en 1980 : 74 ans). Les taux de mortalité des pays à revenu inter-

médiaire ont baissé de 31 %, leurs taux de natalité de 30 %. Les pays à faible revenu, Inde et Chine non comprises, ont réduit leurs taux de mortalité de 35 % pendant ces deux décennies (l'Inde et la Chine de 41 %), mais leurs taux de natalité n'ont malheureusement baissé que de 11,6 % (contre 35,7 % pour l'Inde et la Chine). Le nombre de décès parmi les enfants âgés de 1 à 4 ans est passé de 31 à 18 pour mille dans les pays à faible revenu entre 1960 et 1978 ; il est tombé à 8 pour mille dans les pays à revenu intermédiaire (pays de l'OCDE : 1 pour mille en moyenne).

L'éducation, mesurée par l'alphabétisation des adultes, fait apparaître la même dichotomie. Les pays à revenu intermédiaire ont porté leur taux moyen d'alphabétisation à 72 %, tandis que les pays à faible revenu (où le pourcentage était beaucoup plus bas en 1960 - 22 %) n'ont atteint que 39 % en 1980 malgré les dépenses héroïques consacrées à l'instruction primaire. Le taux de scolarisation des enfants en âge de recevoir un enseignement primaire dans les pays à faible revenu est passé de 59 % dans les années 60 à 89 % en 1978 pour les garçons et de 33 à 63 % pour les filles. Dans les pays à revenu intermédiaire, les garçons des mêmes groupes d'âge étaient scolarisés à près de 100 % en 1978 et les filles à 95 %. Au niveau secondaire, le taux de scolarisation est passé de 6 à 20 % au cours de cette période dans les pays à faible revenu et de 19 à 44 % dans les pays à revenu intermédiaire.

Au-delà des chiffres

Le développement touche naturellement à d'autres dimensions de l'existence, notamment aux libertés individuelles, à la sécurité de la nation et de groupes plus

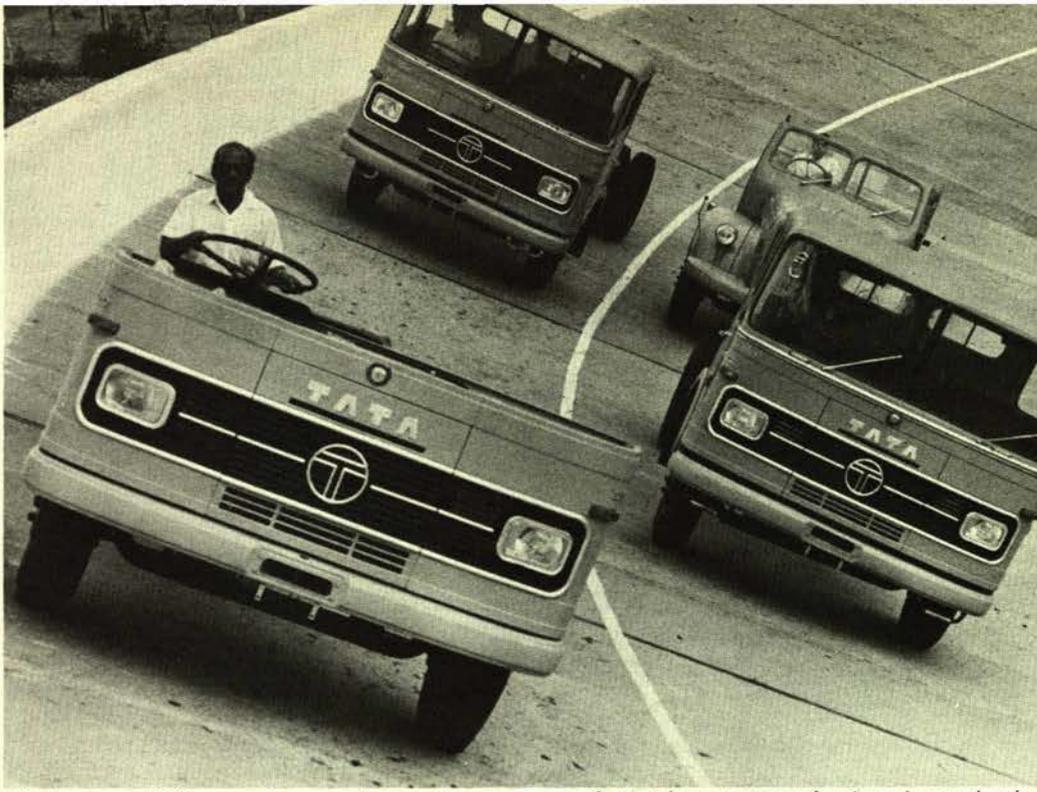
UNE DIFFÉRENCIATION ACCRUE

On pouvait commodément distinguer, il y a une dizaine d'années, un groupe assez homogène de pays en développement, différents certes par leurs dotations en ressources et leurs attitudes, mais ayant en commun l'abîme qui les séparait des pays industriels sur les plans du revenu, de l'éducation, de la santé et d'autres indicateurs sociaux et, enfin, de par leur histoire. A l'époque, leur environnement économique était aussi plus isolé de l'économie mondiale qu'il ne l'est à l'heure actuelle. Les marchés commerciaux et financiers jouaient un rôle moins décisif pour la plupart d'entre eux ; l'aide publique au développement était plus importante.

Aujourd'hui, le monde en développement, qui compte 160 pays et territoires, depuis la Chine jusqu'aux mini-États, se différencie de plus en plus par le niveau de revenu, l'exportation de pétrole ou d'autres matières premières et le taux de croissance économique. Au-delà de ces catégories assez générales, on observe une diversité encore plus grande, qui tient aux différentes combinaisons de ressources physiques et humaines, aux influences culturelles, au dynamisme des gouvernants et des chefs d'entreprises, aux résultats cumulés des investissements qui ont été - ou n'ont pas été - consacrés aux ressources humaines et aux institutions, aux grandes disparités de l'aide et des investissements étrangers quant au volume et à l'efficacité, à d'autres facteurs externes positifs et négatifs et, enfin, aux aléas de la conjoncture commerciale et financière.

Cependant, des classifications peuvent aider à voir clair dans le kaléidoscope des pays en développement. En tête, et distançant de beaucoup les autres, on distingue le groupe en expansion rapide des nouveaux pays industriels (NPI)², qui sont actuellement accablés par les charges du service de leur dette mais vont bientôt, lorsque la conjoncture économique mondiale le permettra, se tirer d'affaire par leurs exportations, en utilisant des technologies plus perfectionnées. Les pays exportateurs de pétrole qui constituent un groupe à part, sont aujourd'hui plus dispersés sur une voie accidentée où les moins bien armés sont en perte de vitesse. Les autres pays à revenu intermédiaire sont éparpillés dans le paysage, mais plus d'une douzaine se détachent désormais du reste, ayant trouvé des créneaux en expansion sur le marché mondial, la plupart en suivant des chemins frayés par les NPI (p. 26). Loin derrière, dans la plaine poussiéreuse, s'attarde la grande masse des pays moins favorisés dont certains progressent malgré de lourds handicaps, mais beaucoup ne parviennent pas à surmonter les incidences défavorables de la conjoncture mondiale et des obstacles d'origine interne.

2. Sauf indication contraire, le groupe comprend dans cet article les pays suivants : Brésil, Corée, Espagne, Grèce, Hong-kong, Mexique, Portugal, Singapour, Taiwan et Yougoslavie.



L'Inde a accéléré sa croissance économique et marqué de très nets progrès dans la production alimentaire et les exportations de produits manufacturés.

restreints, à la cohésion sociale - autant de facteurs qu'il est difficile de mesurer statistiquement. Pour les besoins de l'aide au développement internationale, cependant, les indicateurs économiques et sociaux que l'on vient de résumer donnent une mesure adéquate des progrès matériels et de la distance qui reste à parcourir.

Ils montrent, et ce n'est pas surprenant, que les pays qui se situent au bas de l'échelle par le degré de développement de leurs ressources économiques et humaines ont en général fait preuve de la plus grande inertie et ont laissé croître leur retard par rapport aux pays qui, lorsqu'ils sont devenus indépendants, se trouvaient à un niveau de développement plus élevé. Ce n'est pas pure tautologie que d'affirmer que les pays pauvres le sont parce que la plus grande partie de leurs habitants sont pauvres - c'est-à-dire mal armés, faute d'éducation, de formation et d'expérience, pour organiser et assurer leur production et leur administration, et vivant si près de la simple subsistance qu'ils ne peuvent rapidement accumuler et mettre en œuvre le capital nécessaire pour créer des richesses. Le cercle vicieux de leur lutte pour le développement apparaît de la façon la plus flagrante dans les taux de natalité que tendent à produire la pauvreté et l'insécurité de la vieillesse; avec l'amélioration des services de santé et les mesures prises par les pouvoirs publics pour prévenir les famines, ces taux de natalité élevés provoquent une croissance rapide de la population, qui consomme des ressources qui auraient pu être consacrées à des investissements propres à vaincre la pauvreté et l'insécurité.

Le Bangladesh, qui a la densité démographique la plus forte parmi les pays agricoles, illustre statistiquement le recul causé par une forte croissance de la population (2,6 %). Malgré l'augmentation de la production agricole, les salaires dans ce sec-

teur ont baissé en termes réels sous la pression des excédents croissants de main-d'œuvre. Pour la même raison, le nombre de ruraux sans terre va augmentant. Des effectifs de main-d'œuvre délibérément en surnombre dans les principales industries ont tant réduit la productivité du travail que les salaires réels dans les industries manufacturières, le bâtiment et les travaux publics étaient en 1980, selon une étude de la Banque mondiale, inférieurs de 44 % à leur niveau de 1970. Alors que le nombre d'écoles primaires avait augmenté de 33 % et celui d'instituteurs de 28 % entre 1973 et 1980, le taux de scolarisation des enfants en âge de recevoir un enseignement primaire était plus faible en 1980 qu'en 1973 et les taux d'alphabétisation n'avaient guère augmenté.

Lorsque les pays de l'Afrique subsaharienne ont accédé à l'indépendance politique, leurs populations n'étaient pas nombreuses par rapport à la superficie de terres arables, mais la forte croissance démographique récente a aggravé d'autres difficultés.

Le rappel des handicaps des pays qui se situent actuellement au bas de l'échelle des revenus peut donner une idée de leurs difficultés mais n'expliquera guère leur retard par rapport à d'autres qui ont su triompher de désavantages semblables. Si l'on veut obtenir ces indications, précieuses pour l'avenir, on doit s'attacher à l'histoire du développement de chaque pays particulier - ressources naturelles et humaines, conditions climatiques, relations géographiques, taux d'accroissement de la population, pressions et avantages économiques et politiques externes, politiques intérieures, etc. - et tenter de donner un juste poids à chaque facteur.

Presque tous les pays africains au sud du Sahara attachent une grande importance aux facteurs négatifs (il y en a eu aussi de

positifs) de leur héritage colonial : éducation et formation extrêmement limitées, manque d'expérience du commerce extérieur et de l'administration publique (les Africains étaient tenus à l'écart de ces fonctions dans beaucoup de colonies), production et commerce extérieur étroitement circonscrits en vue de servir les intérêts de la métropole. Un autre élément hérité de l'ère coloniale semble être source de difficultés, encore que les dirigeants africains en fassent rarement mention : le penchant des administrations coloniales, surtout vers la fin, pour les réglementations économiques minutieuses et les monopoles d'État. Cela peut avoir prédisposé plusieurs nouveaux gouvernements africains, malgré le nombre très limité d'administrateurs et d'analystes compétents dont ils disposaient, à opter pour les entreprises publiques notamment dans les domaines de l'exportation et de l'agriculture, et pour le contrôle du commerce et des investissements, la réglementation des prix et le lancement aventureux de projets de développement de grande envergure relevant de l'État ou subventionné par lui.

L'aspect le plus encourageant du développement de l'Afrique est l'aptitude qu'ont montrée quelques pays à surmonter de graves handicaps initiaux et à soutenir une forte croissance économique pendant la période troublée des années 70. Des efforts plus systématiques pour comprendre les disparités des performances économiques de pays qui, au départ, se trouvent dans des situations semblables devraient fournir d'utiles indications pour obtenir de meilleurs résultats à l'avenir. Il serait sans doute particulièrement intéressant de procéder à des analyses comparées de l'histoire du développement de pays comparables, tels que le Ghana et la Côte d'Ivoire, la Tanzanie et le Kenya, ou le Malawi et le Niger.

*
* *

Dégager correctement les principales leçons de l'expérience du développement sous tous ses aspects est le premier pas vers une plus grande efficacité. L'étape la plus difficile consiste à traduire les résultats de l'analyse en une action politique de toutes les parties intéressées. C'est là le test de la priorité que les systèmes politiques des pays en développement aussi bien que des pays industrialisés - c'est-à-dire, en définitive, leurs dirigeants politiques - attribuent aux investissements à long terme dans le développement.

Les problèmes immédiats pour la coopération internationale au développement, et les principaux domaines dans lesquels des stratégies plus efficaces s'imposent, sont en gros : l'ajustement économique, la production alimentaire dans les pays à faible revenu et l'expansion du commerce international. Dans ces trois domaines il faut, à l'évidence, des apports d'aide plus larges, assortis de conditions très libérales et adaptés à la situation des pays les moins avancés.

Une "deuxième vague" de pays exportateurs de produits manufacturés

De 1,8 % en 1970, la part des pays en développement autres que les nouveaux pays industriels (NPI) dans le total des produits manufacturés importés par les pays de l'OCDE est passée en 1973-75 à 2,1 % pour atteindre 2,6 % en 1978-79 (10 % pour les pays en développement dans leur ensemble, y compris les NPI. Plus remarquable encore : le nombre de pays en développement exportant pour plus de 100 millions de dollars de produits manufacturés (prix de 1975) est passé de 18 en 1965, à 22 en 1970 et à 47 en 1979.

En appliquant deux critères – importance et croissance rapide des exportations de produits manufacturés – le rapport identifie parmi les PVD autres que les NPI 16 pays de la « deuxième vague » qui ont réussi une percée à un moment où les exportations mondiales de produits manufacturés progressaient moitié moins vite qu'au cours de la décennie précédente (tableau 1).

Facteurs décisifs

A la base de cette évolution : la mise en œuvre, au moins partiellement, de politiques de croissance ouvertes sur l'extérieur. Celles-ci comportent des mesures visant à faire disparaître les incitations agissant à la fois contre les exportations et les importations et accompagnées de politiques macro-économiques et industrielles qui, d'une manière générale, favorisent la production destinée à l'exportation, accroissent la compétitivité et limitent la demande intérieure. Elles ont été appliquées avec grand succès dans des pays dotés des éléments suivants :

- une main-d'œuvre urbaine disciplinée, instruite et qualifiée
- des chefs d'entreprise actifs et efficaces
- un régime politique stable.

Les NPI – un rôle d'entraînement

Manifestement, l'émergence dans le tiers monde de nouveaux exportateurs dynamiques de produits manufacturés est liée de diverses manières au phénomène des NPI. Trois mécanismes d'entraînement semblent avoir joué un rôle particulièrement important.

Assiste-t-on à l'émergence parmi les pays en développement d'une « deuxième vague » de nouveaux exportateurs de produits manufacturés ? Cette question est posée et analysée dans le rapport annuel pour 1982 du comité d'aide au développement de l'OCDE.

Premièrement, les NPI ont servi d'exemple à d'autres exportateurs en puissance de produits manufacturés, en dissipant le pessimisme touchant les exportations qui avait persisté tout au long des années 60 et en montrant l'intérêt qu'avaient à adopter des politiques de croissance ouvertes sur l'extérieur plutôt que d'essayer de substituer des productions nationales aux importations. On a eu recours de plus en plus à un certain nombre de moyens d'action : création de zones franches pour les industries d'exportation, libéralisation des importations nécessaires aux exportations, utilisation généralisée de diverses incitations directes et indirectes à l'investissement et à l'exportation. L'effet d'imitation a beaucoup joué aussi dans le choix des industries d'exportation, les nouveaux venus cherchant à profiter des percées faites par les NPI sur les marchés des pays industrialisés pour un certain nombre de produits dont la fabrication nécessite une forte proportion de main-d'œuvre.

Le deuxième mécanisme, particulièrement important en Asie du Sud-Est, a été l'effet d'entraînement exercé par certains NPI performants. Dans ces pays, les chefs d'entreprise ont commencé à sentir les effets de la hausse des coûts de main-d'œuvre ; or, ils étaient bien placés pour délocaliser, par sous-traitance ou par investissement direct, certaines étapes de la fabrication et aussi certains types de production vers des régions où la main-d'œuvre était moins coûteuse. Dans certains cas aussi, les NPI ont offert des marchés aux produits manufacturés fournis à bas prix par les nouveaux venus.

Enfin, et c'est assez paradoxal, les réac-

tions protectionnistes des pays industriels contre la pénétration sur leurs marchés d'importations en provenance des NPI semblent, pendant quelque temps et dans une mesure limitée, avoir joué en faveur des nouveaux venus. Ainsi, le régime différencié réservé aux petits fournisseurs par l'Arrangement multifibres et l'application du système généralisé de préférences paraissent avoir donné un certain élan au développement des exportations de produits manufacturés des nouveaux fournisseurs. Toutefois, il faut souligner que certains des nouveaux flux correspondaient plus à des tentatives de contourner des mesures restrictives, qu'à des accroissements réels des exportations de produits de fabrication locale.

Les NPI ont donc joué un rôle décisif dans la formation d'une nouvelle vague de pays en développement exportateurs de produits manufacturés. Cependant, il ne faut pas en conclure que ces derniers deviennent automatiquement des NPI. Constituer un potentiel industriel axé sur l'exportation, suivant le principe de l'avantage comparatif, est une condition nécessaire, mais non suffisante, d'une croissance industrielle à large assise. A vrai dire, l'application de mesures appropriées – importantes incitations à l'exportation, régime de libre échange pour les moyens de production importés – n'assure pas pour autant aux petits pays et aux pays pauvres des chefs d'entreprise compétents, une main-d'œuvre qualifiée et des liens entre le secteur d'exportation et le reste de l'économie.

Qui sont-ils ?

De toute évidence, on ne saurait considérer comme « nouveaux exportateurs de produits manufacturés » tous les pays en développement autres que les NPI dont les exportations de produits manufacturés dépassaient vers la fin de la dernière décennie la barre des 100 millions de dollars. Un moyen simple de distinguer les nouveaux venus véritables consiste à ajouter au précédent un critère dynamique qui se réfère au taux de croissance des exportations de ces produits sur une période plus longue. Dans le présent exercice, il a paru indiqué de prendre pour période de référence les années 70 et de placer la barre à 27 % par an en dollars

courants, soit quelque 13 % par an en prix constants. Ce chiffre correspond au taux de croissance des exportations enregistré par les NPI durant cette même période et se situe un peu au-dessus du taux de l'ensemble des pays en développement.

Si l'on applique conjointement ce critère de croissance et le repère de 100 millions de dollars, il reste 16 pays en développement dans la catégorie des véritables nouveaux venus ou exportateurs de produits manufacturés «de la deuxième vague». Cette liste compte trois pays à faible revenu (Haïti, Indonésie et Sri Lanka). Tous les autres appartiennent à la catégorie à revenu intermédiaire et l'on y trouve trois assez grands exportateurs (Malaisie, Philippines et Thaïlande) qui, ensemble, représentent près de la moitié du total des produits manufacturés exportés par les nouveaux venus.

Dans la liste des exportateurs «de la deuxième vague» n'apparaissent pas bon nombre de pays dont les exportations de produits manufacturés sont pourtant importantes. Il est intéressant de jeter un rapide coup d'œil sur ces pays.

Un premier groupe (Argentine, Inde, Israël et, dans une moindre mesure, Égypte



Fabrication de fermetures éclair en Thaïlande qui, parmi les pays exportateurs de la «deuxième vague», a une des plus fortes croissances.

et Pakistan) comprend des économies parvenues à un stade assez avancé de développement industriel, qui diffère cependant d'un pays à l'autre. Ces pays étaient déjà des exportateurs bien établis de certains types de production voici dix ou vingt ans mais ils n'ont pas réussi à maintenir le niveau relatif (et parfois même absolu) de leurs exportations, notamment parce qu'ils ont adopté des politiques de substitution des productions nationales aux importations.

Un deuxième groupe, qui comprend la plupart des pays d'Amérique centrale ainsi que la Colombie et les quelques exportateurs africains – relativement peu importants – de produits manufacturés, a réussi à faire certains progrès, en partie sur les marchés régionaux, dans les années 60 et au début des années 70. Dans la seconde moitié des années 70, les exportations de ces pays ont beaucoup perdu de leur dynamisme car leurs ventes aux pays industriels se sont ralenties et n'ont pu compenser l'affaiblissement des marchés régionaux.

Une classification

Un premier examen rapide des pays de niveau intermédiaire permet d'identifier trois groupes bien distincts. On peut appeler le premier celui des six «économies insulaires». Ces pays qui sont pauvres en ressources et dont la population varie entre 300 000 personnes (Macao) et 15 millions (Sri Lanka), produisent surtout pour l'exportation des produits manufacturés simples à forte proportion de main-d'œuvre; on peut donc les considérer essentiellement comme des centres de production délocalisés. La première étape de l'évolution, qui consiste à porter à 100 millions de dollars et plus des exportations de produits manufacturés, négligeables au départ, est assez facile à franchir.

C'est ensuite, lorsqu'il s'agit de passer de là à une économie plus diversifiée, que les choses deviennent difficiles, surtout pour les petits pays dont aucun ne possède ni le fonds de compétences en matière commerciale et de gestion d'entreprise ni l'infrastructure qui ont permis à Hong-Kong et à Singapour de devenir des NPI. A cela s'ajoute que, pour bien des lignes de production dans lesquelles se spécialisent les pays insulaires (textiles et vêtements en particulier), les restrictions commerciales appliquées par les pays industriels commencent à freiner l'expansion de leurs exportations dès que celles-ci ont conquis une part appréciable du marché d'une filière de produit donnée. Malgré toutes ces réserves, on notera qu'en fin de décennie la masse des exportations de produits manufacturés des six économies insulaires s'établissait à quelque 1,5 milliard de dollars, contre 100 millions environ au début des années 70.

L'Indonésie, le Maroc et la Tunisie sont des cas spéciaux, mais la structure de leurs exportations de produits manufacturés est assez semblable à celle des économies insulaires et la croissance durant les

1. EXPORTATIONS DE PRODUITS MANUFACTURÉS PAR 37 PAYS EN DÉVELOPPEMENT

| Valeur 1979 prix et taux de change courants | Taux de croissance des exportations de produits manufacturés, 1972-1978 prix constants 1975 – pourcentage annuel | | |
|---|--|---|--|
| | au-dessous de la moyenne mondiale 6,9% | entre la moyenne mondiale et la moyenne des NPI non-OCDE 6,9% à 13% | au-dessus de la moyenne mondiale des NPI non-OCDE 13% |
| 100 millions de \$ à 1 milliard de \$ | Colombie Rép. dominicaine Égypte Guatemala Salvador | Bangladesh Costa Rica Côte d'Ivoire Kenya Turquie | Chili Chypre Haïti Indonésie Jordanie Macao Malte Maroc Ile Maurice Pérou Sri Lanka Tunisie Uruguay |
| 1 à 2 milliards de \$ | Pakistan | Argentine | Malaisie Philippines Thaïlande |
| 3 à 6 milliards de \$ | Yougoslavie* Mexique | Inde Israël | Brésil* Singapour* |
| Plus de 10 milliards de \$ | | Hong-Kong* | Corée* Taiwan* |

* Nouveaux pays industrialisés (NPI).

En italiques : pays «de la deuxième vague».

D'autres pays qui ont des exportations dépassant 100 millions de dollars ne figurent pas, pour différentes raisons dans le tableau : Arabie Saoudite, Chine, Iran, Jamaïque, Koweït, Liban, Libéria, Nigeria, Trinidad et Tobago, Venezuela, Vietnam. Les NPI européens sont aussi exclus.



Machine-outil permettant de fabriquer des matrices au Chili, un des trois pays «de niveau intermédiaire» en Amérique latine.

2. EXPORTATIONS DE PRODUITS MANUFACTURÉS DES PAYS «DE LA DEUXIÈME VAGUE», 1970-1979

| | Total des exportations de produits manufacturés... \$ millions | | ...et leur part dans le total des exportations (%) | |
|------------------------------------|---|--------------|--|-----------------|
| | 1970 | 1979 | 1970 | 1979 |
| Chili | 50 | 650 | 4 | 32 |
| Chypre | 5 | 227 | 5 | 50 |
| Haïti ^a | 9 | 203 | 22 | 56 |
| Indonésie | 12 | 448 | 1 | 3 ^b |
| Jordanie | 11 | 157 | 32 | 39 |
| Macao | 36 | 370 | 86 | 96 |
| Malaisie | 151 | 1 947 | 7 | 18 ^b |
| Malte | 23 | 368 | 79 | 87 |
| Maroc | 47 | 460 | 10 | 23 |
| Ile Maurice ^a | 1 | 101 | 1 | 27 |
| Pérou | 12 | 400 | 1 | 11 |
| Philippines | 78 | 991 | 7 | 22 |
| Sri Lanka ^a | 5 | 132 | 2 | 25 |
| Thaïlande | 39 | 1 213 | 5 | 23 |
| Tunisie | 36 | 604 | 20 | 34 |
| Uruguay | 56 | 374 | 24 | 48 |
| Total | 571 | 8 645 | 7 | 17 |
| | | | 8* | 20* |
| <i>NPI non-OCDE</i> | 6 364 | 61 761 | 53 | 67 |
| | | | 55* | 73* |
| <i>Autres PVD</i> | 4 191 | 21 637 | 11 | 8 |
| | | | 21* | 33* |
| <i>Pays développés^c</i> | 159 790 | 770 900 | 70 | 71 |

(a) Exportations vers la zone OCDE seulement.

(b) Si les exportations de combustibles sont exclues du total des exportations : Indonésie 8 % ; Malaisie 21 %.

(c) Pays Membres de l'OCDE moins la Turquie, plus l'Afrique du Sud.

* Combustibles non compris dans le total des exportations.

3. STRUCTURE

| | Chili | Chypre |
|--|-------|--------|
| Produits chimiques | 32 | 0 |
| | 64 | 3 |
| Produits manufacturés classés d'après matières premières | 48 | 40 |
| | 27 | 28 |
| dont : textiles | 0 | 0 |
| | 0 | 4 |
| Machines et matériel de transport | 20 | 0 |
| | 7 | 12 |
| Articles manufacturés divers | 0 | 60 |
| | 2 | 56 |
| dont : vêtements | 0 | 20 |
| | 0 | 28 |

1970 1979

années 70 en est tout aussi impressionnante. En outre, les activités de transformation délocalisées semblent avoir joué un rôle majeur dans ces pays, en Tunisie particulièrement. Dans le cas de l'Indonésie, les ressources nationales, les disponibilités financières et les dimensions du marché intérieur devraient permettre une industrialisation à larges assises en même temps que le développement du secteur pétrolier. En attendant, l'exploitation des possibilités de production d'articles manufacturés à forte proportion de main-d'œuvre apporte un supplément limité, mais non négligeable, de recettes d'exportation et un certain stimulant à l'emploi.

4. DESTIN

| | |
|--------------------|---|
| Marchandises | Pays développés |
| | Pays en développement |
| Prod. manufacturés | dont : part des pays pétroliers excédentaires ^b |
| | Pays développés |
| | Pays en développement |
| | dont : part des pays pétroliers excédentaires ^b |

1960 1963 1978

DES EXPORTATIONS DE PRODUITS MANUFACTURÉS DES PAYS « DE LA DEUXIÈME VAGUE »
en pourcentage du total des exportations de produits manufacturés

| | Haiti ^a | Indonésie | Jordanie | Macao | Malaisie | Malte | Maroc | Ile Maurice | Pérou | Philippines | Sri Lanka ^a | Thaïlande | Tunisie | Uruguay | TOTAL | NPI non-OCDE | Autres PVD | Pays développés ^d |
|--|--------------------|-----------|----------|-------|----------|-------|-------|-------------|-------|-------------|------------------------|-----------|---------|---------|-------|-----------------|-----------------|------------------------------|
| | 33 | 42 | 9 | 8 | 13 | 0 | 23 | 0 | 25 | 6 | 20 | 8 | 50 | 2 | 16 | 8 | 14 | 12 |
| | 4 | 14 | 16 | 0 | 3 | 2 | 37 | 0 | 10 | 11 | 20 | 3 | 29 | 9 | 14 | 5 | 20 | 14 |
| | 34 | 25 | 18 | 14 | 46 | 39 | 51 | 100 | 75 | 82 | 40 | 69 | 42 | 82 | 54 | 34 | 75 ^b | 39 ^b |
| | 13 | 42 | 36 | 9 | 23 | 14 | 32 | 11 | 65 | 33 | 18 | 53 | 13 | 37 | 31 | 31 | 70 ^b | 37 ^b |
| | 11 | 0 | 0 | 8 | 5 | 22 | 28 | 100 | 0 | 6 | 0 | 23 | 8 | 79 | 16 | 16 | 22 | 6 |
| | 6 | 12 | 6 | 7 | 4 | 5 | 27 | 7 | 45 | 6 | 2 | 28 | 8 | 8 | 12 | 14 | 7 | 4 |
| | 0 | 33 | 64 | 0 | 25 | 9 | 4 | 0 | 0 | 0 | 0 | 10 | 3 | 5 | 12 | 21 | 10 | 49 |
| | 25 | 26 | 30 | 1 | 60 | 11 | 2 | 13 | 13 | 8 | 2 | 17 | 8 | 10 | 22 | 32 | 9 | 48 |
| | 33 | 0 | 9 | 78 | 16 | 52 | 21 | 0 | 0 | 12 | 40 | 13 | 5 | 11 | 18 | 36 | n.d. | n.d. |
| | 58 | 18 | 17 | 90 | 14 | 73 | 28 | 76 | 12 | 47 | 60 | 27 | 50 | 44 | 33 | 32 | n.d. | n.d. |
| | 11 | 0 | 0 | 61 | 7 | 39 | 11 | 0 | 0 | 0 | 20 | 23 | 3 | 5 | 11 | 20 ^c | 7 | 2 |
| | 29 | 15 | 4 | 85 | 6 | 48 | 21 | 66 | 10 | 22 | 56 | 17 | 47 | 32 | 22 | 17 ^c | 8 | 2 |

(a) Exportations vers la zone OCDE seulement.
 (b) Y compris articles manufacturés divers.

(c) Moins Taiwan, faute d'informations sur les exportations de vêtements de ce pays.
 (d) Pays de l'OCDE moins la Turquie, plus l'Afrique du Sud.

Le deuxième groupe se compose de trois pays d'Amérique latine (Chili, Pérou et Uruguay) dont les exportations de produits manufacturés ont enregistré une reprise remarquable dans les années 70. Ce redressement a sans conteste été essentiellement le fruit de l'action des pouvoirs publics; en effet, ces pays ont en partie abandonné leurs politiques de substitution de productions nationales aux importations et ont réorienté leur potentiel industriel existant vers les marchés d'exportation. Certes, les résultats obtenus sont encore assez fragiles, d'autant plus qu'ils font suite à une longue période de déclin des exportations de produits manufacturés,

mais, s'ils se confirmaient, ils pourraient représenter une percée majeure, aux conséquences importantes tant au plan national qu'international.

Pour ce qui est des trois pays qui font partie du dernier groupe (Thaïlande, Philippines et Malaisie), ils avancent, non sans peine, sur le chemin qu'ont suivi avant eux les NPI d'Extrême-Orient.

Quels produits exportent-ils ?

L'émergence des exportateurs de produits manufacturés « de la deuxième vague » s'est accompagnée d'importantes

modifications dans la structure par produits de leurs exportations. Pour bien apprécier ces changements, on les comparera à l'évolution qu'ont connu à cet égard les NPI.

Tout d'abord, et c'est naturel, tous les pays de niveau intermédiaire ont accru, la plupart sensiblement, la proportion des produits manufacturés dans le total de leurs exportations. En moyenne, pourtant, cette proportion demeure bien inférieure aux parts correspondantes pour les NPI : 8 % contre 53 % en 1970, 17 % contre 67 % en 1979 (tableau 2). Si les pourcentages de certaines économies insulaires (Macao et Malte, par exemple) ne sont pas

TABLEAU DES EXPORTATIONS TOTALES DE MARCHANDISES ET DE PRODUITS MANUFACTURÉS DES PAYS « DE LA DEUXIÈME VAGUE »^a
% du total

| | Chili | Chypre | Haiti | Indonésie | Jordanie | Macao | Malaisie | Malte | Maroc | Ile Maurice | Pérou | Philippines | Sri Lanka | Thaïlande | Tunisie | Uruguay |
|--|-------|--------|-------|-----------------|----------|-------|-----------------|-------|-----------------|-------------|-------|-------------|-----------|-----------|---------|---------|
| | 91 | 87 | 98 | 54 | 1 | 4 | 58 | 55 | 74 | 93 | 84 | 94 | 75 | 47 | 76 | 82 |
| | 67 | 34 | 98 | 79 | 8 | 83 | 62 | 76 | 61 | 94 | 71 | 81 | 42 | 61 | 68 | 54 |
| | 9 | 10 | 2 | 38 | 88 | 96 | 35 | 45 | 22 | 7 | 16 | 5 | 14 | 51 | 21 | 8 |
| | 32 | 60 | 2 | 21 | 83 | 17 | 33 | 23 | 28 | 6 | 18 | 15 | 48 | 37 | 29 | 39 |
| | 0 | n.d. | 0 | 0 | 26 | n.d. | 0 | n.d. | 0 | n.d. | 0 | 0 | 0 | 3 | 2 | 0 |
| | 2 | 23 | 0 | 0 | 44 | n.d. | 1 | 10 | 1 | n.d. | 0 | 1 | 18 | 5 | 6 | 1 |
| | 38 | n.d. | n.d. | 52 ^c | n.d. | n.d. | 11 ^c | n.d. | 49 ^c | n.d. | 45 | 92 | 70 | 41 | 42 | n.d. |
| | 38 | n.d. | 95 | 47 | 15 | n.d. | 55 | n.d. | 73 | n.d. | 42 | 78 | 74 | 62 | 77 | 65 |
| | 62 | n.d. | n.d. | 47 ^c | n.d. | n.d. | 89 ^c | n.d. | 49 ^c | n.d. | 55 | 8 | 28 | 59 | 58 | n.d. |
| | 62 | n.d. | 5 | 53 | 85 | n.d. | 45 | n.d. | 25 | n.d. | 56 | 22 | 26 | 38 | 22 | 34 |
| | 0 | n.d. | n.d. | 1 | n.d. | n.d. | 0 | n.d. | 0 | n.d. | 0 | 0 | 0 | 0 | 5 | n.d. |
| | 0 | n.d. | 0 | 1 | 59 | n.d. | 1 | n.d. | 5 | n.d. | 0 | 2 | 6 | 5 | 7 | 0 |

(a) Les exportations vers les pays à économie planifiée ne figurent pas dans le tableau.
 (b) Irak, Libye, Koweït, Arabie saoudite. (c) Données pour 1962.

Source : Banque mondiale, Rapport sur le développement dans le monde, 1980 et 1981.



Sri Lanka, petite « économie insulaire » pauvre en ressources.

très différents de ceux relevés à Hong-Kong et à Singapour, les trois grands pays « de la deuxième vague » (Thaïlande, Philippines et Malaisie), avec un cinquième environ de leurs exportations constituées de produits manufacturés, restent bien en deçà de Taïwan ou de la Corée.

Pour ce qui est de la structure d'ensemble des exportations de produits manufacturés, le trait le plus caractéristique est la baisse assez générale des matières premières grossièrement transformées, compensés par la progression des produits manufacturés finis à plus forte proportion de main-d'œuvre. La part de ces derniers est passée de 30 % en 1970 à quelque 55 % en 1979. S'agissant de la seule catégorie des articles manufacturés divers, la proportion est à peu près la même pour les pays de la deuxième vague et les NPI mais, pour les premiers, la proportion des machines et matériels de transport demeure sensiblement plus faible (22 % contre 32 % ; tableau 3).

Dans l'évolution de la structure des exportations par produits, le trait le plus intéressant est le déclin assez général de la part des textiles et la progression de celle du vêtement. Il y a bien sûr quelques exceptions mais, dans l'ensemble, cette évolution traduit la régression des fils, et parfois des cotonnades, ainsi que l'importance de plus en plus grande du façonnage délocalisé dans le secteur du vêtement. En 1979, le vêtement constituait une part un peu plus grande, semble-t-il, des exportations de produits manufacturés des pays « de la deuxième vague » que de celles des NPI, reflétant un changement radical par

rapport à la situation d'il y a dix ans. Le cas des textiles et du vêtement confirme qu'il faudrait, pour bien saisir l'évolution de la structure par produits, effectuer l'analyse à un niveau beaucoup plus détaillé. On peut néanmoins soutenir que, dans les pays « de la deuxième vague » dotés de ressources assez variées, la croissance des exportations de produits manufacturés est, dans l'ensemble, orientée vers le passage à des opérations de transformation plus élaborées, sans rapport souvent avec les ressources du pays. Dans les économies insulaires pauvres en ressources, la quasi-totalité de l'expansion des exportations a été le fait d'activités délocalisées.

À quelle destination ?

Il est presque impossible, à partir des données actuellement disponibles, de faire des analyses utiles de la répartition géographique des exportations de produits manufacturés en provenance des pays « de la deuxième vague ». D'une part, les statistiques existantes sous-estiment fréquemment les exportations totales vers les pays voisins (c'est-à-dire, d'autres pays en développement) à cause de sous-recensements et de la contrebande. Cette distorsion affecte particulièrement les séries chronologiques longues. D'un autre côté, la fréquente prise en compte des réexportations fausses l'image dans le sens opposé. Enfin — et c'est le plus important — tant la situation à un moment donné que son évolution varient considérablement d'un pays à l'autre en fonction de certains facteurs : situation géographique, exis-

tence d'unions douanières et de zones de libre-échange, bouleversements politiques, etc.

On peut cependant tenter de dégager quelques conclusions générales. Premièrement, dans la mesure où l'on accepte les chiffres sans discussion, les pays « de la deuxième vague » tendent à exporter vers les pays en développement une part de leurs produits manufacturés un peu supérieure au chiffre moyen pour l'ensemble des pays en développement (environ un tiers ; tableau 4). On peut proposer diverses explications à ce phénomène, explications qui ne s'excluent d'ailleurs pas mutuellement : l'importance des marchés de l'OPEP pour certains pays en développement exportateurs de produits manufacturés, le rôle des plans d'intégration régionale en Amérique latine et, dans une moindre mesure, en Afrique, le fait que certains pays en développement relativement industrialisés sont de plus en plus capables de fournir des produits qui, s'ils ne sont pas concurrentiels sur les marchés industriels, sont néanmoins parfaitement adaptés aux marchés de certains pays en développement.

Deuxièmement, avec là encore un certain nombre d'exceptions, la part des pays en développement dans les exportations totales de produits manufacturés des pays de la deuxième vague tend à diminuer. Cette évolution traduirait d'une part, la lenteur de la croissance des marchés des pays en développement autres que les pays de l'OPEP et les NPI durant la majeure partie des années 70 et, d'autre part, le fait que le protectionnisme, dans nombre de pays en développement, s'est exercé principalement à l'encontre des produits offerts par les pays « de la deuxième vague ». La crise des expériences d'intégration régionale et les difficultés politiques entre pays voisins ont accentué ces tendances.

En dépit du protectionnisme et de la stagflation, l'expansion des exportations continue donc, en général, à être essentiellement axée sur les marchés de la zone OCDE.

*
* *

L'ensemble de ces données incite à un certain optimisme s'agissant des perspectives offertes dans les pays en développement aux stratégies axées sur l'exportation. Les chiffres préliminaires sur les importations des pays de l'OCDE laissent en effet entrevoir que si les pays « de la deuxième vague » n'ont pas échappé au marasme qui a marqué le commerce mondial ces deux dernières années, ils continuent à mieux faire que la plupart des autres pays en développement. Reste à savoir si, dans les années à venir, ces pays pourront consolider leurs acquis, renforcer l'effet d'entraînement de leurs exportations sur les autres secteurs de leur économie et rester ouverts sur l'extérieur.

La surabondance de pétrole : une apparence trompeuse

La surabondance de pétrole dont on parle beaucoup est un phénomène temporaire. Elle masque une tendance de fond qui est préoccupante et qui se manifestera plus tard : à partir de la fin des

années 80, les approvisionnements pétroliers ne seront pas suffisants pour couvrir la demande.

Telle est la principale conclusion d'une nouvelle étude de l'Agence internationale

de l'énergie (AIE) de l'OCDE¹. Elle restera valable même si la croissance économique est plus faible qu'il ne faudrait pour enrayer le chômage et que les prix du pétrole n'augmentent que faiblement en termes réels. Bien que les perspectives soient incertaines, il est peu probable que la demande de pétrole des pays de l'OCDE soit inférieure à 34 millions de barils par jour (mbj) en 1990 et à 33 mbj en l'an 2000 (tableau 1). De plus, à mesure que le tiers monde s'industrialise et s'urbanise, la demande émanant de ces pays augmentera vraisemblablement beaucoup à partir du milieu des années 80. Pendant ce temps là, la production, notamment en Amérique du Nord, en Mer du Nord et en Union soviétique, restera stationnaire tandis que, côté OPEP, on pourra voir soit les réserves baisser, soit la production être maintenue à un faible niveau pour des raisons politiques (tableau 2).

En matière d'économies d'énergie, de grands progrès ont été réalisés depuis 1973. La consommation d'énergie n'a augmenté que de 4 % sur l'ensemble de la période contre 5 % par an au cours des années antérieures, et la consommation de pétrole est actuellement inférieure à ce qu'elle était en 1973. Il est vrai que la récession a été pour beaucoup dans ce renversement de tendance car elle a frappé de façon particulièrement sévère les industries grosses consommatrices d'énergie. Le

1. Perspectives énergétiques mondiales, OCDE, octobre 1982.

1. DEMANDE D'ÉNERGIE DES PAYS DE L'OCDE (mbj)¹ ...

| | 1980 | 1985 | | 1990 | | 2000 | |
|----------------------------------|-------------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|------------|
| | | Faible | Fort | Faible | Fort | Faible | Fort |
| Demande d'énergie non pétrolière | 40,4 | 46 | | 55 | 56 | 72 | 78 |
| Demande de pétrole, dont : | 38,7 | 35 | 36 | 34 | 37 | 33 | 43 |
| pétrole importé | 24,2 | 21 | | 20 | 24 | 18 | 30 |
| Énergie primaire totale | 79,1 | 81 | 82 | 89 | 93 | 105 | 121 |

... ET ÉQUILIBRE PÉTROLIER MONDIAL (mbj)¹

| DEMANDE MONDIALE | | | | | | | |
|--|-------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| OCDE (pour mémoire) | 38,7 | 35 | 36 | 34 | 37 | 33 | 43 |
| OPEP | 2,9 | 4 | | 5 | 6 | 8 | 9 |
| Pays en développement non-membres de l'OPEP ² | 7,9 | 9 | 10 | 11 | 13 | 17 | 22 |
| Total | 49,5 | 48 | 50 | 50 | 56 | 58 | 74 |
| OFFRE MONDIALE | | | | | | | |
| OCDE ³ | 14,8 | 15 | | 14 | 13 | 15 | 13 |
| OPEP ⁴ | 27,5 | 23 | 26 | 27 | 29 | 24 | 28 |
| Pays en développement non-membres de l'OPEP | 5,3 | 8 | 9 | 8 | 11 | 9 | 13 |
| Pays à économie planifiée ⁵ | | | | | | | |
| Exportations (Importations) nettes | 1,3 | 1 | (1) | 0 | (2) | 0 | (2) |
| Accroissement dû à la transformation ⁶ | 0,6 | 0,6 | | 0,6 | | 0,6 | |
| Total | 49,5 | 48 | 50 | 50 | 52 | 49 | 53 |
| Excédent de demande | - | - | | 0 | 4 | 9 | 21 |

1. Coefficient de conversion : 1 mbj = 48,2 mtep, soit 1 tep = 7,57 barils.

2. Y compris l'Afrique du sud et Israël.

3. Y compris les combustibles synthétiques.

4. Les estimations concernant l'OPEP se rapportent essentiellement à la production « possible » d'après le niveau des réserves et leur accroissement prévu. En outre, les estimations pour 1985 supposent une demande faible. Pour 1990 et 2000, la production de pétrole dans les pays disposant d'excédents de capitaux comme l'Arabie Saoudite, le Koweït et Abou Dhabi est inférieure à ce qu'autorise la capacité technique de production.

5. Pays à économie planifiée : pays européens et non européens du Comecon; Chine, Corée du Nord, Laos, Kampuchéa, Yougoslavie, Albanie.

6. Accroissement en volume (non en poids) dû au raffinage.

HYPOTHÈSES SOUS-JACENTES AUX PROJECTIONS RELATIVES A LA DEMANDE

Pourcentage de variation par rapport
à l'année précédente

| | 1980-1985 | 1985-2000 |
|---|-----------|-----------|
| Scénario de demande faible : | | |
| Hausse du prix du pétrole/ Croissance plus lente | | |
| Prix réel du pétrole | -3,3 | +3,0 |
| Croissance économique | +2,4 | +2,7 |
| Scénario de demande forte : | | |
| Stabilité du prix du pétrole/ Croissance rapide | | |
| Prix réel du pétrole | -3,9 | 0 |
| Croissance économique | +2,6 | +3,2 |

2. CAPACITÉ DE PRODUCTION DE PÉTROLE

(mbj)

| | 1980 (actuel) | 1985 | 1990 | 1995 |
|---------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| (a) Pays de l'OPEP | | | | |
| <i>Moyen-Orient</i> | | | | |
| Iran | 1,5 | 4,0 | 3,6- 4,0 | 3,0- 4,0 |
| Irak | 2,6 | 3,5 | 4,0- 4,5 | 4,0- 4,5 |
| Koweït | 1,7 | 2,5 | 2,4- 2,6 | 2,4- 2,6 |
| Zone neutre ¹ | | 0,6 | 0,4- 0,5 | 0,4- 0,5 |
| Qatar | 0,5 | 0,5 | 0,2- 0,4 | 0,1- 0,2 |
| Arabie Saoudite | 9,9 | 9,5-10,5 | 9,5-11,0 | 9,5-11,0 |
| Émirats arabes unis | 1,7 | 2,0- 2,4 | 2,0- 2,4 | 2,0- 2,4 |
| <i>Afrique</i> | | | | |
| Algérie | 1,0 | 0,9 | 0,6- 0,7 | 0,3- 0,4 |
| Gabon | 0,2 | 0,1 | 0,1- 0,2 | 0 - 0,1 |
| Libye | 1,8 | 2,0 | 1,5- 1,8 | 1,5- 1,8 |
| Nigeria | 2,1 | 2,2 | 1,6- 2,2 | 1,3- 1,6 |
| <i>Amérique latine</i> | | | | |
| Ecuador | 0,2 | 0,1 | 0,1- 0,2 | 0,1- 0,2 |
| Venezuela | 2,2 | 2,4 | 2,2- 2,4 | 2,4- 3,0 |
| <i>Asie</i> | | | | |
| Indonésie | 1,6 | 1,3 | 0,9- 1,4 | 0,8- 1,2 |
| TOTAL | 27,0 | 31,6-33,0 | 29,1-34,3 | 27,8-33,5 |

(b) Pays en développement non-OPEP

| | | | | |
|------------------------|------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| <i>Moyen-Orient</i> | | | | |
| Oman | 0,3 | 0,3 | 0,3 | 0,3 |
| <i>Afrique</i> | | | | |
| Égypte | 0,6 | 0,4- 0,8 | 0,4- 0,8 | 0,4- 0,6 |
| <i>Amérique latine</i> | | | | |
| Argentine | 0,5 | 0,5- 0,6 | 0,5- 0,6 | 0,4- 0,6 |
| Brésil | 0,2 | 0,3 | 0,3- 0,4 | 0,3- 0,4 |
| Mexique | 2,2 | 3,5- 4,0 | 4,0- 5,0 | 4,5- 5,5 |
| Trinidad et Tobago | 0,2 | 0,2- 0,3 | 0,2- 0,3 | 0,1- 0,2 |
| <i>Asie</i> | | | | |
| Brunei | 0,3 | 0,2 | 0,2 | 0,2- 0,3 |
| Inde | 0,3 | 0,4- 0,5 | 0,4- 0,5 | 0,4- 0,5 |
| Malaisie | 0,3 | 0,3- 0,4 | 0,3- 0,4 | 0,3- 0,4 |
| <i>Autres</i> | 0,9 | 1,4- 1,8 | 1,7- 2,5 | 2,0- 4,0 |
| TOTAL | 5,8 | 7,5- 9,2 | 8,3-11,0 | 8,9-12,8 |

(c) URSS

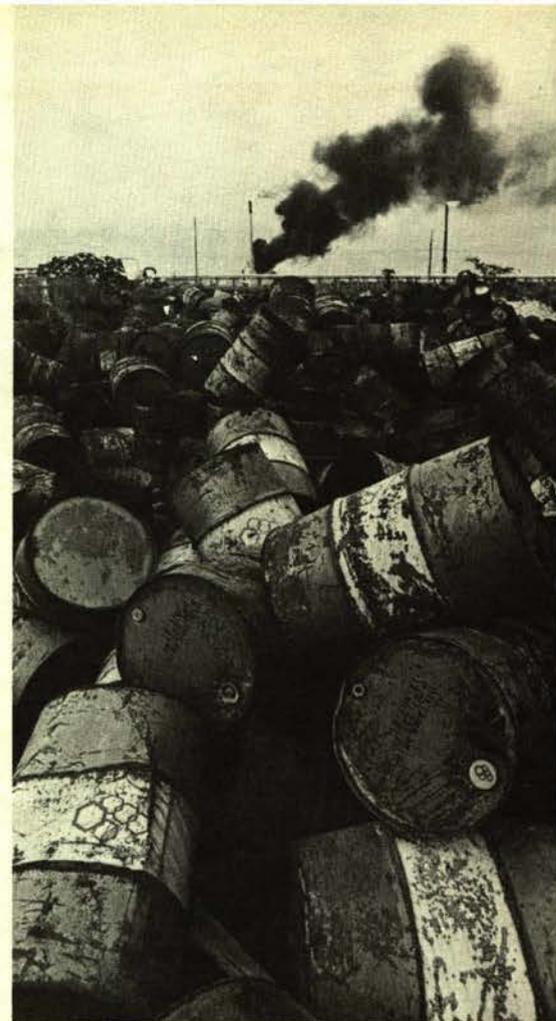
2,9 3,7- 4,0 5,2- 5,7 7,8- 9,0

(d) Pays de l'OCDE

| | | | | |
|---|-------------|------------------|------------------|------------------|
| <i>Amérique du Nord</i> | | | | |
| Canada | 1,4 | 1,2- 1,3 | 1,2- 1,5 | 1,3- 1,5 |
| États-Unis | 10,3 | 9,0- 9,8 | 7,1- 9,0 | 6,0- 7,3 |
| <i>OCDE Europe</i> | | | | |
| Royaume-Uni | 1,6 | 2,0- 2,3 | 1,7- 1,9 | 1,0- 1,6 |
| Norvège | 0,5 | 0,4- 0,6 | 0,5- 0,7 | 0,6- 1,0 |
| Autres Europe | 0,3 | 0,3- 0,5 | 0,3- 0,5 | 0,3- 0,5 |
| <i>Australie/Nouvelle-Zélande</i> | 0,5 | 0,3- 0,4 | 0,5- 0,6 | 0,5- 0,6 |
| TOTAL pétrole OCDE | 14,7 | 13,2-14,9 | 11,3-14,2 | 9,7-12,5 |
| <i>Produits liquides synthétiques²</i> | 0,2 | 0,3- 0,4 | 0,7- 0,9 | 1,5- 2,5 |
| TOTAL | 14,9 | 13,5-15,3 | 12,0-15,1 | 11,2-15,0 |

1. La production de 1980 est incluse dans la production de l'Arabie Saoudite et du Koweït.

2. Produits liquides provenant des schistes bitumeux, des sables asphaltiques et du charbon ainsi que de la biomasse. Les estimations pour 1985/90 sont fondées sur des décisions d'investissement déjà prises, celles pour l'an 2000 sur des scénarios de prix.



QUELLES CO

Les mécanismes du marché, notamment celui des prix, devraient être pleinement utilisés et, le cas échéant, étayés pour contenir l'évolution sous-jacente de la demande d'énergie et favoriser la production intérieure d'énergie. Les perspectives d'accroissement durable des rendements énergétiques au stade de l'utilisation finale doivent être améliorées à la fois par des politiques judicieuses de fixation des prix et par une action des pouvoirs publics visant à supprimer les obstacles institutionnels au jeu normal des mécanismes du marché dans le domaine de l'énergie. Les prix et les écarts de prix entre combustibles disponibles, ainsi que des politiques énergétiques appropriées, ont également un rôle à jouer dans la substitution de combustibles. L'appui des pouvoirs publics est particulièrement nécessaire lorsque les investissements dans les équipements permettant d'économiser l'énergie et/ou le pétrole sont freinés par des exigences sévères, par exemple, un délai très court de remboursement du capital investi.

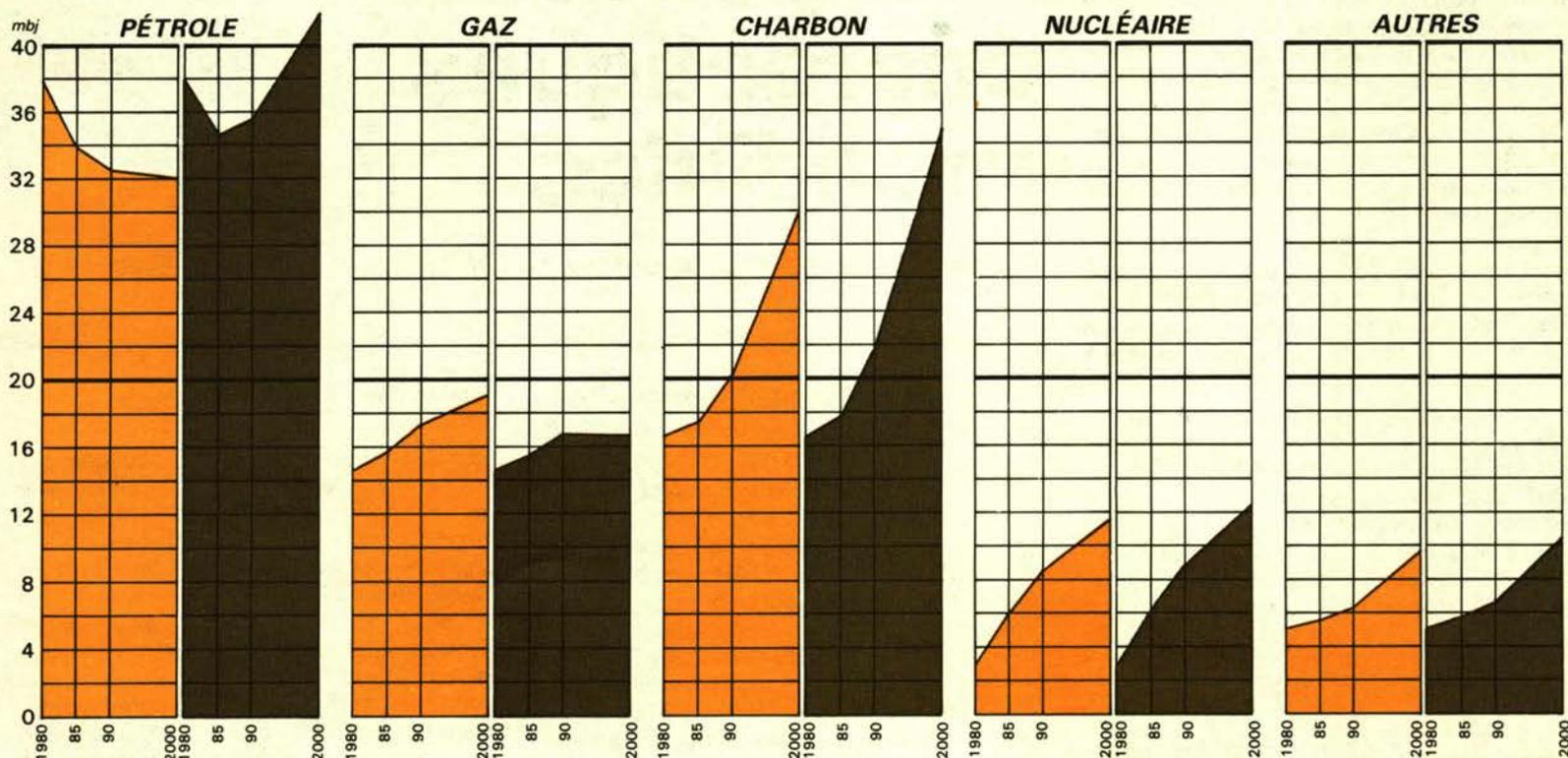
Une pénétration encore plus large de l'électricité devrait être reconnue comme l'une des grandes voies d'utilisation de combustibles autres que le pétrole et les compagnies devraient être encouragées d'investir dans de nouvelles capacités de production d'électricité n'utilisant pas du pétrole. De fait, l'énergie nucléaire, l'énergie hydro-élec-

A. OCDE – BESOINS TOTAUX D'ÉNERGIE PRIMAIRE

mbj d'équivalent pétrole

■ Scénario croissance faible (total, an 2000 : 105 mbj)

■ Scénario croissance forte (total, an 2000 : 121 mbj)



NSÉQUENCES POUR LA POLITIQUE À MENER ?

trique et, dans une large mesure, le charbon ne peuvent parvenir aux consommateurs d'énergie que par le canal de l'électricité. On doit souligner que, si la production d'électricité est en elle-même un processus à forte intensité énergétique, l'électricité n'en est pas moins d'un emploi plus commode et d'un meilleur rendement que les autres combustibles pour les utilisateurs finals.

Pour assurer les conditions durables d'une consommation plus importante de gaz naturel, il faut prêter une grande attention aux questions de prix et de sécurité de l'approvisionnement. Les prix du gaz devraient à la fois refléter les coûts de production et être compétitifs sur les marchés de consommation. D'un autre côté, il faut éviter que, en recourant au gaz dans le dessein de réduire la dépendance excessive à l'égard du pétrole importé, on ne redevienne vulnérable aux ruptures d'approvisionnement d'origine extérieure.

Étant donné sa relative abondance, le charbon mérite de retenir particulièrement l'attention en tant que substitution rentable au pétrole. Au niveau de la demande, il conviendrait de s'employer vigoureusement à convertir au charbon ou à réformer par anticipation les centrales fonctionnant au fuel lorsque cela est techniquement faisable et économiquement valable. Il y aurait lieu d'amener les industries à se rendre compte et à tirer parti des avantages que

présente l'utilisation du charbon à la place du pétrole. Simultanément, au niveau de l'offre, des efforts devraient être déployés, en fonction de la croissance de la demande, pour la mise en exploitation de mines de charbon et le développement de l'infrastructure de transport.

Pour que le public accepte mieux l'énergie nucléaire, les gouvernements devraient concevoir et mettre rapidement en place des dispositifs satisfaisants d'évacuation définitive des déchets nucléaires. En même temps, il est nécessaire d'améliorer les perspectives pour la construction de centrales, à un moment où le coût des capitaux à investir monte en flèche en raison de l'allongement des délais de mise en œuvre, de l'incertitude qui les entoure et du niveau élevé des taux d'intérêt. Le régime des autorisations d'ouverture de chantiers, en particulier, devrait être rationalisé de manière à raccourcir ces délais.

En fait, le problème-clé est de savoir si des gains durables de rendement énergétique et la substitution au pétrole d'autres combustibles peuvent résulter de la mise en œuvre de meilleures politiques énergétiques, ou s'ils seront imposés aux pays industrialisés par de fortes hausses périodiques des prix du pétrole génératrices de lourdes pertes aux niveaux des revenus réels et de la croissance économique.

PIB de la zone OCDE n'en a pas moins augmenté depuis 1973 – de 19 % – ce qui signifie que la quantité d'énergie et de pétrole consommée pour produire une unité de PIB a diminué sensiblement – de 16 et 26 % respectivement.

Cette amélioration apparemment continue peut, en partie, être due à des circonstances éphémères, notamment aux prélèvements effectués sur les stocks et à une température clémente. Toujours est-il que, jointe à la baisse des prix du pétrole, elle a engendré chez les consommateurs un optimisme excessif et rendu les investisseurs hésitants. D'où le risque d'une aggravation de la pénurie prévue pour la seconde moitié des années 80 et pour les années 90. En outre, on peut s'attendre que l'incidence du dernier choc pétrolier s'amenuise au bout d'un certain temps.

En conséquence, si les pays de l'OCDE laissent jouer les mécanismes du marché, le taux de la croissance de la demande d'énergie se rapprochera sans doute plus de celui de l'expansion économique que ces dernières années. Pendant les années 90, par exemple, avec un taux de croissance économique de 2,7 à 3,2 % par an, la demande d'énergie pourrait augmenter de 1,7 à 2,6 % par an.

Pour ce qui est du pétrole, les quantités disponibles seront moindres, car les pays de l'OPEP en consommeront plus pour leur propre compte et le développement des pays du tiers monde en exigera, lui aussi, davantage. Selon l'AIE, l'excédent des pays à économie planifiée devrait disparaître, tandis que, dans la zone OCDE, la production de pétrole diminuera probable-

ment au cours des années 90 sans l'appoint du pétrole synthétique. En fin de compte, l'AIE a calculé que l'« excédent de demande » de pétrole se monterait à un chiffre compris entre 9 et 21 mbj à la fin du siècle. Cet excédent — l'AIE parle d'« écart théorique » — se traduirait par des augmentations significatives des prix ou, éventuellement, par une explosion de ces derniers en cas de rupture des approvisionnements. Aussi la principale conclusion à tirer de l'étude de l'AIE est-elle qu'on ne peut laisser l'offre et la demande jouer librement : les mécanismes du marché doivent être complétés par des politiques favorisant l'amélioration des rendements énergétiques et une utilisation plus rationnelle du pétrole, et par un recours plus large aux autres combustibles.

Dans quelque hypothèse qu'on se place, les pays de l'OCDE resteront fortement tributaires du pétrole importé jusqu'à la fin du siècle puisque jusqu'à un quart des approvisionnements énergétiques viendront de cette source. Suivant les hypothèses retenues, cependant, les estimations du volume des importations varient fortement — elles vont de 18 mbj, soit moins que les 23 mbj de 1981, à un chiffre beaucoup plus élevé (30 mbj).

Les autres sources d'énergie

L'étude de l'AIE voit une diminution de la part du gaz naturel, bien que celui-ci compte aujourd'hui pour près de 20 % dans la consommation d'énergie (graphique A). Le simple maintien de cette part à son niveau actuel exigerait que les importations de gaz soient multipliées par quatre ou cinq, ce qui poserait la question de la dépendance à l'égard des importations et de la sécurité des approvisionnements. Quant au prix, il faudrait, note l'AIE, qu'il soit compétitif par rapport à celui des autres combustibles, faute de quoi on verrait une réduction de la part du gaz sur le marché.

Quant au charbon, il coûte moins cher que le pétrole ; si cet avantage était maintenu, la part du charbon dans les approvisionnements énergétiques devrait passer de 21 à 30 %. Dans la production d'électricité, le charbon jouera sans doute un rôle accru, mais la conversion de l'industrie ne progresse qu'à petits pas.

La part de l'énergie nucléaire devrait atteindre 10 ou 11 % ; elle n'aura pas pour autant atteint sa capacité potentielle : si les obstacles aux investissements étaient aplanis, sa contribution pourrait être plus importante.

Quant aux autres sources d'énergie, l'étude de l'AIE indique que leurs contributions augmenteront légèrement, mais que, parmi elles, l'énergie hydroélectrique classique aura la place prépondérante, loin devant les sources nouvelles. Dès lors, la vulnérabilité foncière de l'économie mondiale à des ruptures d'approvisionnements pétroliers est loin d'être supprimée, surtout si la pression de la demande d'énergie s'accroît.

Perspectives énergétiques mondiales

L'Observateur de l'OCDE interroge Ulf Lantzke, directeur exécutif de l'AIE

Quelles sont, à votre avis, les lignes de force des Perspectives énergétiques mondiales de l'AIE ?

Tout d'abord, il s'agit de rappeler aux gens, ce qu'ils semblent déjà avoir oublié, à savoir l'incidence directe de l'énergie sur l'activité économique mondiale. La très forte hausse du prix du pétrole en 1973 et 1974 a aggravé et prolongé la récession de 1975 et 1976. En 1979 et 1980, le renchérissement a eu des effets plus graves encore.

On a tendance à oublier que les difficultés que nous avons actuellement en matière de croissance économique tiennent pour une large part à ces hausses du prix du pétrole. Il est capital que les gens gardent présent à l'esprit les dommages qu'une situation énergétique déséquilibrée peut causer à l'économie mondiale, et cela non seulement pour que nous puissions continuer à mener des politiques énergétiques vigoureuses, mais parce qu'il va de la

La pénurie de pétrole — un phénomène du passé ? L'étude de l'AIE met en garde contre un relâchement des efforts en faveur d'une plus grande indépendance énergétique.



stabilité économique et sociale à long terme.

Le second point que je veux souligner est que lorsqu'on essaie de se faire une idée des problèmes qui vont se poser à l'avenir, on se contente généralement d'extrapoler le passé tout récent. Juste après la crise énergétique de 1979 et du début de 1980, les gens pensaient que la crise serait éternelle, que le problème était insoluble. En fait, il y a eu un facteur correctif — la croissance faible ou nulle — auquel s'ajoutaient l'incidence du prix sur la demande et la mise en œuvre de politiques énergétiques par les gouvernements. De ce fait, on a maintenant la situation exactement inverse : comme il y a en ce moment excédent de capacité, beaucoup de gens croient que cela va durer toujours. Ce ne sera pas le cas... et l'on doit espérer que ce ne sera pas le cas, que nous reviendrons à une période de croissance économique acceptable. Sinon les problèmes ne manqueront pas : chômage, baisse des revenus réels et difficultés de financement des systèmes de protection sociale. Certes, nos anticipations et nos idées en matière de croissance économique ont changé. Elles ne sont pas aussi ambitieuses qu'il y a six ou sept ans. A l'époque, les ministres des pays de l'OCDE considéraient un taux de croissance de 5 % comme tout juste suffisant. Aujourd'hui, personne ne mentionnerait un tel chiffre. Cependant, nous pouvons encore, je pense, parler d'une croissance de 3 %. Nous devrions pouvoir revenir à ce taux. Toutefois, à partir du moment où il y aura croissance, où les revenus recommenceront à augmenter, la demande d'énergie et notamment de pétrole, pourrait très bien augmenter de nouveau. Ces revirements de l'activité économique ont un effet plus que proportionnel sur la demande de pétrole et, en particulier, de pétrole en provenance des pays de l'OPEP car les autres formes d'énergie ne réagissent qu'avec un certain délai. Ni l'offre du charbon, ni celle de l'énergie nucléaire, ni même celle du gaz naturel, ne s'adaptent à ces fluctuations aussi vite que nous le souhaiterions. On a constaté aussi que les pays industrialisés producteurs de pétrole, en Mer du Nord ou ailleurs, et même le Mexique, avaient tendance à maintenir le niveau de leur production à peu près stable, de sorte que l'effet des aléas de la conjoncture sur la demande

de pétrole en provenance de l'OPEP est disproportionné.

Comment cette augmentation de la demande se fera-t-elle sentir ? Le rapport parle d'un écart « théorique » (avec l'offre). Comment cet écart se manifesterait-il ?

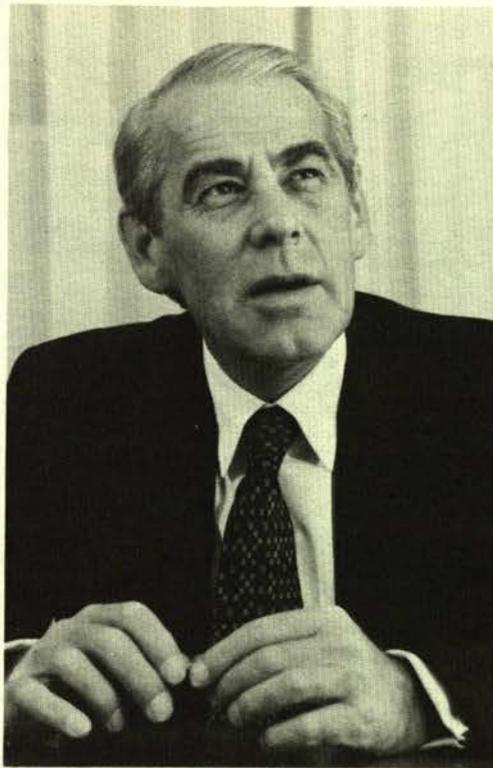
Je ne sais pas s'il se manifesterait, mais cela est possible. S'il y a effectivement déficit de pétrole, ce sera finalement un nouveau handicap pour la croissance économique. Pendant une période de trois à cinq ans, en effet, le marché pétrolier peut ne pas connaître de tension parce que l'activité économique générale est en baisse. Il peut ensuite y avoir un décollage de l'économie mondiale durant deux ou trois ans, après quoi on se heurte de nouveau au butoir énergétique. Ce dernier casse la reprise de l'activité économique. Au cours de la prochaine reprise, l'accroissement de la demande de pétrole pourrait fort bien être supérieur à l'augmentation de 4 millions de barils par jour de 1977 et 1978. L'effet sur la demande de pétrole en provenance des pays de l'OPEP serait alors, on l'a vu, plus que proportionnel. C'est ce qu'il faut éviter en améliorant le « cocktail énergétique » — faire en sorte qu'aucune source ne joue un rôle déterminant.

Qu'en est-il des investissements dans les sources d'énergie de substitution ? Ont-ils déjà souffert de la « surabondance » de pétrole ?

L'idée qu'on se fait de l'évolution future du marché a sans doute déjà entraîné l'annulation de certains grands projets dont quelques-uns auraient probablement dû être annulés de toute façon ; ils n'auraient peut-être même pas dû être engagés du tout car ils étaient le fruit de l'état d'esprit de 1979 et 1980, où l'on tendait à surenchériser sur les prévisions. Mais on est certainement allé un peu trop loin dans l'autre sens aussi, à savoir dans l'annulation des projets d'énergie de substitution.

Pensez-vous que la volonté politique de renforcer les politiques énergétiques peut exister en l'état actuel du marché ?

Je dirais qu'à l'heure actuelle les gouvernements des pays industrialisés n'ont absolument pas perdu de vue les problèmes qui se posent. Il est apparu clairement, lors de notre dernière réunion ministérielle, que le grand sujet de préoccupation des ministres était le risque d'optimisme excessif. Mais il est évident que dans une démocratie le gouvernement est nécessairement influencé par la façon qu'a le public de voir les choses. Aussi peut-on craindre que lorsque les gens se préoccupent moins du problème de l'énergie cela n'influence la position du gouvernement.



Pensez-vous que l'opinion publique continuera à s'opposer au nucléaire ?

Je crois qu'en Europe, le point culminant de ce mouvement est derrière nous. Il subsiste une certaine résistance, mais elle est beaucoup moins prononcée qu'il y a deux ou trois ans. Les gens ont perçu les répercussions d'un déséquilibre de l'économie énergétique sur leur propre situation matérielle : renchérissement du chauffage et de l'essence, aggravation du chômage par exemple.

Et aux États-Unis ?

La situation américaine est un peu différente. Je ne pense pas que dans ce pays la résistance de l'opinion ne se soit jamais manifestée aussi clairement, qu'elle n'ait jamais pris des formes aussi « visibles » qu'en Europe. En revanche, les compagnies d'électricité américaines hésitent maintenant à investir dans de grosses centrales électriques, nucléaires ou autres, étant donné la longueur excessive des délais de mise en œuvre et la structure économique des sociétés en question. Le grand problème aux États-Unis sera de rétablir la santé du secteur de la production d'électricité.

Qu'en est-il des producteurs de pétrole autres que l'OPEP ?

En matière d'accroissement de la production, c'est probablement le Mexique qui a le plus important potentiel à l'heure actuelle. En Mer du Nord, il y a des possibilités d'augmentations progressives, quoique non spectaculaires, mais les délais de mise en œuvre sont considérables : il faut compter de cinq à sept ans avant qu'un champ pétrolier ne commence à produire. Pour la plupart des autres zones de production traditionnelles des pays industrialisés,

on doit se garder d'extrapoler le rythme d'accroissement de la production enregistrée dans le passé récent. On a observé une augmentation de la production ces dernières années, mais je doute qu'elle se poursuive.

Quelle sera la place du charbon ?

J'ai bon espoir qu'elle s'élargira. Cela ne se fera pas aussi vite ni à un rythme aussi spectaculaire que nous l'espérons il y a seulement deux ans lorsque, au sommet de Venise, nous avons déclaré que la production de charbon pouvait et devrait être doublée d'ici au début des années 90. Je continue à penser que cela serait possible, mais, dans les conditions actuelles, pas forcément nécessaire. Nous avons toujours dit que l'augmentation de la production de charbon ne se manifesterait dans les statistiques qu'à partir de la seconde moitié des années 80 — là encore, à cause des délais de mise en œuvre, non pas tant au stade de l'extraction qu'à celui de la demande. Néanmoins, le charbon demeure beaucoup plus économique que le pétrole, et un transfert progressif s'opère du second au premier non seulement dans les compagnies d'électricité mais aussi dans l'industrie.

Les Perspectives économiques mondiales indiquent que la part du gaz naturel dans la couverture totale des besoins énergétiques devrait demeurer constante. C'est tout ce qu'on peut espérer ?

Les prévisions relatives au gaz naturel sont probablement les plus incertaines de toutes. Elles sont tributaires d'un grand nombre de facteurs non économiques — considérations de sécurité et de prix par exemple. On ne sait pas si les producteurs seront disposés à offrir le gaz sur le marché à des prix compétitifs ou s'ils choisiront de le laisser en terre pour le moment dans l'espoir de voir le marché de l'énergie se déséquilibrer encore davantage.

Du côté de la demande, on a réussi à déconnecter l'évolution de la consommation d'énergie de celle du PIB...

Nous faisons l'hypothèse — incorporée aux deux scénarios — que la productivité de l'énergie continuera d'augmenter. L'amélioration du rendement énergétique a été d'environ 16 % de 1973 à 1980/81, et nous comptons sur une progression du même ordre pour les dix prochaines années. Le rendement pétrolier a augmenté d'approximativement 26 % et nous pensons que, là aussi, la tendance se maintiendra.

Cette amélioration du rendement énergétique se produira comment et où ?

Il y a deux moyens d'accroître la productivité de l'énergie : le premier consiste à

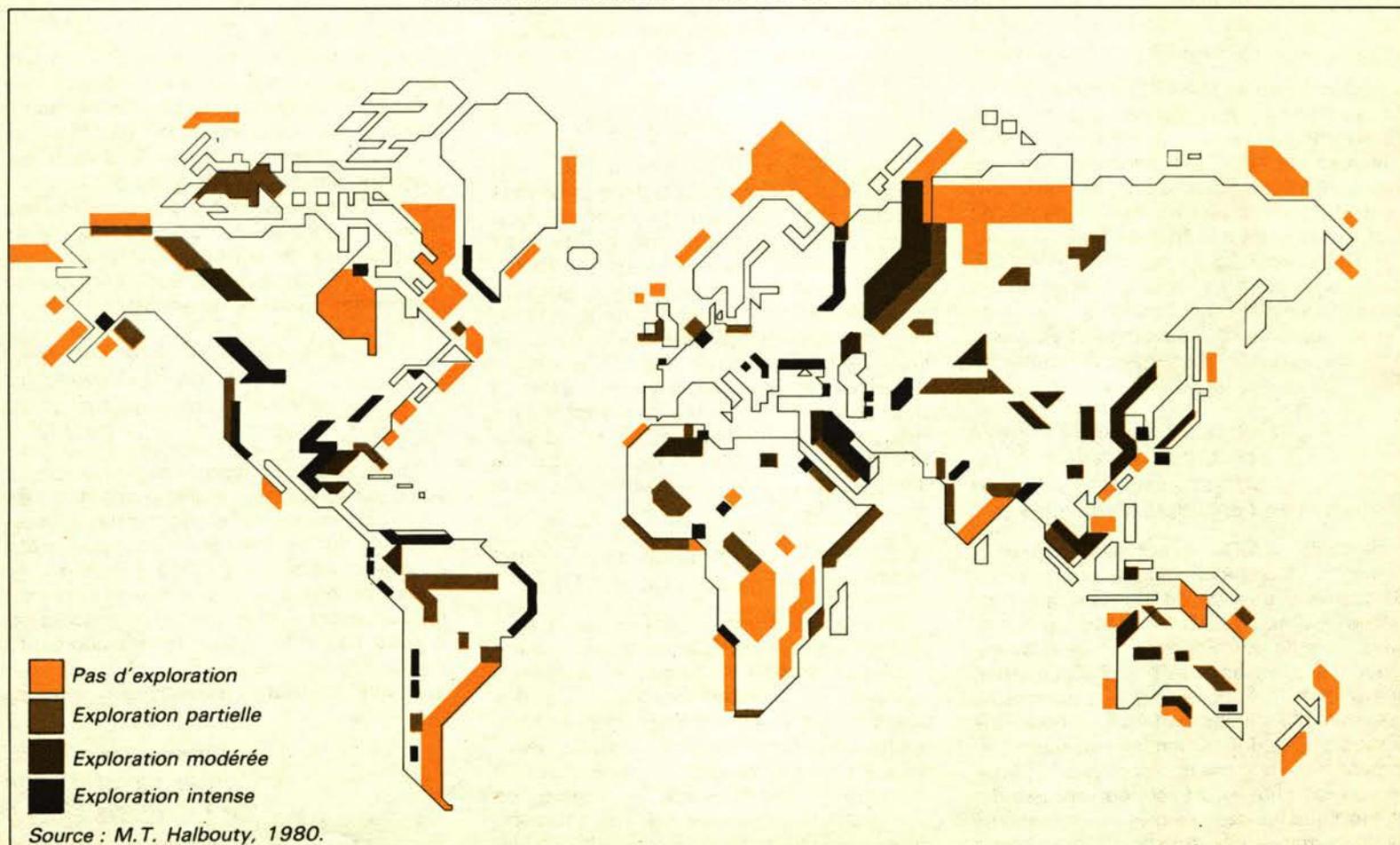


L'augmentation de la production de charbon sera moins spectaculaire qu'on ne l'espérait il y a deux ans.

veiller plus soigneusement à la consommation quotidienne : ne pas chauffer toutes les pièces des habitations, ne pas pousser la température à 25° en hiver et régler la climatisation à 19° en été, améliorer les habitudes de conduite automobile et autres choses du même genre. Ce type d'économies d'énergie pourrait s'inverser une fois que les revenus réels auront augmenté de nouveau, certains utilisateurs revenant progressivement à leurs anciennes habitudes. Toutefois, il y a aussi les économies qui découlent d'investissements : utilisation de chaudières à meilleur rendement et de pompes à chaleur, intégration dans les systèmes de chauffage de dispositifs de récupération de chaleur, achat de voitures plus petites, abandon pur et simple du pétrole, comme l'a fait l'industrie du ciment au Japon et en Allemagne, où elle utilise maintenant du charbon. Les économies d'énergie, dans ce cas, ne s'obtiennent pas du jour au lendemain : elles seront le fruit d'investissements continus mais elles seront durables. On peut même espérer que ce type d'investissement prendra de l'extension avec la reprise de l'activité économique et des investissements dans leur ensemble.

Qu'en est-il des nouvelles sources d'énergie ? Le rapport donne l'impression de les laisser de côté en indiquant que les sources d'énergie nouvelles et

BASSINS PÉTROLIERS : NIVEAU D'EXPLORATION



renouvelables représenteront au maximum entre 10 et 12 % du total en l'an 2000 et que, pour l'essentiel, elles seront le fait de l'énergie hydro-électrique.

Nous l'avons toujours dit. Mais loin de nous l'idée de négliger les sources nouvelles d'énergie : dans un avenir plus lointain, nous devons probablement nous tourner vers elles et il faut élaborer la technologie correspondante pour être prêts. Au cours des 20 prochaines années, cependant, on n'ira pas très loin dans l'application pratique de ces sources nouvelles.

Quelles conséquences pour la R-D? Sur quoi doit-on à votre avis, «mettre le paquet»?

Il faudrait avant tout, à mon sens, arriver

à faire du charbon un combustible propre, car son utilisation demeure limitée par les idées qu'on se fait de ses effets sur l'environnement. Les normes techniques d'utilisation du charbon pourraient encore être améliorées pour réduire ces effets.

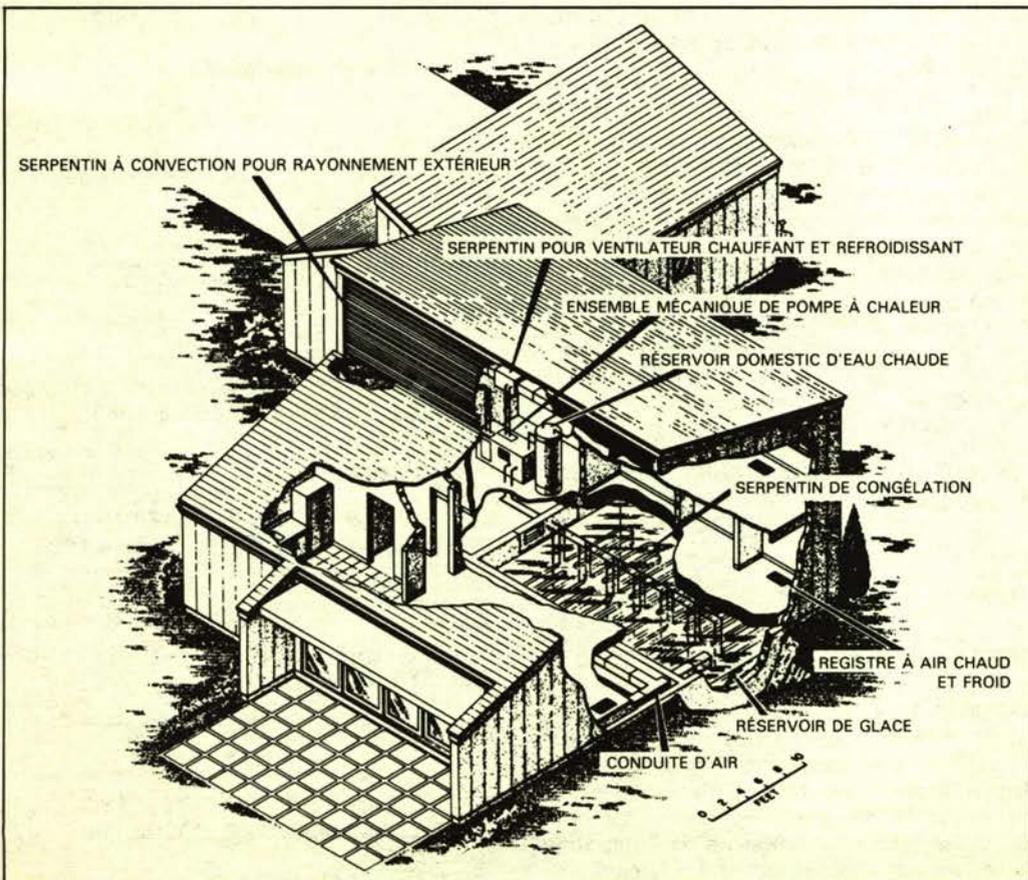
L'énergie solaire ne présente pas beaucoup d'intérêt à votre avis?

Elle présente de l'intérêt dans des zones géographiques bien déterminées et pour certains usages : essentiellement dans les pays chauds et, jusqu'à nouvel ordre, pour le chauffage des locaux et la production d'eau chaude. Mais cela ne représente qu'une très petite partie des besoins énergétiques mondiaux. Même si les possibilités qu'offre l'énergie solaire étaient pleinement exploitées dans ces régions et pour ces usages, l'incidence globale serait relativement faible.



Ci-dessus : voiture expérimentale consommant seulement 2,8 litres aux 100 kilomètres (4 litres en ville). Réalisation prévue : fin des années 80.

Ci-dessous : conçue par Oak Ridge National Laboratory, Tennessee (États-Unis), cette maison permet d'économiser jusqu'à 50 % de l'énergie électrique nécessaire pour le chauffage et la climatisation.



Et l'énergie thermonucléaire? Pas avant l'an 2000?

La fusion thermonucléaire n'a même pas encore été réalisée en laboratoire. Du laboratoire à l'application pratique dans des conditions rentables, il faudra compter au moins 70 ans à mon avis. Nous ne verrons pas des quantités notables d'énergie provenant de cette source avant le milieu du siècle prochain.

La pléthore de prévisions ne jette-t-elle pas la confusion dans l'esprit du public?

Si, les gens sont déroutés par des articles dans la presse quotidienne... pas par ceux de la presse spécialisée. Au mois de mars de cette année, par exemple, il y a eu une avalanche d'articles à sensation sur l'effondrement des prix. Ceux-ci, écrivait-on, pourraient tomber à 15/16 dollars le baril de pétrole. Il n'en a rien été, et les propos de ce genre se sont fait plus rares par la suite. Ils n'en ont pas moins eu, c'est indéniable, un effet défavorable sur le public.

N'entend-on pas certains responsables de l'industrie pétrolière elle-même prédire que la situation actuelle de surabondance durera pendant longtemps?

Pour ses calculs, l'industrie pétrolière se place toujours dans une perspective plus courte que nous. Pour la période allant jusqu'à 1985 ou 1986, nous sommes plus ou moins d'accord avec les prévisions des milieux pétroliers, les différences dans un sens ou dans l'autre étant peut-être de l'ordre d'un million de barils. L'écart est marginal. C'est à propos de la seconde moitié des années 80 que nous commençons à diverger sensiblement. Nous sommes enclins, pour notre part, à prévoir une croissance économique plus rapide. L'industrie pétrolière serait plus pessimiste à cet égard et par conséquent plus optimiste en matière d'énergie.

Si, pendant les cinq prochaines années, la croissance devait être encore nettement en-dessous de celle de votre scénario de croissance faible, verrait-on se produire l'impasse énergétique que vous prévoyez?

La demande d'énergie serait moindre, mais, comme les investissements nécessaires dans les sources d'énergie de substitution ne se feraient pas, la situation envisagée retentirait aussi sur l'offre. Quoi qu'il arrive, le retour de l'économie mondiale à un rythme de croissance normal ne manquera pas de poser des problèmes à partir de la fin des années 80.

Nouvelles publications de l'OCDE

ÉNERGIE

"AEN" (Agence pour l'énergie nucléaire)

LA MODÉLISATION DU DÉBIT CRITIQUE ET LA SÛRETÉ NUCLÉAIRE. Rapport sur l'état des connaissances établi par un groupe d'experts du comité de l'AEN sur la sûreté des installations nucléaires. Série « Documents » (septembre 1982).

En cas d'accident impliquant une perte de réfrigérant dans un réacteur nucléaire de puissance refroidi par eau, le fluide caloporteur s'écoule, par les ruptures existant dans le circuit ou par les vannes ouvertes par inadvertance, à une vitesse limite appelée débit critique. Ce rapport étudie le débit critique propre à des mélanges vapeur/liquide et examine la précision des modèles de calcul qui le décrivent.

(66 82 05 2) ISBN 92 64 22366-5
100 pages F66.00 £6.60 US\$13.00 DM33.00

LES MÉTHODES DE PROSPECTION DE L'URANIUM. Examen du programme AEN/AIEA de R & D. Compte rendu du symposium organisé par l'Agence de l'OCDE pour l'énergie nucléaire en collaboration avec l'Agence internationale de l'énergie atomique, Paris 1-4 juin 1982 (septembre 1982).

Il arrivera un moment où la croissance de l'électronucléaire sera subordonnée à la production d'uranium à partir de gisements qui restent à découvrir. Cela nécessitera le développement de techniques d'exploration qui permettent de déceler les gisements de minerai plus profonds ainsi que de nouvelles provinces uranifères. Cette publication passe en revue les travaux récents de R & D de l'AEN/AIEA et permet de voir dans quelles directions l'effort de développement des techniques de prospection de l'uranium devrait s'orienter à l'avenir pour donner le maximum de résultats.

(66 82 04 3) ISBN 92 64 02350-X
980 pages, bilingue F240.00 £24.00 US\$48.00 DM120.00

« AIE » (Agence internationale de l'énergie)

ÉNERGIE : RECHERCHE, DÉVELOPPEMENT ET DÉMONSTRATION DANS LES PAYS MEMBRES DE L'AIE, EXAMEN 1980 DES PROGRAMMES NATIONAUX (septembre 1982)

(61 81 06 2) ISBN 92 64 22251-0
186 pages F76.00 £7.60 US\$17.00 DM38.00

AGRICULTURE

LE SECTEUR AGRO-ALIMENTAIRE FACE AU PROBLÈME DE L'ÉNERGIE (septembre 1982)

Les ajustements possibles au renchérissement de l'énergie sont dans les activités agro-alimentaires probablement plus divers que dans tout autre secteur. L'agriculture proprement dite est particulièrement bien placée pour utiliser les énergies renouvelables — éolienne, solaire, géothermique. Cependant, les ajustements déjà en cours dans l'agriculture et les industries alimentaires posent une série de problèmes auxquels les gouvernements devront faire face.

(51 82 04 2) ISBN 92 64 22343-6
88 pages F37.00 £3.70 US\$7.50 DM19.00

PROBLÈMES DES ÉCHANGES AGRICOLES (octobre 1982)

Comment mieux intégrer l'agriculture dans le système ouvert d'échanges multilatéraux ?

(51 82 05 2) ISBN 92 64 22368-1
194 pages F90.00 £9.00 US\$18.00 DM45.00

NORMALISATION INTERNATIONALE DES FRUITS ET LÉGUMES. POIVRONS DOUX (octobre 1982)

(51 82 01 2) ISBN 92 64 02321-6
48 pages bilingue F65.00 £6.50 US\$13.00 DM33.00

SCIENCE ET TECHNOLOGIE

BIOTECHNOLOGIE — Tendances et perspectives internationales par Alan T. Bull, Geoffrey Holt, Malcolm D. Lilly (septembre 1982)

(voir l'Observateur de l'OCDE, n° 118, septembre 1982).

(93 82 01 2) ISBN 92 64 22362-2
100 pages F55.00 £5.50 US\$11.00 DM28.00

POLITIQUE DE LA CONCURRENCE

RAPPORTS ANNUELS SUR LA POLITIQUE DE CONCURRENCE DANS LES PAYS MEMBRES DE L'OCDE, 1982/No. 1 Série « Documents » (octobre 1982)

L'évolution de la politique de la concurrence, de la législation et de la jurisprudence relatives aux pratiques commerciales restrictives dans 9 pays Membres de l'OCDE : Autriche, Belgique, Canada, Danemark, États-Unis, Finlande, France, Irlande et Pays-Bas ; octobre 1980 à octobre 1981 essentiellement.

(24 82 04 2) ISBN 92 64 22363-0
92 pages F40.00 £4.00 US\$8.00 DM20.00

ENVIRONNEMENT

LA LÉGISLATION DE CONTRÔLE DES PRODUITS CHIMIQUES. Un glossaire international de mots-clés. Série « Documents » (octobre 1982)

(59 82 02 2) ISBN 92 64 22364-9
188 pages F68.00 £6.80 US\$13.50 DM34.00

LES BONNES PRATIQUES DE LABORATOIRE DANS LES ESSAIS DE PRODUITS CHIMIQUES (octobre 1982)

(59 82 04 2) ISBN 92 64 22367-3
68 pages F35.00 £3.50 US\$7.00 DM18.00

LE CARACTÈRE CONFIDENTIEL DES DONNÉES ET LE CONTRÔLE DES PRODUITS CHIMIQUES. Série « Documents » (octobre 1982)

Analyse des problèmes que soulève le caractère confidentiel des données concernant les produits chimiques qui sont soumises par l'industrie aux gouvernements ; diffusion de l'information au public ; échange d'information ; protection des droits de propriété de données ; propositions qui permettraient aux gouvernements de résoudre ces problèmes.

(59 82 03 2) ISBN 92 64 22365-7
110 pages F50.00 £5.00 US\$10.00 DM25.00

CONTRÔLE DES PRODUITS CHIMIQUES DANS LES PAYS IMPORTATEURS. Compte rendu du séminaire de Dubrovnik, 22-25 avril 1981 (août 1982)

(59 82 01 2) ISBN 92 64 22272-3
218 pages F54.00 £5.40 US\$12.00 DM27.00

AFFAIRES SOCIALES ET ÉDUCATION

PROGRAMME D'ÉLABORATION DES INDICATEURS SOCIAUX DE L'OCDE : ÉTUDES SPÉCIALES. N° 5 — Mesure de l'incapacité, par John R. McWhinnie; N° 6 — Mesure des atteintes à la sécurité des personnes, par Patrik Törnudd; N° 7 — Mesure de l'utilisation du temps, par Dagfinn As; N° 8 — Mesure des conditions de logement, par Catherine Pelli.

Série « Documents » (août 1982).

(81 82 05 2) ISBN 92 64 22337-1
166 pages F48.00 £4.80 US\$9.75 DM24.00

« Ceri » (Centre pour la recherche et l'innovation dans l'enseignement)

L'UNIVERSITÉ ET LA COLLECTIVITÉ : une problématique nouvelle (octobre 1982)

(96 82 02 2) ISBN 92 64 22370-3
170 pages F72.00 £7.20 US\$14.50 DM36.00

L'ENFANCE EN JEU. Analyse des services éducatifs et sociaux (août 1982)

(96 82 01 2) ISBN 92 64 22315-0
250 pages F76.00 £7.60 US\$17.00 DM38.00

DÉVELOPPEMENT

« Études du Centre de développement »

SATISFACTION DES BESOINS ALIMENTAIRES : le cas du Mali en l'an 2000, par Jacqueline Mondot-Bernard et Michel Labonne (septembre 1982)

(41 82 01 2) ISBN 92 64 22300-2
216 pages F68.00 £6.80 US\$15.00 DM34.00

TRANSPORT

CEMT (Conférence européenne des ministres des transports)

RECHERCHE EN MATIÈRE D'ÉCONOMIE DES TRANSPORTS. Bulletin annuel d'information, Vol. XV (septembre 1982)

(74 82 01 3) 536 pages, bilingue
ISSN 0304 3320 Abonnement :
F180.00 £20.00 US\$45.00 DM90.00

ÉVOLUTION DES INVESTISSEMENTS ET DES PRESTATIONS DANS LES TRANSPORTS — 1979. RAPPORT STATISTIQUE SUR LES ACCIDENTS DE LA ROUTE EN 1980. Volume II (Septembre 1982)

(75 82 03 2) ISBN 92 821 2076-7
112 pages F50.00 £5.00 US\$10.00 DM25.00

AFFAIRES FINANCIÈRES

TENDANCES DES MARCHÉS DES CAPITAUX No. 22/juin 1982. Étude spéciale : Le marché des émissions obligataires extérieures de 1973 à 1981 (septembre 1982)

(27 82 02 2) 130 pages
Le numéro : F30.00 £3.30 US\$7.50 DM15.00
ISSN 0378-6528 Abonnement (trois numéros par an)
F80.00 £8.90 US\$20.00 DM40.00

STATISTIQUES

PÂTES ET PAPIERS. STATISTIQUES TRIMESTRIELLES. 1982/1 (septembre 1982)

(73 82 01 3) 64 pages, bilingue
Le numéro : F22.00 £2.20 US\$5.00 DM11.00
(73 00 00 3) ISSN 0335 377-X
Abonnement : F66.00 £6.60 US\$14.50 DM33.00

BULLETIN DES COMPTES NATIONAUX TRIMESTRIELS No. 2/1982 (septembre 1982)

(36 82 03 3) 90 pages, bilingue
Pas de vente au numéro
(36 00 00 3) ISSN 0304 3738
Abonnement : F60.00 £6.00 US\$13.00 DM30.00

INDICATEURS DES ACTIVITÉS INDUSTRIELLES No III/1982 (octobre 1982)

(37 82 03 3) 120 pages, bilingue
Le numéro : F34.00 £3.40 US\$7.50 DM17.00
(37 00 00 3) ISSN 0250 4278
Abonnement (3 numéros par an) :
F120.00 £12.00 US\$26.50 DM60.00

STATISTIQUES DE RECETTES PUBLIQUES DES PAYS MEMBRES DE L'OCDE 1965-1981 (août 1982)

(23 82 01 3) ISBN 92 64 02328-3
210 pages, bilingue F86.00 £8.60 US\$17.50 DM43.00

Où obtenir les publications de l'OCDE

ALLEMAGNE

OECD Publications and Information Center,
4 Simrockstrasse,
5300 Bonn Tél. (0228) 21.60.45

ARGENTINE

Carlos Hirsch S.R.L.,
Florida 165, 4° Piso,
(Galeria Guemes) 1333 Buenos Aires
Tél. 33.1787.2391 y 30.7122

AUSTRALIE

Australia and New Zealand Book Co. Pty.
Ltd.,
10, Aquatic Drive, Frenchs Forest, N.S.W.
2086
(P.O.B. 459) Brookvale, N.S.W. 2100
Tél. 452.44.11

AUTRICHE

OECD Publications and Information Center,
4 Simrockstrasse, 5300 Bonn (Allemagne)
Tél. (0228) 21.60.45

Agent local :

Gerold & Co., Graben 31, Wien 1
Tél. 52.22.35

BELGIQUE

CCLS - LCLS,
19, rue Plantin
1070 Bruxelles Tél. (02) 512.89.74

BRÉSIL

Mestre Jou S.A.,
Rua Guaiçá 518, Caixa Postal 24090,
05089 Sao Paulo 10 Tél. 261.1920
Rua Senador Dantas 19 s/205-6,
Rio de Janeiro - G.B. Tél. 232.07.32

CANADA

Renouf Publishing Company Limited,
2182 St. Catherine Street West,
Montréal, Québec H3H 1M7.
Tél. (514) 937.3519
Ottawa, Ont. K1P 5A6, 61 Sparks Street

CORÉE

Pan Korea Book Corporation
P.O. Box n° 101, Kwangwhamun, Séoul.
Tél. 72.7369

DANEMARK

Munksgaard Export and Subscription Service,
35, Nørre Søgade, DK 1370 København K
Tél. +45.1.12.85.70

ESPAGNE

Mundi-Prensa Libros, S.A.
Castelló 37, Apartado 1223, Madrid 1
Tél. 275.46.55/276.02.53
Libreria Bosch, Ronda Universidad 11,
Barcelone 7. Tél. 317.53.08/317.53.58

ÉTATS-UNIS

OECD Publications and Information Center,
Suite 1207, 1750 Pennsylvania Ave. N.W.,
Washington, D.C. 20006 - 4582
Tél. (202) 724.1857

FINLANDE

Akateeminen Kirjakauppa,
Keskuskatu 1, 00100 Helsinki 10.
Tél. 65.11.22

FRANCE

Bureau des Publications de l'OCDE,
2, rue André-Pascal, F75775 Paris Cedex 16.
Tél. (1) 524.81.67

Principal correspondant :

Librairie de l'Université,
13602 Aix-en-Provence. Tél. (42) 26.18.08

GRÈCE

Librairie Kauffmann,
28, rue du Stade, Athènes 132. Tél. 322.21.60

HONG-KONG

Government Information Services,
Publications/Sales Section,
Baskerville House, 2nd floor,
22 Ice House Street

INDE

Oxford Book and Stationery Co.,
Scindia House, New Delhi 1. Tél. 45896
17 Park St., Calcutta 700016 Tél. 240832

IRLANDE

TDC Publishers - Library Suppliers
12 North Frederick Street, Dublin 1
Tél. 744835-749677

ISLANDE

Snæbjörn Jónsson & Co., h.f.,
Hafnarstræti 4 & 9,
P.O.B. 1131 - Reykjavik.
Tél. 13133/14281/11936

INDONÉSIE

Pdin Lipi, P.O. Box 3065/JKT., Jakarta.
Tél. 583467

ITALIE

Libreria Commissionaria Sansoni,
Via Lamarmora 45, 50121 Firenze.
Tél. 579751/584468
Via Bartolini 29, 20155 Milano. Tél. 365083

Sub-depositari :

Ugo Tassi Via A. Farnese 28,
00192 Roma Tél. 310590
Editrice e Libreria Herder,
Piazza Montecitorio 120, 00186 Roma
Tél. 6794628

Costantino Ercolano Via Generale Orsini 46,
80132 Napoli Tél. 405210
Libreria Hæpli,
Via Hæpli 5, 20121 Milano. Tél. 865446

Livreria Scientifica

Dott. Lucio de Biasio "Aeiou"
Via Meravigli 16, 20123 Milano. Tél. 807679
Libreria Zanichelli Piazza Galvani 1/A,
40124 Bologna Tél. 237389

Libreria Lattes,

Via Garibaldi 3, 10122 Torino. Tél. 519274
La diffusione delle edizioni OCSE è inoltre
assicurata dalle migliori librerie nelle città più
importanti.

JAPON

OECD Publications and Information Center,
Landic Akasaka Bldg., 2-3-4 Akasaka,
Minato-ku, Tokyo 107. Tél. 586.2016

LIBAN

Documenta Scientifica/Redico,
Edison Building, Bliss St.,
P.O.B. 5641, Beirut. Tél. 354429-344425

MALAISIE et SINGAPOUR

University of Malaya Co-operative
Bookshop Ltd., P.O. Box 1127,
Jalan Pantai Baru, Kuala Lumpur.
Tél. 51425, 54058, 54361

NORVÈGE

J.G. Tanum A/S, Karl Johansgate 43
P.O. Box 1177 Sentrum, Oslo 1.
Tél. (02) 80.12.60

NOUVELLE-ZÉLANDE

Government Printing Office Bookshops:
Auckland: Retail Bookshop, 25 Rutland
Street,
Mail Orders, 85 Beach Road

Private Bag C.P.O.
Hamilton: Retail, Ward Street,
Mail Orders, P.O. Box 857
Wellington: Retail, Mulgrave Street, (Head
Office)

Cubacade World Trade Centre,
Mail Orders, Private Bag
Christchurch: Retail, 159 Hereford Street,
Mail Orders, Private Bag
Dunedin: Retail, Princes Street,
Mail Orders, P.O. Box 1104

PAKISTAN

Mirza Book Agency,
65 Shahrah Quaid-E-Azam, Lahore 3.
Tél. 66839

PAYS-BAS

Staatsuitgeverij
Verzendboekhandel
Chr. Plantijnstraat 1
Postbus 20014
2500 EA S-Gravenhage. Tél. 070.789911
Voor bestellingen. Tél. 070.789208

PHILIPPINES

National Book Store, Inc.
Library Services Division,
P.O. Box 1934, Manila,
Tél. Nos 49.43.06 à 09, 40.53.45, 49.45.12

PORTUGAL

Livraria Portugal,
Rua do Carmo 70-74, 1117 Lisboa Codex.
Tél. 360582/3

ROYAUME-UNI

H.M. Stationery Office,
P.O.B. 569, London SE1 9NH
Tél. (01) 928.6977, Poste 410

ou

49 High Holborn
London WC1V 6HB (personal callers)
Branches at : Belfast, Birmingham,
Bristol, Edinburgh, Manchester.

SUÈDE

AB CE Fritzes Kungl. Hovbokhandel,
Box 16 356, S 103 27 STH,
Regeringsgatan 12,
DS Stockholm. Tél. (08) 23.89.00

SUISSE

OECD Publications and Information Center,
4 Simrockstrasse,
5300 Bonn (Allemagne). Tél. (0228) 21.60.45
Agent local :
Librairie Payot,
6 rue Grenus, 1211 Genève 11.
Tél. (022) 31.89.50

TAIWAN

Good Faith Worldwide Int'l Co., Ltd.
9th floor, No. 118, Sec.2
Chung Hsiao E. Road
Taipei Tél. 391-7396/391.7397

THAÏLANDE

Suksit Siam Co., Ltd.,
1715 Rama IV Rd.,
Samyambangkok 5. Tél. 2511630

TURQUIE

Kültür Yayinlari Is-Türk Ltd. Sti.
Atatürk Bulvarı No. 191/Kat. 21
Kavaklıdere/Ankara Tél. 17.02.66
Dolmabahçe Cad. No: 29
Besiktas/Istanbul Tél. 60.71.88

VENEZUELA

Libreria del Este,
Avda F. Miranda 52, Aptdo. 60337,
Edificio Galipan, Caracas 106.
Tél. 32.23.01/33.26.04/33.24.73

YOUGOSLAVIE

Jugoslovenska Knjiga, Terazije 27,
P.O.B. 36, Beograd. Tél. 621.992

Les commandes en provenance de pays où
l'OCDE n'a pas encore désigné de dépositaire
peuvent être adressées au Bureau des Publica-
tions de l'OCDE, 2 rue André-Pascal, F 75775
Paris Cedex 16.

Organisation de Coopération et de Développement Economiques

Pays Membres :

Allemagne
Australie
Autriche
Belgique
Canada
Danemark
Espagne
États-Unis
Finlande
France
Grèce
Irlande
Islande
Italie
Japon
Luxembourg
Norvège
Nouvelle-Zélande
Pays-Bas
Portugal
Royaume-Uni
Suède
Suisse
Turquie

Pays à Statut spécial :

Yougoslavie

