

# La mondialisation et les nouveaux scénarios du commerce international

*Oswaldo Rosales V.*

**L**'économie mondiale se caractérise par l'intensité du changement technologique et l'apparition de concurrents puissants comme la Chine et les autres pays BRIC, ce qui se traduit par des modifications considérables de la compétitivité et une tendance à structurer la production autour de chaînes mondiales de valeur. Dans ce contexte les menaces traditionnelles de protectionnisme se sont ravivées et d'autres sont apparues, liées aux nouvelles exigences de sécurité, aux normes privées de qualité, aux pratiques d'excellence et au changement climatique. Ces domaines sont inhérents à la nouvelle compétitivité mais, sans une approche multilatérale adéquate, ils peuvent se transformer en barrières protectionnistes. Sur cette base et étant donné la crise mondiale actuelle, nous proposons quelques politiques destinées à adopter une stratégie d'internationalisation dans les pays de la région, mettant l'accent sur l'importance de l'innovation et sur les thèmes qui peuvent être abordés dans une optique de coopération régionale.

Oswaldo Rosales V.

Directeur

Division du commerce international

et de l'intégration

CEPALC

✦ [osvaldo.rosales@cepal.org](mailto:osvaldo.rosales@cepal.org)

## I

## Introduction

Ces trois dernières décennies, l'économie internationale a connu une transition intense, caractérisée par la progression de la mondialisation, l'intensité du changement technologique et l'apparition de nouveaux concurrents importants dont la Chine, l'Inde et l'ensemble de l'Asie-Pacifique. Les conséquences en sont nombreuses et complexes, notamment des changements considérables de la carte mondiale des échanges commerciaux et des avantages concurrentiels, ainsi que de nouveaux gagnants et perdants au niveau des zones économiques, des pays, des secteurs de production et des entreprises. L'ampleur de ces transformations pourrait même requérir des ajustements de la vision "centre-périphérie", dans la mesure où —du moins dans ses versions moins raffinées— elle ne permet pas d'expliquer la présence croissante de pays en développement concurrentiels, qui font des incursions dans les segments dynamiques de l'économie mondiale et sont porteurs du changement technologique.

Le ralentissement de la croissance économique mondiale, observé jusqu'ici, aurait été nettement plus marqué sans la vigueur des grands marchés émergents, notamment du groupe BRIC, composé du Brésil, de la Fédération de Russie, de l'Inde et de la Chine, du moins jusqu'au premier semestre de 2008. Ces pays et les économies émergentes en général représentent aujourd'hui l'essentiel de la croissance du produit intérieur brut (PIB) mondial et une part significative du commerce international. Les pays BRIC sont présents sur la scène financière également et jouent un rôle de plus en plus important dans le maintien des équilibres économiques mondiaux. Le moindre indice de ce qu'ils pourraient faire (en particulier la Chine) de leurs énormes réserves a des répercussions immédiates sur les marchés financiers mondiaux. D'autre part, toute solution de la crise viable à long terme devra accorder une place plus grande aux pays BRIC et aux économies émergentes dans la gouvernance financière mondiale.

Une des caractéristiques frappantes de la mondialisation, c'est que les flux financiers dépassent de loin, en vitesse et en volume, les flux réels de l'économie. Cette disparité marquée occulte cependant le fait que les transformations en matière de production et de commerce mondial sont tout aussi spectaculaires et déterminantes pour les perspectives de croissance

des prochaines années. C'est sur ces dernières que se concentre le présent article. Les graves répercussions de la crise financière mondiale actuelle n'enlèvent rien à la validité de ces questions. En effet, le principal coût qu'elle risque d'avoir pour l'Amérique latine et les Caraïbes, c'est la répétition des erreurs commises par les politiques d'ajustement des années 1980, affectant sans nécessité la croissance et l'emploi, et surtout, sacrifiant les investissements dans l'infrastructure, l'éducation et l'innovation. Ces coûts expliquent l'élargissement du fossé entre la région et les économies de la région Asie-Pacifique.

Malgré l'ampleur des changements observés dans l'économie mondiale, qui ont coïncidé avec une période d'essor notable (2003-2007), il n'a pas été possible d'éviter les écueils du protectionnisme traditionnel —dans l'agriculture, les subventions à l'exportation et les aides directes internes, ainsi que les mesures antidumping, pour ne citer que les principaux. Par ailleurs, l'incertitude quant au nouveau scénario international entrave la progression des négociations commerciales multilatérales et ouvre la voie à l'adoption de mesures protectionnistes. Une éventuelle récession de l'économie en 2009 et 2010 n'affecterait pas seulement le cycle de Doha. Dans un contexte de ralentissement économique et de crise du crédit dans les économies industrialisées, les défis concurrentiels que constituent les économies émergentes peuvent inciter à de nouvelles formes de protectionnisme. L'ordre du jour mondial compte de nouveaux points, dont la sécurité du commerce, les liens entre le commerce, le changement climatique et l'environnement, et même certains aspects inhérents à la compétitivité, notamment la certification de qualité ou les bonnes pratiques de production qui, s'ils sont mal gérés, peuvent accentuer ces tendances et affecter en particulier les exportations de ressources naturelles et de produits manufacturés à base de ressources naturelles.

L'importance croissante de l'innovation et les perspectives d'un scénario international moins dynamique mettent en évidence la nécessité d'adopter des politiques d'internationalisation qui, axées sur l'accroissement des connaissances intégrées dans les exportations, contribuent à stimuler les partenariats internationaux, la coordination des

réseaux commerciaux internationaux, une plus grande présence dans les chaînes mondiales de valeur, les investissements à l'étranger, l'aide aux petites et moyennes entreprises (PME) centrée sur l'accès aux

aspects incorporels de la nouvelle compétitivité et, enfin, un effort accru pour la formation des ressources humaines correspondant à l'ampleur du changement technologique soutenu que nous connaissons.

## II

### L'incertitude du scénario commercial multilatéral

Pour relever les nouveaux défis mondiaux, il est urgent de modifier la structure institutionnelle et le mode de fonctionnement de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Il faut toutefois d'abord conclure le cycle de Doha, notamment parce que son échec réduirait les possibilités de procéder à une réforme significative de l'OMC.

#### 1. Nécessité de conclure le cycle de Doha

Étant donné la gravité de la situation internationale à la suite de la crise des *subprimes*, certains préconisent de reporter le cycle de Doha pour le développement à un moment plus propice. C'est la pire chose à faire. Au contraire, c'est précisément parce que la crise est si grave qu'il faut conclure les négociations le plus vite possible, en assurant bien sûr des résultats équilibrés et correspondant à l'objectif déclaré de contribuer au développement. La nécessité urgente de conclure le cycle de Doha augmente proportionnellement à la détérioration des prévisions quant à l'évolution de l'économie et du commerce mondiaux en 2009 et 2010.

Attendre des temps meilleurs pour reprendre les négociations du cycle de Doha est particulièrement malavisé pour deux raisons au moins. D'une part, ce processus correspond au cycle le plus favorable de l'économie mondiale de ces 40 dernières années (2003-2007) et pourtant, il n'a pas été possible de faire des progrès significatifs au cours de cette période. D'autre part, le message envoyé par la suspension des négociations, en attendant explicitement une meilleure conjoncture, contribuerait à aggraver encore davantage les perspectives de l'économie mondiale, en ouvrant la voie à l'adoption non seulement de mesures entravant directement le commerce, mais d'autres aussi qui, sous prétexte d'aider les secteurs touchés par la crise, généreraient au final de nouveaux litiges sectoriels, surchargeant le système de résolution des conflits de l'OMC, sans lui permettre de progresser

dans le domaine des négociations commerciales. Ce n'est pas souhaitable pour l'Organisation, qui serait obligée de se concentrer sur les conflits plutôt que sur les accords.

La crise économique internationale actuelle, la plus grave depuis près de 80 ans, constitue le principal défi par rapport aux récents progrès en matière de libéralisation commerciale, surtout parce que les deux forces motrices de la mondialisation — le commerce et les flux de capitaux — entreront en récession en 2009 et y resteront pendant une partie de 2010. Les menaces protectionnistes semblent donc un problème extrêmement délicat pour l'avenir immédiat. En cas de récession économique simultanée aux États-Unis, dans l'Union européenne (UE) et au Japon, caractérisée par une hausse du chômage et des difficultés pour accéder au crédit, il sera difficile pour les autorités politiques de résister aux pressions en faveur des subventions et des entraves au commerce. Le débat sur l'aide colossale à l'industrie automobile américaine illustre ces dangers. Si d'autres partenaires suivent la même voie, le scénario de compétitivité ne sera plus fonction de la qualité et de la réduction des coûts, mais de la capacité budgétaire des gouvernements. Ce type de sauvetage sectoriel peut avoir des conséquences graves pour le commerce international, parce que l'industrie mondiale doit faire face à une brusque baisse de la demande et que les programmes spéciaux de soutien financier ne favorisent que quelques segments. Dans un contexte de demande mondiale en baisse constante, les programmes d'aide peuvent créer des avantages concurrentiels artificiels, qui obéissent exclusivement à différentes modalités d'aide fiscale.

Le danger protectionniste ne réside pas seulement dans les mesures qui pourraient contrevenir aux compromis de l'OMC. Après deux décennies de réductions unilatérales, les tarifs douaniers appliqués en pratique sont inférieurs aux plafonds convenus à l'OMC. En fait, les pays pourraient doubler les tarifs douaniers actuels sans enfreindre lesdits accords,

entraînant une contraction de 8% du commerce international (*The Economist*, 2008a). Il suffirait de cela pour que la crise actuelle se transforme en une dépression aux proportions historiques. Si une leçon a été tirée de la situation des années 1930, c'est que les politiques pro-cycliques et le protectionnisme ont contribué à aggraver et élargir le problème. Jusqu'à présent, le discours semble sur la bonne voie, comme l'a démontré la réunion du Groupe des 20 (G-20) qui a eu lieu à Washington DC, en novembre 2008. Néanmoins, si l'on examine la mesure dans laquelle les trois principaux engagements ont été respectés jusqu'ici, il n'y a guère de quoi être optimiste<sup>1</sup>.

## 2. Réformes de l'Organisation mondiale du commerce

Parmi les principales réformes de l'OMC, citons: 1) remédier à l'érosion des principes fondamentaux de non-discrimination (traitement de la nation la plus favorisée et traitement national), due à la prolifération d'accords commerciaux préférentiels ou d'accords de libre-échange; 2) améliorer le traitement spécial et différencié en faveur des pays en développement, en particulier ceux dont le développement relatif est le moins avancé; 3) améliorer la coordination entre l'Organisation et les organismes multilatéraux de financement, pour que les réformes commerciales s'accompagnent d'une aide financière aux pays en développement; 4) créer des mécanismes institutionnels permettant une prise de décision plus rapide et efficace; et 5) renforcer les liens entre l'OMC et les organisations de la société civile (OMC, 2004).

### a) Conserver la non-discrimination

Une des caractéristiques les plus frappantes de l'économie internationale est la prolifération d'accords de libre-échange, de nature bilatérale ou multilatérale, dont les avantages se limitent, par définition, aux seuls signataires. Ils contreviennent aux principes de non-discrimination au titre du traitement de la nation la plus favorisée, qui oblige les membres de l'OMC à octroyer un traitement égal à tous leurs interlocuteurs commerciaux et en vertu du traitement

<sup>1</sup> Apparemment, aucune de ces 20 économies ne respecte l'engagement d'appliquer une politique fiscale anticyclique et un programme de dépenses additionnelles équivalant à un maximum de 2% du PIB; celui de conclure le cycle de Doha en 2008 a échoué, tandis que plusieurs gouvernements participant à cette réunion ont déjà rompu leur promesse de ne pas imposer de nouvelles barrières commerciales durant 12 mois.

national qui, dans certains domaines, exige d'accorder auxdits partenaires le même traitement qu'aux acteurs économiques nationaux. Ce type d'accords est possible grâce à l'article XXIV de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), qui a permis la création d'unions douanières et d'accords de libre-échange, sous certaines conditions<sup>2</sup>. Jusqu'à présent, l'interprétation de ces dernières relève toujours du domaine de l'ambiguïté et les pays ne manifestent guère d'intérêt pour les définir avec plus de précision afin de vérifier dans quelle mesure l'ensemble des accords préférentiels est compatible avec les exigences du GATT, de l'OMC aujourd'hui.

Vu cette prolifération d'accords de libre-échange, nous allons vers un monde où le traitement de la nation la plus favorisée, qui était la norme il y a vingt ans, devient l'exception, affaiblissant considérablement l'Organisation mondiale du commerce, puisque l'essentiel des flux commerciaux est régi en fonction de règles qui, bien qu'analogues à celles de l'OMC, ne dépendent pas d'elle. Les pays signataires de ce type d'accords doivent en informer l'OMC, mais il s'agit d'une simple formalité et l'Organisation n'a pas de mécanismes efficaces pour en évaluer les effets internes et les répercussions sur d'autres membres<sup>3</sup>. Dans cette optique, il peut être plus attrayant d'examiner la possibilité d'améliorer les liens entre les différents accords, pour qu'ils deviennent un élément véritablement positif (*building block*) du libre-échange et non un obstacle (*stumbling block*), en d'autres termes, d'utiliser les accords préférentiels pour progresser vers la multilatéralisation des engagements et éviter qu'ils ne deviennent une forteresse qui empêche les échanges commerciaux avec les non-membres.

<sup>2</sup> Fondamentalement, il s'agit des conditions suivantes: 1) la constitution de ces groupements ne peut se traduire par des barrières douanières ou réglementations commerciales plus restrictives, tant entre les membres de ladite union douanière ou zone de libre-échange, que pour les pays tiers qui n'en font pas partie, et 2) les accords commerciaux issus de ces unions douanières ou zones de libre-échange doivent permettre d'éliminer les principaux obstacles aux échanges commerciaux entre les pays signataires.

<sup>3</sup> Il a été suggéré d'intégrer cet aspect dans le Mécanisme d'examen des politiques commerciales, donnant ainsi à l'OMC davantage de pouvoirs pour évaluer la contribution réelle des accords de libre-échange à la libéralisation des flux commerciaux. Néanmoins, cela supposerait de s'occuper de l'agenda commercial dans son ensemble — anciens et nouveaux points à l'ordre du jour —, ce qui est l'unique façon de réduire l'attrait de conclure des accords de ce type. Mais cette possibilité est lointaine et tout donne à penser que la tendance aux accords de libre-échange persistera au cours des prochaines années.

b) *Améliorer les dispositions en matière de traitement spécial et différencié*

Les mécanismes traditionnels consistaient, d'une part, à accorder aux pays en développement les moins avancés un délai plus long pour respecter les accords et, d'autre part, à permettre à un ensemble significatif de leurs produits d'entrer sur le marché des principaux pays ou groupements à des conditions d'exemption totale ou partielle des tarifs douaniers. L'analyse par le groupe d'experts convoqués par l'OMC conclut que ces modalités sont insuffisantes et que certaines d'entre elles sont contre-productives. En effet, il estime que le Système généralisé de préférences (SGP) appliqué, par exemple, par les États-Unis et l'Union européenne dans le cas des exportations des pays en développement, est finalement inefficace pour les raisons suivantes: 1) comme il s'agit d'avantages concessionnels et non contraignants, ils ne sont pas stables et ne permettent pas de faire des projets connexes d'investissement à long terme; 2) les préférences sont parfois liées à des obligations sans rapport avec le commerce; 3) les bénéficiaires tendent à favoriser davantage celui qui octroie les concessions, comme le montre le nombre de produits concernés et les marges de préférence octroyées; 4) le plafond des avantages tend à être réduit, puisque les préférences sont modifiées arbitrairement en fonction de la plus grande compétitivité qu'acquiert le produit bénéficiaire; et 5) les pays bénéficiaires ont tendance à s'appuyer à l'excès sur ces préférences, limitant leurs efforts pour diversifier leurs exportations (OMC, 2004).

Il est possible dès lors de recentrer la notion de traitement spécial et différencié, de la lier davantage aux questions de l'aide au commerce et de sa facilitation, en fournissant aux pays en voie de développement les ressources qui leur permettent d'améliorer et d'étendre leur infrastructure, l'offre de leurs produits exportables, la formation des ressources humaines et l'autonomisation de leurs travailleurs, ainsi que le regroupement de leurs PME et l'accès de ces dernières au crédit et aux nouvelles technologies. Il faut à cet effet une relation plus étroite et fonctionnelle entre l'OMC et les organismes multilatéraux de financement, comme la Banque mondiale et les banques régionales, afin d'avoir les ressources pour accompagner les réformes commerciales des compléments nécessaires en matière d'infrastructure, de ressources humaines et de technologie. Les accords commerciaux, discriminatoires ou non, ne créent que des opportunités potentielles d'augmentation de la demande, auxquelles il est possible de répondre uniquement en ayant l'offre exportable

appropriée. Cette nécessité d'élargir et de diversifier l'offre exportable est encore plus grande dans les pays en développement relativement moins avancés. Bref, l'accent de la rénovation du traitement spécial et différencié doit porter non plus sur la demande mais sur l'offre d'exportations.

c) *Améliorer le fonctionnement de l'OMC*

Un autre sujet de discussion est la procédure de prise de décisions de l'Organisation mondiale du commerce, qui procède par consensus et non par vote. Certes, chaque option présente des avantages et des inconvénients<sup>4</sup>, mais la discussion porte aujourd'hui sur la nécessité de disposer de mécanismes plus rapides et de réunions ministérielles plus efficaces, et de renforcer la participation politique de haut niveau. À cet égard, des modalités à "géométrie variable" sont étudiées, qui permettraient de limiter les accords à ceux qui soutiennent les décisions au départ, sous réserve de les rendre multilatéraux à mesure que de nouveaux membres adhèrent.

Une autre inquiétude est de continuer à progresser en matière de normes de transparence et d'améliorer les liens avec les organisations de la société civile, en faisant connaître plus activement les fonctions et les actions de l'OMC, en proposant une formation et une assistance technique sur les règles du commerce aux gouvernements, aux académies, aux organisations patronales et aux médias. Le mécanisme de résolution des litiges —un des plus prestigieux de l'Organisation— est un des rares espaces multilatéraux où les plaintes des pays en développement ont non seulement un écho, mais conduisent souvent à modifier les politiques des pays industrialisés qu'ils contestent<sup>5</sup>.

La principale contribution de l'OMC au renforcement de l'économie mondiale consiste en un ensemble de normes commerciales qui garantissent l'utilisation de règles du jeu prévisibles et évitent la récession en périodes de crise ou de contraction/ralentissement économique comme aujourd'hui. En l'absence d'initiatives pour relancer le cycle de Doha, il convient d'intensifier les efforts pour déceler et faire connaître les conséquences de la crise financière sur le commerce, prenant acte des

<sup>4</sup> Pour un examen plus détaillé, voir OMC (2004).

<sup>5</sup> Vous trouverez une vue d'ensemble des litiges de l'OMC en consultant la Base de données intégrée sur les différends commerciaux concernant l'Amérique latine et les Caraïbes (BADICC) préparée par la Division du commerce international et de l'intégration de la CEPALC [en ligne] <http://badicc.eclac.cl> ou <http://www.cepal.org/comercio>.

mesures de protection décidées par les membres de l'Organisation à cet égard, qu'elles soient conformes ou non à la réglementation en vigueur. Il est important aussi de documenter le montant des ressources concernées et les coûts qu'elles représentent pour les pays en développement. On pourrait faire de même en ce qui concerne le coût des

mesures protectionnistes appliquées par ces mêmes pays et leurs effets distributifs qui, normalement, affectent davantage les groupes à revenus plus faibles. Cet effort alerterait la communauté internationale quant à l'évolution du commerce et contribuerait à sensibiliser les membres de l'OMC à la nécessité de reprendre les négociations du cycle de Doha.

### III

## Les nouvelles menaces de protectionnisme au XXI<sup>e</sup> siècle

L'accélération du changement technologique et ses répercussions sur la hiérarchie compétitive des entreprises, des conglomérats et des nations tend à se manifester aussi dans la définition de nouveaux thèmes commerciaux qui influencent la compétitivité, bien que nombre d'entre eux n'aient pas encore été abordés dans la réglementation multilatérale du commerce.

Les normes relatives à la sécurité commerciale que promeuvent unilatéralement certains pays ou que recommandent des organismes multilatéraux comme l'Organisation mondiale des douanes (OMD), se traduisent par de fortes pressions pour réaliser des améliorations institutionnelles et de fonctionnement dans toute la chaîne des activités commerciales. Dans ce contexte, des règles privées ont été développées, dont l'application est volontaire, mais qui peuvent affecter les conditions de compétitivité des pays. Parmi celles-ci, on distingue les bonnes pratiques agricoles, les certifications de sécurité, les normes de l'Organisation internationale de normalisation (ISO) et les certifications de qualité. L'influence des mouvements environnementaux et des consommateurs a augmenté également, particulièrement en Europe, ce qui a des effets indirects sur le commerce international, en rehaussant le niveau des exigences en matière de sécurité et de "traçabilité" des produits alimentaires sur les marchés des pays industrialisés. Enfin, il convient de mentionner la question des effets environnementaux et climatiques de la croissance économique et du commerce international.

On note dès lors que le système du commerce multilatéral accuse un net retard par rapport à l'intensité du changement technologique et aux initiatives unilatérales soutenues par la nouvelle structure des acteurs industriels, dont l'influence sur les questions

commerciales est souvent plus grande que celles des gouvernements des pays industrialisés. Cette interaction —du développement technologique et des entreprises, d'une part, de l'intégration de nouvelles questions et institutions, d'autre part—, est très complexe, puisqu'elle combine des exigences issues du progrès technologique, comme la certification de qualité et les modèles d'entreprise basés sur le changement technologique, destinées à limiter la concurrence et à protéger les activités privées, comme c'est le cas de certaines exigences de certification liées à des laboratoires et entreprises spécifiques.

Les limites entre le progrès technologique, les nouvelles questions, la création de nouveaux organismes et institutions, et le protectionnisme sont très subtiles et se franchissent aisément, en particulier si les pays en développement ne disposent pas d'une capacité technique leur permettant de différencier les changements propres à la modernité, auxquels ils devront s'adapter, de ceux qui ne sont que de nouvelles formes d'entreprises privées pouvant entraver la concurrence ou stimuler le protectionnisme.

#### 1. La sécurité dans le commerce international

Après les attentats du 11 septembre 2001, les normes de sécurité occupent une place nettement plus importante dans les relations internationales, affectant le cadre réglementaire du commerce, en raison surtout de la nécessité d'éviter l'utilisation de la chaîne mondiale d'approvisionnement à des fins terroristes. Cela a conduit à la création du Partenariat douane-commerce contre le terrorisme (C-TPAT) aux États-Unis (2002), du programme d'Opérateur économique autorisé (AEO) de l'Organisation mondiale des douanes (2005)

et du programme des Partenaires en protection du Canada, initiatives destinées à sécuriser les canaux d'approvisionnement<sup>6</sup>. Les nouveaux programmes de sécurité dans le commerce vont au-delà du produit et prennent en considération le traitement correct et la traçabilité du fret tout au long de la chaîne d'approvisionnement, en se basant sur la notion que "la sécurité de la chaîne de transport est égale à celle du maillon le plus faible" (Commission des Communautés européennes, 2003).

Le respect des nouvelles exigences se traduit par de nouveaux coûts. Plus encore, elles varient en fonction de la situation antérieure de l'entreprise et du niveau de certification demandé<sup>7</sup>. Ces mesures peuvent avoir des effets négatifs pour les petits et moyens producteurs, dans la mesure où, s'ils ne parviennent pas à respecter les exigences des programmes concernés, ils risquent de perdre des marchés, faute de pouvoir concurrencer ceux qui s'y conforment et dont les marchandises arrivent plus rapidement et avec de meilleures garanties de sécurité. Ainsi, la compétitivité des produits n'est plus seulement une question de qualité et de prix, mais également de sécurité, variable dont l'importance pourrait augmenter pour accéder aux marchés plus sophistiqués.

## 2. Les normes du secteur privé qui réglementent la qualité et l'innocuité

L'inquiétude va croissant en ce qui concerne l'innocuité des aliments et leur éventuelle contamination accidentelle. Une des conséquences de la mondialisation des chaînes agro-alimentaires est qu'elles comprennent des maillons qui opèrent en fonction de normes institutionnelles nationales différentes, notamment en ce qui concerne la qualité de la réglementation sanitaire et phytosanitaire, la protection transfrontalière et même l'efficacité et la probité des fonctionnaires. Bien que la sécurité alimentaire se soit spectaculairement améliorée ces dernières décennies, les progrès sont irréguliers d'un pays à l'autre, et il subsiste donc d'importants foyers de maladies transmises par des aliments contaminés par des micro-organismes, des produits chimiques ou des toxines. Le commerce

transfrontalier des aliments contaminés peut donc contribuer à propager ces maladies (OMS, 2007).

Les normes volontaires de qualité ont augmenté en nombre et en rigueur, pour parvenir à l'innocuité des produits et obtenir l'engagement des entreprises en matière de protection de l'environnement et de droits du travail, notamment. Plusieurs institutions publiques et privées, qui supervisent l'innocuité et la durabilité de la production, privilégient des concepts et programmes de bonnes pratiques agricoles et de fabrication, en collaboration avec les différents acteurs de la chaîne agro-alimentaire<sup>8</sup>.

D'autre part, ces dernières années, on a vu apparaître des organisations qui encouragent le concept de "commerce équitable" et de certification privée, en d'autres termes l'octroi de labels garantissant qu'un produit donné est fabriqué selon certains critères qu'elles fixent. Il existe actuellement 20 initiatives de commerce équitable certifié, appartenant principalement à des pays d'Europe et d'Amérique du Nord, et dont l'objectif est de contrôler l'usage du label de certification des produits<sup>9</sup>.

Pour participer aux chaînes mondiales de valeur, il convient de respecter les normes internationales de qualité. À cet égard, le respect des normes privées et volontaires pertinentes peut faciliter l'accès aux segments les plus rentables de ces chaînes. Néanmoins, dans certains cas, la notion de "commerce équitable" peut être dangereusement proche de tentatives protectionnistes, surtout quand il s'agit d'imposer des pratiques spécifiques en provenance des économies industrialisées, qui ne sont pas nécessairement supérieures à celles des pays en développement. Une autre pratique de commerce inéquitable (*unfair trade*), qui n'est pas suffisamment mise en évidence, c'est le protectionnisme agricole des économies industrialisées. Dans d'autres cas, la certification de qualité proprement dite peut devenir un commerce attrayant, en se détournant jusqu'à un certain point de son objectif initial qui est de contribuer à la bonne

<sup>6</sup> Pour plus de détails concernant ces initiatives, voir CEPALC (2008a, chapitre III).

<sup>7</sup> Par exemple, des mesures de sécurité physique dans l'entreprise, la protection du chargement, des procédures de sécurité du personnel, des systèmes d'identification et de suivi du personnel ainsi que des systèmes de communication électronique et de bases de données.

<sup>8</sup> Les bonnes pratiques agricoles sont les mesures appliquées dans le cadre de la production, de la transformation et du transport de produits d'origine agricole, afin d'assurer l'innocuité des produits, ainsi que la protection de l'environnement et du personnel qui travaille à leur exploitation.

<sup>9</sup> Ces initiatives sont regroupées dans la Fairtrade Labelling Organizations International (FLO), une association qui fournit un appui direct aux producteurs certifiés, en définissant les critères de ce qu'elle considère comme commerce équitable. Sur la base des normes ISO pour les organismes de certification, la FLO inspecte et certifie quelque 500 organisations de producteurs dans plus de 50 pays d'Afrique, d'Amérique latine et d'Asie.

qualité dans toute la chaîne de valeur. Étant donné la prolifération des normes privées et leur exigence croissante sur les marchés, en particulier dans le secteur alimentaire, les exportateurs doivent se tourner vers un marché peu transparent des certifications de qualité, avec des barrières d'entrée marquées et un certain conflit d'intérêt entre ces agences et les principaux producteurs des économies centrales. Cela étant, il est inquiétant de voir que des normes qui étaient au départ privées, volontaires et provenant de grands consortiums mondiaux tendent à prévaloir sur les marchés internationaux, en raison d'une progressive multilatéralisation de fait, de leur grande incidence sur les marchés clés ou de la nature oligopolistique des organes de certification.

Dans certains cas, les gouvernements adoptent entièrement ou partiellement les exigences de qualité du secteur privé et cherchent à normaliser la question, ce qui signifie, dans la pratique, que ces exigences peuvent devenir obligatoires. Le secteur agricole, en particulier le volet exportateur, se voit ainsi obligé de s'adapter à un grand nombre d'exigences publiques et privées (Salles de Almeida, 2008)<sup>10</sup>.

<sup>10</sup> Parmi les principales, citons les normes ISO, de production biologique, d'innocuité, de bonnes pratiques, de dénomination d'origine et les appellations géographiques.

### 3. Les effets commerciaux de la mise en œuvre de normes privées

L'adoption des normes privées —en plus des normes officielles d'application obligatoire— constitue un défi et une occasion pour les pays de la région, puisque leur respect peut devenir une exigence de fait pour exporter des produits agricoles vers des marchés plus sensibles aux questions environnementales et de plus en plus exigeants en matière de qualité. Bien que le respect de ce type de normes favorise les possibilités d'accès aux marchés exigeants, elles peuvent également constituer une barrière commerciale en raison du coût qu'elles représentent, surtout pour les fournisseurs des pays en développement. Elles peuvent même masquer une intention protectionniste si leurs exigences dépassent celles qui sont fixées par l'Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires (accord MSF/SPS) de l'Organisation mondiale du commerce. Dans l'ensemble, les exportateurs agricoles des pays en développement s'inquiètent de la prolifération des normes privées. À cet égard, l'OMC fait la distinction entre les préoccupations commerciales liées au contenu et les préoccupations concernant le respect (voir tableau 1).

Les principales inquiétudes exprimées devant l'OMC concernent la relation entre les organisations privées et les institutions internationales de normalisation —en général, les normes privées sont plus rigides

TABLEAU 1

#### Préoccupations relatives à l'application de normes sanitaires et phytosanitaires privées

En matière de contenu	En matière de respect
Multiplication des systèmes de normes privées sur les marchés et entre eux.	Coût de la certification par des tiers, en particulier pour les petites et moyennes entreprises ainsi que les agriculteurs des pays en développement.
Imprécision de la limite entre les normes sanitaires et phytosanitaires officielles et privées.	Exigence de certains systèmes privés de faire appel uniquement à des organismes de certification donnés.
Relation entre les systèmes privés et les institutions internationales de normalisation mentionnées dans l'Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires.	Manque d'équivalence entre les systèmes et partant, répétition des évaluations de certification.
Justification scientifique de certaines prescriptions relatives aux processus et méthodes de production.	Manque de reconnaissance des certificats délivrés ou absence d'organismes de certification accrédités dans les pays en développement.

Source: Organisation mondiale du commerce (OMC), *Private Standards and the SPS Agreement (g/sps/GEN/746)*, Comité des mesures sanitaires et phytosanitaires, Genève, 24 janvier 2007.



que les normes internationales; l'inanité de certaines restrictions commerciales imposées par les normes privées, surtout pour les petits agriculteurs; les mesures que pourraient adopter les gouvernements pour assurer que les organisations privées respectent l'accord MSF/SPS et leurs relations avec d'autres domaines de travail de l'OMC, notamment les obstacles techniques au commerce. Le manque de transparence des normes du secteur privé est un autre facteur de préoccupation, étant donné qu'elles ne sont pas notifiées à l'OMC.

En ce qui concerne les bonnes pratiques agricoles, les pays en développement sont confrontés à trois grands défis: 1) veiller à tenir compte aussi des intérêts des petits producteurs en matière d'innocuité des produits et de durabilité de la production interne, dans la mesure où des critères trop exigeants pourraient exclure les petits producteurs, 2) éviter une surcharge de pratiques et de règlements qui, sans être juridiquement contraignants, déterminent l'accès au marché en pratique, et 3) surveiller leurs effets sur les coûts de production, la certification et la commercialisation, surtout parmi les producteurs de petite taille.

#### 4. Conséquences du changement climatique pour le système commercial

Le changement climatique sera l'un des principaux défis que la communauté internationale devra relever au cours des prochaines années. Le système des échanges commerciaux et une source de tension, en raison des conflits potentiels entre le changement climatique et les principes de base du commerce international: non-discrimination, élimination des restrictions quantitatives et discrimination non arbitraire. Pour respecter les obligations internationales en la matière, surtout dans le cadre du Protocole de Kyoto, les gouvernements ont commencé à rédiger des dispositions légales spécifiques. Si cette législation ne tient pas compte des principes de base de l'OMC, les membres s'efforceront probablement de régler leurs différends par le mécanisme de résolution des litiges, augmentant ainsi le coût de la coopération et renforçant l'opposition par rapport au fonctionnement du système multilatéral basé sur les normes de l'Organisation (Hufbauer, 2008).

Dans les pays développés, plusieurs initiatives ont vu le jour pour aborder le lien entre le changement climatique et le commerce, par la mise en œuvre de "mesures d'ajustement à la frontière" (Brewer, 2007). En 2007 et 2008, plusieurs propositions législatives ont été examinées aux États-Unis et dans l'Union européenne, pour résoudre ces questions. L'éventail

des initiatives va de l'application éventuelle de surtaxes douanières en fonction de la contribution de toute la chaîne d'approvisionnement de chaque produit à "l'effet de serre" —ou son équivalent, la nécessité d'acheter des droits d'émissions internationaux— aux nouveaux domaines de subventions "vertes", en passant par les mécanismes de défense commerciale (protections et *antidumping*), voire "l'égalité des conditions" concernant les exigences en matière d'émissions. Ces propositions peuvent affecter gravement le commerce international, en introduisant des mesures destinées à maintenir la compétitivité des industries nationales par rapport aux importations<sup>11</sup>.

L'examen de ces initiatives révèle un paradoxe intéressant. Les propositions des États-Unis, pays qui n'a pas signé le Protocole de Kyoto, sont unilatérales et plus restrictives que celles de l'Union européenne, qui privilégie les subventions environnementales et l'adaptation du cadre réglementaire de l'OMC aux défis du changement climatique. Si la région ne se prépare pas correctement à ce débat et aux éventuelles négociations connexes, elle pourrait une nouvelle fois arriver trop tard et, après quelques années, elle devrait s'adapter à l'application de normes mondiales qui ne tiennent pas compte de ses intérêts et serait confrontée à des normes énergétiques et environnementales qui entravent ses progrès en matière de compétitivité.

#### 5. Un espace de coopération régionale

L'agenda international exige une plus grande coopération entre les pays d'Amérique latine et des Caraïbes, afin d'améliorer leur participation à l'économie mondiale. Il s'agit non seulement de la nécessité de se mettre d'accord sur des mécanismes régionaux permettant d'atténuer les effets de la crise financière internationale, mais aussi de relever les défis de compétitivité et d'innovation, qui ont certainement une influence plus grande à moyen et à long terme sur les conditions de vie de la majorité des populations d'Amérique latine et des Caraïbes (CEPALC, 2008b).

Dans les domaines examinés précédemment, c'est-à-dire la sécurité, les bonnes pratiques, les normes privées de qualité et le changement climatique, on peut trouver des déviations protectionnistes ou du moins une marge à cet effet. C'est pourquoi l'Amérique latine et les Caraïbes doivent aborder ces aspects dans

<sup>11</sup> Pour une analyse de ces propositions, voir CEPALC (2008a, chapitre III).

les instances régionales et accroître leur préparation technique et institutionnelle, pour adopter des positions communes sur des questions d'importance croissante en matière de commerce international.

La sécurité du commerce est un cadre adéquat pour coordonner les efforts régionaux en matière de facilitation et d'aide au commerce, en établissant des synergies entre les gouvernements et les organisations patronales de la région, et en échangeant des informations concernant les marchés tiers et les mesures prises dans chaque pays, pour accorder les positions. Par exemple, les accords de reconnaissance mutuelle avec les principaux partenaires commerciaux peuvent être abordés de manière plus coordonnée: si la région parvient à uniformiser ses normes et à conclure une série d'accords internes à ce sujet, elle peut améliorer sa position de négociation face à ses principaux partenaires, tout en stimulant le commerce intra-régional.

Les gouvernements de la région pourraient aussi échanger des informations sur les principales restrictions que connaissent leurs produits sur les marchés industrialisés, en raison de l'application de normes privées qui influencent la compétitivité. Cela

conduirait à des négociations conjointes avec les gouvernements ou groupements du secteur privé de ces pays ou à des projets sous-régionaux de facilitation du commerce permettant de s'adapter aux principales tendances de la scène internationale.

Dès lors, l'intégration régionale est nécessaire et urgente. Outre les arguments traditionnels en sa faveur, il faut ajouter les exigences issues de la phase actuelle de mondialisation, notamment la nécessité de créer des alliances internationales stratégiques en matière de plans de production, de logistique, de commercialisation, d'innovation et de technologie. Les exigences de compétitivité et d'innovation technologique s'accroissent, tandis que le développement accéléré de la Chine, de l'Inde et d'autres pays asiatiques redessine en profondeur la carte du commerce mondial des biens et services, ainsi que des capitaux et des avantages comparatifs. Les marchés élargis, la certitude juridique, l'affinité des normes et la connectivité sont aujourd'hui indispensables pour une croissance équitable. Enfin, la convergence entre les schémas d'intégration est un élément clé pour un régionalisme ouvert rénové en Amérique latine et aux Caraïbes (CEPALC, 1992, 1994, 2006a, 2006b et 2008a).

## IV

### L'émergence de nouveaux concurrents: les pays BRIC

Une des caractéristiques les plus frappantes de l'économie mondiale au cours de la première décennie du XXI<sup>e</sup> siècle est la présence consolidée de plusieurs économies en développement parmi les protagonistes importants sur la scène internationale. Le plus intéressant, sans doute, est l'émergence de la Chine au rang d'acteur mondial et de l'Asie en tant que continent qui a atteint le rythme de croissance le plus élevé de l'histoire de l'humanité. Larry Summers décrit le mieux cette situation dans l'introduction de l'excellent ouvrage de Mahbubani qui analyse le déplacement du pouvoir vers l'Asie<sup>12</sup>.

<sup>12</sup> La révolution industrielle doit son nom au fait que, pour la première fois dans l'histoire de l'humanité, les conditions de vie se sont améliorées suffisamment vite pour observer les changements —équivalant à 50%— en l'espace d'une seule vie. Au rythme de croissance actuel, le niveau de vie asiatique

#### 1. L'importance de la Chine dans l'économie mondiale

La Chine a connu une évolution économique spectaculaire: entre 1980 et 2008, elle a progressé à un taux moyen annuel de 19,9%, nettement supérieur aux 2,8% observés en Amérique latine et dans les Caraïbes. En conséquence, le PIB de la Chine se classe en deuxième place après celui des États-Unis, en parité de pouvoir d'achat, et en troisième place, derrière les États-Unis et le Japon, en dollars courants. Tout indicateur international pertinent rend compte de la présence

augmenterait de 100 fois, soit 10 000% en l'espace d'une vie. L'émergence de l'Asie et tout ce qui s'ensuit occupera une place de choix dans les livres d'histoire écrits dans 300 ans, reléguant au second plan la Guerre Froide et la montée de l'islam (Mahbubani, 2008, p. 10).

croissante de la Chine dans les agrégats mondiaux, ce qui donne lieu à un nouveau scénario où la région Asie-Pacifique organise ses chaînes de production autour de la Chine, pays qui intensifie activement ses échanges avec l'Afrique, ainsi que l'Amérique latine et les Caraïbes. De ce fait, les économies asiatiques possèdent 60% du total mondial des réserves internationales et 53% des bons du Trésor américain, contribuant à la stabilité de l'économie mondiale grâce à ses surplus considérables en compte courant. Elles se trouvent ainsi au centre d'un commerce prospère Sud-Sud qui représente 41% du commerce total des pays en développement (CEPALC, 2008c).

Si l'on examine les changements du classement mondial des exportateurs, on note le bond en avant concurrentiel impressionnant de la Chine, qui passe de la 11<sup>e</sup> place en 1995 à la deuxième en 2007 (et à la première en 2008, d'après des chiffres non confirmés). Les exportations de produits manufacturés et de services progressent à un rythme comparable (voir tableau 2).

L'émergence de la Chine en tant qu'acteur mondial de plus en plus important est due à sa capacité de nouer des alliances avec d'autres économies émergentes, à la fois dans le domaine du commerce (G-20, groupe agricole de pays en développement coordonnés par le Brésil au cycle de Doha) et des finances (présence dans l'autre G-20, qui doit définir les grandes lignes de la réforme du système financier international). L'étude de Goldman Sachs (2003), qui a créé la notion de pays BRIC, a largement diffusé ce qui précède<sup>13</sup>.

On connaît la remarquable expansion de la Chine, mais ce qui est intéressant dans cet ouvrage, c'est qu'il donne des informations sur l'évolution des autres pays

BRIC et projette non seulement qu'en 2043, le PIB chinois dépassera celui des États-Unis, mais aussi qu'en 2040, les pays de l'Union européenne n'appartiendront plus au groupe des principales économies industrialisées du monde (G-8): ils seront supplantés par la Chine, l'Inde et le Brésil. (Voir tableau 3)

Plus de 40% de l'expansion de l'économie mondiale entre 2003 et 2007 résultaient de la croissance des pays BRIC, chiffre qui pourrait grimper à 70% en 2009, étant donné la récession des économies centrales. En fait, c'est grâce au dynamisme des économies émergentes — dont les pays BRIC sont une variable clé — que l'économie mondiale n'a pas connu de récession en 2008. Les économies BRIC sont à l'origine du plus grand essor jamais vu des investissements<sup>14</sup> et partant, de la hausse des prix de l'énergie et des produits de base jusqu'en septembre 2008, avant la faillite de Lehman Brothers et que la crise des *subprimes* ne se transforme en crise financière mondiale.

La présence exportatrice des pays BRIC passe de 7% du total mondial des exportations de biens et 3% des services, il y a 10 ans, à 13% et 8% respectivement en 2006 (voir figures 1 et 2). En 2007, les pays BRIC détenaient 38% de toutes les réserves internationales (voir figure 3), tandis que la Chine (21,3%), la Fédération de Russie, l'Arabie Saoudite, le Koweït, les Émirats arabes unis et Singapour généraient près de 40% de l'épargne mondiale (voir figure 4), dont la moitié a servi à financer la désépargne des États-Unis. Ces chiffres indiquent non seulement l'ampleur des

<sup>13</sup> Ces pays concentrent 43% de la population mondiale, 27% du PIB mondial, 11% des exportations mondiales de biens et services, et 16% des flux d'investissements directs étrangers (Fitzgerald, 2007).

<sup>14</sup> Ces trois dernières années, près de la moitié des investissements mondiaux en infrastructure a été faite dans les économies émergentes, qui ont consacré quelque 6% de leur PIB aux investissements en routes, en électricité, en voies ferroviaires et en télécommunications. Ce taux d'investissement par rapport au PIB équivaut à plus du double de celui des nations industrialisées. Il convient de souligner que la Chine a investi davantage (en termes réels) en cinq ans, qu'au cours de tout le XX<sup>e</sup> siècle (The Economist, 2008b).

TABLEAU 2

**Pays choisis: changements de la classification mondiale des exportateurs**  
(Rang occupé dans la classification)

	Biens et services		Biens		Produits manufacturés		Services	
	1995	2007	1995	2007	1995	2006	1995	2007
États-Unis	1	1	1	3	1	3	1	1
Chine	11	3	9	2	9	2	8	5
Allemagne	2	2	2	1	2	1	3	3
Japon	3	4	3	4	3	4	5	6

Source: Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CEPALC), sur la base de chiffres officiels de l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

TABLEAU 3

**Classement des principales économies mondiales, 2000-2040**  
(par importance du PIB)

	2000	2020	2030	2040
1	États-Unis	États-Unis	États-Unis	États-Unis
2	Japon	Chine	La Chine	Chine
3	Allemagne	Japon	Japon	Inde
4	Royaume-Uni	Allemagne	Inde	Japon
5	France	Royaume-Uni	Fédération de Russie	Fédération de Russie
6	Italie	Inde	Allemagne	Brésil

Source: élaboré par l'auteur sur la base d'informations reprises dans l'étude de Goldman Sachs (2003), "Dreaming with BRICs: the path to 2050", Global Economics Paper, n° 99, New York, octobre 2003.

problèmes à résoudre dans le cadre de la réforme du système financier international, mais également le fait que toute solution viable à long terme doit accorder une place plus grande aux BRIC et aux économies émergentes, en matière de gouvernance financière mondiale (Rosales, 2008).

## 2. Les BRIC et l'approche centre-périphérie au début du XXI<sup>e</sup> siècle

D'après cette vision largement acceptée, l'économie mondiale compte deux grands pôles qui interagissent: le centre et la périphérie. Leur structure productive est dissemblable: hétérogène et spécialisée dans la périphérie, homogène et diversifiée dans le centre. Le type d'échanges commerciaux et le transfert technologique dans l'économie mondiale seraient fonction de ces différences. À long terme, l'évolution économique de ce système conduit à un retard productif et technologique dans la périphérie et à une détérioration de ses conditions d'échanges (Rodríguez, 1980)<sup>15</sup>.

Au-delà de l'attrait holistique de cette interprétation, il est clair que l'application de l'approche "centre-périphérie" ne permet pas de rendre compte des réalités actuelles du commerce international. L'expérience de

la Chine et de plusieurs économies asiatiques démontre rapidement que la convergence avec les niveaux de revenus des économies centrales est possible, même si elle est lente. Néanmoins, on peut avancer que ce rapprochement est possible justement parce que ces économies remettent en question le schéma primaire-exportateur, s'aventurant dans l'exportation de produits manufacturés, avec un accroissement graduel de leur contenu technologique. En fait, les économies "périphériques" sont capables de se rapprocher de la barrière technologique dans plusieurs domaines et d'occuper une place de choix dans l'économie mondiale en tant qu'exportateurs de produits manufacturés, de services ou de technologies données.

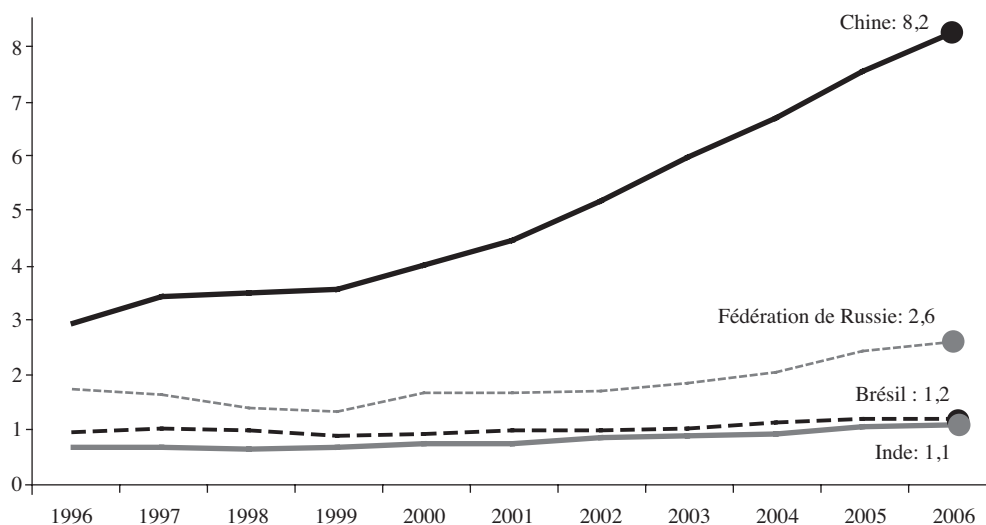
Si l'on accepte l'argument ci-dessus, une première étape consiste à intégrer dans l'analyse l'existence de deux sous-groupes dans la périphérie: un traditionnel et un autre novateur, capable de se lancer avec succès dans la bataille mondiale de l'économie de la connaissance. Ensuite, il faut réfléchir à la forme que peuvent adopter les liens entre les deux sous-groupes de la périphérie, en d'autres termes, si les relations intra-périphériques peuvent éventuellement marginaliser les économies de la périphérie qui ne sont pas encore sorties de l'exportation de ressources naturelles. Cette inquiétude théorique revêt une grande importance au moment où les liens économiques et commerciaux entre la Chine et l'Amérique latine se resserrent (Rosales et Kuwayama, 2007), où le commerce Sud-Sud devient le moteur de l'économie mondiale et où les perspectives de croissance de l'économie chinoise sont de plus en plus importantes pour de nombreuses économies latino-américaines<sup>16</sup>.

<sup>15</sup> Ce serait le cas parce que le vaste secteur de production des biens d'équipement des économies centrales leur permet d'accéder au progrès technologique. Ses avantages se propagent donc dans toute l'économie grâce aux sociétés plus intégrées et aux syndicats plus puissants. Dans la périphérie, en revanche, les nouvelles technologies sont principalement importées, en raison de l'absence ou du caractère marginal de la production de biens d'équipement, limitée en outre aux exportations qui, elles, se limitent au secteur primaire. Par ailleurs, l'excédent de main-d'œuvre maintient des salaires bas, ce qui empêche la périphérie de retenir les fruits de son progrès technique limité. Ainsi, augmentation de la productivité dans le secteur primaire exportateur se transfère finalement au centre par la détérioration des conditions d'échange.

<sup>16</sup> Pour une description complète des relations économiques et commerciales entre l'Amérique latine et la Chine, voir CEPALC (2008c), dont la version électronique est disponible sur [www.cepal.org/comercio](http://www.cepal.org/comercio).

FIGURE 1

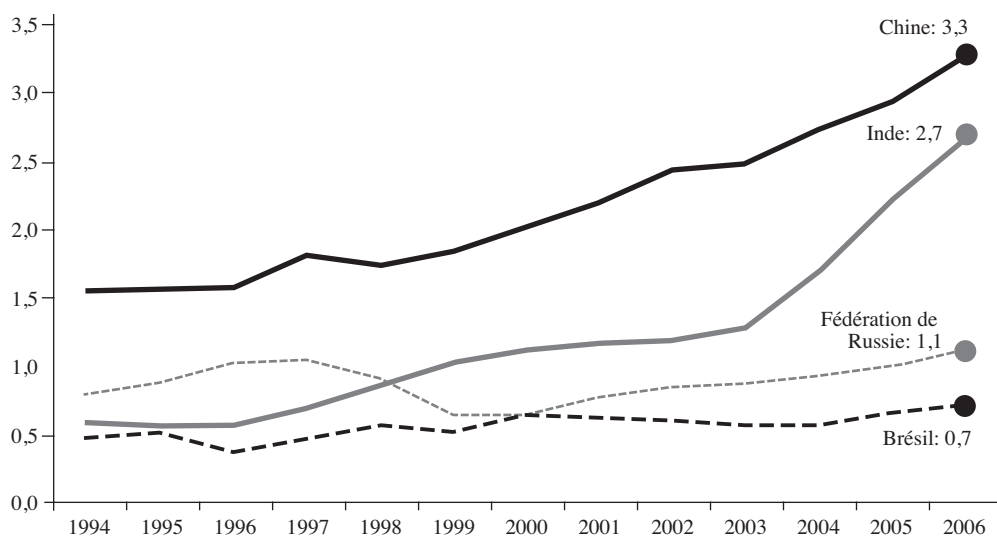
**Pays BRIC: part dans les exportations mondiales de biens**  
(Pourcentages)



Source: base de données statistiques sur le commerce des marchandises (COMTRADE).

FIGURE 2

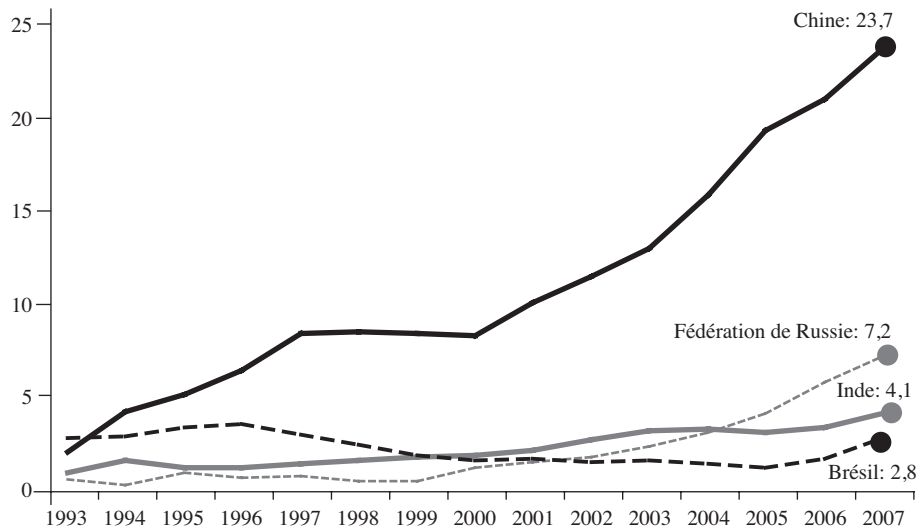
**Pays BRIC: part dans les exportations mondiales de services**  
(Pourcentages)



Source: Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CEPALC), sur la base des données de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE).

FIGURE 3

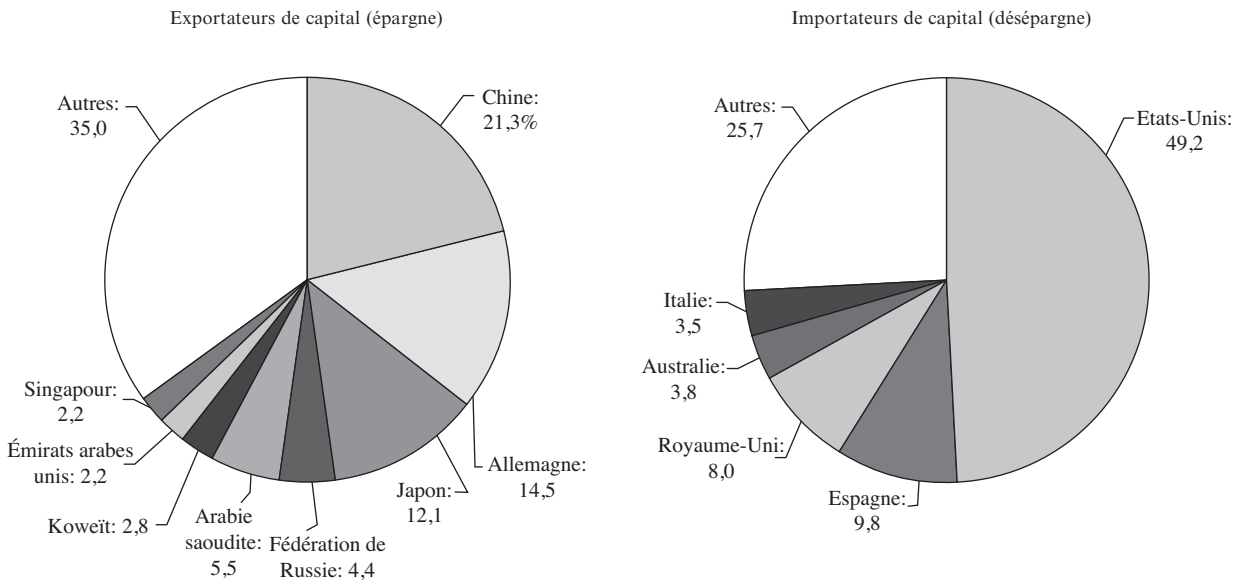
**Pays BRIC: réserves internationales**  
(Pourcentages du total mondial)



Source: Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CEPALC), sur la base des données du Fonds monétaire international (FMI).

FIGURE 4

**Structure de l'épargne mondiale, 2007**  
(Pourcentages du total totala)



Source: Fonds monétaire international (FMI), World Economic Outlook Database, octobre 2008.

<sup>a</sup> Mesurés en fonction du solde en compte courant de la balance des paiements des pays.

## V

## Vers une stratégie d'internationalisation

Le contexte économique global à la fin de la première décennie du XXI<sup>e</sup> siècle se caractérise par l'intensité du changement technologique, l'émergence de nouveaux concurrents mondiaux agressifs et les grands changements corollaires en matière de compétitivité et de menaces protectionnistes. Les secteurs les plus tributaires des ressources naturelles ou du travail peu qualifié s'exposent toujours davantage aux formes traditionnelles et rénovées du protectionnisme, ce qui affectera considérablement les activités productives et de commerce extérieur. Les pays qui le comprennent plus rapidement et appliquent des politiques appropriées pour y faire face, tendront à mieux réussir dans leurs efforts d'insertion internationale<sup>17</sup>.

### 1. Le contexte mondial

Ces prochaines années, nous observerons une accélération des innovations scientifiques et du changement technologique, dans le sillage des progrès en informatique, en technologies de l'information et des communications, en biotechnologie, en nanotechnologies et neurosciences ou sciences cognitives (Kelly, 2005). En effet, la confluence de la capacité de traitement des ordinateurs, de la plus grande vitesse et de l'efficacité accrue de la large bande, du développement des technologies satellitaires et du système de positionnement mondial (GPS), des technologies sans fil, du perfectionnement des détecteurs de chaleur, de torsion, de vibrations et de tensions dans les domaines de la robotique, des nouveaux matériaux et des sciences du cerveau conduit aussi à l'émergence de nouveaux domaines de connaissance<sup>18</sup>. Ces changements sont radicaux en soi, mais la grande nouveauté, c'est la vitesse croissante avec laquelle les nouvelles connaissances sont appliquées à la production

et aux exportations, abrégant le cycle du produit et des stratégies d'entreprise.

Cette convergence technologique sera plus profonde que la convergence numérique des 25 dernières années, changeant radicalement les perspectives de la civilisation et, bien sûr, affectant considérablement la production et le commerce international. Le caractère explosif de cet ensemble d'innovations technologiques se reflète parfaitement dans l'expression "*big-bang* technologique"<sup>19</sup>.

Un bref examen des effets de cette synergie d'innovations sur la structure productive révèle, bien sûr, l'importance de l'innovation en tant qu'axe d'articulation des politiques destinées à améliorer la compétitivité. Dans le domaine de la production, il convient de souligner la numérisation des processus, les codes-barres, la sous-traitance externe (*outsourcing*) et interne (*insourcing*), la production externalisée (*offshoring*), la connexion en ligne, l'échange d'informations partagées avec les fournisseurs et les distributeurs, et l'innovation en ligne, autant de processus qui requièrent une infrastructure de connectivité ou de connexion permanente, l'organisation de réseaux mondiaux et des réponses rapides et opportunes (Friedman, 2005). Les processus décrits affectent non seulement la production, mais également les domaines de la logistique, du transport, de la sécurité et de la traçabilité des biens et, partant, le commerce international.

Dès lors, les changements technologiques associés à la libéralisation des mouvements financiers et à l'ouverture progressive des marchés au commerce et aux investissements, ont accentué la dynamique de l'innovation, la convergence des normes internationales et des stratégies d'entreprise, ainsi que la tendance à organiser la production autour de chaînes de valeur mondiales (OCDE, 2005 et 2008). Ces dernières donnent lieu à une fragmentation géographique des processus de production, mettant à profit la numérisation croissante de nombreuses activités, la plus grande internationalisation et commercialisation des services, et

<sup>17</sup> Pour reprendre les paroles du premier Ministre de Singapour "Étant un petit pays sans ressources naturelles, nous savons depuis longtemps que notre seul moyen de rester dans la concurrence est de faire des connaissances un avantage concurrentiel" (Lee, 2008).

<sup>18</sup> La bioinformatique (application de principes et processus biologiques pour développer de nouvelles technologies, comme les programmes informatiques biologiques ou l'informatique ADN), notamment, la protéomique (l'étude de la combinaison de protéines pour soigner des maladies) et la biomimétique (technologies qui reproduisent l'activité biologique) (Kelly, 2005).

<sup>19</sup> Le mot bang est l'acronyme de bits (technologies de l'information), atomes (nanotechnologies), neurones (sciences cognitives) et gènes (biotechnologies).

la réduction des coûts logistiques et de transport. Cela stimule en outre la spécialisation, l'innovation dans des activités choisies et la création de nouvelles entreprises et bureaux. L'internationalisation des services et l'explosion de leur sous-traitance favorisent la création d'une offre mondiale d'activités qualifiées de conception, d'expertise conseil et de fabrication de facteurs de production spécifiques. Cela permet l'apparition de nouvelles entreprises, internationalement compétitives en matière de fourniture de services stratégiques et évite de devoir faire de grands investissements dans une infrastructure mondiale pour accéder aux marchés mondiaux ou dans l'apprentissage de techniques industrielles complexes (Hamel, 2007).

Les chaînes mondiales de valeur englobent tout, de la recherche et du développement au recyclage du produit, en passant par la production, les services d'appui, la distribution, la commercialisation, les finances et les services après-vente. Ces chaînes ont pour objectif d'augmenter le contenu des connaissances à chaque étape, puisque c'est ce qui détermine la valeur par unité produite. Dans le débat actuel sur la compétitivité, l'importance des aspects "incorporels" qui contribuent le plus à l'intensité des connaissances de chaque segment de la chaîne mondiale de valeur augmente, en d'autres termes la qualité, l'opportunité, la connectivité, la brevetabilité et le registre des marques, la traçabilité, l'innocuité, la préservation de l'environnement et l'efficacité énergétique. Toutes ces caractéristiques permettent de différencier les produits et, partant, l'accès aux secteurs plus lucratifs de la demande, ainsi qu'un lien plus fonctionnel avec les tendances du changement technologique et de la demande internationale.

## 2. Quelques orientations politiques

Il est suggéré ici que l'objectif des politiques destinées à améliorer l'insertion des pays d'Amérique latine et des Caraïbes dans l'économie internationale ne peut se mesurer uniquement par la participation des exportations au PIB, mais qu'il faut tenir compte aussi de leur composition (en privilégiant leur contenu de connaissances), ainsi que du mode d'intégration avec le reste du système de production et son incidence sur l'homogénéisation progressive des niveaux de productivité de l'économie. En effet, il est possible aujourd'hui d'inverser "l'hétérogénéité structurelle" bien connue de la région, dans la mesure où les politiques publiques sont résolument destinées à profiter de l'accès aux nouvelles technologies pour

réduire l'écart de productivité entre les entreprises et les secteurs. Sans efforts substantiels dans ce sens, le niveau d'hétérogénéité technologique tendra à s'aggraver, permettant de moins en moins de concilier la croissance et les progrès en matière d'équité. En outre, il convient de signaler que les politiques d'insertion internationale doivent accorder une plus grande place aux mesures qui favorisent l'internationalisation des entreprises et de leurs contacts, puisque c'est de là que viennent les possibilités de croissance supérieure et de meilleur accès aux sources d'innovation.

### a) *De l'ouverture commerciale et de l'orientation vers les exportations aux stratégies d'internationalisation*

Les politiques d'insertion internationale ont évolué de l'ouverture commerciale, dans les années 1980, à l'orientation vers les exportations. Néanmoins, l'émergence de chaînes mondiales de valeur et l'importance croissante de l'innovation dans les activités de production et du commerce extérieur exigent aujourd'hui d'aller plus loin: l'application de politiques explicitement orientées vers l'internationalisation, notamment la formation de ressources humaines qualifiées, l'encouragement des agglomérations productives (clusters), les programmes d'innovation et l'attraction des investissements directs étrangers (IDE), qui transfère la technologie et les connaissances vers des secteurs ou activités spécifiques. Ce n'est qu'ainsi qu'il sera possible de conquérir des parts significatives des marchés internationaux pertinents et de garder un rythme d'innovation permettant de conserver les positions concurrentielles acquises.

Les stratégies d'internationalisation doivent favoriser la création d'alliances et de réseaux internationaux dans divers domaines, pour que les activités productives nationales qui participent aux chaînes mondiales de valeur puissent grimper dans la hiérarchie jusqu'aux échelons les plus rentables, grâce à un ensemble d'investissements qui contribue à rehausser son contenu de connaissances. Cela suppose, par exemple, de renforcer les liens entre le commerce des biens et services et les investissements, de mettre l'innovation au cœur des politiques de compétitivité et de se baser sur des partenariats public-privé pour la stimuler. Elles doivent faire progresser l'adoption de modalités de production permettant de renforcer les maillons entre les activités primaires, manufacturières et de services, de diversifier la base productive et exportatrice, et d'augmenter la présence directe ou indirecte des PME dans cette dynamique d'exportation,



en s'efforçant de favoriser une distribution plus équilibrée de l'accroissement de la productivité.

b) *De la participation au commerce international à l'insertion dans les chaînes mondiales de valeur*

Les politiques d'insertion internationale avaient pour objectif de stimuler le commerce, mais il convient aujourd'hui, en raison de l'importance de l'innovation technologique, de favoriser l'adoption de nouvelles technologies et la participation aux chaînes mondiales de valeur. Cela signifie, par exemple, que la politique commerciale — centrée sur les négociations commerciales et la conclusion d'accords de libre-échange au cours de la première décennie du XXI<sup>e</sup> siècle — doit s'orienter aujourd'hui vers l'administration desdits accords dans une optique stratégique. À cet effet, il convient de les concevoir comme un espace d'association avec des partenaires appropriés, dans les domaines des investissements et du progrès technologique, facilitant la création de programmes conjoints connexes, ainsi que la possibilité de faire des investissements conjoints sur les marchés voisins. Il s'agit d'utiliser les accords commerciaux en guise de plate-forme pour attirer les IDE vers les secteurs à fort coefficient technologique et, d'autre part, pour accroître la présence des entreprises nationales dans les réseaux internationaux d'innovation, les entreprises technologiques et les chaînes mondiales de valeur. Bref, la politique commerciale doit être un instrument de la stratégie d'insertion internationale dans les réseaux d'innovation et les entreprises technologiques.

1) *Remplacer la recherche et le développement par un flux d'innovation, d'investissements et de marketing (de R&D à I&I&M)*. Cela signifie qu'au lieu du concept traditionnel de recherche et développement (R&D), il faut adopter une approche basée sur un flux continu d'innovation, d'investissements et de marketing (I&I&M), en d'autres termes de connaissances, qui se rattache rapidement aux investissements et à la production, et se lance sur le marché international à l'aide de nouveaux produits, processus ou stratégies<sup>20</sup>. À cet effet, il faut une attitude plus proactive en matière de marques et de brevets, privilégiant l'obtention et l'exportation de brevets et donc de connaissances. La structure des mesures incitatives doit refléter cette

orientation, afin que la communauté scientifique perçoive que la récompense sera plus grande avec un brevet qu'avec une étude universitaire. De même, un lien plus étroit entre les entreprises d'une part, les universités et les centres technologiques de l'autre, permettrait de développer la notion d'"activité technologique" qui favorise tous les participants du partenariat, par rapport au concept actuel de "projet de recherche" financé par des fonds publics et dont les liens avec l'activité productive — quand ils existent — sont relativement faibles.

2) *Privilégier l'innovation et l'intégrer dans l'ordre du jour des entreprises*. L'innovation est devenue l'axe central des stratégies d'insertion internationale couronnées de succès. C'est un concept plus large que la notion traditionnelle de recherche et développement. Il comprend tout, de la copie et de l'adaptation technologique à la recherche en matière de produits et processus, aux nouveaux modèles d'entreprises et aux activités de marketing, de financement et de logistique qui mènent à la création de nouvelles valeurs réalisables — idéalement sur le marché international — à l'aide de différentes modalités de différenciation des marques, en d'autres termes la "décommodification" des produits ou services.

Dans le cas de la région, il conviendrait de donner la priorité à l'innovation dans les entreprises de transformation des ressources naturelles, sans toutefois y renoncer dans les industries nouvelles liées en particulier à la biotechnologie et aux technologies de l'information et des communications. Il n'existe pas de "muraille de Chine" entre ces activités. Au contraire, la biotechnologie est la base de nouvelles connaissances, représente une grande partie de la valeur ajoutée des ressources naturelles et permet la commercialisation de nouveaux produits de l'industrie agro-alimentaire, du secteur forestier, de l'aquaculture et du secteur minier.

D'autre part, la question de l'innovation doit figurer parmi les priorités de l'ordre du jour des entreprises. À cet effet, il faut appliquer des politiques publiques destinées à soutenir les organisations de petites et moyennes entreprises — par exemple, en finançant des heures de travail de professionnels spécialisés en la matière — afin de favoriser la collaboration des PME concernant diverses tâches d'innovation. Les grandes organisations patronales devraient en outre désigner des représentants spécialisés en innovation, en investissement et en marketing, en définissant des programmes de travail et des projets pour mettre leurs membres en contact avec les universités et les

<sup>20</sup> J'emprunte l'expression I&I&M à Ángel Flisfisch, ancien ambassadeur du Chili à Singapour, qui l'a utilisée dans des notes à la Direction générale des relations économiques internationales du Ministère des affaires étrangères vers 2002.

centres technologiques nationaux et internationaux. À cet égard, il manque une vaste gamme de bourses, mémoires, stages et projets de recherche pour renforcer les relations du domaine de la connaissance avec la production et le commerce extérieur.

3) *Renforcer le lien entre les biens, les services et les investissements.* Étant donné l'intégration croissante des services dans les chaînes de valeur, ils sont devenus le principal élément de valeur ajoutée des produits. À cet égard, il convient de souligner les services de consultance, de publicité et de marketing, d'assistance juridique, de comptabilité et de finances, de technologies de l'information et des communications, ainsi que de génie et de contrôle qualité, notamment. Grâce à la diffusion des nouvelles technologies, les avantages concurrentiels tendent à s'exprimer aujourd'hui sous forme de "réseaux internationaux de valeur". Les premiers maillons de ces chaînes sont les aspects à fort coefficient de "connaissances", notamment les marques, brevets, qualité et droits d'auteur, tandis que les derniers comprennent les activités qui utilisent davantage de ressources naturelles, supposent moins de transformation et font appel à une main-d'œuvre moins qualifiée. De ce fait, l'accès généralisé des entreprises, en particulier des PME, aux services modernes est un facteur décisif pour stimuler l'augmentation de la productivité.

Il n'est donc pas réaliste de séparer la compétitivité en matière de biens de la possibilité de disposer en temps opportun de services de qualité internationale, à des prix concurrentiels, ou d'accéder aux technologies modernes de produits, de processus ou de gestion, qui vont généralement de pair avec les investissements directs étrangers. Les politiques publiques doivent faciliter l'accès à ces services à des coûts et à une qualité comparable aux normes internationales et promouvoir l'exportation des services d'entreprise pour lesquels le pays a ou peut acquérir des avantages concurrentiels (génie, architecture, expertise conseil, construction, communications, conception, techniques audiovisuelles, santé, etc.)<sup>21</sup>.

4) *Faire des investissements à l'étranger un objectif des politiques publiques.* Les investissements à l'étranger accompagnent le cycle d'internationalisation des entreprises, quand elles parviennent à entrer sur les marchés internationaux avec un certain succès. En cas d'exportation de biens et services avec succès, on observe rapidement que le retour des différents éléments de la

chaîne de valeur d'un produit donné —production, logistique, transport, distribution, marketing— varie en fonction de l'intensité des connaissances qui caractérise chaque segment de cette chaîne. Dès lors, l'étape suivante de l'évolution naturelle des activités exportatrices, surtout de celles qui font un usage intensif de ressources naturelles, consiste à augmenter directement ou indirectement la présence dans les chaînes de valeur, par des partenariats avec des importateurs et distributeurs sur les marchés destinataires. Ainsi, la consolidation des exportations des produits manufacturés du Brésil dans la région a donné lieu à une hausse considérable de l'exportation de services brésiliens vers divers marchés externes dans le sillage des clients internes. C'est le cas notamment des services financiers, juridiques et de construction (CNI, 2007).

Les investissements à l'étranger ont, dès lors, pour objectif d'établir une présence accrue dans les réseaux mondiaux de valeur relatifs aux principaux produits d'exportation. Comme la région continue à exporter essentiellement des ressources naturelles, il s'agit de suivre les maillons vers l'arrière et vers l'avant de la ressource naturelle exportée, en développant les avantages concurrentiels dans le domaine du génie, de la biotechnologie et des services d'entreprise connexes. Cela permettra aux exportateurs de faire partie d'autres réseaux de nouvelles entreprises, faisant office d'antennes de l'innovation technologique et industrielle sur les principaux marchés et, enfin, de servir de plateforme d'apprentissage organisationnel pour réaliser des opérations mondiales de plus grande envergure. Par exemple, l'entrée des entreprises de transformation, d'approvisionnement et de commercialisation des pays en développement dans les chaînes mondiales de valeur ne dépend pas seulement de la stratégie des entreprises transnationales, mais également des politiques proactives d'internationalisation appliquées par les premières. Dans ce contexte, il serait intéressant d'étudier le phénomène des "translatines", à la fois pour mettre à jour les politiques publiques d'appui à l'insertion internationale et pour évaluer les efforts d'intégration régionale<sup>22</sup>. Il conviendrait, à cet égard, que les mécanismes d'intégration soient compatibles avec l'expérience des translatines et autres cas de réussite de développement organisationnel.

5) *Faire de la formation des ressources humaines l'axe central de la transformation de la production.*

<sup>21</sup> Il existe plusieurs cas intéressants d'exportation de ce type de services dans la région. Voir par exemple CEPALC (2007).

<sup>22</sup> En effet, s'il est un objectif d'intégration qui n'est pas atteint, c'est précisément celui d'élaborer des chaînes de production régionales pour favoriser la concurrence sur les marchés internationaux.

Parvenir à la compétitivité dans les secteurs autres que celui des ressources naturelles à faible niveau de transformation requiert la formation d'une masse critique de ressources humaines qualifiées qui, alliée à des avantages comparatifs naturels et certaines facilités minimales en matière d'infrastructure et de connectivité, permet d'attirer des talents nationaux et étrangers pour participer à des projets d'intérêt global. Il est vrai que les pays d'Amérique latine et des Caraïbes ne sont pas en mesure de former cette masse critique pour la majorité des produits, mais ils peuvent le faire pour certains. Cela supposerait par exemple de promouvoir le développement de fournisseurs locaux de facteurs de production, de pièces et services spécialisés (conception, contrôle qualité, logistique, distribution) dans les segments de la chaîne de valeur liés à la ressource naturelle exportée. À cet effet, il faut appliquer des politiques publiques destinées à assurer que les producteurs internes se conforment aux normes internationales concernées. Sur cette base, il est possible de former des ressources humaines qualifiées dans des domaines où le pays dispose d'avantages concurrentiels ou peut les développer, en les complétant par des appuis spécifiques du gouvernement central ou régional aux activités d'éducation et de formation, ainsi qu'à l'infrastructure et la logistique. Cette modalité a démontré son importance dans plusieurs pays latino-américains, permettant d'attirer des investissements directs étrangers vers les secteurs à fort coefficient technologique et d'acquérir une présence dans l'exportation de produits et services de qualité (informatique et produits pharmaceutiques dans le cas du Costa Rica, biotechnologie et informatique en Argentine, informatique et logistique en Uruguay).

Cela signifie non seulement d'envisager la création de programmes massifs de bourses de doctorat, dans le cadre de la stratégie adéquate, mais également une réforme des programmes d'enseignement secondaire et universitaire, des projets spéciaux pour développer les talents, des programmes nationaux de soutien scolaire en mathématiques, en anglais et en sciences fondamentales, ainsi que des initiatives publiques reflétant l'engagement ferme des gouvernements à améliorer la qualité de l'éducation<sup>23</sup>.

6) *Privilégier les aspects incorporels de la compétitivité.* Les politiques de développement de la

production et de promotion des exportations destinées à améliorer la compétitivité des PME doivent privilégier le renforcement de leurs capacités technologiques et de gestion, la formation du personnel, le respect des normes internationales de qualité, une plus grande collaboration réciproque et leur présence dans les réseaux mondiaux de valeur. Ce dernier point comprend la possibilité de considérer ce type d'entreprises comme des exportateurs indirects dans les chaînes locales de valeur associées à l'exportation de biens et de services.

7) *Renforcer la coordination interinstitutionnelle et l'approche intégrée des politiques.* La progression dans ce domaine requiert une plus grande coordination entre les diverses institutions publiques associées aux politiques d'appui à l'internationalisation, c'est-à-dire entre les organismes de promotion et diversification des exportations, d'attraction des IDE, d'innovation et diffusion technologique, de développement productif et organisationnel et, enfin, de formation et autonomisation des ressources humaines, notamment l'enseignement secondaire et universitaire.

Il existe toujours une certaine coordination entre les organismes publics mais il s'agit ici de la nécessité de travailler selon une planification commune, tenant compte des différents intérêts territoriaux et avec des responsabilités bien définies en matière de financement, de coordination et de performances. C'est ce que l'on rencontre dans les expériences réussies d'insertion internationale, qui se caractérisent par un degré élevé d'engagement des autorités politiques.

8) *Des politiques publiques aux partenariats public-privé.* Enfin, mais non moins important, il convient de signaler que les critères suggérés de politique requièrent un partenariat public-privé en guise de cadre institutionnel déterminant pour progresser en matière d'innovation, de compétitivité et d'internationalisation. Ce partenariat peut alors être à la base d'une vision du pays pour les 10 ou 20 prochaines années, de ses atouts et de ses faiblesses, ainsi que des tâches à accomplir par le gouvernement et les organisations privées, patronales et syndicales, pour relever ensemble les défis en matière d'innovation et de compétitivité. Ce diagnostic d'avenir partagé, avec une perspective à moyen terme qui transcende les cycles politiques, permet de définir plus aisément les engagements, programmes et besoins de financement auxquelles devront répondre les acteurs publics et privés, ainsi qu'une approche intégrée des politiques pour que la coordination interinstitutionnelle aille au-delà du simple plan formel.

<sup>23</sup> Il y a quelques années, la Malaisie a décidé d'enseigner les mathématiques et les sciences fondamentales en anglais, pensant qu'il s'agirait d'un atout éducatif dans le contexte de l'économie mondiale des connaissances (Lee, 2008).

## Bibliographie

- Brewer, T. (2007), *U.S. Climate Change Policies and International Trade Policies: Intersections and Implications for International Negotiations*, Washington, D.C., université de Georgetown, novembre.
- CEPALC (Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes) (2008a), *Panorama de la inserción internacional en América Latina y el Caribe, 2007. Tendencias 2008 (LC/G.2391-P)*, Santiago du Chili.
- \_\_\_\_\_ (2008b), "Crisis internacional y oportunidades para la cooperación regional" (LC/R.2150), Santiago du Chili, décembre.
- \_\_\_\_\_ (2008c), "Las relaciones económicas y comerciales entre América Latina y el Asia-Pacífico. El vínculo con China", *Segunda Cumbre Empresarial China-América Latina*, Harbin, Chine, 20 et 21 octobre.
- \_\_\_\_\_ (2007), *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2006. Tendencias 2007 (LC/G.2341-P)*, Santiago du Chili. Publication des Nations unies, N° de vente: S.07.II.G.85.
- \_\_\_\_\_ (2006), *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2005-2006, (LC/G.2313-P)*, Santiago du Chili. Publication des Nations unies, N° de vente: S.06.II.G.67.
- \_\_\_\_\_ (1994), "El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe: la integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad", *Libros de la CEPALC*, N° 39 (LC/G.1801/ Rev.1-P), Santiago du Chili. Publication des Nations unies, N° de vente: S.94.II.G.3.
- \_\_\_\_\_ (1992), "Equidad y transformación productiva: un enfoque integrado", *Libros de la CEPALC*, N° 32 (LC/G.1701/ Rev.1-P), Santiago du Chili. Publication des Nations unies, N° de vente: S.92.II.G.5.
- CNI (Confédération nationale de l'industrie) (2007), "Os interesses empresariais brasileiros na América do Sul", Rio de Janeiro.
- Commission des Communautés européennes (2003), *Communication de la Commission au Conseil, au Parlement européen, au Comité économique et social européen et au Comité des régions relative à l'amélioration de la sûreté des transports maritimes (COM (2003) 229 final)*, Bruxelles.
- Fitzgerald, E. (2007), "Los nuevos colosos emergentes y su efecto sobre la economía internacional", *Claves de la economía mundial*, n° 7, Madrid, Instituto Español de Comercio Exterior. FMI (Fonds monétaire international) (2008), *World Economic Outlook Database*, octobre.
- Friedman, T. (2006), *La tierra es plana. Breve historia del mundo globalizado del siglo XXI*, Madrid, Martínez Roca.
- Goldman Sachs (2003), "Dreaming with bricks: the path to 2050", *Global Economics Paper*, n° 99, New York, octobre.
- Hamel, G. (2008), *El futuro de la administración*, Bogotá, D.C., Grupo Editorial Norma.
- Hufbauer, G.C. (2008), "Climate change: competitiveness concerns and prospects for engaging developing countries", témoignage devant le sous-comité de l'énergie et la qualité de l'air de la Chambre des représentants des États-Unis d'Amérique.
- Kelly, E. (2006), *La década decisiva. Tres escenarios para el futuro del mundo*, Bogotá, D.C., Grupo Editorial Norma.
- Lee, H.L. (2008), "Speech by Prime Minister Lee Hsien Loong", Londres, London School of Economics, 11 avril.
- Mahbubani, K. (2008), *The New Asian Hemisphere. The Irresistible Shift of Global Power to the East*, New York, Public Affairs.
- OCDE (Organisation de coopération et de développement économiques) (2008), *Staying Competitive in the Global Economy: Compendium of Studies on Global Value Chains, Paris. (2005), Handbook on Economic Globalization Indicators*, Paris.
- OMC (Organisation mondiale du commerce) (2004), *El futuro de la OMC. Una respuesta a los desafíos institucionales del nuevo milenio*, Genève.
- OMS (Organisation mondiale de la santé) (2007), *Informe sobre la salud en el mundo, 2007. Un porvenir más seguro: protección de la salud pública mundial en el siglo XXI*, Genève.
- Rodríguez, O. (1980), *La teoría del subdesarrollo de la CEPALC*, México, D.F., Siglo XXI Editores.
- Rosales, O. (2008), "G20 Summit and the road ahead", *China Daily*, Beijing, 19 novembre.
- Rosales, O. y M. Kuwayama (2007), "América Latina al encuentro de China e India: perspectivas y desafíos en comercio e inversión", *Revista de la CEPALC*, n° 93 (LC/G.2347-P), Santiago du Chili.
- Salles de Almeida, J. (2008), "Normas privadas: el nuevo desafío de las exportaciones de los países en desarrollo", serie *Comercio internacional*, N° 85 (LC/L.2861-P), Santiago du Chili, Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CEPALC). Publication des Nations unies, N° de vente: S.08.II.G.06.
- The Economist* (2008a), "Barriers to entry", 20 décembre. (2008b), "Building BRICS of Growth", 27 juin.