

# Changements structurels et *productivité dans l'industrie* latino-américaine, 1970-1996

---

**Jorge Katz**

*Directeur,  
Division du développement  
de la production  
et des entreprises,  
CEPALC,  
jorgekatz@terra.cl*

Cet article contient une analyse du changement structurel subi par l'industrie latino-américaine et qui s'est accéléré dans les années 90 à mesure que se consolidaient dans la région les programmes d'ouverture des économies vers l'extérieur, la déréglementation de multiples marchés et la privatisation de larges pans de l'activité industrielle dominés jusqu'alors par des entreprises publiques. Les branches de l'industrie manufacturière où ont été obtenus les meilleurs résultats relatifs tout au long des vingt dernières années sont les entreprises de traitement de ressources naturelles produisant des biens industriels de base (*commodities*) largement utilisés, les industries de sous-traitance (*maquiladoras*) qui fabriquent des ordinateurs, des équipements de vidéo et de téléviseurs, ou des vêtements, ainsi que l'industrie automobile qui a fait l'objet d'un traitement préférentiel dans la politique économique gouvernementale. Au contraire, les industries qui ont perdu du terrain ont été celles de la fabrication de produits finis requérant une forte intensité de main-d'œuvre, qui font également un usage intensif des connaissances technologiques et d'ingénierie de design de nouveaux produits, ou qui produisent des biens d'équipement lourds. Le mode de spécialisation de la production et d'insertion sur les marchés mondiaux des produits manufacturés a naturellement évolué. Il fait aujourd'hui une large place à l'utilisation des avantages comparatifs naturels de la région, à savoir ses abondantes ressources naturelles, ou à des secteurs qui ont fait l'objet d'un traitement particulier dans le cadre de la politique industrielle. L'analyse présentée ici porte sur le comportement de la structure industrielle latino-américaine en matière de productivité et le compare avec celui du monde développé. À partir du cas des Etats-Unis, pris comme «univers témoin», on estime l'écart de productivité du travail par rapport à ce dernier pays ainsi que le comportement de certains pays et de certaines branches industrielles de la région par rapport à ce même paramètre.

# I

## Une vision d'ensemble

Dans plusieurs études antérieures, j'ai eu l'occasion de me pencher sur les profondes transformations subies par la structure industrielle latino-américaine dans les années 1980 et 1990.<sup>1</sup> Ces études révèlent que ce processus de mutation structurelle s'est accéléré durant les années 1990, à mesure que se consolidaient les programmes d'ouverture vers l'extérieur des économies de la région, la déréglementation de multiples marchés et la privatisation de larges pans de l'activité industrielle dominés jusqu'alors par des entreprises publiques. Sans entrer dans les détails de chaque cas national, ces travaux, font ressortir deux modèles nettement différenciés de spécialisation de la production et d'insertion aux marchés mondiaux de produits manufacturés au sein de la région. D'une part, dans le Cône Sud, en particulier en Argentine, au Chili, au Brésil et en Uruguay, l'activité de traitement de ressources naturelles produisant des biens de base (*commodities*) industriels largement utilisés (tels que le fer et l'acier, les produits pétrochimiques, les minéraux non ferreux, les farines de poisson, les huiles végétales, le papier et la cellulose, etc.) a enregistré de meilleurs résultats relatifs tout au long des vingt dernières années. D'autre part, au Mexique et dans les petits pays de l'Amérique centrale, le modèle de la spécialisation de la production s'est développé nettement parmi les branches consacrées à la sous-traitance, *maquiladoras* (d'ordinateurs, d'équipements de vidéo, de téléviseurs et de vêtements).

Il s'agit, dans le premier cas, de branches industrielles produisant des biens intermédiaires fortement standardisés, dans lesquelles de grands conglomérats à capitaux nationaux ainsi qu'un petit nombre de sociétés étrangères, ont installé des usines

de traitement extrêmement modernes, à forte intensité de capital et dotées de technologies de traitement similaires aux meilleures pratiques internationales. À partir de ces usines manufacturières, les pays en question se sont, en quelques années, transformés en grands exportateurs de produits de base industriels qu'ils écoulent sur des marchés mondiaux compétitifs. Sur ces marchés, les sociétés latino-américaines ne peuvent qu'accepter les prix, leur pouvoir de négociation est faible, et leurs marges unitaires de bénéfice sur les ventes sont basses.

Dans le deuxième cas, celui de la sous-traitance ou *maquiladora*, les usines de montage sont également très modernes et proches du niveau international de l'industrie en question; elles fonctionnent selon une logistique complexe pour produire «juste à temps» et se consacrent essentiellement à l'approvisionnement du marché des États-Unis. En l'occurrence, l'avantage comparatif majeur est le faible salaire réel versé dans les pays de la région qui permet d'affronter avec succès la concurrence japonaise et sud-coréenne sur le marché intérieur des États-Unis.

En revanche, les industries qui ont perdu une pondération relative dans la production manufacturière sont celles qui produisent des produits finis à forte intensité de main-d'œuvre (chaussures, habillement, etc.) ainsi que celles qui font un usage intensif du savoir technologique et de l'ingénierie de design de nouveaux produits afin de fabriquer, entre autres, des biens d'équipement, des composants pharmaco-chimiques et du matériel scientifique. Dans le premier cas, l'ouverture et la déréglementation de l'économie ont obligé ces industries à rivaliser avec des produits provenant des pays où les salaires sont nettement inférieurs (par exemple, la Chine). Les industries du deuxième type n'ont pas réussi à rester compétitives dans la production de biens dont l'obsolescence technologique est rapide, la durée de vie utile très courte, et qui requièrent de lourdes dépenses en recherche technologique. À l'échelon international, ces secteurs industriels ont rapidement intégré l'utilisation de microprocesseurs, la numérisation et la commande numérique ainsi que de nouvelles connaissances dérivées de la génétique et de la biotechnologie, domaines dans lesquels les entreprises latino-

□ Cet article fait partie du projet de recherche «Croissance, emploi et équité. L'impact des réformes économiques en Amérique latine et dans les Caraïbes» réalisé par la CEPALC et par différents chercheurs dans neuf pays de la région et financé par les gouvernements des Pays-Bas et de la Suède, le Centre de recherches pour le développement international (CRDI) du Canada et la Fondation Ford. [Ndb: Le texte original de cet article a été publié sous le titre «Cambios estructurales y productividad en la industria latinoamericana, 1970-1996» dans la *Revista de la CEPAL*, n° 71, août 2000, pp. 65-84.]

<sup>1</sup> Voir Katz (1997) et Katz, Benavente, Crespi et Stumpo (1997).

américaines sont devenues de plus en plus retardataires au cours de ces dernières années et où, *a fortiori*, leur compétitivité internationale a diminué.

Dans les pays du Cône Sud tout comme dans les pays riverains du golfe du Mexique, l'industrie automobile a fait l'objet d'un traitement tarifaire et fiscal différencié. Dans ces secteurs, la modernisation technologique a été significative et cette industrie a ainsi acquis une place relative plus importante au sein de l'appareil de production.

Il apparaît donc que le modèle de spécialisation de la production et d'insertion sur les marchés mondiaux de produits manufacturés a favorisé les industries à forte intensité de capital, telles que celles qui exploitent les avantages comparatifs naturels de la région (ses ressources abondantes en forêts, poissons, pétrole, gaz, minéraux et sites touristiques) ou des secteurs à forte intensité de main-d'œuvre qui, comme les *maquiladoras*, appliquent les stratégies compétitives mondiales de certaines grandes entreprises transnationales qui ont choisi de développer une importante plate-forme d'exportation dans les pays riverains du golfe du Mexique. Les avantages et les désavantages de ce «nouveau» modèle de spécialisation de la production et du commerce sont nombreux, notamment en matière de création de nouveaux emplois et d'impact sur les comptes extérieurs de l'économie mais ne font pas l'objet d'une étude particulière dans cette analyse.

Ces changements se sont produits parallèlement à une transformation tout aussi complexe en terme de morphologie, de comportement et de poids relatif des différentes branches d'activité au sein de chaque économie nationale. Le cadre réglementaire et institutionnel de chaque secteur de production (en particulier les droits de propriété sur les ressources naturelles, les lois sur les brevets, les lois du travail), ainsi que l'ensemble des intervenants au processus de changement structurel connaissent une profonde métamorphose. De nombreuses entreprises ont quitté le marché, les rachats et les fusions d'entreprises sont innombrables, et celles qui ont réussi à survivre ont subi une transformation profonde en terme d'organisation et de planification de la production, de stratégies de commercialisation, ainsi qu'au niveau de leurs capacités technologiques et de commercialisation internationale. Les nouveaux modèles d'organisation productive se caractérisent par moins d'intégration verticale (c'est-à-dire que les entreprises incorporent davantage des sous-traitances locale et internationale) et sont plus conditionnés par l'environnement extérieur;

en effet, nombreuses sont aujourd'hui les entreprises qui travaillent «en ligne» avec leurs fournisseurs internationaux de technologie et ceux qui leur accordent les licences de processus, et qui ont dès lors de moins en moins recours aux efforts locaux d'ingénierie.

Ce processus, qui a commencé à prendre forme au cours des années 80, en pleine crise de l'endettement extérieur et du ralentissement de la croissance fondée sur le marché intérieur, s'est renforcé durant la décennie 1990, parallèlement à la consolidation du climat de concurrence dans les pays de la région, à mesure que se mettait en place une nouvelle structure de prix relatifs dans chaque économie. Cette nouvelle structure doit être conçue comme plus proche du «véritable» coût d'opportunité des ressources intérieures que celle qui a caractérisé la période de substitution des importations; elle est donc, dans cette optique, moins favorable à l'utilisation de capacités technologiques locales.

Le processus décrit ci-dessus a engendré un changement important sur les plans des origines et de la nature de l'évolution technologique incorporée par les différents secteurs de la production. Les changements technologiques d'origine extérieure et les dépenses privées en recherche et développement de nouvelles technologies ont pris l'avantage par rapport aux efforts intérieurs. Alors que le modèle de substitution des importations encourageait la production locale de biens d'équipement et d'utilisation de techniques et de services d'ingénierie d'origine interne, l'ouverture de l'économie vers l'extérieur abaisse les coûts des biens d'équipement importés et facilite l'obtention de licences et l'assistance technique en provenance de l'étranger; tout ceci est étayé par le renforcement des droits de propriété intellectuelle et favorise la tendance des agents de production internes à s'approvisionner en équipements et en technologie en provenance de pays développés, ainsi que l'intérêt des entreprises étrangères d'octroyer des licences d'utilisation de leurs produits et leurs technologies de fabrication.

Pour autant, les flux d'investissements étrangers directs ont considérablement augmenté, dans les secteurs tant des biens que des services, et sont devenus une voie d'accès importante aux nouvelles technologies en matière de produits, de processus et d'organisation de la production. Dans le groupe de nouveaux acteurs étrangers récemment parus sur la scène régionale, il faut signaler la présence de grandes entreprises très expérimentées qui, d'une manière générale, sont des entreprises publiques dans leurs pays d'origine respectifs, en matière de télécommunications,

d'énergie, de transport, d'adduction d'eau, etc. Leur incorporation à l'environnement local de la production est allée de pair avec l'introduction de processus de modernisation technologique et d'amélioration de la productivité, aussi bien pour leurs secteurs d'activité que pour les usagers de leurs services (en amont ou en aval de leur insertion à la filière de production). Par ailleurs, la tendance à la réduction implicite de main-d'œuvre dans les nouvelles technologies s'est accentuée, raison pour laquelle le secteur industriel a de plus en plus de mal à créer de nouveaux emplois à un rythme compatible avec l'accroissement de la population économiquement active.

Dans le même temps, on observe que la balance commerciale extérieure du nouveau secteur manufacturier est devenue chroniquement déficitaire face à la pondération croissante de l'importation d'équipements et de matériel de production, de véhicules et d'autres équipements de type électromécanique et électronique, ainsi que le ralentissement de la croissance des exportations de produits industriels de base (*commodities*).

Telle a donc été, en quelques mots, l'évolution qui s'est produite jusqu'ici. Nous analyserons ensuite la façon dont s'est comportée cette «nouvelle» structure productive en matière de productivité du travail et, en particulier, par rapport au comportement du monde développé, les États-Unis étant considérés, en l'occurrence, comme «univers témoin» par rapport auquel seront comparés les résultats des pays et des industries de la région.

L'idéal serait de pouvoir travailler avec des indicateurs de productivité totale, c'est-à-dire concernant l'ensemble des facteurs de production utilisés dans l'économie. Néanmoins, étant donné l'absence de données sur la formation brute de capital à l'échelon des branches industrielles, il est préférable de concentrer notre attention sur l'évolution de la productivité du travail. L'information présentée ici correspond à 9 pays de la région et à 27 branches industrielles définies par les trois chiffres de la Classification internationale type par industrie de toutes les branches d'activité économique (CITI) durant la période 1970-1996. Nous nous concentrerons sur la période 1990-1996, qui correspond à l'intensification des efforts d'ouverture vers l'extérieur, de déréglementation et de privatisation des activités économiques dans les différents pays de la région. Notre première lecture sera à l'échelle globale, c'est-à-dire une analyse de l'évolution de la productivité du travail dans l'ensemble de l'industrie manufacturière de

chaque pays, pour ensuite poursuivre avec l'étude de différents scénarios sectoriels, afin de cerner les différences entre les différents modes de comportement des différents pays et branches industrielles par rapport à l'évolution de «l'univers témoin».

Comme nous verrons plus loin, l'information recueillie fait état d'une hétérogénéité de comportements tant au niveau des pays que des branches d'activité. Certains pays et branches industrielles semblent clairement se rapprocher de la productivité du travail affichée par les États-Unis, alors que d'autres ont manifestement perdu du terrain.

La section II de cette étude est consacrée à la présentation des indicateurs de base obtenus au cours de cette recherche. Dans la section III, nous tentons de formuler une explication possible des faits. Pour ce faire, nous étudions le comportement des agents productifs, l'évolution de celui-ci au fil du temps ainsi que le contexte historique et institutionnel dans lequel il s'est inscrit.

Il existe, dans la littérature contemporaine, différentes approches de l'étude des éléments qui déterminent les gains de productivité des facteurs. D'une part, l'approche de type néoclassique tente de donner une explication par le biais de ce qui a été appelé «la comptabilité de la croissance», à partir des travaux de Robert M. Solow dans les années 50 (Solow (1957) et d'autres, qui ont été amplement repris récemment par divers spécialistes tels que Barro et Sala-i-Martin (1996) et Rommer (1986 et 1992) dans le cadre de la théorie moderne de la croissance.

L'analyse de ces auteurs est fondée sur des hypothèses néoclassiques conventionnelles d'information parfaite, de fonctions de production «génériques» absolument spécifiées, d'entreprises «au bon comportement», de trajectoires d'équilibre, de marchés parfaitement compétitifs et de facteurs rémunérés en fonction de leur productivité marginale.

L'explication des raisons de gains de productivité selon ce contexte conceptuel est profondément schématisée et n'admet aucune différence de comportement entre les entreprises du même secteur, n'accorde aucune marge à l'analyse de stratégies optionnelles des entreprises face à un ensemble déterminé de données exogènes, et n'admet pas non plus la présence de déficiences du marché ni de processus différents d'accumulation d'expérience et d'apprentissage de la part des entreprises d'une branche productive déterminée. Il s'agit donc d'une spécification extrêmement simple du comportement micro-économique, du fonctionnement des marchés et

du phénomène de la croissance à long terme d'une société donnée. Dans ce type de schématisation, les variables historiques et institutionnelles ne jouent pratiquement aucun rôle, hormis leur incidence sur les prix relatifs des facteurs (Katz et Kosacoff, 1998). C'est précisément grâce à cette simplification extrême de la réalité, ainsi qu'à la suppression de tout dysfonctionnement du marché, de l'incertitude et de l'information asymétrique qui peuvent influencer sur la conduite des acteurs économiques, et des différences entre les générations dans les tendances à l'épargne et à la consommation (Solow, 1988), qu'il est possible de faire une lecture globale de comportements individuels d'équilibre de façon à obtenir des fonctions macro-économiques d'investissement, de production ou de consommation qui permettent de décrire le comportement global de l'économie.

Les études contemporaines en matière de théorie de la croissance tiennent compte de la possibilité de rendements croissants d'échelle et d'externalités par branche sans pour autant créer des contradictions dans la logique fondamentale du modèle concurrentiel; on peut, en effet, continuer à supposer que chaque acteur continue, à lui seul, de répondre aux conditions fondamentales du modèle de comportement, tout en reconnaissant l'existence de certaines circonstances externes à chacun d'entre eux auxquelles il est possible d'attribuer ces rendements croissants et ces externalités. Il n'en reste pas point que les complexités institutionnelles ainsi que la question de l'incertitude qui sous-tend le comportement technologique et innovateur de l'entreprise restent peu compris par la théorie, comme l'ont démontré diverses études récentes de certains auteurs «évolutionnistes» tels que Nelson (1997).

Par ailleurs, au cours des deux dernières décennies, plusieurs économistes ont suivi un chemin analytique différent de celui que nous venons de décrire pour tenter d'explorer les questions de l'innovation et de la productivité dans un contexte conceptuel tout à fait différent, d'origine plus classique et «évolutive» (notamment Nelson et Winter, 1982; Dosi (éd.), 1988; Freeman, 1994; Metcalfe, 1997). Ces auteurs tentent d'expliquer les gains de productivité, non pas en tant que conséquences de comportements d'équilibre maximisateurs, mais comme le résultat d'un processus naturel de «sélection» dans lequel la concurrence joue un rôle clé. Le succès et l'échec de différentes entreprises, l'information imparfaite, l'incertitude, les différences de stratégie entre entreprises rivalisant sur un même marché sont les principales caractéristiques

d'un processus «d'épuration» à long terme dans lequel interviennent à la fois des «mutations» d'origine quasi génétique (Nelson, 1997) que des facteurs historico-culturels et institutionnels («génotypes» et «phénotypes», selon le vocabulaire «biologique» de Nelson) qui déterminent la trajectoire de la croissance de la productivité dans le temps. En l'occurrence, la croissance n'apparaît plus comme la résultante de comportements d'équilibre mais comme une «construction culturelle» qui admet des processus de «destruction créatrice» de type plus schumpétérien, qui, par définition, dépassent le cadre statique de Pareto qui caractérise le modèle néoclassique conventionnel. Le «scénario explicatif» est sous-tendu par un contexte historique et institutionnel, une incertitude et des déficiences du marché dont il n'est pas tenu compte dans la métaphore néoclassique. S'il est vrai que celle-ci est profondément enracinée dans la théorie conventionnelle des prix, le discours analytique «évolutif» possède une forte composante «d'anthropologie culturelle» qui va bien au-delà de l'envergure accordée à la micro-économie typique de nos manuels classiques.

L'entrée d'entreprises dans le marché et leur sortie, les fusions, les changements de stratégies de la part des entreprises, ainsi que la transformation graduelle de ce que nous appellerons ici le «régime concurrentiel sectoriel», sont les éléments fondamentaux qui permettent de comprendre les raisons pour lesquelles un secteur productif déterminé enregistre des gains de productivité moyenne au fil du temps. Le contexte historique et institutionnel joue un rôle déterminant, puisqu'il conditionne ce que les agents productifs veulent, savent et peuvent faire; ceci s'écarte du modèle néoclassique, dans lequel ces agents savent toujours tout ce qu'ils doivent savoir et connaissent parfaitement tout ce qu'il leur convient de faire. Dans ce dernier contexte, les comportements sont automatiques face à un ensemble déterminé de données exogènes. Dans le premier cas, en revanche, les conduites sont de type «adaptatif», à savoir itératives: la concurrence sert de «mécanisme de sélection», récompense certaines décisions et en pénalise d'autres.

L'étude présentée ici s'inscrit dans le cadre de ce dernier domaine analytique et prétend étudier les transformations subies par la productivité du travail dans l'industrie latino-américaine, dans le contexte des changements structurels et de modes de spécialisation mentionnés plus haut, à savoir, dans le contexte de la mutation vers les branches industrielles de traitement de ressources naturelles, des industries de sous-traitance

ou *maquiladoras* et vers des secteurs, tels que l'industrie automobile, qui ont fait l'objet, de la part des autorités économiques, de traitements préférentiels qui les ont protégés de l'ouverture généralisée de l'économie vers l'extérieur.

Il s'agit, en particulier, d'analyser l'évolution de la productivité du travail dans l'industrie durant les années 90 et démontrer en quoi cette évolution se différencie des tendances du passé, selon les pays et les branches industrielles, c'est-à-dire par rapport l'étape de substitution des importations.

L'analyse à réaliser dans cette étude est située essentiellement à l'échelon méso-économique et fondée, par conséquent, sur un ensemble d'estimations entre diverses séries temporelles et de coupe transversale dans la codification à trois chiffres de l'activité industrielle. Ces estimations permettront de formuler une première hypothèse pour expliquer l'évolution intervenue au cours de la période 1970-1996, ainsi que le processus d'accélération enregistrée par la productivité du travail de la région, bien que ne s'appliquant pas à tous les pays et à chacun d'entre eux, ni à toutes les branches et à chacune d'elles durant les années 90. Cette caractérisation méso-économique est, certes, utile et nécessaire mais elle reste insuffisante. Elle ne constitue que le premier volet d'une série d'explications qu'il faudra nécessairement étendre au plan des sociétés individuelles, qui, pour des raisons d'espace, ne pourront être abordées dans le cadre de cette monographie. Il est indispensable d'approfondir ces explications à un niveau plus détaillé et plus complexe afin de pouvoir comprendre, par exemple, le rôle qu'ont joué les grands groupes économiques nationaux ainsi que différentes sociétés transnationales sur les diverses scènes nationales. En définitive, ces études approfondies nous permettront d'expliquer le comportement différencié affiché sur le long terme par les pays de la région ainsi que les

spécificités du processus de restructuration de l'appareil de production qui, dans chaque cas, a adopté une certaine configuration sous la poussée de l'ouverture commerciale vers l'extérieur et de la déréglementation des marchés.

Les secteurs productifs qui ont fait preuve de la plus grande capacité de survie dans le cadre de l'ouverture vers l'extérieur sont aussi ceux qui sont les plus proches des avantages comparatifs statiques de chaque économie, ainsi que ceux qui, moyennant des appuis politiques, ont obtenu un traitement spécial de la part des gouvernements, tels que l'industrie automobile ou les branches de sous-traitance ou *maquiladoras*. Dans ce type de secteurs, les investissements ont réussi à se maintenir, même dans le contexte de l'effondrement de l'investissement global intervenu dans les années 1980. Ceci a donné lieu à un nouveau mode de spécialisation de la production et d'insertion aux marchés mondiaux de produits manufacturés, axé sur la production de produits de base (*commodities*) industriels fortement standardisés et de quelques branches du secteur des constructions métalliques, des *maquiladoras*, où les différentes sociétés transnationales ont joué un rôle clé dans le transfert de nouveaux types de produits, de nouvelles technologies de traitement et de filières de commercialisation à l'échelon international qui ont permis à plusieurs pays de la région de rivaliser sur les marchés du monde développé.

Les explications avancées ici suggèrent que le nouveau mode de spécialisation de la production des pays de la région a été déterminé à la fois par leurs avantages comparatifs statiques, par les vestiges de la politique industrielle de la phase de substitution et, finalement, par la stratégie appliquée par un petit nombre de grandes sociétés transnationales qui ont décidé d'utiliser plusieurs pays riverains du golfe du Mexique en tant que plateforme d'exportation vers le marché des États-Unis.

## II

### Évolution de la productivité du travail dans l'industrie latino-américaine, 1970-1996

Cette section sera consacrée aux estimations de taux de croissance de la productivité du travail en Amérique latine; les premières estimations correspondent à l'ensemble de l'activité manufacturière dans 9 pays de

la région, ensuite à 27 branches industrielles codifiées avec les trois chiffres de la CITI dans 5 pays, à savoir l'Argentine, le Brésil, le Chili, la Colombie et le Mexique. Ce calcul a pu être effectué grâce à la base

TABLEAU 1

**Amérique latine (neuf pays) et les États-Unis: Indicateurs de productivité  
du travail de l'industrie manufacturière, 1970-1996 et 1990-1996**

|                         | 1970-1996          |        |                         | 1990-1996          |        |                         |
|-------------------------|--------------------|--------|-------------------------|--------------------|--------|-------------------------|
|                         | Produit industriel | Emploi | Productivité du travail | Produit industriel | Emploi | Productivité du travail |
| Argentine               | 1,18               | -2,62  | 3,80                    | 4,87               | -3,15  | 8,02                    |
| Brésil                  | 2,81               | 0,95   | 1,86                    | 2,26               | -6,41  | 8,67                    |
| Chili                   | 2,76               | 1,51   | 1,25                    | 6,40               | 3,49   | 2,91                    |
| Colombie                | 3,98               | 1,24   | 2,74                    | 3,52               | -0,22  | 3,74                    |
| Costa Rica <sup>a</sup> | 4,39               | 4,83   | -0,44                   | ...                | ...    | ...                     |
| Jamaïque <sup>a</sup>   | 0,11               | 1,66   | -1,55                   | ...                | ...    | ...                     |
| Mexique                 | 3,79               | 0,91   | 2,88                    | 2,27               | -0,03  | 2,30                    |
| Pérou                   | 1,17               | 2,85   | -1,68                   | 5,09               | 1,97   | 3,12                    |
| Uruguay                 | 0,61               | 0,37   | 0,24                    | -1,46              | -8,58  | 7,12                    |
| États-Unis              | 2,39               | 0,35   | 2,04                    | 5,04               | 0,30   | 4,74                    |

Source: Base de données PADI, de la Division des études de la production et des entreprises de la CEPALC.

<sup>a</sup> Données allant jusqu'à 1992.

de données PADI<sup>2</sup> qui comprend des séries de valeur ajoutée aux prix courants et constants, l'emploi, les salaires payés, la productivité du travail (mesurée en tant que valeur ajoutée par année/travailleur), le coût unitaire du travail et la marge unitaire brute, pour la période 1970-1996. À partir de cette information, il a été possible d'effectuer certaines comparaisons, pour la première fois, de la productivité du travail entre différents pays de la région, ainsi qu'entre ces derniers et les États-Unis.

### 1. La productivité du travail du secteur industriel

Nous allons d'abord aborder les indicateurs de productivité du travail de l'ensemble de l'industrie manufacturière dans 9 pays de la région et aux États-Unis; ces données correspondent en premier lieu à la période 1970-1996, ensuite l'étape 1990-1996, qui affiche une accélération significative et marquée du rythme d'expansion du produit par personne occupée dans plusieurs pays repris dans l'étude. Pour l'ensemble de la période (soit 1970-1996), seuls trois pays de la région, l'Argentine, la Colombie et le Mexique, ont affiché des taux d'expansion de la productivité du travail dans l'industrie supérieurs à ceux enregistrés dans le secteur manufacturier des États-Unis (tableau I).

<sup>2</sup> Récemment élaborée par la Division des études de la production et des entreprises de la CEPALC. Je remercie Giovanni Stumpo des efforts consacrés à cette fin et de m'avoir permis d'accéder librement à cette base de données.

Ceci indique, même si le fossé reste grand en termes absolus, l'écart relatif de productivité de travail entre l'industrie manufacturière de ces trois pays et celle des États-Unis a eu tendance à se réduire: en effet, ces niveaux absolus représentaient au départ, dans les années 1970, 30 pour cent environ, voire moins en Colombie, de la productivité moyenne du travail de l'industrie des États-Unis (tableau 2); en revanche, à la fin de la période, ce chiffre a presque doublé dans l'industrie argentine, alors que la Colombie et le Mexique enregistraient des améliorations relatives

TABLEAU 2

**Amérique latine (neuf pays): Évolution de l'écart  
relatif de productivité entre l'industrie  
manufacturière latino-américaine et celle des  
États-Unis**  
(Total manufactures)

| Pays                  | 1970 | 1980 | 1990 | 1996 |
|-----------------------|------|------|------|------|
| Argentine             | 0,42 | 0,41 | 0,55 | 0,67 |
| Brésil                | 0,28 | 0,26 | 0,29 | 0,37 |
| Chili <sup>a</sup>    | 0,25 | 0,24 | 0,23 | 0,20 |
| Colombie <sup>b</sup> | 0,29 | 0,25 | 0,37 | 0,34 |
| Costa Rica            | -    | -    | 0,15 | 0,14 |
| Jamaïque <sup>b</sup> | 0,26 | 0,16 | 0,16 | 0,13 |
| Mexique <sup>c</sup>  | 0,32 | 0,30 | 0,44 | 0,38 |
| Pérou                 | 0,33 | 0,25 | 0,16 | 0,15 |
| Uruguay <sup>a</sup>  | 0,35 | 0,22 | 0,20 | 0,22 |

Source: Base de données PADI.

<sup>a</sup> Données allant jusqu'à 1995.

<sup>b</sup> Données allant jusqu'à 1992

<sup>c</sup> Données allant jusqu'à 1994.

légèrement moins prononcées mais néanmoins significatives.

Parmi les autres pays analysés, le Brésil affiche d'importantes améliorations du taux de croissance de la productivité du travail durant la période 1990-1996, alors que dans les deux décennies antérieures, les progrès réalisés pour réduire l'écart relatif de productivité du travail avaient été modestes. Dans les cinq autres pays (Chili, Costa Rica, Jamaïque, Pérou et Uruguay), cet écart est resté plus ou moins constant ou a montré une tendance à s'aggraver avec le temps. Au Chili, qui avait pourtant doublé le taux de croissance de la productivité du travail industriel après l'ouverture de l'économie, la situation est restée stationnaire pour l'ensemble de la période, sans changements relatifs par rapport à la situation initiale. Pour le Pérou, l'Uruguay et la Jamaïque, la perte de terrain a été nette en termes de productivité du travail par rapport aux États-Unis.

## 2. Productivité du travail par branches manufacturières en Argentine, au Brésil, au Chili, en Colombie et au Mexique

S'il est vrai que, à l'échelon global, on observe une certaine réduction de l'écart relatif de productivité du travail dans le secteur manufacturier de l'Argentine, du Brésil, de la Colombie et du Mexique, cela ne signifie certainement pas que toutes et chacune des branches de l'industrie ait suivi la même tendance. Pour analyser plus en détail les différences de comportement entre les branches industrielles, des estimations identiques, à savoir de la productivité du travail relative par rapport aux mêmes branches de production aux États-Unis, ont été effectuées pour cinq pays, codifiées dans les trois chiffres de la CITI (tableau 3).

Un coefficient supérieur à 1 indique que la branche industrielle en question a montré une tendance à la

TABLEAU 3

### Amérique latine (cinq pays): Écart de productivité du travail des branches de l'industrie latino-américaine par rapport aux branches similaires de l'industrie des États-Unis, 1970-1996 (27 branches industrielles)

| CITI |                            | Argentine | Brésil | Chili <sup>a</sup> | Colombie | Mexique <sup>b</sup> |
|------|----------------------------|-----------|--------|--------------------|----------|----------------------|
| 311  | Prod. alimentaires         | 1,10      | 1,14   | 0,67               | 0,93     | 1,21                 |
| 313  | Boissons                   | 1,04      | 0,72   | 0,91               | 0,79     | 0,83                 |
| 314  | Tabac                      | 0,74      | 0,21   | 0,76               | 0,28     | 0,38                 |
| 321  | Textiles                   | 1,67      | 1,43   | 0,77               | 1,23     | 0,75                 |
| 322  | Articles d'habillement     | 1,17      | 1,20   | 0,75               | 1,30     | 1,85                 |
| 323  | Produits en cuir           | 1,38      | 0,93   | 0,45               | 0,58     | 0,97                 |
| 324  | Chaussures                 | 0,78      | 1,13   | 0,65               | 1,03     | 0,72                 |
| 331  | Articles en bois           | 0,55      | 0,87   | 0,97               | 0,94     | 0,94                 |
| 332  | Meubles                    | 2,69      | 1,40   | 1,13               | 0,85     | 0,96                 |
| 341  | Papier et cellulose        | 0,99      | 1,26   | 1,10               | 1,12     | 1,03                 |
| 342  | Imp. et publications       | 1,21      | 0,86   | 1,43               | 0,89     | 1,03                 |
| 351  | Industrie chimique         | 1,92      | 1,18   | 1,79               | 1,09     | 0,88                 |
| 352  | Autres prod. chimiques     | 1,98      | 0,60   | 0,97               | 0,86     | 0,58                 |
| 353  | Raffinerie de pétrole      | 1,22      | 1,57   | 3,35               | 0,28     | 0,30                 |
| 354  | Prod. du charbon           | 1,85      | 2,07   | 2,14               | 2,10     | 1,55                 |
| 355  | Articles en caoutchouc     | 1,55      | 2,55   | 0,41               | 1,36     | 1,24                 |
| 356  | Articles mat. plastiques   | 0,81      | 1,25   | 0,51               | 1,50     | 1,25                 |
| 361  | Céramique                  | 1,33      | 1,20   | 0,45               | 2,24     | 2,47                 |
| 362  | Verre                      | 1,91      | 1,92   | 1,67               | 1,57     | 1,60                 |
| 369  | Miner. non métalliques     | 2,35      | 1,28   | 1,68               | 1,36     | 1,39                 |
| 371  | Fer                        | 2,54      | 1,97   | 1,33               | 2,82     | 1,54                 |
| 372  | Métaux non ferreux         | 1,28      | 2,50   | 0,43               | 1,92     | 2,39                 |
| 381  | Produits métallurgiques    | 2,07      | 1,78   | 1,22               | 1,79     | 1,39                 |
| 382  | Matériel non électrique    | 1,91      | 1,12   | 1,31               | 0,75     | 0,72                 |
| 383  | Matériel électrique        | 2,68      | 1,97   | 0,94               | 0,99     | 1,76                 |
| 384  | Matériels de transport     | 2,00      | 1,33   | 0,76               | 2,07     | 1,81                 |
| 385  | Instr. scientifiques prof. | 1,29      | 1,48   | 1,22               | 3,27     | 3,81                 |
| 390  | Autres prod. manufacturés  | 0,52      | 0,76   | 0,92               | 1,26     | 2,19                 |

Source: Base de données PADI.

<sup>a</sup> 1970-1995.

<sup>b</sup> 1970-1994.



réduction de l'écart relatif de productivité du travail par rapport à sa contrepartie aux États-Unis, ainsi que la proportion dans laquelle cet écart a diminué entre 1976, l'année de référence, et l'année finale de la série analysée. Un coefficient inférieur à un implique un recul relatif en la matière. Le tableau illustre une grande hétérogénéité, aussi bien entre les différentes branches qu'à l'intérieur de chaque pays et entre les pays, pour chaque branche industrielle.

Cette information indique, par exemple, qu'en Argentine, douze branches ont affiché ce qui pourrait être catalogué comme un «comportement positif» qui a permis de réduire substantiellement l'écart relatif de productivité du travail par rapport aux États-Unis. Un «comportement positif» correspond à un coefficient proche de ou supérieur à 2 grâce auquel la branche en question atteint, à la fin de la période analysée, un indicateur de productivité du travail relative qui correspond environ au double de celui affiché en 1970. Les branches correspondantes à cette description sont au nombre de 7 au Brésil, 5 en Colombie et 3 seulement au Chili.

À l'échelon, non plus des pays, mais des branches particulières, on peut observer, par exemple, que, dans la branche 384 (construction de matériel de transport) l'Argentine et la Colombie sont les pays qui ont enregistré les plus grands gains relatifs de productivité du travail. Au Brésil, cette amélioration a été plus modeste, alors que le Chili connaissait un recul marqué. Dans la branche 371 (sidérurgie), l'Argentine, la Colombie et le Brésil affichent des gains très nets de leur situation relative, dépassant même, dans le cas de l'Argentine, la productivité moyenne aux États-Unis à la fin de la période; en revanche, le Chili et le Mexique ont certes progressé mais de façon beaucoup moins spectaculaire que les trois premiers pays.

Chacune de ces situations sectorielles répond à une morphologie particulière du marché, à un cadre réglementaire et institutionnel spécifique et à différentes stratégies concurrentielles entre entreprises, qui forment ce qui a été défini ici comme un «régime de concurrence et d'innovation» particulier, propre à chaque secteur et pays. Afin de comprendre le fonctionnement de ce régime dans chaque situation nationale, ainsi que les différences entre pays et branches industrielles, il est indispensable d'appréhender la façon dont l'appareil de production latino-américain s'est structuré. Bien que ce sujet dépasse les limites de cette étude, il faut signaler que les résultats présentés ici devront être complétés à l'avenir par des études détaillées des différents régimes technologiques et concurrentiels sectoriels qui se

révèlent nécessaires pour mieux comprendre le comportement de l'industrie latino-américaine au cours des deux dernières décennies.

### 3. L'accélération de gain de productivité du travail dans la décennie 1990

Hormis dans le cas du Mexique, où le taux de croissance de la productivité du travail dans les années 90 est resté inférieur au total de l'ensemble de la période 1970-1996, le tableau I indique une accélération considérable de ce taux dans tous les pays analysés, y compris les États-Unis. Toutefois, les données montrent également que le secteur industriel des différents pays latino-américains se montrait de plus en plus incapable de créer de nouveaux postes de travail, et même de maintenir les niveaux d'occupation enregistrés au début de la décennie. À cet égard, on observera que, tout au long de la période 1990-1996, une chute brutale de l'occupation, en termes absolus, s'est produite en Argentine, au Brésil, en Colombie et en Uruguay. Plutôt qu'une augmentation significative du volume physique de la production, c'est cette chute de l'occupation dans le secteur manufacturier qui explique, dans tous ces cas, le gain marqué de la productivité du travail dans la région au cours de ces dernières années.

La seule exception à cette règle semble être le Chili qui a amorcé son ouverture extérieure plusieurs années avant d'autres pays latino-américains, en enregistrant en l'occurrence une augmentation de faillites industrielles et des taux du chômage visible; en effet, ce pays affiche déjà dans les années 90 des améliorations, bien que modestes, de la productivité du travail, sans pourtant porter préjudice à l'occupation. Cette évolution autorise à penser que ce pays se trouve dans une phase plus avancée de son programme de stabilisation macro-économique et de réforme structurelle, alors que les autres se trouvent à un «stade» plus précoce du processus de l'ajustement structurel, ce qui explique qu'ils subissent plus intensément l'impact des forces «destructrices» du fameux doublet schumpétérien. Un tel raisonnement nous conduit à supposer que la réduction du niveau d'incertitude macro-économique au sein de la société, parallèlement à la chute du taux d'intérêt et à l'accroissement de l'épargne intérieure et de l'investissement, pourrait contribuer à une auto-correction du phénomène de chômage structurel, même si le secteur manufacturier continue d'afficher une certaine incapacité structurelle à créer de nouveaux postes de travail au rythme exigé par l'accroissement de la population économiquement active.

Après cet examen de l'évolution de la productivité du travail, nous tenterons, dans la prochaine section, de proposer aux lecteurs une explication hypothétique de cette évolution. Cette hypothèse se fonde sur l'existence d'une dynamique évolutive en phases successives durant le processus de stabilisation et de réforme structurelle, et d'investissement de type à la fois défensif et volontariste qui prennent forme au fil

du temps. La restructuration intra-sectorielle résultant de l'entrée d'entreprises dans le marché et de leur sortie, ainsi que les modifications dans la pondération relative des différentes branches industrielles au sein de la production manufacturière globale constituent des éléments essentiels de l'hypothèse avancée ici pour expliquer l'évolution intervenue dans la région en la matière au cours des deux dernières décennies.

### III

## Une hypothèse explicative

Le processus que nous tentons de décrire ici comporte au moins deux volets dynamiques bien différents en termes d'évolution, qu'il convient d'examiner séparément: d'une part, l'évolution inhérente à chaque branche industrielle et, d'autre part, celle qui concerne l'ensemble de la structure. Ces deux volets seront abordés dans cette section. Dans le premier cas, il faut signaler que la transformation d'une branche de production au fil du temps reflète: i) l'entrée de nouvelles entreprises sur le marché, avec l'apport correspondant de nouvelles technologies; ii) la sortie de ce marché d'entreprises plus anciennes, relativement moins efficaces; et iii) l'amélioration des entreprises qui restent sur le marché grâce à des investissements physiques, des modifications organisationnelles et d'autres mesures. À l'échelon de chaque branche productive, il existe donc un processus de sélection entre les entreprises qui fait que certaines gagnent du terrain, d'autres en perdent et certaines finissent par disparaître.

Pour ce qui est du deuxième volet de l'évolution, il faut signaler que le processus décrit plus haut est accompagné d'une série de modifications de la pondération relative des différentes activités industrielles au sein de l'ensemble de la production manufacturière, qui doit également être considérée comme le reflet de l'élasticité de la demande variable à laquelle doivent répondre les différentes activités productives.

En d'autres termes, la sélection intra-sectorielle entre entreprises d'une même activité productive et les modifications de la pondération relative des différentes activités industrielles au fil du temps constituent les deux composantes structurelles de la dynamique de l'évolution que nous souhaitons décrire. Chacun de ces aspects sera analysé séparément.

#### 1. Le processus de sélection entre entreprises au sein d'une branche productive déterminée

Dans toute branche industrielle, il existe des entreprises dont l'efficacité en termes de production varie. Les biens d'équipement et les technologies de type organisationnel utilisés par les diverses entreprises présentent des différences significatives, même entre concurrents proches, ce qui se traduit par une structure très hétérogène en termes de coûts unitaires de la production et de rentabilités opérationnelles au sein de chaque branche. Dans la pratique, ces différences sont beaucoup plus importantes que ce que l'on pourrait croire dans l'optique de l'équilibre concurrentiel, les rapports pouvant atteindre 5:1, voire plus.

La baisse des tarifs associée à l'ouverture économique vers l'extérieur et l'intensification de la concurrence sur les marchés résultant de l'entrée d'entreprises étrangères ont servi, en l'occurrence, de mécanismes de sélection puissants; les producteurs locaux ont été obligés à s'adapter à un nouveau régime concurrentiel, beaucoup plus strict. Face à ce défi, les entreprises ont réagi de différentes façons: de façon plus positive, ou négative, ou encore n'ont pas réagi du tout, finissant par végéter et, souvent, par disparaître physiquement.

Ces modes de comportement ne sont pas seulement les résultats de l'information et de la stratégie de réaction de chaque entreprise; ils ont également été influencés par la morphologie et le comportement des marchés de facteurs dans lesquels chaque entreprise a dû fonctionner. L'existence de déficiences du marché et l'accès imparfait au financement à long terme ainsi qu'aux connaissances technologiques nécessaires pour réaliser des changements majeurs à l'échelon

opérationnel de l'entreprise sont les obstacles récurrents qui aident à comprendre la raison pour laquelle certaines entreprises ont réussi leurs processus d'adaptation alors que d'autres échouaient à l'issue de la récente réforme structurelle menée à bien dans les pays d'Amérique latine.

La présence de marchés imparfaits et d'une information incomplète de la part des chefs d'entreprise constitue indéniablement un facteur additionnel de complexité pour les modèles simples de démographie d'entreprises qui figurent dans les livres conventionnels. Dans un contexte d'asymétrie de l'information et de marchés très imparfaits de capitaux et de technologie, les entreprises qui disparaissent du marché ne sont pas nécessairement les moins efficaces. Bien au contraire, il est tout à fait possible, et les preuves empiriques le démontrent, que, dans le contexte d'une macroéconomie très turbulente et incertaine, les entreprises qui ont surtout consacré leur stratégie à des actions à court terme et à forte teneur spéculative aient eu plus de chances de survivre durant les années de réformes structurelles.

En résumé, le processus décrit ici implique une dynamique de transformation au sein des branches industrielles fondée sur l'entrée d'entreprises dans le marché et sur leur sortie, le rachat d'entreprises, le succès relatif de certaines entreprises et l'échec d'autres, dans un contexte de déficiences du marché et d'une dynamique de destruction créatrice qui a été, jusqu'à présent, peu abordée dans les études relatives au développement industriel de la région.

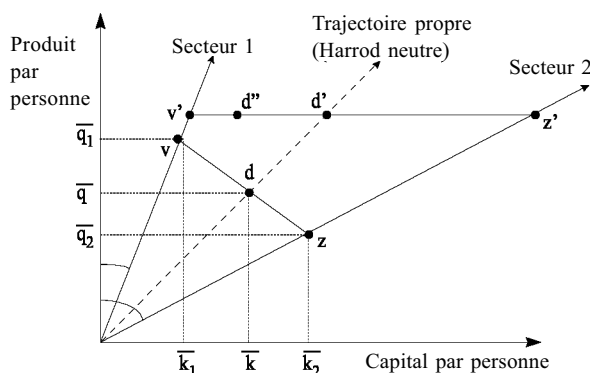
## 2. Modifications de la composition de la production industrielle

Après avoir analysé la dynamique de transformation intra-sectorielle, il faut maintenant aborder la modification de la pondération relative des différentes branches industrielles au sein du produit global.

Aux fins de notre raisonnement, nous allons supposer que le secteur manufacturier est formé par deux de ces branches industrielles seulement. Par exemple, ce secteur serait hypothétiquement formé d'une branche consacrée au traitement des ressources naturelles à forte intensité de capital par personne occupée et d'une autre branche de fabrication métallique consacrée à la production de biens d'équipement et de biens de consommation. Dans la situation de départ  $v$  et  $z$  correspondent au produit par personne et au capital par personne dans chacune des deux branches industrielles analysées, le point  $d$  représentant le produit pondéré de celles-ci. Supposons

GRAPHIQUE 1

### Amérique latine: Modification de la composition de la production industrielle



maintenant que, entre  $t_0$  et  $t_1$ , les branches se développent à des rythmes différents, passant respectivement à  $v'$  et  $z'$ . La position du point  $d'$  dépendra maintenant du degré de développement de chaque branche tout au long de son itinéraire particulier, ainsi que de la pondération relative de chacune d'elles à la fin de la période au sein du produit industriel global.

Cette vision des choses permet de mieux appréhender les raisons pour lesquelles le programme de stabilisation macro-économique et de réforme structurelle des années 70 et 80 a eu un impact différentiel très important entre les différents secteurs productifs. Les industries de traitement de ressources naturelles n'ont pas rencontré de grandes difficultés pour s'orienter massivement vers l'exportation et remplacer les ventes intérieures par des ventes sur les marchés mondiaux des produits de base industriels (*commodities*) amplement utilisés, tels que le papier et la cellulose, le fer et l'acier, l'aluminium, etc. En revanche, les branches relevant du secteur des constructions métalliques qui produisent des biens d'équipement et des biens de consommation durables orientés vers le marché intérieur ont dû affronter simultanément un recul prononcé de ce marché et une entrée croissante de substituts importés envahissant, à la faveur de la réduction de tarifs douaniers, les marchés locaux. Durant la première phase de l'ouverture vers l'extérieur, cette situation a été celle de l'Argentine, du Brésil et du Chili et d'autres pays, où les entreprises locales de biens d'équipement et de biens de consommation durables se sont heurtées en même temps à la chute de la demande intérieure et à l'invasion de substituts importés. À la fin de l'épisode d'ouverture, cette situation conduisit à la mise en place d'une

structure productive beaucoup plus consacrée au traitement de ressources naturelles et moins spécialisée dans la production de biens d'équipement et de biens de consommation durables destinés au marché intérieur.

Considérés simultanément, ces deux phénomènes, à savoir, d'une part, la mutation intra-sectorielle associée aux différentes capacités d'adaptation entre les entreprises au sein d'une branche donnée et, de l'autre, le taux d'expansion variable des branches en fonction de l'élasticité de la demande et de leur taux de croissance, expliquent la complexité d'une dynamique évolutive dans laquelle les aspects macro-économiques, méso-économique et micro-économique, agissent simultanément et déterminent l'horizon de planification des entreprises, leur degré d'incertitude face à l'avenir, le cadre réglementaire, le régime de demande dans lequel elles fonctionnent, leurs possibilités d'accès aux marchés de facteurs, leur perception réelle de l'évolution de leur environnement socio-économique

et les diverses déficiences du marché de facteurs auxquelles elles doivent faire face. Cette interaction entre les niveaux macro, méso et micro dans le contexte de turbulence macro-économique et de marchés extrêmement imparfaits de facteurs productifs qui sous-tend les programmes de stabilisation macro-économique et de réforme structurelle menés récemment à bien dans les pays de la région.

Chaque branche industrielle et chaque entreprise métabolisent différemment les transformations du régime d'incitations, en fonction de ses antécédents, de sa perception incomplète des faits et des événements et de sa capacité imparfaite de s'adapter aux nouvelles circonstances. Bien que l'information empirique disponible sur l'ensemble de ces variables n'est que fragmentaire et très éparse, les pages suivantes seront consacrées aux différents types d'information qui permettront de reconstruire un scénario de l'évolution qui vient d'être décrite.

## IV

### Les preuves empiriques

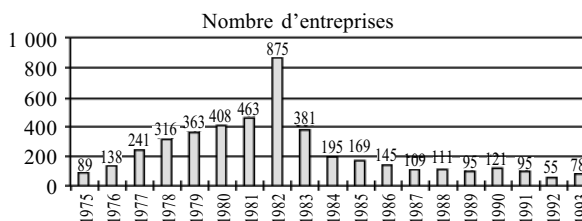
#### 1. Réaménagement intra-sectoriel: l'entrée d'entreprises dans le marché et leur sortie

L'information disponible démontre que les processus d'ouverture de l'économie vers l'extérieur ont été associés, d'une part, à l'augmentation du rythme de disparition des entreprises et, d'autre part, à l'entrée de nouvelles firmes sur le marché qui apportent avec elles des technologies plus modernes nettement supérieures à la pratique technologique moyenne jusque-là en vigueur dans l'industrie.

Au Chili, l'ouverture de l'économie dans les années 70 a été associée à une augmentation significative des fermetures d'entreprises. Selon certaines estimations, plus de 4.000 entreprises ont abandonné le marché entre la seconde moitié de cette décennie et le début des années 90, surtout dans certaines branches industrielles comme les textiles, l'habillement, les chaussures et les biens de consommation durable ainsi que les biens d'équipement dans le domaine de la construction métallique (graphique 2). Ces fermetures ont surtout touché les moyennes entreprises (dans le cas de l'économie chilienne), et dans une moindre mesure, les plus petites et les grandes entreprises (Mizala, 1992).

GRAPHIQUE 2

#### Chili: Faillite d'entreprises industrielles



Source: A. Mizala, 1992.

Les quelques études disponibles dans ce domaine révèlent que les fermetures d'entreprises n'étaient pas nécessairement associées à des indicateurs d'efficacité opérationnelle; au contraire, dans un contexte de fortes turbulences macro-économiques et d'incertitude, les comportements spéculatifs l'ont emporté sur les comportements de rationalisation productive, entraînant des succès et des échecs pour certaines entreprises, non pas en raison de la présence ou de l'absence de niveaux d'excellence sur le plan organisationnel ou technologique mais souvent de comportements spéculatifs en termes financiers.

En ce qui concerne à l'entrée d'entreprises sur le marché, il est intéressant de relever, par exemple, que la restructuration de l'industrie des huiles végétales en Argentine a été associée à l'apparition d'une nouvelle génération d'usines présentant une échelle et une densité de capital par travailleur beaucoup plus importantes, dans lesquelles la productivité du travail était pratiquement le double de celle qui caractérisait la génération des installations prototype des années 70 (tableau 4). L'industrie évolue vers des processus de fabrication d'ordre chimique, où les connaissances technologiques et l'organisation productive sont complètement différentes de celles qui caractérisaient l'ancienne industrie de l'huile existant dans le pays. La transformation ne concerne pas seulement le fondement technique de la production mais aussi le fondement institutionnel et le «régime compétitif» qui caractérisent ce secteur. En l'occurrence, le réaménagement sectoriel comprend l'apparition de nouveaux acteurs ainsi que de nouvelles modalités d'intégration verticale au sein de l'industrie et vers les branches collatérales (transport, silos portuaires, zones d'embarquement) (De Obschatko, 1996). Diverses études sectorielles font ressortir l'existence d'un modèle similaire de disparition et de création d'emplois (Katz, 2000 et Katz, inédit).

En résumé, les preuves empiriques démontrent amplement que le processus de réaménagement industriel décrit ici est associé à la sortie du marché d'entreprises «marginales», bien que ce terme n'implique pas nécessairement qu'elles soient moins efficaces, et à l'entrée sur ce marché d'une nouvelle génération d'établissements industriels plus proches du niveau international de l'industrie. Par nécessité, ces établissements font un usage beaucoup plus intensif du

TABLEAU 4

**Argentine: Nombre d'usines, emploi et productivité du travail dans l'industrie argentine des huiles végétales, 1973-1974 et 1993-1994**

| Années    | Usines<br>(nombre) | Effectifs<br>sous<br>contrat<br>(nombre) | Volume de<br>production<br>(en milliers<br>de tonnes) | Tonnage<br>par usine<br>(en milliers<br>de tonnes) | Tonnage<br>par<br>travailleur |
|-----------|--------------------|--|---|--|-------------------------------|
| 1973-1974 | 67                 | 6 895                                    | 1 740   | 26   | 1 252                         |
| 1993-1994 | 59                 | 4 943                                    | 12 220  | 207  | 2 472                         |

Source: De Obschatko, 1996.

capital, économisent davantage de main-d'œuvre et sont plus compétitifs à l'échelon mondial que la génération d'usines manufacturières auxquelles ils viennent se substituer.

## 2. Modifications de la pondération relative des différentes branches industrielles

Comme il a été mentionné dans l'introduction de cet article, la pondération relative des branches de transformation des ressources naturelles a augmenté avec le temps (tableau 5). Cette augmentation apparaît clairement dans le tableau qui illustre également la contraction du groupe des industries traditionnelles (chaussures, habillement, produits en bois, meubles, textiles, imprimeries, etc.) dont le poids relatif diminue entre 1970 et 1996. Finalement, il nous a semblé pertinent, dans les branches de la construction métallique, de séparer l'industrie automobile qui a fait l'objet d'un traitement spécial au sein de la politique industrielle, du reste des industries productrices de biens durables et de biens d'équipement. Dans ces dernières,

TABLEAU 5

**Amérique latine (cinq pays): Modifications dans le temps de la pondération relative des différentes branches industrielles dans le produit manufacturier global**

|                     | Argentine |      |      | Brésil |      |      | Chili |      |      | Colombie |      |      | Mexique |      |      |
|---------------------|-----------|------|------|--------|------|------|-------|------|------|----------|------|------|---------|------|------|
|                     | 1970      | 1990 | 1996 | 1970   | 1990 | 1996 | 1970  | 1990 | 1996 | 1970     | 1990 | 1996 | 1970    | 1990 | 1996 |
| I <sup>a</sup>      | 15,6      | 14,3 | 13,1 | 18,8   | 22,9 | 22,8 | 14,9  | 10,1 | 10,2 | 10,7     | 9,6  | 10,5 | 13,3    | 12,3 | 13,9 |
| II <sup>b</sup>     | 9,9       | 8,5  | 12,1 | 9,9    | 7,0  | 8,7  | 7,7   | 2,3  | 2,0  | 2,9      | 4,3  | 6,5  | 5,5     | 9,5  | 10,8 |
| III+IV <sup>c</sup> | 36,2      | 46,7 | 45,7 | 35,8   | 39,6 | 42,4 | 43,2  | 55,5 | 56,2 | 45,7     | 51,1 | 51,2 | 46,8    | 46,8 | 46,5 |
| V <sup>d</sup>      | 38,2      | 30,5 | 29,0 | 35,5   | 30,5 | 26,1 | 34,2  | 32,0 | 31,6 | 40,7     | 34,9 | 31,8 | 34,4    | 31,4 | 28,8 |

<sup>a</sup> Industrie de fabrication métallique, à l'exception des automobiles (CITI 381, 382, 383, 385).

<sup>b</sup> Matériels de transport (CITI 384).

<sup>c</sup> Produits alimentaires, boissons et tabac (CITI 311, 313, 314), plus les industries de traitement des ressources naturelles (CITI, 341, 351, 354, 355, 356, 371, 372; exclu du cas chilien CITI 372).

<sup>d</sup> Industries traditionnelles à forte intensité de main-d'œuvre (CITI 321, 322, 323, 324, 331, 332, 342, 352, 361, 362, 369, 390).

la contraction, ou la stagnation, associée à l'ouverture commerciale est particulièrement évidente dans les différents cas analysés. En revanche, l'expansion accélérée de l'industrie automobile de l'Argentine, du Brésil, de la Colombie et du Mexique dans les années 90 a amplement compensé la contraction du reste du secteur des activités de fabrication métallique.

### 3. L'écart de productivité du travail et l'emploi

Le tableau 6 illustre le rapport existant entre l'écart relatif de productivité du travail et l'emploi en Argentine, au Chili et au Mexique. Les quadrants concernent respectivement les branches industrielles codifiées sur trois chiffres de la CITI qui ont réduit l'écart relatif de productivité du travail vis-à-vis des États-Unis ou qui ont perdu du terrain en termes de cette même variable et, dans le même temps, ont débauché ou embauché. En pondérant le poids relatif des différents secteurs industriels mesurés et leur participation relative aux produits industriels à la fin de la période étudiée ici, on peut observer qu'en Argentine, par exemple, 70 pour cent de l'industrie se situe dans le sous-ensemble des branches qui ont affiché un rapprochement progressif vis-à-vis de la productivité moyenne aux États-Unis, ainsi que des chutes de l'emploi en termes absolus. 20 pour cent seulement de l'appareil industriel semble refermer l'écart relatif de productivité avec les États-Unis dans le cadre de processus qui conduisent à la création de nouveaux emplois.

En revanche, dans le cas chilien, 12 pour cent de l'industrie manufacturière referme l'écart relatif de productivité par le biais de licenciements, alors que, dans 33 pour cent des cas, cette réduction de l'écart se produit dans un contexte d'expansion créatrice de nouveaux emplois. Ceci rend compte indéniablement des caractéristiques structurelles absolument distinctes de ces deux processus de réaménagement industriel. On peut supposer, comme suggéré plus haut, que les différences entre les deux modèles peuvent s'expliquer

par les différentes phases du processus d'ajustement macro-économique qui se déroule dans chacune des deux économies. En l'occurrence, le cas du Chili est plus représentatif d'une situation de plus grande stabilité à l'échelon global où les nouveaux investissements jouent un rôle plus significatif que dans le cas argentin.

Le cas mexicain semble se situer à un niveau intermédiaire: 37 pour cent de l'industrie mexicaine referme l'écart relatif de productivité du travail vis-à-vis des États-Unis, tout en créant de nouveaux emplois, alors que 30 pour cent suivent cette même évolution mais dans le contexte de processus de restructuration qui se traduisent par une expulsion de main-d'œuvre de l'appareil productif. Les branches correspondant à la sous-traitance ou *maquiladoras* ont manifestement fonctionné comme créatrices de nouveaux emplois alors que les autres secteurs de l'industrie mexicaine ont été caractérisés par des licenciements d'ouvriers et d'employés.

Le cas le plus extrême est celui de l'Argentine. La dernière section de cet article, consacrée à l'analyse de certains des nouveaux problèmes structurels auxquels la région se voit confrontée dans le cadre du processus de réaménagement industriel, va illustrer les difficultés majeures de la nouvelle structure industrielle à créer de nouveaux emplois, ce qui constitue l'un des aspects essentiels du nouvel agenda des politiques publiques auquel sont actuellement confrontés les gouvernements de la région.

Nous avons jusqu'ici analysé diverses preuves empiriques qui viennent compléter la description générale de processus de restructuration industrielle qui se dessine en Amérique latine. La partie finale de cet article aura pour but de présenter une vision d'ensemble et de fournir quelques appréciations générales sur les éventuels points faibles du modèle actuel d'industrialisation, lesquels pourraient compromettre sa viabilité à long terme. Les aspects les plus faibles semblaient être l'emploi et le solde commercial extérieur qui seront analysés plus en détail.

TABLEAU 6

**Argentine, Chili et Mexique: Écart relatif de productivité du travail et absorption de la main-d'œuvre dans les différentes branches industrielles, 1970-1996**

|   |  | A. Argentine |     |              |     |     |
|---|--|--------------|-----|--------------|-----|-----|
|   |  | Embauche     |     | Licenciement |     |     |
| F<br>e<br>r<br>m<br>e<br>t<br>u<br>r<br>e |  | 353          |     | 311          | 354 | 383 |
|   |  | 355          |     | 321          | 362 | 384 |
|   |  | 371          |     | 332          | 369 | 385 |
|   |  |              |     | 342          | 372 |     |
|   |  |              |     | 351          | 381 |     |
|   |  |              |     | 352          | 382 |     |
| O<br>u<br>v<br>e<br>r<br>t<br>u<br>r<br>e |  | 313          |     | 314          | 356 |     |
|   |  | 323          |     | 322          | 361 |     |
|   |  | 324          |     | 331          | 390 |     |
|   |  |              |     | 341          |     |     |
|   |  |              |     |              |     |     |
|   |  | B. Chili     |     |              |     |     |
|   |  | Embauche     |     | Licenciement |     |     |
| F<br>e<br>r<br>m<br>e<br>t<br>u<br>r<br>e |  | 331          |     | 342          |     |     |
|   |  | 341          |     | 351          |     |     |
|   |  | 369          |     | 353          |     |     |
|   |  | 371          |     | 362          |     |     |
|   |  | 372          |     |              |     |     |
|   |  | 381          |     |              |     |     |
| O<br>u<br>v<br>e<br>r<br>t<br>u<br>r<br>e |  | 313          |     | 314          | 384 |     |
|   |  | 323          |     | 321          | 385 |     |
|   |  | 324          |     | 355          | 390 |     |
|   |  |              |     | 382          |     |     |
|   |  |              |     | 383          |     |     |
|   |  | C. Mexique   |     |              |     |     |
|   |  | Embauche     |     | Licenciement |     |     |
| F<br>e<br>r<br>m<br>e<br>t<br>u<br>r<br>e |  | 323          | 362 | 390          | 311 |     |
|   |  | 331          | 369 |              | 322 |     |
|   |  | 332          | 371 |              | 342 |     |
|   |  | 341          | 372 |              | 354 |     |
|   |  | 355          | 381 |              | 356 |     |
|   |  | 361          | 384 |              | 383 |     |
|   |  |              |     |              | 385 |     |
| O<br>u<br>v<br>e<br>r<br>t<br>u<br>r<br>e |  | 313          |     | 382          |     |     |
|   |  | 314          |     |              |     |     |
|   |  | 321          |     |              |     |     |
|   |  | 324          |     |              |     |     |
|   |  | 351          |     |              |     |     |
|   |  | 352          |     |              |     |     |
|   |  | 353          |     |              |     |     |

Source: Base de données PADI, de la Division du développement de la production et des entreprises de la CEPALC.

## V

**Réflexions finales**

Cette étude prétend contribuer à la construction d'une hypothèse permettant d'expliquer, aux échelons micro et macro, le processus complexe de restructuration que subit actuellement l'industrie manufacturière latino-américaine. La façon dont les interactions entre les niveaux macro, méso et micro façonnent la trajectoire de croissance et le processus de transformation structurelle de chaque branche industrielle et de l'ensemble de l'appareil industriel constitue un sujet peu exploré par les spécialistes et, par conséquent, requiert certainement davantage d'études et de conceptualisation. Ces deux aspects seront brièvement abordés dans ce dernier chapitre.

**1. Quelques caractéristiques du scénario micro et macro qui sous-tendent le processus de restructuration industrielle de la région**

Notre réflexion est fondée sur l'hypothèse selon laquelle le comportement de l'entreprise en matière d'investissements dépend, d'abord, bien que non exclusivement, des opportunités et des risques perçus par chaque chef d'entreprise. Cette perception détermine ses attentes de rentabilité ainsi que sa tendance à investir. Nous supposons dès lors que c'est la recherche de gains (ou le maintien du gain obtenu au préalable) qui conduit le chef d'entreprise à agir, à «défendre» les investissements préexistants dans la mesure où cela se révèle faisable et économique et/ou à envisager de nouveaux projets d'investissement permettant d'accroître la capacité productive qu'il contrôle.

Dans un modèle simple d'équilibre concurrentiel, les décisions de ce chef d'entreprise seraient influencées par trois facteurs: i) le prix actuel et escompté du produit qu'il fabrique; ii) les prix actuels et escomptés des facteurs de production dont il a besoin pour le fabriquer; et iii) les quantités de facteurs dont il a besoin par unité de produit, en fonction de la technologie dont il dispose.

Imaginons d'abord un scénario simplifié: l'entreprise fabrique un seul produit homogène; il n'existe pas de substituts importés; les marchés des facteurs présentent un «bon comportement»; l'entreprise dispose des technologies nécessaires et il n'existe pas d'incertitudes macro-économiques puisque

l'économie fonctionne dans des conditions d'équilibre extérieur et budgétaire. Dans ce contexte, comment se produit la substitution d'une usine ancienne par une nouvelle? En d'autres termes, sur quel modèle conceptuel, dérivé de la théorie conventionnelle des prix, les économistes se fondent-ils pour expliquer la façon de déterminer le rythme optimal de naissances et de disparitions d'entreprises, ainsi que la substitution d'une technique productive par une autre plus avancée, c'est-à-dire qui peut produire le même bien à des coûts unitaires moindres?

Dans les conditions expérimentales supposées, ce sont le prix de marché du produit et les prix des facteurs, ainsi que les économies de facteurs autorisées par les nouvelles technologies, qui déterminent le rythme optimal de renouvellement de ce qui est devenu obsolète. L'arrivée d'une entreprise, ou d'une nouvelle technologie, fait tomber le prix de marché du produit en question; lorsqu'une des entreprises déjà sur le marché ne parvient plus à couvrir ses coûts variables de production à l'aide du prix de vente du produit, elle doit nécessairement abandonner le marché.

Voyons maintenant comment évoluerait ce modèle schématique de comportement micro-économique en admettant l'existence d'imperfections sur le marché des facteurs, d'une information incomplète de la part de l'entreprise, de la volatilité des variables macro-économiques, et d'un cadre réglementaire et institutionnel spécifique à chaque secteur qui, à lui seul, a une incidence sur les comportements des entreprises, indépendamment de l'effet que peuvent provoquer les variables économiques. Cet exercice contrefactuel permet d'analyser l'effet provoqué par l'ouverture, la déréglementation et la privatisation des économies sur le comportement micro-économique et sur l'évolution de la restructuration de l'appareil industriel latino-américain, dans un contexte de déficiences du marché et d'information imparfaite de la part des entreprises.

L'observation des faits nous indique que, dans un premier temps, appelé ici phase I du programme de stabilisation macro-économique et de réformes structurelles, les phénomènes suivants se produisent: i) une dévaluation du taux de change; ii) des augmentations du taux d'intérêt réel; iii) des chutes du niveau de protection tarifaire; iv) une contraction des



salaires réels; et v) une suppression des contrôles des prix. Tous ces éléments impliquent une modification de la structure des «grands» prix de l'économie, dont le but ultime est de réduire le degré d'absorption de l'intérieur des biens et services de façon à permettre la recherche d'une nouvelle position d'équilibre extérieur et budgétaire. Du point de vue de l'entreprise à titre individuel, ces changements se manifestent par des translations et des rotations des courbes du coût et de la demande qu'il faut satisfaire (Katz et Vera, 1997); ceci résulte, entre autres éléments, de la baisse des prix des importations de biens qui viennent se substituer aux produits fabriqués par l'entreprise en question, une baisse des coûts des biens d'équipement utilisés dans la production, des réductions du salaire réel que l'entreprise doit payer à ses ouvriers et des variations du taux d'intérêt que l'entreprise doit verser au titre de son capital. Outre ce phénomène, résultant essentiellement de la modification du régime global des incitants macro-économiques en vigueur dans la société, le chef d'entreprise doit également prendre en compte les données de caractère strictement sectoriel qui peuvent éventuellement modifier significativement le panorama institutionnel, en plus des changements intervenus dans les variables macro-économiques. Sur le plan strictement sectoriel, les principales variables sont le traitement tarifaire spécial appliqué à chaque secteur (par exemple, la situation de l'industrie automobile), les subventions spéciales au titre de la localisation géographique, les droits de propriété sur les ressources naturelles, les crédits et les assurances à l'exportation, etc.

L'interaction entre les niveaux macro-économiques et sectoriels implique que, même dans le contexte d'un fléchissement généralisé de l'investissement global, celui-ci peut enregistrer des augmentations significatives dans certaines branches particulières de l'industrie, sous la pression de certaines forces strictement sectorielles.

Tous ces changements donnent lieu à une dynamique complexe de mortalité et disparition d'entreprises, de rachats d'entreprises, d'entrée de nouveaux producteurs sur le marché. Les calculs de rentabilité de l'entreprise peuvent être profondément modifiés par l'altération des prix relatifs et la chute de la demande intérieure (et l'augmentation de la demande extérieure) résultant de la dévaluation du taux de change. L'aggravation des turbulences macro-économiques généralement observées durant la phase I du programme de stabilisation se traduit par une réduction de l'horizon de planification des entreprises

et une plus grande prépondérance des investissements à court terme par rapport aux investissements de type productif et technologique.

Tous les programmes de stabilisation macro-économique ne réussissent pas à restaurer l'équilibre budgétaire et extérieur de l'économie. Lorsqu'ils y parviennent, l'épisode de stabilisation conduit l'économie vers une nouvelle voie d'équilibre extérieur et budgétaire, présentant une nouvelle structure des prix relatifs et de répartition du revenu. C'est ainsi que commence ce que nous appellerons la phase II du programme de stabilisation, laquelle se caractérise par une chute progressive du taux d'intérêt réel, une revitalisation de la demande intérieure et un taux de croissance plus dynamique de l'économie.

Cependant, cette stabilisation n'est pas toujours atteinte et le programme d'ajustement ne parvient pas à atténuer le déséquilibre prédominant sur le plan macro-économique. Dans ce cas, la turbulence macro-économique tend à s'amplifier et à compromettre plus sérieusement les fonctions de comportements des acteurs économiques individuels. Le déséquilibre de la comptabilité publique s'aggrave. Le déficit de l'État se creuse et, si un appui financier et extérieur n'intervient pas pour stabiliser les comptes publics, le gouvernement se voit dans l'obligation d'avoir recours à l'endettement intérieur, ce qui contribue à accroître davantage le taux d'intérêt réel déjà élevé au sein de l'économie. Tous ces facteurs conduisent à une contraction du niveau d'activité encore plus grave que celle provoquée par l'ajustement initial.

En tout état de cause, il est toutefois évident que la modification du régime d'incitation macro-économique a une incidence sur les calculs de rentabilité de chaque entreprise, ce qui donne lieu à un processus de réaménagement intra-sectoriel comme celui décrit plus haut.

Dans la phase I, parallèlement au changement du régime de politique macro-économique, la demande intérieure subit d'abord une contraction et, un peu plus tard, puisqu'il faut d'abord mettre en place les filières d'importation, des substituts importés arrivent sur le marché local à un prix inférieur à celui que peuvent offrir de nombreuses entreprises locales. Certaines d'entre elles se retrouvent ainsi au seuil de la disparition physique, situation aggravée par la chute des tarifs douaniers qui constitue un autre volet du programme de stabilisation macro-économique.

Dans la phase II du programme d'ajustement structurel, le taux d'intérêt intérieur affiche une tendance à la baisse, alors que la demande intérieure et

l'investissement public et privé enregistrent une récupération progressive, ce qui améliore la rentabilité potentielle de l'investissement en nouvelle capacité installée. De nouvelles installations manufacturières apparaissent donc, avec une technologie plus moderne et une plus forte intensité de capital par travailleur.

On comprend intuitivement que, tout au long de cette séquence, deux processus se déroulent en même temps, à savoir une restructuration intra-sectorielle et une autre de type inter-sectoriel; par ailleurs, les ressources se déplacent vers des activités susceptibles de présenter une plus haute rentabilité dans la nouvelle structure des prix relatifs en vigueur dans l'économie. Les secteurs industriels à forte intensité de ressources naturelles tendent à gagner du terrain, puisqu'ils concernent essentiellement des activités tournées vers l'exportation et se bénéficient de la dévaluation du taux de change. D'autres branches industrielles tendent également à se développer grâce au traitement spécial de politique économique dont elles font l'objet, ce qui leur évite de devoir s'adapter aux conditions générales d'ouverture commerciale vers l'extérieur. L'économie évolue ainsi vers un approfondissement du capital par travailleur dans les diverses activités productives et vers l'incorporation de technologies moins intensives en main-d'œuvre.

Les informations empiriques présentées ci-dessus indiquent que la région a connu, au cours de ces deux dernières décennies, ce type de processus de mutations intra-sectorielles et inter-sectorielles. Certaines entreprises ont disparu; des entreprises nouvelles, plus fortes en intensité de capital et proches du niveau d'excellence international, se sont incorporées à la production. La structure productive s'est orientée vers la mise en valeur des avantages comparatifs naturels; et les secteurs fonctionnant dans des cadres réglementaires relativement privilégiés (l'industrie automobile) ou de certaines activités de services non commercialisables avec l'extérieur ont réussi à maintenir, voire à accroître leur participation relative au produit manufacturier.

Cette restructuration et cette modernisation de l'appareil de production sont-elles viables dans le temps? Deux aspects particulièrement saillants soulèvent des doutes quant à cette viabilité. Le premier tient à la capacité du secteur industriel de créer de nouveaux emplois au rythme requis par l'accroissement de la population économiquement active; le deuxième est la détérioration endémique de la balance commerciale avec l'extérieur qui semble être associée à la nouvelle structure de production et au mode de

spécialisation au sein des échanges internationaux adoptés par les pays de la région. Dans ces deux domaines, plusieurs raisons de poids peuvent faire douter de la réponse.

## 2. Emploi et balance du commerce extérieur: deux points faibles du modèle actuel de développement industriel latino-américain

### a) *Lenteur de l'absorption de la main-d'œuvre*

Les faits analysés ci-dessus illustrent clairement que l'un des principaux problèmes du nouveau modèle d'industrialisation est sa faible capacité de création d'emplois. S'il est vrai que le problème semble partiellement surdimensionné et que la sous-traitance et les nouvelles tendances à la déverticalisation des processus de production tendent à créer une perception un peu factice de la tendance véritable à l'économie de main-d'œuvre implicite dans les nouvelles techniques organisationnelles du travail, il est indéniable que la production informatisée, à savoir fondée sur la commande numérique et sur le fonctionnement de l'usine manufacturière en «temps réel», provoque un déplacement des ouvriers de la ligne de production et des employés administratifs des tâches de planification et d'organisation du travail.

Ce processus est également favorisé par la baisse des coûts relatifs des biens d'équipement ainsi que par la rapidité du processus de diffusion de l'informatique qui se traduit par une intégration de plus en plus accélérée, dans ces dernières années, d'équipements de calcul électronique, de transmission de données, etc.

À la lumière de l'hypothèse avancée plus haut en guise d'explication, on pourrait penser que la tendance la plus marquée en économies de main-d'œuvre tend à se concentrer dans la phase I des programmes de stabilisation macro-économique et de réformes structurelles; dans la phase II, l'augmentation du taux d'épargne intérieure, la revitalisation de l'esprit d'entreprise et l'apparition de multiples investissements nouveaux devraient favoriser la résurgence de tendances à une plus grande absorption de la main-d'œuvre, en particulier en termes de ressources humaines qualifiées dans le domaine des technologies de production fondées sur l'informatique.

Ce processus de stabilisation macro-économique réussie et de récupération de l'esprit d'entreprise dans les milieux d'affaires aurait précisément été celui qui a permis à l'économie chilienne d'améliorer les graves indices de chômage et de fermeture d'usines enregistrées dans ce pays dans la deuxième moitié des

années 70 et la première moitié des années 80. Cette lecture d'un processus de type évolutif permettrait d'inférer l'existence de forces endogènes sur les plans micro-économique et macro-économique capables d'atténuer partiellement les phénomènes de chômage structurel associés à la phase I du nouveau paradigme technologique que connaissent les pays de la région. Ces forces ne semblent toutefois intervenir qu'à long

terme et dans un contexte de bonnes performances soutenues en matière de stabilité macro-économique et de récupération des taux d'épargne et d'investissement.

Un autre problème préoccupant est celui du déficit croissant de la balance du commerce extérieur affiché par les pays de la région en matière de produits manufacturés.

TABLEAU 7

**Amérique latine (six pays): Solde de la balance commerciale des groupes de branches industrielles I, II, III, IV et V<sup>a</sup>**

(Valeur brute de la production industrielle totale en millions de dollars courants)

| Groupe     | Argentine |          |          |           | Brésil   |          |           |           |
|------------|-----------|----------|----------|-----------|----------|----------|-----------|-----------|
|            | 1970      | 1974     | 1990     | 1996      | 1970     | 1974     | 1990      | 1995      |
| I          | -451,7    | -411,0   | -631,6   | -7 545,6  | -815,5   | -2 797,1 | -2 589,0  | -10 463,6 |
| II         | -68,2     | -6,0     | -18,2    | -1 842,4  | -235,6   | -432,4   | 1 641,2   | -3 017,9  |
| I+II       | -519,9    | -417,0   | -649,8   | -9 388,0  | -1 051,2 | -3 229,4 | -947,9    | -13 481,6 |
| III        | 759,2     | 1 243,7  | 3 833,4  | 6 084,5   | 1 330,2  | 2 996,0  | 4 089,3   | 5 192,7   |
| IV         | -543,9    | -1 269,7 | 610,4    | -3 286,9  | -622,9   | -4 385,2 | 4 000,7   | 1 556,7   |
| III+IV     | 215,4     | -26,0    | 4 443,8  | 2 797,6   | 707,3    | -1 389,2 | 8 090,1   | 6 749,3   |
| V          | -77,9     | -39,8    | 798,4    | -899,0    | 52,7     | 432,7    | 2 110,3   | 866,6     |
| Net        | -382,4    | -482,8   | 4 592,4  | -7 489,4  | -291,1   | -4 185,9 | 9 252,5   | -5 865,6  |
| VBP        | 8 660,7   | 45 677,5 | 79 949,1 | 129 800,6 | 25 903,2 | 68 074,7 | 238 719,3 | 202 622,6 |
| Net/VBP(%) | -4,4      | -1,1     | 5,7      | -5,8      | -1,1     | -6,1     | 3,9       | -2,9      |

| Groupe     | Chili   |         |          |          | Colombie |         |          |          |
|------------|---------|---------|----------|----------|----------|---------|----------|----------|
|            | 1970    | 1974    | 1990     | 1996     | 1970     | 1974    | 1990     | 1996     |
| I          | -320,4  | -351,6  | -2 625,8 | -5 300,5 | -260,8   | -333,1  | -1 689,6 | -3 250,8 |
| II         | -117,4  | -128,0  | -646,4   | -2 166,2 | -158,8   | -179,5  | -516,1   | -1 077,4 |
| I+II       | -437,7  | -479,5  | -3 272,3 | -7 466,7 | -419,6   | -512,6  | -2 205,7 | -4 328,3 |
| III        | -33,2   | -220,4  | 601,0    | 1 248,5  | -0,1     | 56,6    | 135,7    | -170,9   |
| IV         | 848,8   | 1 673,4 | 3 297,6  | 3 726,2  | -222,9   | -548,4  | -1 502,8 | -1 751,6 |
| III+IV     | 815,6   | 1 453,0 | 3 898,6  | 4 974,7  | -223,0   | -491,9  | -1 367,1 | -1 922,5 |
| V          | -70,4   | -93,4   | -284,6   | -1 449,5 | -35,3    | 138,1   | 761,9    | 56,7     |
| Net        | 307,4   | 880,0   | 341,8    | -3 941,5 | -677,9   | -866,3  | -2 810,8 | -6 194,0 |
| VBP        | 2 416,7 | 3 440,0 | 15 133,8 | 23 768,3 | 3 505,7  | 7 011,5 | 21 013,8 | 33 161,7 |
| Net/VBP(%) | 12,7    | 25,6    | 2,3      | -16,6    | -19,3    | -12,4   | -13,4    | -18,7    |

| Groupe     | Mexique  |          |           |           | Uruguay |         |          |         |
|------------|----------|----------|-----------|-----------|---------|---------|----------|---------|
|            | 1970     | 1974     | 1990      | 1994      | 1970    | 1974    | 1990     | 1995    |
| I          | -812,1   | -1 395,8 | -7 202,6  | -7 655,8  | -47,0   | -40,5   | -329,1   | -700,9  |
| II         | -389,8   | -7 12,2  | 402,5     | -391,7    | -28,8   | -23,5   | -107,9   | -273,9  |
| I+II       | -1 201,9 | -2 108,1 | -6 800,1  | -8 047,4  | -75,8   | -64,0   | -437,0   | -974,9  |
| III        | 208,1    | 253,1    | -1 913,7  | -2 482,4  | 93,1    | 163,2   | 503,5    | 448,2   |
| IV         | -333,8   | -982,6   | -1 935,3  | -8 910,0  | -54,4   | -118,7  | -221,0   | -406,7  |
| III+IV     | -125,7   | -729,5   | -3 849,0  | -1 1392,4 | 38,6    | 44,5    | 282,5    | 41,5    |
| V          | -85,0    | 67,2     | -1 201,1  | -3 250,5  | 50,8    | 64,2    | 537,7    | 252,6   |
| Net        | -1 412,7 | -2 770,4 | -11 850,2 | -22 690,3 | 13,6    | 44,7    | 383,1    | -680,8  |
| VBP        | 21 947,8 | 45 312,5 | 128 234,0 | 178 528,6 | 1 381,3 | 3 862,9 | 10 031,7 | 8 564,0 |
| Net/VBP(%) | -6,4     | -6,1     | -9,2      | -12,7     | 1,0     | 1,2     | 3,8      | -7,9    |

Source: Base de données PADI de la Division du développement de la production et des entreprises de la CEPALC.

<sup>a</sup> Groupes: I = branche de fabrication métallique; II = véhicules et matériels de transport; III = produits alimentaires; IV = produits de base industriels largement utilisés; V = biens à forte intensité de main-d'œuvre.

b) *La tendance est-elle à une balance commerciale chroniquement déficitaire?*

Plusieurs faits intéressants sont à signaler en ce qui concerne de la balance du commerce extérieur en matière de produits industriels (tableau 7). En premier lieu, l'information indique que le solde négatif du commerce avec l'extérieur s'est accentué avec le temps et, deuxièmement, qu'il est étroitement lié au processus de restructuration industrielle et au nouveau modèle d'insertion internationale qui s'est consolidé dans les années 90. Les soldes négatifs tendent à s'accumuler dans les branches des activités de fabrication métallique productrices de biens d'équipement, de matériel agricole, de biens de consommation durable et de matériel scientifique (classés comme groupe I dans le tableau 7). Plus récemment, un solde négatif a également été affiché par les branches du groupe II correspondant à la production de véhicules et de matériel de transport. Après avoir enregistré des balances commerciales positives au Brésil et au Mexique au début des années 90, ce solde est devenu nettement négatif sous le coup de l'essor récent des importations. En Argentine et en Colombie, le solde commercial négatif n'a jamais pu être récupéré, malgré l'expansion du secteur au cours de ces dernières années et de l'amélioration de la productivité relative observée dans les années 90.

Par ailleurs, le tableau 7 démontre que, en Argentine, en Uruguay, au Chili au Brésil, pays qui sont d'importants exportateurs de produits alimentaires dans la région et en dehors, les soldes commerciaux positifs tendent à se concentrer dans les branches du groupe III. En revanche, la Colombie et surtout le Mexique apparaissent comme des importateurs nets de denrées alimentaires. Dans le groupe IV, le Chili et le Brésil présentent des excédents commerciaux nets dans le domaine des produits de base (*commodities*) industriels largement utilisés.

Compte tenu du caractère systématique du panorama décrit dans cet article, une conclusion évidente est que le nouveau modèle d'industrialisation présente un schéma manifeste de spécialisation productive et d'insertion internationale orienté vers le traitement des ressources naturelles ainsi que vers la production de produits alimentaires et industriels de base (*commodities*) à faible valeur ajoutée à l'échelon local. En contrepartie, ce modèle implique également une dépendance croissante vis-à-vis de l'extérieur, en termes de machines et d'équipements de production, de matériel scientifique et de biens d'équipement général. Il y a plusieurs décennies déjà, la CEPALC attirait l'attention sur les éventuelles fragilités inhérentes à un tel mode de spécialisation productive et d'insertion internationale; même si nous savons aujourd'hui que la production alimentaire et la fabrication de produits de base (*commodities*) industriels peuvent incorporer très rapidement de nouvelles technologies issues de la génétique, de la biotechnologie et de la minéralogie, il n'en reste pas moins que le schéma à long terme qui transparaît derrière les chiffres présentés suscite de nombreuses interrogations quant à la possibilité de maintenir l'équilibre extérieur des économies de la région dans le contexte d'une activité industrielle de plus en plus déficitaire dans le domaine de la fabrication métallique et des biens d'équipement.

S'agit-il ici d'une nouvelle faiblesse à laquelle la politique de promotion de la production et de développement technologique devra remédier à moyen et à long terme? Le seul constat possible pour l'instant est que le problème a été peu étudié jusqu'ici et qu'il doit faire l'objet d'un nouveau débat à la lumière des perspectives futures si nous voulons mieux appréhender les phénomènes de viabilité à long terme des programmes d'ouverture commerciale vers l'extérieur et de déréglementation de l'activité économique récemment mis en œuvre par les différents pays de la région.

(Traduit de l'espagnol)

### Bibliographie

- Barro, R., J. et X. Sala-i-Martin (1995): *Economic Growth*, New York, McGraw-Hill.
- Beckerman, W. (1975): *The British Economy in 1975*, Londres, The National Institute of Economic and Social Research.
- De Obschatko, E. (1996): *Industrialización basada en recursos naturales*, Santiago du Chili, Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CEPALC).
- Dosi, G. (éd.) (1988): *Technical Change and Economic Theory*, Londres, Pinter Publishers.
- Freeman, C. (1994): «The economics of technical change», *Cambridge Journal of Economics*, vol. 18, n° 5, Cambridge, Massachusetts, Academic Press Limited.
- Guadagni, A. (1997): *Panorama actual de la economía argentina*, Colección Temas Económicos y Sociales, Fundación Omega Seguros.
- Kaldor, N. (1966): *Causes of the Slow Rate of Growth in the United Kingdom*, Londres, Cambridge University Press.
- Katz, J. (1969): *Production Functions, Foreign Investment and*

- Growth*, Amsterdam, Pays-Bas, North Holland Publishing Company.
- \_\_\_\_\_ (1997): *Cambios en la estructura y comportamiento del aparato productivo latinoamericano en los años 1990: después del Consenso de Washington ¿qué?*, serie Desarrollo productivo, n° 65, Santiago du Chili, CEPALC.
- \_\_\_\_\_ (2000): *Reformas estructurales, "regímenes sectoriales" y desempeño industrial de América Latina en los años 1990*, Santiago du Chili, CEPALC/IDRC.
- \_\_\_\_\_ (à paraître): *Reformas estructurales, productividad y conducta tecnológica*, Santiago du Chili, CEPALC/Fondo de Cultura Económica.
- Katz, J., J. M. Benavente, G. Crespi et G. Stumpo (1997): «New problems and opportunities for industrial development in Latin America», *Oxford Development Studies*, vol. 25, n° 3, Oxford, Royaume-Uni.
- Katz, J. et B. Kosacoff (1989): *El proceso de industrialización en la Argentina. Evolución, retroceso y perspectiva*, Buenos Aires, Bureau de la CEPALC.
- \_\_\_\_\_ (1998): «Aprendizaje tecnológico, desarrollo institucional y la microeconomía de la sustitución de importaciones», *Desarrollo económico*, vol. 37, n° 148, Buenos Aires, Instituto de Desarrollo Económico (IDES).
- Katz, J. et H. Vera. (1997): «Historia de una planta metalmecánica chilena», *Revista de la CEPALC*, n° 63, LC/G.1986-P, Santiago du Chili, CEPALC.
- Metcalfe, J.S. (1997): *Innovation systems and endogenous growth theory*, Manchester, novembre, *mimeo*.
- Mizala, A. (1992): «Las reformas económicas de los años 1970 y la industria manufacturera chilena», *Colección Estudios CIEPLAN*, n° 35, Santiago du Chili, Corporación de Investigaciones Económicas para Latinoamérica (CIEPLAN).
- Nelson, R. et S. Winter (1982): *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge Massachusetts, Cambridge University Press.
- Nelson, R. (1991): «Why do firms differ, and how does it matter?», *Strategic Management Journal*, vol. 12.
- \_\_\_\_\_ (1997): «How new is new growth theory?», *Challenge*, vol. 40, n° 5, New York, M.E. Sharpe, Inc.
- Rommer, P. (1986): «Increasing returns and long-run growth», *Journal of Political Economy*, vol. 94, n° 5, Chicago, Illinois, University of Chicago Press.
- \_\_\_\_\_ (1992): Two strategies for economic development. Using ideas and producing ideas, Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics, 1992, Washington, D.C., Banque mondiale.
- Salter, G.W. (1960): *Productivity and Technical Change*, Londres, Cambridge University Press.
- Solow, R. (1957): «Technical change and the aggregate production function», *Review of Economics and Statistics*, vol. 39, n° 3, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press.
- \_\_\_\_\_ (1988): «Growth theory and after», *The American Economic Review*, vol. 78, n° 3, Washington, D.C., American Economic Association, juin.