

Choisir les bonnes priorités

Augusto de la Torre, Daniel Lederman et Samuel Pienknagura

Si l'Amérique latine veut faire du commerce le moteur de sa croissance économique, elle doit trouver le bon angle d'attaque

ÀMESURE que la récente croissance relativement dynamique devient un lointain souvenir, l'Amérique latine et les Caraïbes sont rattrapées par le spectre de leur incapacité chronique à se rapprocher du niveau de vie des pays à revenu élevé.

Le revenu par habitant de la région (ci-après Amérique latine par souci de simplicité) avoisine 30 % de celui des États-Unis depuis plus d'un siècle. Il n'est donc guère étonnant que l'une des questions aujourd'hui au centre du débat économique dans la région soit de savoir comment stimuler la croissance, en assurant en plus l'équité sociale. C'est pourquoi les dirigeants s'intéressent de plus en plus au commerce international en tant que source potentielle majeure de croissance, et en particulier au rôle de l'intégration commerciale régionale. Par exemple, l'un des objectifs de l'Alliance du Pacifique (accord d'intégration conclu en 2012 entre le Chili, la Colombie, le Mexique et le Pérou) était de donner un élan supplémentaire à la croissance, au développement et à la compétitivité des pays membres.

Ce mouvement d'intégration a été influencé par la réussite de l'Asie de l'Est et du Pacifique (ci-après Asie de l'Est), où l'on observe un lien étroit et positif entre la progression des échanges

intrarégionaux, l'augmentation des exportations vers le reste du monde et la convergence vers les niveaux de vie des pays à revenu élevé.

Nos recherches montrent toutefois que l'intégration régionale en soi ne constitue pas l'ingrédient essentiel de la potion de croissance est-asiatique : c'est leur manière de procéder qui fait la différence. Le lien entre commerce intrarégional et croissance observé en Asie de l'Est traduit deux caractéristiques importantes du commerce : le niveau élevé des échanges intrasectoriels (au sein de secteurs d'activité étroits comme l'électronique ou les équipements lourds) et une participation importante aux chaînes de valeur mondiales, où le commerce est associé à des opérations de production faisant intervenir plusieurs pays. Par exemple, un constructeur automobile peut fabriquer les transmissions dans un pays, les châssis dans un autre, et les exporter vers un troisième pays où sont installées les chaînes de montage.

Il ressort de nos études qu'après prise en compte des facteurs structurels endémiques (géographie, taille de l'économie et abondance de ressources naturelles), l'Amérique latine se place relativement bien rapport à l'Asie de l'Est sur le plan purement du volume des échanges intrarégionaux et des liens entre partenaires commerciaux régionaux.

Une chaîne de montage de téléphones mobiles dans la zone hors taxe de Manaus, Amazonas, au Brésil.



Les points sur lesquels elle diffère sensiblement sont ces caractéristiques essentielles du commerce : les échanges intrasectoriels et la participation aux chaînes de valeur mondiales. Cela indique que les mesures visant à stimuler simplement les liens et les volumes commerciaux intrarégionaux en Amérique latine ont peu de chances d'avoir un impact majeur sur la croissance. Les dirigeants d'Amérique latine doivent élaborer des politiques économiques qui favorisent une participation plus active aux échanges intrasectoriels et aux chaînes de valeur mondiales.

Intégration en Asie de l'Est

L'intérêt que l'Amérique latine porte à l'intégration régionale en l'Asie de l'Est n'a rien de surprenant. Depuis les années 70, le pourcentage des exportations intrarégionales est-asiatiques est passé de 35 à 55 %, et le total des exportations a explosé. Le niveau de vie en Asie de l'Est s'est rapproché de celui des États-Unis : il semble donc que le commerce intrarégional entre pays asiatiques ait joué un rôle important dans leur convergence (graphique 1).

À titre de comparaison, les exportations intrarégionales en Amérique latine ont stagné à 20 % depuis les années 70, et la région a enregistré une croissance relativement faible de ses exportations totales, tandis que la convergence économique n'est toujours pas à l'ordre du jour.

Pourtant, si l'on décompose les échanges commerciaux, les pays d'Amérique latine ne sont pas si déconnectés de leurs partenaires régionaux que ce que les chiffres globaux paraissent indiquer.

- En 2013, le pays d'Amérique latine moyen avait une relation d'exportation active avec près de 88 % de ses partenaires régionaux possibles, contre 83 % en Asie de l'Est.

- Les pays d'Amérique latine ne sont pas novices en matière d'accords commerciaux officiels. Depuis le début des années 60 jusqu'à récemment, ils en ont conclus de différentes natures, intensités et envergures, tels que le MERCOSUR (pays du Sud de l'Amérique latine), la Communauté andine, l'ALEAC (pays d'Amérique centrale et des Caraïbes) et, depuis peu, l'Alliance du Pacifique.

- Les partenaires régionaux en Amérique latine ont des paniers d'exportations plus similaires que ceux d'autres régions. Cela signifie que les pays d'Amérique latine sont naturellement amenés à commercer davantage avec des partenaires extérieurs à la région.

- Le niveau relativement bas des échanges commerciaux intrarégionaux en Amérique latine s'explique en partie par la géographie et la taille des économies. La distance entre la paire de pays médiane est plus grande que dans toutes les autres régions, et la taille économique de la paire de pays médiane est plus petite que partout ailleurs, sauf en Afrique. Si l'on prend en compte ces obstacles, les performances de la région par rapport à l'Asie de l'Est sur le plan du commerce intrarégional s'améliorent sensiblement.

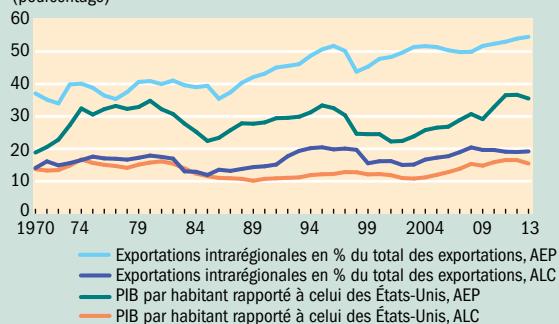
Une autre façon de mettre en évidence l'influence de la géographie et de la taille sur les chiffres du commerce intrarégional pour l'Amérique latine est d'inclure les exportations vers les États-Unis, pays relativement proche de beaucoup d'États d'Amérique latine. Le pourcentage des exportations de la région vers les États-Unis s'élevait à environ 40 % en 2013, ce qui fait passer le pourcentage du commerce intrarégional à 60 %.

Graphique 1

Commerce extérieur et revenu

Globalement, les pays d'Asie de l'Est commercent beaucoup plus entre eux que ne le font les pays d'Amérique latine, et les revenus nationaux est-asiatiques sont bien plus proches de ceux des États-Unis.

(pourcentage)



Sources : Nations Unies, COMTRADE; Banque mondiale, *Indicateurs du développement dans le monde*.

Note : ALC = Amérique latine et Caraïbes, comprenant : Argentine, Bahamas, Barbade, Belize, Bolivie, Brésil, Chili, Colombie, Costa Rica, Dominicaine, El Salvador, Équateur, Grenade, Guatemala, Guyana, Haïti, Honduras, Jamaïque, Mexique, Nicaragua, Panama, Paraguay, Pérou, République dominicaine, Saint-Kitts-et-Nevis, Saint-Vincent-et-les Grenadines, Sainte-Lucie, Suriname, Trinité-et-Tobago, Uruguay et Venezuela. AEP = Asie de l'Est et Pacifique, comprenant : Australie, Brunei Darussalam, Cambodge, Chine, Corée, Fidji, Hong Kong (RAS), îles Salomon, Indonésie, Japon, Malaisie, Mongolie, Myanmar, Nouvelle-Zélande, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Philippines, RDP Iao, Samoa, Singapour, Thaïlande, Tonga, Vanuatu et Viet Nam.

Il en va de même pour la région Asie et Pacifique. Si l'on inclut à la fois le Japon et la Chine, le pourcentage des exportations intrarégionales dans le total des exportations avoisine 55 %. Mais hors Japon, il descend à 40 %, et hors Chine, à 25 %.

Freins à la croissance

Comme nous l'avons dit, les facteurs commerciaux expliquant la mollesse de la croissance en Amérique latine ne semblent pas liés simplement aux relations et volumes d'échanges avec les partenaires régionaux. C'est peut-être plutôt le type d'échanges commerciaux que les pays ont (ou n'ont pas) entre eux et avec leurs partenaires mondiaux qui explique les difficultés rencontrées par la région. En outre, les facteurs responsables des volumes d'échanges relativement faibles de la région pourraient être les mêmes qui déterminent la composition de ses échanges internationaux : il est plausible que les différences de distances et de tailles qui existent entre les partenaires commerciaux d'Amérique latine et ceux d'Asie de l'Est expliquent les différences existant dans la structure de leurs échanges.

Les économistes ont montré que le commerce intrasectoriel et la participation aux chaînes de valeur mondiales pouvaient accentuer les effets positifs du commerce sur la croissance en exerçant des pressions concurrentielles sur les producteurs nationaux et en facilitant l'apprentissage et l'accès à des technologies et savoir-faire étrangers qui favorisent l'innovation et les gains de productivité.

L'ouverture commerciale peut en soi entraîner des gains de productivité, quelle que soit la structure des échanges. Le commerce international déplace les ressources vers les secteurs où l'économie locale a un avantage comparatif. L'ouverture augmente aussi les pressions concurrentielles, poussant vers la sortie les entreprises locales improductives et encourageant la réallocation du capital et du travail de ces entreprises vers d'autres, plus productives.

Ce qui distingue le commerce intrasectoriel et l'insertion dans les chaînes de valeur mondiales de l'ouverture commerciale générale est leur potentiel à avoir plus de répercussions sur l'acquisition de connaissances et de technologies, avec une hausse de la productivité. Pour le commerce intrasectoriel, la concurrence étrangère incite les producteurs locaux à améliorer la qualité de leurs produits ou à fabriquer des modèles différents du même produit. Mais ces progrès ne sont pas indépendants de la technologie : il est probable que les nouveautés apportées par les exportateurs locaux s'appuient sur les technologies étrangères qu'ils découvrent dans le cadre des échanges.

Le contact avec des technologies et des savoir-faire étrangers est le principal canal par lequel un pays renforce sa croissance et sa productivité en participant aux chaînes de valeur mondiales. Les chaînes de valeur ne se caractérisent pas seulement par des liens étroits entre les entreprises à différents stades de la production ; leur succès repose aussi sur la qualité des produits livrés par les entreprises intégrées au processus et sur l'efficacité de la livraison tout au long du cycle de production. Cela favorise l'amélioration de la qualité et la diffusion du savoir entre les entreprises au sein de la chaîne et peut profiter à d'autres entreprises locales entretenant des relations avec celles de la chaîne de valeur.

La participation à des chaînes de valeur ne garantit pas néanmoins un apport de connaissances et la mise en contact avec des technologies étrangères. Les possibilités d'apprentissage et les apports de savoir s'avèrent les plus élevés dans les pays qui interviennent aux stades intermédiaires de la production, où l'interaction avec les fournisseurs et les acheteurs est la plus élevée.

C'est dans le commerce intrasectoriel et la participation aux chaînes de valeur mondiales que les pays latino-américains sont en retard. La région a beau avoir des liens développés avec des partenaires commerciaux régionaux et plus éloignés, son degré de commerce intrasectoriel, mesuré par un indice allant de 0 à 1, ne s'élevait qu'à 0,25 en 2011 (de la Torre *et al.*, 2015), contre 0,35 en Asie. Par ailleurs, bien que la région participe plus aux chaînes de valeur mondiales beaucoup plus vite que les pays des autres régions au cours des vingt-cinq dernières années, ils restent très loin des pays est-asiatiques. En Asie de l'Est, près de 50 % des exportations faisaient partie de chaînes de valeur en 2011 ; en Amérique latine, ce chiffre approchait les 40 %.

Il existe également d'importantes différences entre les pays d'Amérique latine et ceux d'Asie dans la manière dont ils participent à ces chaînes de production. Les entreprises latino-américaines s'insèrent normalement soit dans les premiers stades du cycle de production par la fourniture de matières premières (principalement l'Amérique du Sud), soit en fin de production au stade de l'assemblage (Amérique centrale et Mexique). Les entreprises est-asiatiques participent en général aux stades intermédiaires de la production : ils reçoivent des intrants de l'étranger, les transforment, puis les expédient vers des stades plus avancés de la production. De cette manière, ils maximisent leurs possibilités d'apprendre et de bénéficier de transferts de savoir (graphique 2).

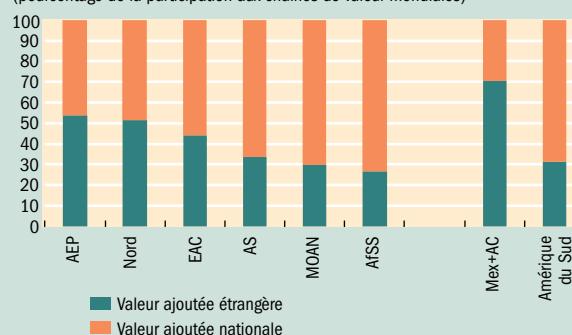
Modifier les priorités

Les dirigeants latino-américains qui misent sur l'intégration régionale doivent privilégier le développement du commerce

Graphique 2

Valeur ajoutée

Dans les processus de production faisant intervenir plusieurs pays, la valeur que les pays d'Asie de l'Est et du Pacifique ajoutent aux produits étrangers est à peu près identique à la valeur qu'ils reçoivent. Les pays d'Amérique latine ajoutent principalement de la valeur au début ou à la fin du processus. (pourcentage de la participation aux chaînes de valeur mondiales)



Source : de la Torre *et al.* (2015).

Note : La participation aux chaînes de valeur mondiales est mesurée de façon indirecte par la valeur qu'un pays ajoute aux exportations entrant dans un processus de production multipays. La partie verte de la barre représente la valeur que la région ajoute aux produits tandis que la partie orange mesure la valeur ajoutée par les autres régions. Les apports de technologie et de savoir sont maximisés quand un pays se trouve au milieu d'une chaîne de valeur — lorsque la valeur qu'il ajoute à un produit est à peu près équivalente à la valeur ajoutée par les autres pays dans le processus. AEP = Asie de l'Est et Pacifique; AfSS = Afrique subsaharienne; AS = Asie du Sud; EAC = Europe et Asie centrale; Mex+AC = Mexique et Amérique centrale; MOAN = Moyen-Orient et Afrique du Nord; Nord = membre du Groupe des Sept et autres pays d'Europe occidentale.

intrasectoriel et l'intégration dans les réseaux de production mondiaux.

Les autorités gouvernementales pourraient tenter d'agir pour faire évoluer directement dans ce sens les schémas des échanges, par exemple en créant des incitations favorisant certains secteurs. Mais, comme l'avance un rapport récent de la Banque interaméricaine de développement (2014), ces types d'interventions ne donnent des résultats que si les pouvoirs publics ne s'occupent pas que des entreprises privées. Au contraire, des mesures économiques de portée générale — comme celles qui améliorent l'environnement contractuel pour les entreprises, qui encouragent la flexibilité du marché de l'emploi et qui relèvent la qualité de l'éducation et des infrastructures — vont permettre d'attirer de nouveaux investissements, de développer les compétences et d'abaisser les coûts commerciaux, autant d'éléments qui peuvent aboutir à des entreprises plus dynamiques et compétitives, capables ensuite de participer activement aux réseaux de production mondiaux. ■

Augusto de la Torre est économiste en chef, Daniel Lederman économiste principal et économiste en chef adjoint, et Samuel Pienknagura économiste chercheur, au Bureau de l'économiste en chef pour l'Amérique latine et les Caraïbes à la Banque mondiale.

Bibliographie :

- Banque interaméricaine de développement (BID), 2014. Rethinking Productive Development: Sound Policies and Institutions for Economic Transformation, Development in the Americas Report (Washington).*
- de la Torre, Augusto, Tatiana Didier, Alain Ize, Daniel Lederman, and Sergio L. Schmukler, 2015, Latin America and the Rising South: Changing World, Changing Priorities (Washington: World Bank).*