

**La politique de compétitivité  
dans le cadre de la mondialisation**

Henri-F. Henner  
CERDI  
Université d'Auvergne

*Cet article reprend en partie la communication présentée lors du colloque de l'Association Tiers Monde et de l'Association de Science Régionale de Langue Française sur le thème "**Les composantes locales, régionales, mondiales du développement des nations**", Poitiers, 28-30 mai 1997. Elle a pu bénéficier des remarques de plusieurs intervenants, en particulier de P. Löwenthal (Louvain la Neuve)*

**Résumé:**

L'ouverture des économies, développées ou non, au commerce international les conduit à être confrontées à la concurrence extérieure. La compétitivité, définie au sens large comme la capacité d'un pays à assurer le financement de ses échanges extérieurs dans le cadre d'une croissance acceptable à moyen terme, doit permettre à un pays de trouver à l'extérieur des clients solvables pour ses produits. L'amélioration de l'insertion économique des pays dans un marché mondial unifié semble devoir passer par un renforcement de la compétitivité des produits et des firmes.

Cet article revient sur les définitions de la compétitivité, établit un indicateur synthétique de la compétitivité d'une nation, et en déduit la politique économique optimale, tant au niveau micro que macro-économique.

**Summary:**

Economies are open to international competition, and must be able to sell their products on the external markets. This paper goes back to the definition of competitiveness (the ability to sell one's production at a good reward), builds a synthetic index of competitiveness and gives some indications on the type of adequate macro and micro policy.

L'ouverture des économies à la concurrence internationale est un phénomène nécessaire, général, et pratiquement indiscuté de nos jours.

C'est un phénomène nécessaire, car aucun pays ne peut raisonnablement espérer produire tous les biens que ses agents souhaitent consommer ou investir, du moins dans des conditions d'offre satisfaisantes (coût, qualité, disponibilité) pour les acheteurs. Il sera donc bénéfique pour tous de se spécialiser et d'acheter à l'extérieur ce que les firmes du pays fabriquent relativement moins bien que celles de ses partenaires. Le pays obtiendra alors plus de biens par l'échange qu'il n'aurait pu en fabriquer sur place à l'aide des facteurs contenus dans ses exportations (RICARDO).

C'est un phénomène général, qui s'intensifie à la fois dans le temps et dans l'espace. Dans le temps, où nous voyons que tous les pays réalisent, progressivement, une partie de plus en plus importante de leur produit intérieur brut avec l'extérieur, (de 4 à 12 % pour les Etats Unis, de 10 à 24 % pour la France, entre 1960 et 1995, etc.), comme dans l'espace où les pays sont d'autant plus ouverts que leur dimension économique est réduite, les empêchant peut être de produire efficacement de nombreux biens, et les conduisant à se spécialiser sur un nombre réduit de produits: ainsi la Belgique ou la Hollande réalisent plus de 60% de leur PIB avec l'extérieur, tandis que des économies ville (Hong Kong) en sont à ... 120 ou 130 % de leur PIB<sup>1</sup> avec l'extérieur.

C'est enfin un phénomène indiscuté aujourd'hui, comme le montre la volonté de pratiquement tous les pays du monde d'adhérer à l'Organisation Mondiale du Commerce, d'en appliquer les règles, et de bénéficier de ses avantages, même si cela peut les conduire à modifier leur législation interne, en particulier du travail.

La généralisation de cette ouverture sur l'extérieur, y compris aux anciens pays "socialistes" qui participaient à des sphères d'échange spécifiques (COMECON par exemple), régies par des règles particulières, (et en partie hors marché puisque les prix étaient administrés) conduit à une unification du marché mondial, à sa globalisation, à la "mondialisation" de l'économie.

Le premier effet de la mondialisation est alors la mise en concurrence directe des appareils productifs des différentes nations: il y aura confrontation sur les marchés des produits présentés par les firmes de nombreux pays, et les combinaisons de prix et de qualité qui sauront le mieux répondre aux attentes des consommateurs l'emporteront. Il apparaîtra alors que certaines économies réussissent mieux que d'autres à "s'insérer dans le concert des nations", et bénéficieront d'une

---

<sup>1</sup> Ce chiffre s'explique à la fois par les réexportations et par le fait que, si le PIB est une somme de valeurs ajoutées, les exportations sont comptabilisées FOB, c'est-à-dire valeur ajoutée + consommations intermédiaires + taxes.

amélioration permanente (?) de leur situation grâce à une dynamique de l'ouverture et de l'avantage comparatif (HENNER, 1992 et 1997). D'autres au contraire verront la concurrence extérieure réduire leurs possibilités de production et l'ouverture semblera se réduire pour eux à l'émergence d'une contrainte supplémentaire et à une diminution du degré d'autonomie de leur politique économique.

On convient d'écrire, en première approximation, que les pays qui assurent sans problèmes un équilibre (ou un déséquilibre) soutenable de leur balance, et qui peuvent donc participer à la mondialisation de l'économie, doivent avoir une économie compétitive, capable d'affronter la concurrence extérieure et d'assurer un niveau de vie satisfaisant (TYSON 1992).

Ces remarques liminaires conduisent à structurer cet article autour de trois points: après un rappel du concept de mondialisation, de ses formes et de ses conséquences (I), nous consacrerons quelques pages à une présentation de la compétitivité et à ses principaux indicateurs (II); enfin, sur la base d'un indicateur simplifié de la compétitivité coût, il nous sera possible de définir (III) les principaux éléments d'une politique de renforcement de la compétitivité d'une économie.

En conclusion, il sera possible d'élargir le thème à la prise en compte, au moins partielle, d'une compétitivité fondée sur la qualité, la nouveauté des produits, sur l'innovation, qui peut paraître prometteuse, mais dont les fondements demandent à être mieux définis, et dont la pertinence pour les pays en développement peut paraître discutable.

## **I - La mondialisation**

Le terme de mondialisation sera rapidement développé avant que l'on n'en détermine les principales conséquences pour la croissance économique, l'emploi et les revenus dans les principaux pays.

### **1 - Quelques définitions**

Les termes mêmes de "mondialisation", "globalisation", "internationalisation" (des économies et/ou du capital) sont aussi flous qu'utilisés. Pour les uns, nous sommes entrés dans l'ère de la mondialisation à partir du moment où un pourcentage significatif du PIB de la nation est réalisé avec l'extérieur, à l'importation ou à

l'exportation, ou selon une moyenne des deux; pour d'autres, ce pourcentage est moins significatif que la "dépendance" ou l'"indépendance" de la nation vis-à-vis de décisions prises par des agents de l'étranger, firmes ou Etats; on considère aussi parfois le caractère de "price taker" ou de "price maker" que détiennent les firmes exportatrices sur le marché mondial, les dernières assurant évidemment la meilleure insertion dans l'échange mondial, et, par un retour naturel, l'indépendance des décisions prises dans la nation; pour d'autres enfin, mondialisation ou globalisation feront référence au rôle tenu par les firmes multinationales dans l'ensemble de l'économie mondiale, tant dans les échanges (développement des échanges intra-firme et donc hors marché) que dans les décisions de formation, d'investissement, de localisation enfin.

Dans les faits, le mouvement d'ouverture des économies aux influences extérieures se manifeste sur l'ensemble des marchés des produits, du capital et des idées.

Sur le marché des produits, depuis quarante ans, l'élasticité du commerce international par rapport au produit mondial se situe entre 1,8 et 2, ce qui correspond bien à la remarque faite plus haut sur l'augmentation de la part des échanges dans le PIB de la plupart des pays. Une élasticité aussi élevée s'explique à la fois par l'internationalisation des économies (une part plus importante de la production est exportée, en même temps qu'une part plus importante de la consommation se réalise sur des biens importés) et par l'internationalisation du capital: l'érosion des avantages comparatifs des pays développés, en particulier dans les industries dites de "main d'oeuvre", conduit les entreprises à délocaliser tout ou partie de leur production à mesure que de nouveaux pays acquièrent les combinaisons factorielles adaptées à ces productions (HENNER 1992): même dans les productions à demande régressive, on assistera à un développement des échanges plus que proportionnel à celui de la production (LAFAY 1979).

Confrontés à cette nécessité de l'ouverture, mais aussi aux possibilités de croissance plus fortes qu'elle dessine, les pays (ou plutôt les firmes, agents actifs) seront conduits à se spécialiser selon leurs avantages comparatifs, pourront se créer de nouveaux avantages, en suivant la dynamique de l'avantage comparatif (BALASSA 1986, HENNER 1992, LEAMER 1987), ou en la forçant comme le fit l'Indonésie.

Sur le marché des idées enfin semble se produire une uniformisation des références culturelles, calquée sur le mode dominant, et que les politiques nationales ou européennes défensives ne semblent pas pouvoir contenir pour l'instant.

## **2 - Les conséquences de la mondialisation**

L'ouverture à l'extérieur et l'acceptation de la mondialisation, c'est-à-dire de la concurrence des producteurs étrangers, va souvent bouleverser les conditions mêmes de la production et de la répartition dans le pays. L'ambiguïté naturelle de l'ouverture, qui implique à la fois l'accès à un marché plus vaste et la confrontation avec de nouveaux concurrents, va se retrouver, au moins en partie, dans les différents points que l'on peut développer ici, à savoir les effets de la mondialisation sur la croissance économique, sur l'emploi et enfin sur les revenus et la répartition.

### **A - Les effets sur la croissance**

Les effets de la mondialisation sur la croissance économique de la nation dépendront pour l'essentiel de la qualité de la spécialisation internationale du pays. Sur la base des travaux de G. LAFAY (1979) qui généralise et applique les intuitions de J. STUART MILL (1848) quant aux effets possibles du progrès technique sur les termes de l'échange en fonction de l'"intensité de la demande" (soit des élasticité revenu et prix de la demande), on peut montrer que l'ouverture peut entraîner un surcroît de croissance, ou, au contraire, faire apparaître une contrainte supplémentaire venant réduire la croissance soutenable de l'économie.

Une économie sera bien spécialisée si elle produit et vend des biens à forte élasticité revenu de la demande, surtout lorsqu'ils sont encore à faible élasticité prix: sous ces conditions, il apparaît fortement probable (HENNER, 1989, 1992, 1997), que les exportations et la production de biens exportables connaîtront un taux de croissance élevé, bénéficiant plus que proportionnellement de la croissance de la demande mondiale; si, dans le même temps, la demande extérieure du pays s'oriente plutôt vers des produits à demande faiblement élastique par rapport au revenu, et vendus sur des marchés concurrentiels (prix proches du coût moyen), alors la demande de biens importables augmentera moins vite que le PIB du pays; la synthèse des deux mouvements aboutira très probablement à l'apparition d'un excédent commercial<sup>2</sup> (et il n'y aura pas de contrainte d'équilibre extérieur), à la réallocation des facteurs vers les productions à forte demande, plutôt à technologie évoluée (forte élasticité revenu), bref, à une croissance plus élevée et plus enrichissante que celle qui aurait pu être réalisée sur la base de la seule demande domestique.

Mais si le pays subit une mauvaise spécialisation (cas du Royaume Uni dans les années soixante et soixante dix ?), c'est-à-dire s'il importe des biens à forte élasticité revenu et exporte plutôt des biens

---

<sup>2</sup> ou son renforcement, ou la réduction du déficit en attendant l'apparition de l'excédent

à faible élasticité revenu, alors sa balance commerciale aura tendance à être déficitaire, il subira une contrainte externe forte (pouvant le conduire à mener une politique de "stop and go"), ses facteurs seront alloués dans les secteurs les moins dynamiques, et sa croissance économique pourra, à la limite, être inférieure au niveau qu'elle aurait pu atteindre en autarcie. On en arrive alors (retour à STUART MILL et BAGWHATI) aux théories de la croissance appauvrissante du fait de la spécialisation dans des produits régressifs. Le seul point positif (?) pourrait être que ces produits sont plus probablement issus des industries dites "de main d'oeuvre", ce qui pourrait assurer plus d'emplois, mais de qualification inférieure, et donc à des niveaux réduits de revenu.

## **B - Les effets sur l'emploi**

Ces effets ont été beaucoup étudiés depuis quelques années, en particulier dans les pays développés, la référence obligée étant aujourd'hui l'ouvrage de WOOD (1994) ou, pour la France, ceux de l'INSEE, dont les conclusions ne sont pas toujours concordantes, du fait des hypothèses acceptées en ce qui concerne l'équivalent en emplois des importations.

D'une manière générale, il est clair qu'il y a des gagnants et des perdants, selon l'appartenance à des branches exportatrices ou à des branches concurrencées par l'importation. Les calculs faits pour la France ces dernières années devraient plutôt conclure à un effet positif net, renforcé par l'existence d'un excédent commercial depuis trois ans. Il n'en reste pas moins que les types d'emplois perdus ou gagnés ne sont généralement pas de la même qualification, ce qui pourra accentuer les déséquilibres par qualification des marchés de l'emploi.

Pour les pays développés, on considère plutôt qu'il y aura un gain en emplois qualifiés, accompagné éventuellement de pertes en emplois peu qualifiés (les NOEDs de WOOD). On peut ici faire référence aux travaux présentés par *Economie & Statistiques*, n° 279-80 (1994, 9-10), et, en particulier, à l'article de Gallais & Gautier (1994). Ils mesurent le solde en emplois par professions et catégories socioprofessionnelles des échanges de biens de la France avec le reste du monde, selon la méthodologie présentée par Webster (1993), ceci sur la base des données de l'année 1993 (Comptes nationaux) et de l'enquête emplois(1992).

Le commerce français étant excédentaire en 1993, ils calculent d'une part un solde brut (que nous retiendrons) et, d'autre part, un solde "structurel", celui qui aurait été obtenu à commerce équilibré, après variation proportionnelle des différentes catégories de produits. Le tableau ci-dessous reprend l'essentiel de leurs résultats.

**Tableau 1: solde extérieur par professions et CSP**

<b>Catégories</b>	<b>solde brut</b>	<b>emploi total</b>	<b>(sb/et)%</b>	<b>solde structurel</b>
Agriculteurs exploitants	67 900	921 500	7,3 %	47 800
Artisan, commerçants, chef d'entrep	28 500	1 670 700	1,7 %	13 200
Cadres, prof intell supérieures	44 300	2 721 300	1,6 %	6 700
Professions intermédiaires	38 000	4 670 900	0,8 %	- <u>20 800</u>
Employés Qualifiés	64 600	3 876 600	1,7 %	27 500
Employés Non Qualifiés	21 500	2 253 300	0,9 %	9 900
Ouvriers Qualifiés	27 500	3 669 400	0,7 %	- <u>40 700</u>
Ouvriers Non Qualifiés	- <u>22 200</u>	2 183 800	- <u>1,0</u> %	- <u>68 300</u>
<b>Ensemble</b>	<b>270 100</b>	<b>21 967 500</b>	<b>1,2 %</b>	<b>- <u>24 800</u></b>

Source: Gallais & Gautier (1994)

Le solde brut en emplois est donc positif pour la France en 1993, seule la catégorie des ouvriers non qualifiés apparaissant comme perdant des emplois à l'échange international; ce n'est que lorsque l'on calcule le solde structurel que l'on arrive à trouver plusieurs catégories défavorisées, à savoir celle des professions intermédiaires, celle des ouvriers qualifiés et celle des ouvriers non qualifiés. La mesure du gain brut de chaque CSP en pourcentage de son propre emploi n'apparaît significative que pour la catégorie des agriculteurs exploitants, et ce gain ne représente que 7,3 % du total des emplois de la catégorie; pour l'ensemble de la France, le gain en pourcentage se monte à 1,2 %, et la perte structurelle en pourcentage n'est que de 0,1 %. Il apparaît alors difficile, dans ces conditions, d'imputer l'essentiel du problème du chômage aux échanges de la France avec l'extérieur ! Il n'en reste pas moins que, pour certains bassins d'emploi spécialisés dans les productions concurrencées par les importations, cet effet peut être douloureux; mais l'essentiel de l'ajustement n'est-il pas déjà fait dans les anciens bassins textiles, miniers ou sidérurgiques ?

Il semble cependant que ces calculs pourraient sous-estimer les effets bénéfiques des échanges de la France avec l'extérieur, dans la mesure où le contenu factoriel des échanges de services est plus difficile à cerner que celui des échanges de biens. Or, la France, deuxième exportateur mondial de services, possède un fort avantage en ce domaine, et est conduite à l'exploiter de plus en plus, à mesure que ses anciens avantages en terme de production industrielle se réduisent, face à la concurrence de certains pays en développement.



Même si les effets des échanges sur l'emploi restent marginaux, il peuvent contribuer à rendre plus difficile les ajustements nécessaires, liés à l'évolution des techniques, de la demande domestique et extérieure, de la concurrence internationale enfin.

### **C - Les effets sur les revenus et la répartition**

Il existe un consensus pour admettre que l'ouverture à la concurrence extérieure a plutôt accentué les inégalités sociales dans les pays développés, même si ces inégalités prennent des formes différentes de part et d'autre de l'Atlantique.

Aux Etats Unis, la réallocation des facteurs a joué en faveur des travailleurs les plus qualifiés, qui ont vu leur revenus absolus et relatifs augmenter fortement, tandis que les travailleurs non qualifiés subissent la précarisation de leur emploi, et la réduction relative, et souvent absolue, de leur rémunération: les inégalités se sont donc accrues, mais dans un environnement fortement créateur d'emplois, ce qui a permis d'atteindre un taux de chômage inférieur à 5% en 1997.

En Europe au contraire, les revenus du travail ont été mieux maintenus, mais l'inégalité s'est déplacée vers l'accès à l'emploi: l'arbitrage semble avoir été fait en faveur des revenus, et au détriment des emplois. Ainsi la segmentation du marché du travail semble s'être accentuée.

On a ainsi rappelé que l'ouverture à l'extérieur pouvait entraîner des surcroît de croissance et de développement, ou au contraire conduire à la création de contraintes supplémentaires, selon la qualité de la spécialisation internationale du pays.

Les avantages comparatifs (tropicalité, ressources minières ou naturelles, combinaisons factorielles, facteurs historiques, etc.) peuvent permettre de désigner les branches ou les produits dans lesquels un pays pourrait se spécialiser. D'autres éléments vont alors jouer pour définir sa compétitivité face à la concurrence des producteurs des autres pays.

## **II - La compétitivité**

La compétitivité d'une économie, définie comme sa capacité à vendre, de manière rentable, ses produits à l'extérieur, dépendra, en première analyse, de deux éléments, l'avantage comparatif et l'avantage compétitif de la nation.

**L'avantage comparatif** est d'ordre structurel, et trouve sa source principale dans les conditions de l'offre, c'est-à-dire dans les productivités comparées du travail (des facteurs) dans deux productions, dans des économies d'échelle, dans l'innovation enfin; on pourra ajouter la qualité (qualification) du travail et les dotations en ressources naturelles aux autres déterminants de l'avantage comparatif. On rappellera que, conformément à la présentation qui en fut faite par RICARDO, les coûts comparatifs se mesurent entre deux produits à l'intérieur d'une nation: il s'agit donc de coûts d'opportunité réels entre deux biens.

Les produits s'échangent sur les marchés en raison de leur prix exprimé en une même monnaie: il convient donc, pour mesurer la compétitivité d'une économie, d'évaluer le prix des exportations en dollar (par exemple): le taux de change permet de passer des coûts comparatifs à l'avantage compétitif, et il peut avoir pour effet de compenser les différentiels de productivité des facteurs ainsi que les différentiels de prix de facteurs: l'analyse en termes monétaires oblige à relativiser les enseignements que l'on pourrait vouloir tirer de la seule observation des avantages comparatifs, car un taux de change sous évalué pourra compenser une moindre productivité du travail, et rendre le prix du produit attrayant pour les acheteurs étrangers. L'avantage de compétitivité pourra donc être mesuré à partir d'indicateurs portant sur les taux de change (nominal, effectif, etc.), sur les taux de salaire, sur les prix relatifs enfin de produits domestiques et de pays concurrents sur les marchés tiers d'exportation.

La combinaison de ces deux types d'avantages semble nécessaire pour assurer une bonne insertion du pays dans le commerce international.

C'est pourquoi nous proposons une double série d'indicateurs, visant à mesurer respectivement l'avantage comparatif d'un pays, qui doit constituer la pierre angulaire de son commerce extérieur, et l'avantage compétitif, fondé sur les prix relatifs et, si possible, sur la qualité des produits.

## **1- Les indicateurs de l'avantage comparatif:**

La plupart des indicateurs construits par les économistes se fondent sur le concept d'avantage comparatif révélé imaginé par Bela BALASSA en 1965. On rappellera donc cet indicateur, avant de présenter ceux qui ont été mis au point par la suite, essentiellement dans le cadre du C.E.P.I.I. en France, sous la direction de Gérard LAFAY; ces indicateurs plus élaborés, degré d'engagement, puis mesure de la contribution au solde, apparaissent comme les plus pertinents pour suivre l'évolution de la spécialisation d'un pays. Nous pourrions lui

ajouter un indicateur qui pourrait mesurer en partie la qualité de l'orientation géographique des échanges, soit un indicateur de la qualité de la spécialisation.

### A - L'avantage comparatif révélé:

Bela BALASSA propose une mesure indirecte de l'avantage comparatif d'un pays, puisque ce dernier apparaît difficile à saisir directement: il faudrait, pour mesurer vraiment cet avantage comparatif, disposer des coûts en heure de travail pour des produits comparables dans deux pays; la difficulté peut être contournée en comparant la structure des exportations d'un pays à la structure des exportations d'une zone de référence qui pourrait être l'ensemble des pays concurrents directs de ce même pays.

Pour chaque produit "i", on cherche à savoir si la part des exportations du produit "i" dans les exportations totales du pays ("j" par convention), est significativement différente de la part moyenne constatée chez les concurrents.

On obtient un indice de la forme:

$$I_{BX} = \frac{X_{ij}}{X_{.j}} : \frac{X_i}{X_{.}} = \frac{X_{ij}}{X_i} : \frac{X_{.j}}{X_{.}}$$

où

$I_{BX}$  est l'indice de l'avantage comparatif révélé, calculé pour les exportations,

$X_{ij}$  mesure les exportations du produit i par le pays j,

$X_{.j}$  mesure les exportations totales du pays j,

$X_i$  mesure les exportations de produit i réalisées par toute la zone de référence,

$X_{.}$  mesure les exportations tous produits de la zone de référence.

Cet indicateur compare donc la structure des exportations d'un pays à celle d'une zone de référence, considérée comme la norme. On pourra, selon les besoins de l'analyse, prendre comme zone de référence les principaux pays concurrents du pays étudié, choisis en fonction des données disponibles et du produit considéré, ou même, retenir comme référence la structure des importations d'une zone privilégiée, par exemple la C.E.E. (voir l'indicateur QS proposé ci-dessous).

Cet indicateur peut prendre des valeurs supérieures à zéro, mais l'on s'intéressera aux valeurs situées de part et d'autre de l'unité: un pays qui exporte une proportion relativement plus forte d'un produit

que ses concurrents (indice supérieur à un) révèle ainsi un avantage comparatif dans la production et l'exportation de ce produit; si, au contraire, les exportations d'un bien représentent une part plus faible des exportations totales du pays que la part correspondante dans les exportations des pays concurrents, (indice inférieur à un), on pourra conclure que le pays souffre d'un désavantage comparatif dans la production et l'exportation de ce bien.

Cet indicateur devra être calculé à un niveau fin de la nomenclature des produits (CTCI à quatre chiffres par exemple), ce qui soulève le problème de la disponibilité de statistiques comparables pour différents pays.

Il semble qu'il serait utile de prendre en compte, en même temps, la structure des importations du pays. Une telle prise en compte permettrait de répondre à la critique faite à l'indicateur d'avantage comparatif révélé mis au point par B. BALASSA: cet indicateur ne prend pas en compte les flux d'importations, éventuellement constituées de flux de biens de même nature, alors que les flux croisés deviennent de plus en plus courants.

Nous proposons donc de calculer l'indicateur suivant, symétrique du précédent, quitte à l'abandonner si les premiers résultats montrent qu'il n'apporte pas d'information utile:

$$I_{BM} = \frac{M_{ij}}{M_{.j}} : \frac{M_{i.}}{M_{..}} = \frac{M_{ij}}{M_{i.}} : \frac{M_{.j}}{M_{..}}$$

où

**$I_{BM}$**  est l'indice de l'avantage comparatif révélé, calculé pour les importations,

**$M_{ij}$**  mesure les importations du produit i par le pays j,

**$M_{.j}$**  mesure les importations totales du pays j,

**$M_{i.}$**  mesure les importations de produit i réalisées par toute la zone de référence,

**$M_{..}$**  mesure les importations tous produits de la zone de référence.

Cet indicateur, consulté en même temps que l'indicateur classique de l'avantage comparatif, doit permettre d'éviter les erreurs d'interprétation liées à un fort courant croisé des échanges, caractéristique de la spécialisation intra-branche ou intra-produit. En effet, l'avantage comparatif d'un pays doit faire apparaître la double configuration  $I_{BX} > 1$  et  $I_{BM} < 1$ , tandis que le désavantage comparatif correspondrait au cas symétrique, à savoir  $I_{BX} < 1$  et  $I_{BM} > 1$ . Il peut arriver cependant que l'on fasse apparaître des configurations paradoxales, du type  $I_{BX} > 1$  et  $I_{BM} > 1$ , ou  $I_{BX} < 1$  et  $I_{BM} < 1$ . Dans ces

cas, il devient nécessaire d'affiner l'analyse en calculant des indicateurs complémentaires, tels le degré d'engagement ou la contribution au solde.

### **B - Le degré d'engagement:**

Le degré d'engagement d'un pays dans une production est un indicateur proposé par Gérard LAFAY, et dont l'objectif est de mieux prendre en compte l'existence de flux croisés dans les échanges internationaux. Il apparaît en effet que, pour la plupart des pays, il existe désormais un flux minoritaire d'importation (d'exportation) qui vient contrebalancer en partie les exportations majoritaires (importations). Cette spécialisation intra-branche, voire intra-produit, doit être repérée, de manière à ne pas commettre d'erreur de diagnostic lors du seul examen des flux d'exportation ou d'importation.

Plusieurs indicateurs ont été proposés, qui avaient pour objectif de corriger les premières mesures de la spécialisation de par la prise en compte des flux croisés; nous pouvons ici retenir le degré d'engagement parce qu'il fournit une information importante, grâce à la prise en compte des structures internes du pays à savoir la demande intérieure et la production intérieure.

Le degré d'engagement d'un pays pourra être mesuré à partir de l'indicateur ci-dessous, qui met en relations des flux échangés par produit et des agrégats de la comptabilité nationale; cette double origine des données pourra créer problème, dès que l'on voudra calculer l'indicateur correspondant pour une autre économie de manière à établir des comparaisons.

$$d_{ij} = \frac{Q_{ij}}{D_{ij}} = 1 + x_{ij} - m_{ij}$$

avec  $Q_{ij} = D_{ij} + X_{ij} - M_{ij}$

où

- $d_{ij}$  est le degré d'engagement du pays j dans le produit i,
- $Q_{ij}$  la production du produit,
- $D_{ij}$  la demande intérieure,
- $x_{ij}$  le rapport des exportations sur la demande intérieure,
- $m_{ij}$  le rapport des importations sur la demande intérieure.

Le degré d'engagement correspond bien à un indicateur de la spécialisation internationale d'un pays, dans la mesure même où la valeur de cet indicateur augmente lorsque la production domestique

s'accroît plus vite que la demande intérieure, ce qui permet de réduire les importations et/ou d'augmenter le surplus exportable du bien.

Le calcul de l'indicateur du degré d'engagement dépendra essentiellement de la disponibilité des statistiques, et de leur compatibilité d'un pays à l'autre.

### **C - La contribution au solde:**

L'indicateur de la contribution au solde, utilisé dans les travaux du C.EP.I.I depuis 1983, a pour ambition de mesurer la proportion dans laquelle un produit exporté permet, grâce aux devises reçues de l'extérieur, de financer les importations du pays; l'optique d'analyse change donc, et devient une optique balance des paiements.

La formule condensée de la contribution au solde peut s'écrire:

$$f_{ij} = \frac{1000}{Y_j} \times \frac{2 (M_{ij} M_{.j} - X_{.j} M_{ij})}{X_{.j} + M_{.j}}$$

La logique de ces indicateurs peut être mieux comprise à partir d'un exemple repris de G. LAFAY (*Economie Prospective Internationale*, n° 41, 1990, page 36):

**Calcul de l'avantage comparatif des Etats-Unis en 1985 sur la filière électronique:**

		<b>Filière k</b>	<b>Total</b>
(Y)	P.I.B. (milliards de dollars)		3859,6
(X)	Exportations (milliards de dollars)	32,2	205,5
(M)	Importations (milliards de dollars)	41,4	323,3
(X+M)	Total des échanges (milliards de dollars)	73,6	528,8
(g)	poinds de la filière = $(Xk+Mk)/(X.+M.)$	0,14	1,00
(X-M)	Solde (milliards de dollars)	- 9,2	-
(y)	Solde rapporté au PIB = $1000 (X-M)/Y$	- 2,4	117,8
			-
			30,5
(z)	Imputation de solde = $g . y$ (total)	- 4,3	-
(f)	Avantage ou désavantage = $y - z$	+ 1,9	30,5
			0

**Source:** G.LAFAY, *Economie Prospective Internationale*, 41, 1990, p 36

*"La faiblesse de la compétitivité (américaine) ne permet pas de se prononcer sur la situation structurelle de la filière électronique aux Etats-Unis. Dans les échanges extérieurs américains (total des exportations X et importations M), celle-ci représente 14% (poinds relatif  $g = 0,14$ ). Si le déficit total était réparti entre les filières au prorata de leurs poinds respectifs, le solde imputé à l'électronique serait donc de :  $z = -30,5 \times 0,14 = -4,3$ . Or, pour cette filière, le solde relatif "y" est moins déficitaire que "z", puisqu'il n'est que de -2,4. L'écart positif ainsi obtenu ( $f = + 1,9$ ) signifie que globalement - et en dépit de son déficit conjoncturel - l'électronique représente un avantage comparatif pour l'économie américaine. A l'inverse, si l'indicateur était négatif, il traduirait une situation de désavantage comparatif." (G. LAFAY, op.cit.).*

On peut alors recommander de calculer cet indicateur pour les grandes branches de l'économie, puis d'effectuer le calcul de l'indicateur au niveau des grands produits, afin de repérer, au sein de chaque branche, les produits spécifiques laissant apparaître un avantage comparatif à un niveau fin de la nomenclature.

## D - La qualité de la spécialisation:

La qualité de la spécialisation d'une économie peut être appréhendée par un indicateur BALASSA corrigé, qui rapporte la structure des exportations à la structure des importations du principal marché du pays; cet indicateur peut s'écrire sous la forme:

$$QS = I_{BC} = \frac{X_{ij}}{X_{.j}} : \frac{M_{iCEE}}{M_{.CEE}} = \frac{X_{ij}}{M_{iCEE}} : \frac{X_{.j}}{M_{.CEE}}$$

où

**QS** mesure la qualité de la spécialisation (= indice BALASSA corrigé),

**M<sub>iCEE</sub>** mesure les importations européennes en produit i,

**M<sub>.CEE</sub>** mesure l'ensemble des importations européennes.

Cet indicateur permettrait de savoir dans quelle mesure les exportations répondent à la demande extérieure. Un indicateur dont la valeur serait inférieure à l'unité montrerait que les exportations du pays ne sont pas bien adaptées aux importations des principaux clients: une meilleure adéquation des structures permettrait sans doute d'augmenter le montant des exportations, et de bénéficier de toute croissance de la demande internationale.

Cet indicateur paraît strictement statique, ce qui conduit à recommander la construction, plus délicate, d'un indicateur dynamique de la qualité de la spécialisation.

Cet indicateur, peut être plus pertinent, consisterait à établir un tableau de spécialisation qui distinguerait les produits progressifs (taux de croissance supérieur à la médiane), les produits neutres (taux proches de la médiane) et les produits régressifs (dont le taux de croissance serait inférieur à la médiane); les taux de croissance seraient ici mesurés à partir des valeurs (ou des volumes) des importations de la CEE, considérée comme un débouché privilégié pour beaucoup de pays en développement; on remarquera que les importations européennes peuvent croître parce que le produit considéré bénéficie d'une forte élasticité revenu et/ou parce que les producteurs européens, devenus moins compétitifs, abandonnent progressivement ce produit: dans les deux cas de figure, les producteurs des pays en développement peuvent bénéficier d'une demande en forte croissance, et asseoir leur développement sur les exportations, à l'image de ce que firent le Japon des années soixante, puis la Corée des années soixante-dix.

Dans une deuxième étape, on pourrait rapprocher de cette échelle de produits exportables la situation d'un pays produit par produit: le pays s'est-il engagé dans une production ou l'a-t-il relativement



abandonnée ? On peut ici retrouver le degré d'engagement présenté plus haut.

La spécialisation idéale consisterait en un engagement dans les productions progressives couplée à un abandon, au moins relatif, des produits régressifs: c'est dans cette hypothèse que le pays participerait de la manière la plus efficace à la division internationale du travail.

Les indicateurs de l'avantage comparatif permettent donc d'identifier les positions structurelles d'un pays pour divers produits. L'existence d'un avantage comparatif dans un produit peut cependant être compensée par des coûts monétaires de production trop élevés (coût salarial par exemple) ou par des taux de change surévalués, qui ne permettent pas aux produits du pays considéré d'apparaître sur le marché international à un prix concurrentiel par rapport aux produits comparables présentés par les principaux concurrents.

Il est alors nécessaire de présenter des indicateurs de compétitivité, qui mesurent ces facteurs.

## **2- Les indicateurs de l'avantage compétitif:**

La compétitivité se mesure entre deux économies, et pour un produit donné, ce qui conduit à prendre en compte le taux de change qui permet d'assurer la commensurabilité des valeurs d'une nation à l'autre.

L'avantage de compétitivité dépendra dans un premier temps d'une relation de prix relatifs entre les prix des produits du pays et les prix des produits comparables offerts par ses concurrents (compétitivité prix); dans un deuxième temps, on pourra essayer de prendre en compte la qualité des produits exportés.

### **A - Le taux de change par produit**

La conversion d'un prix en monnaie locale à un prix en dollar ou en euro se fera grâce au taux de change dont l'effet est, en quelque sorte, de transformer un avantage comparatif en un avantage absolu: le taux de change est donc un prix essentiel pour la compétitivité d'une économie, et peut compenser, éventuellement, des désavantages structurels de coût.

Nous proposons ici de calculer un taux de change réel mesuré par produit: ce taux de change correspond au taux de la parité des pouvoirs d'achat, calculé pour un produit: il indique le taux de change théorique

qui égaliserait les prix du produit domestique et du produit étranger substituable sur les marchés domestiques ou sur les marchés tiers. On pourra l'écrire:

$$T_{cri} = \frac{P_{DTi}}{P_{DMi}}$$

où

**T<sub>cri</sub>** représente le taux de change réel calculé pour le produit i,  
**P<sub>DTi</sub>** est le prix, en monnaie locale, du produit i fabriqué dans le pays,

**P<sub>DMi</sub>** est le prix, en monnaie du deuxième pays, du produit concurrent i.

Ce taux de change réel calculé pour le produit "i", doit ensuite être comparé aux taux de change nominal du marché: si le taux de change réel est inférieur au taux nominal de change, cela implique que le pays est particulièrement compétitif pour le produit i, et que, compte tenu des taux de change et des coûts de production dans le pays et chez son principal concurrent, il pourra exporter ce bien vers les marchés tiers en le vendant moins cher que le produit concurrent.

Le taux de change nominal correspond à un prix moyen de la monnaie -ou de la devise-, et comme les prix relatifs peuvent être différents d'un pays à l'autre, les taux de change réels peuvent varier entre deux pays pour des produits différents. La comparaison du taux de change réel calculé pour un produit et du taux moyen de la monnaie permet de faire apparaître les produits pour lesquels les variables monétaires modifient l'avantage comparatif, que ce soit à l'avantage ou au détriment de l'économie étudiée.

## **B - Le taux de change réel**

Cette relation de prix peut être généralisée à l'ensemble de l'économie: implicitement on admettra que la compétitivité d'une économie s'accroît (se détériore) lorsque son taux de change effectif réel se déprécie (s'apprécie) sur le marché.

Le taux de change effectif réel résulte de la combinaison d'un taux de change nominal moyen (le taux effectif) et d'un rapport de prix, qui permet de prendre en compte en évolution, la déviation du taux de change par rapport à la parité des pouvoirs d'achat.

On peut concevoir de calculer un taux de change effectif réel mesurant la compétitivité d'ensemble des produits sur les marchés d'exportation, en prenant en compte les différentiels d'inflation entre le pays et l'Europe par exemple; il paraît plus pertinent, *a priori*, de calculer cet indicateur par rapport aux principaux concurrents du pays étudié.

$$\text{TCR} = e \cdot \frac{P_D}{P_W}$$

où

**TCR** est le taux de change réel de la monnaie locale,  
**e** mesure le taux de change nominal, calculé au certain  
**P<sub>W</sub>** est l'indice des prix dans le pays concurrent,  
**P<sub>D</sub>** l'indice des prix dans le pays étudié.

La compétitivité de l'économie sera affectée par chacun des éléments de l'indicateur, à savoir les taux de change nominaux, la variation des prix à l'exportation et la variation des prix du concurrent à l'exportation. A taux de change nominal constant, une augmentation des prix domestiques supérieure à la hausse des prix à l'étranger diminuera la compétitivité du pays, ce qui devra être corrigé soit par une dévalorisation de la monnaie (et un appauvrissement relatif de la population), soit, à moyen terme, par une lutte accrue contre l'inflation (ajustement réel).

### **C - La qualité des produits**

La compétitivité d'une économie dépend aujourd'hui autant de la qualité des produits qu'elle propose sur un marché international concurrentiel que des prix de vente; les consommateurs des pays développés, à fort pouvoir d'achat, sont attirés plus par des produits différenciés que par des produits banalisés, seraient-ils bon marché. Une économie en développement, ayant un coût salarial relativement élevé, peut alors chercher à compenser ce handicap soit par une forte augmentation de la productivité des facteurs (qui sera sans doute suivie par ses concurrents), soit par une amélioration de la qualité des produits offerts; cette solution, sans doute préférable à terme, passe par des efforts de la part des entreprises, et nécessite la disponibilité d'une main d'oeuvre bien formée.

Un indicateur général de la compétitivité d'une économie pourrait être fondé sur la qualité du travail domestique comparée à la qualité du travail d'un pays concurrent. On pourrait imaginer un indicateur rapportant le taux d'alphabétisation local au taux d'un pays concurrent, ou, si les données existent, mesurer le rapport du nombre moyen des années de scolarité dans les deux pays.

$$Q_{MO} = \frac{S_{col D}}{S_{col W}}$$

où

**Q<sub>MO</sub>** représente la qualité de la main d'oeuvre

**Scol D** la durée moyenne de la scolarité suivie par le travail local  
**Scol W** la durée moyenne de la scolarité suivie par le travail dans le pays concurrent.

Les informations nécessaires à un premier calcul de cet indicateur sont disponibles, (par exemple données de la Banque Mondiale), et pourraient permettre de suivre dans le temps l'évolution de la qualité relative de la main d'oeuvre. On remarquera par ailleurs que cet indicateur est calculé par rapport à la qualité de la main d'oeuvre dans le pays concurrent, ce qui signifie que le pays, simplement pour conserver son niveau relatif actuel, devra investir au moins autant que son concurrent dans la formation des hommes. Seul un effort de formation relativement plus élevé que celui des concurrents pourra élever le niveau relatif de qualification du travail.

### 3- Un indicateur de la compétitivité prix

La littérature économique a fait apparaître dans les années quatre-vingt une double extension du modèle ricardien: ce modèle a tout d'abord été étendu à un grand nombre de biens, puis il a été monétarisé. Cet enrichissement a permis de partir directement des prix des biens concurrents sur les marchés, et a montré qu'un avantage comparatif ricardien, structurel, fondé sur les productivités des facteurs, pouvait être détruit ou réduit par l'existence d'un taux de change monétaire surévalué et/ou par des taux de salaires trop élevés au regard de la productivité du travail et des coûts salariaux dans les pays concurrents.

#### A - Un premier indicateur simplifié

Les analyses théoriques ont montré que la gamme des produits exportables par un pays dépendait du rapport des coûts salariaux exprimés en une même monnaie, soit l'indicateur  $F_{ac}$  présenté ci-dessous:

$$F_{ac} = e \frac{S_D}{S_W}$$

où

<b><math>F_{ac}</math></b>	représente	l'indice de l'avantage comparatif monétarisé,
<b><math>S_W</math></b>	"	le taux de salaire (coût salarial) à l'étranger, en devise,
<b><math>S_D</math></b>	"	le taux de salaire domestique, en monnaie locale,
<b><math>e</math></b>	"	le taux de change.

Cet indicateur permet de mesurer la compétitivité de l'économie locale, dans la mesure où il détermine la frontière de la zone d'avantage comparatif exploitable par un pays: si les coûts salariaux augmentent plus vite à l'étranger, et/ou si le taux de change se déprécie contre la devise, la zone d'avantage comparatif du pays augmentera, et des produits pour lesquels le pays n'était pas compétitif pourront désormais être exportés vers les pays tiers.

Cet indicateur permet bien de faire le lien entre l'avantage comparatif d'une économie et sa compétitivité. Il ne pourra cependant être calculé correctement que si l'on obtient des informations relativement détaillées sur les structures de productivité et de coût par produit dans les deux économies.

## **B - L'indicateur de la compétitivité au niveau micro-économique**

Avantage comparatif et avantage compétitif peuvent s'unir au sein d'une firme afin de lui permettre de développer ses ventes et ses productions. L'indicateur qui sera développé ci-dessous est en grande partie à fondements micro-économiques, et doit être calculé au niveau des firmes des différents pays.

La compétitivité prix repose donc sur la capacité d'un pays (d'une entreprise) à vendre ses produits à un prix au plus égal à celui de ses concurrents. On a pu montrer par ailleurs (HENNER 1980 et 1984) que, dans une économie monétaire de production, une différence de prix absolu impliquait l'existence d'un avantage comparatif ricardien. cependant, l'extension du modèle d'analyse à la monnaie permettait de tempérer les enseignements du modèle originel, et de montrer qu'un avantage ricardien pouvait être augmenté ou réduit selon la valeur des taux de salaires exprimés en une même monnaie, ce qui conduit à prendre le taux de change en compte dans l'analyse.

La généralisation de l'équation de coût présentée dans ces recherches permet d'aboutir à une formulation apparemment complexe, qui reprend l'ensemble des éléments des coûts de production dans le pays domestique et dans le pays étranger concurrent (°).

On définira l'indicateur de compétitivité comme le rapport du coût domestique de production d'un bien au coût de production du concurrent, les coûts étant exprimés en monnaie étrangère (cotation au certain de la monnaie nationale).

Il vient:

$$I_c = \frac{[e(rK + wL) + I_n \cdot P^\circ](1+m)}{[(r^\circ K^\circ + w^\circ L^\circ) + (I_n^\circ P^\circ)](1+m^\circ)(1+D)}$$

où

$I_c$  = indice de compétitivité,  
 $e$  = le taux de change au certain (eg 1FF = 0,20 \$),  
 $r$  = le prix du capital, (taux de l'intérêt),  
 $K$  = la quantité de capital nécessaire en moyenne pour  
produire une unité du bien,  
 $rK$  = le coût en capital par unité produite,  
 $w$  = le coût salarial par unité de travail  
 $L$  = la quantité de travail nécessaire en moyenne pour  
produire une unité du bien,  
 $wL$  = le coût salarial par unité de bien,  
 $I_n$  = la quantité de consommations intermédiaires nécessaire  
en moyenne pour produire une unité du bien,  
 $P^\circ$  = le prix en dollar des inputs supposés importables,  
 $m$  = le taux de marge appliqué par les producteurs et  
distributeurs, supposé dépendre de la force de la  
concurrence sur les marchés,  
 $D$  = les droits de douane levés dans le pays domestique à  
l'importation du produit,  
et  $^\circ$  les valeurs correspondantes, en dollar, des coûts de  
production à l'étranger.

Cet indicateur se rapproche évidemment de la définition du taux de change effectif réel, souvent pris comme mesure globale de la compétitivité d'une économie, mais il a l'avantage d'intégrer les différents éléments constitutifs du coût de production, et partant, de permettre de définir les politiques économiques venant corriger un désavantage de prix et de coût.

Un bref commentaire de l'équation définissant l'indicateur de compétitivité permettra d'éclairer ces points.

Au numérateur on trouve les éléments du coût de production dans le pays, ce coût étant exprimé en dollars (utilisation du taux de change "e" calculé au certain). Il se compose du coût en capital  $rK$  et du coût salarial  $wL$ , comprenant les diverses cotisations sociales pesant sur les salaires; ce coût est alors fonction tant des prix unitaires des facteurs, à savoir "r" et "w", que de la productivité physique de ces facteurs, influençant la quantité de facteur (K et L) nécessaire pour produire une unité du bien; cette fonction de coût peut être rendue plus complexe de par la prise en compte de rendements variables, croissants ou décroissants, en cas de simulation dynamique.

A ces coûts factoriels s'ajoutent le coût des inputs de quantité  $I_n$  multipliée par le prix unitaire  $P^\circ$  exprimé en dollars, puisque l'on admet que ces inputs sont importables, et que leur prix est déterminé sur le marché international; on pourrait compléter la formule en affectant ces inputs d'un droit de douane éventuellement prélevé lors de leur importation. Enfin, l'ensemble de ces coût est ensuite multiplié par un

taux moyen de marge appliqué à la production et/ou à la commercialisation des biens; ce taux dépendra du caractère plus ou moins concurrentiel du marché du produit.

Au dénominateur, on retrouvera les mêmes éléments, calculés cette fois pour le pays étranger; ce coût sera ensuite multiplié par le droit de douane moyen levé à la frontière du pays domestique, qui vient renchérir le prix en monnaie nationale des produits importés, et donc renforcer la "compétitivité" des produits domestiques.

Tout comme le taux de change effectif réel, l'indicateur de compétitivité aura des valeurs remarquables centrées autour de l'unité (ou de cent):

- $I_c = 1$  implique qu'après application du taux de change et des droits de douane, le prix du produit étranger arrivé sur le territoire domestique est égal au prix du produit domestique concurrent; l'application d'un droit de douane signifie que le produit domestique, s'il peut lutter contre le produit étranger sur le territoire domestique, n'est pas compétitif sur les marchés étrangers, lorsqu'il ne bénéficiera pas de la protection douanière;
- $I_c > 1$  implique que, même sur son propre territoire, le produit domestique est plus onéreux que le produit étranger: il n'est donc pas compétitif, et encore moins sur les marchés tiers;
- $I_c < 1$  implique que le prix du produit domestique est moins élevé que celui du produit étranger concurrent, et que, au moins sur le territoire domestique, ce produit est compétitif; sa compétitivité sur les marchés tiers dépendra du différentiel existant entre le droit de douane levé à l'importation du produit concurrent étranger (D) et le différentiel de coût hors douane.

Cette décomposition des fonctions de coût et des prix de production permet de faire apparaître chaque élément susceptible d'expliquer une différence dans les coûts de production et de commercialisation entre les produits domestiques et les produits étrangers concurrents. L'équation permet aussi de faire apparaître deux formes complémentaires de compétitivité: la compétitivité globale, calculée sur les marchés tiers sur lesquels les obstacles tarifaires et non tarifaires portant sur les produits domestiques et les produits étrangers sont les mêmes, et la compétitivité "domestique" dans laquelle les produits étrangers peuvent être frappés de droits de douane dont les produits domestiques sont exemptés par définition.

On peut aussi faire apparaître un clivage entre les fondements micro-économiques de la compétitivité et les fondements macro-

économiques. Les premiers sont relatifs aux firmes, à leur gestion, à leur environnement, tandis que les secondes relèvent de la nation et correspondent assez bien aux avantages comparatifs ricardiens liés à la productivité globale et à la qualité des facteurs. La théorie de la firme multinationale utilise bien ce clivage, en suggérant que la situation idéale pour une firme et pour un pays consisterait à marier les avantages compétitifs de la firme aux avantages comparatifs de la nation, afin de mieux exploiter les uns et les autres.

L'identification de ces différents paramètres permet alors de définir les recommandations de politique économique qui peuvent permettre à une nation de mieux profiter de ses avantages comparatifs.

### **III - La politique économique**

Les recommandations de politique économique qui suivent découlent de l'examen de l'indicateur de compétitivité, et cherchent à agir sur les différents éléments du coût de production ou de commercialisation. On pourra les distinguer selon leur point d'impact et/ou les canaux de transmission des effets.

#### **1 - Les politiques d'encadrement de l'activité économique**

ces politiques agissent sur les prix et les marges des producteurs et des distributeurs. On retrouvera ici les politiques de la concurrence, la déréglementation qui réduit les rentes, et les politiques de libéralisation interne et externe qui réduisent les coûts des producteurs domestiques.

#### **2 - Les politiques de l'offre**

Elles vont agir sur la productivité des facteurs et sur l'efficacité des processus de production (valeur des coefficients techniques de production). On retrouvera ici les politiques sectorielles, agricoles ou industrielles, les politiques de constitution et d'amélioration des infrastructures de transport et de télécommunication, le tout devant permettre de mieux lier la structure de la production domestique à la structure de la demande intérieure mondiale.



### **3 - L'action directe sur les coûts des facteurs**

Cette action passe d'abord par la **politique monétaire** afin d'agir sur les taux de l'intérêt et par la politique de l'**intermédiation financière** qui aura un effet sur la disponibilité du capital; on peut même imaginer, bien que cette idée soit devenue "politiquement incorrecte", de réintroduire des bonifications d'intérêt, à la condition de les financer par inscription budgétaire et non par taxe implicite sur le système bancaire. L'action sur les salaires ou **politique des revenus** peut être directe ou indirecte: l'action directe (détermination d'un taux de salaire minimum ou maximum) peut être moins efficace que l'action indirecte "à la RICARDO" qui consisterait à agir de manière à réduire le prix du "bien salarial" afin de maintenir le pouvoir d'achat des salaires malgré leur baisse nominale (ou leur moindre croissance). Enfin une action à moyen long terme semble indispensable, à savoir le développement de la formation des hommes, soit en formation initiale soit en formation continue, souvent négligée dans les pays en développement.

### **4 - Les politiques du change**

Souvent prescrites en prémices d'une modification des politiques économiques, l'action sur les changes va agir sur le taux de conversion des valeurs: il s'agit de la mesure la plus directe de politique économique et apparemment de la plus simple, mais son coût social est élevé tout comme son coût politique. Dans les pays en développement d'Afrique au sud du Sahara, 80% de la population est rurale, productrice de biens échangeables et peut gagner à la dévaluation, mais les 20% de perdants, généralement des urbains salariés, sont les plus proches physiquement du pouvoir quand ils ne participent pas aux instances de décision: cette mesure sera fortement combattue quelle que soit son opportunité.

Il apparaît au terme de cette revue que l'ensemble des mesures que l'on peut proposer sur la base d'une étude des fondements micro et macro-économiques de la compétitivité correspondent à une action de moyen terme, en profondeur, qui, paradoxalement dans la situation doctrinale actuelle, pourrait être mieux développée par un régime d'encadrement au moins partiel de l'activité économique qui saurait respecter le fonctionnement du marché.

Toutefois, l'on peut aussi remarquer que nombre de ces mesures sont préconisées par les organisations internationales dans les programmes d'ajustement structurel, ce qui peut permettre de conclure que, si à court terme les programmes de stabilisation ont un coût social important et conduisent à des baisses de la production, ils peuvent permettre à moyen terme de reconstituer la compétitivité des économies

sous ajustement, en restaurant la productivité des facteurs et des processus de production.

## Annexe

### L'indicateur de compétitivité

L'indicateur de compétitivité (Henner 1996) peut donc être défini comme:

$$I_c = \frac{[e (rK + wL) + I_n \cdot P^\circ](1 + m)}{[(r^\circ K^\circ + w^\circ L^\circ) + (I_n^\circ P^\circ)] (1 + m^\circ)(1 + D)}$$

où

- $I_c$  = indice de compétitivité,
- $e$  = le taux de change au certain (eg 1FF = 0,20 \$),
- $r$  = le prix du capital, (taux de l'intérêt),
- $K$  = la quantité de capital nécessaire en moyenne pour produire une unité du bien,
- $rK$  = le coût en capital par unité produite,
- $w$  = le coût salarial par unité de travail
- $L$  = la quantité de travail nécessaire en moyenne pour produire une unité du bien,
- $wL$  = le coût salarial par unité de bien,
- $I_n$  = la quantité de consommations intermédiaires nécessaire en moyenne pour produire une unité du bien,
- $P^\circ$  = le prix en dollar des inputs supposés importables,
- $m$  = le taux de marge appliqué par les producteurs et distributeurs, supposé dépendre de la force de la concurrence sur les marchés,
- $D$  = les droits de douane levés dans le pays domestique à l'importation du produit,
- et  $^\circ$  les valeurs correspondantes, en dollar, des coûts de production à l'étranger.

## Références:

- BALASSA B. (1986) *Les nouveaux pays industrialisés dans l'économie mondiale*, Paris, Economica
- BALASSA B. (1989), *New Directions in the World Economy*, Londres, MacMillan
- BANQUE MONDIALE, (1995), *Rapport sur le développement dans le monde 1995, Le monde du travail dans une économie sans frontières*, Banque Mondiale, Washington
- BANQUE MONDIALE, (1994), *L'ajustement en Afrique, réformes, résultats et chemin à parcourir*, Washington
- BASSOLET B., (1994) Impact de la dévaluation sur l'économie du Burkina Faso; une analyse macro-économique; Séminaire CIRES-CEDRES, Abidjan, 19-22 déc
- BASSOLET B., (1992), Programme de stabilisation et rendement fiscal: le cas du Sénégal, *CEDRES Etudes*, 2° semestre
- BERAUD P & PERRAULT J.L.(1994) (éd) *Entrepreneurs du Tiers Monde*, Maisonneuve & Larose et Editions de l'Orient, 230p
- BERAUD P & PERRAULT J.L. (1992) La puce et le naphthe ou des perspectives rénovées pour deux modèles d'industrialisation, *Journées A.F.S.E. 1992, Economie du Développement*, Clermont-Ferrand, 14 & 15 mai
- BHAGWATI J (1994) & (1995), Libre-échange: anciens et nouveaux défis, *Problèmes Economiques*, n° 2406, p 1-9
- BHAGWATI J. (1982), Lobbying, D.U.P. Activities and Welfare: a Response to Tullock, *Journal of Public Economics* BISAULT L, DESTIVAL V & GOUX D (1994), Emploi et chômage des non-qualifiés en France, *Economie et Statistique*, n° 273, p 17-28
- BHAGWATI J. (1980), Lobbying and Welfare, *Journal of Public Economics*, 17
- BONNAZ H, COURTOT N & NIVAT D, (1994), Le contenu en emplois des échanges industriels de la France avec les pays en développement, *Economie et Statistique*, n° 279/80, p 13-33
- BOURGUINAT H. (1972), *Marché des changes et crise des monnaies*, Calmann-Lévy
- BRETON Y. (1984) La théorie schumpeterienne de l'entrepreneur ou le problème de la connaissance économique, *Revue Economique*, 2, 247-66
- BRIGGS V.M. (1995) Mass Immigration, Free Trade, and the Forgotten American Worker, *Challenge*, mai-juin, p 37-44
- CAISSE FRANCAISE DE DEVELOPPEMENT, 1994, Les effets économiques de la dévaluation, *Epargne sans frontières, Revue TFD*, n° 35, juin-juillet
- CASTEL O. (1994) Les milieux entrepreneuriaux dans l'industrialisation mexicaine, in BERAUD & PERRAULT, *op.cit.*
- CHAMBAS G. (1994), *Fiscalité et développement en Afrique Subsaharienne*, Paris, Economica
- CHAMBAS G. & GEOURJON A-M., (1991), The effect of the New Industrial Policy in Senegal, in KIRKPATRICK *et alii*, (éd), (1991)
- CLING JP (1994), Les échanges avec les pays en développement et leurs conséquences sur l'emploi, *Economie et Statistique*, n° 279-80, p 47-68
- CORTES O & JEAN S, (1994), Comment mesurer l'impact du commerce international sur l'emploi ? *Economie et Statistique*, n° 279-80, p
- COURLET C. & JUDET P. (1986), Industrialisation et développement, la crise des paradigmes *Revue Tiers Monde*, n° 107, p 519-36
- DIEYE A (1996), *La compétitivité de l'économie sénégalaise*, Thèse , Université d'Auvergne, septembre
- DIONE J (1994), Impact de la dévaluation du F CFA sur l'agriculture, les échanges et la sécurité alimentaire au Sahel.; *Doc Travail DT 94-03 PRISAS, CILLS*
- DORNBUSCH R (1991), *Policymaking in the Open Economy: Concepts and Case Studies in Economic Performance*, O.U.P
- DORNBUSCH R & HELMERS L. (1987) *The Open Economy, Tools for Policymakers in Developing Countries*, O.U.P.
- DURUFLE G. (1988) *L'ajustement structurel en Afrique (Sénégal, Côte d'Ivoire, Madagascar)*, Kathala,

- DZAKA Th. & MILANDOU M., L'entrepreneuriat congolais à l'épreuve des pouvoirs magiques, *Politique Africaine*, n° 56, décembre
- FAURE Y-A., (1994), Les politiciens dans les entreprises en Côte d'Ivoire: investisseurs ou courtiers ? *Politique Africaine*, n° 56, décembre
- FRIEDBERG R.M. & HUNT J. (1995) The Impact of Immigrants on Host Country Wages, Employment and Growth, *Journal of Economic Perspectives*, vol 9, n° 2, p 23-44
- GALAND P, (1994), Entreprendre au Sénégal après la dévaluation, *Politique Africaine*, n° 56, décembre
- GALLAIS A & GAUTIER B (1994), Structure des qualifications et échanges extérieurs français, *Economie et Statistique*, n° 279-80, p 35-46
- GANNE B & OUEDRAOGO M., (1994), Sentiers inédits et voies fragiles au Burkina Faso: du commerce à l'industrie ? *Politique Africaine*, n° 56, décembre
- GODLEY W & CRIPPS F (1976), A formal analysis of the Cambridge Economic Policy Group Model, *Economica*, n° 172, nov
- GREGOIRE E. (1994), Démocratie, Etat et milieux d'affaires au Niger, *Politique Africaine*, n° 56, décembre
- GUELLEC D (ed) (1993) *Innovation et compétitivité*, INSEE Méthodes, paris, Economica
- GUILLAUMONT P & S (1994), *Ajustement et Développement, l'expérience des pays A.C.P.*, Paris, Economica
- HAUDEVILLE B & LELART M (1997) (ed) *Entreprises et dynamique de croissance*, Paris AUPELF-UREF, Serviced
- HENNER H-F. & NGO B, à paraître, *La réforme des politiques économiques dans le cadre de l'ajustement structurel*, IDE (Banque Mondiale) & Coopération Française
- HENNER H-F. (1997) "La croissance des firmes sous ajustement structurel", in Haudeville & Lelart (éd), *Entreprises et dynamique de croissance*, Paris AUPELF-UREF, Serviced, 1997
- HENNER H-F. (1997), *Commerce International*, (3<sup>e</sup> édition), Paris, Domat-Montchrétien
- HENNER H-F. (1996), Ajustement structurel et compétitivité des économies africaines, Conférence ISEM & C.E.S., Libreville, Gabon, 15-11-96
- HENNER H-F. (1996) "Commerce extérieur et régulation sociale", Communication au Colloque du Groupement de Recherches du CNRS "Economie et Finances Internationales Quantitatives", Clermont-Ferrand, 13 & 14 juin 1996
- HENNER H-F. (1995, 1997), "L'ajustement structurel et la croissance des firmes", Communication présentée lors du Colloque de l'AUPELF-UREF d'Orléans, 26-28 avril 1995, version révisée parue 1997 dans les actes du colloque,
- HENNER H-F. (1992), La dynamique de l'avantage comparatif, *Revue d'Economie Politique*, n° 2
- HENNER H-F. (1989), La dette et l'ajustement, *Revue d'Economie Politique*, n° 2
- HENNER H-F. (1984), Un modèle analytique des transferts de technologie, *Actualité Economique*, Montréal, septembre
- HENNER H-F. (1980), Un modèle ricardien monétarisé à continuum de biens, *Economie Appliquée*, ISMEA, 1980-1
- IKIARA G.K., (1994), Réformes politico-économiques au Kenya, *Politique Africaine*, n° 56, décembre
- KIRKPATRICK C., ADHIKARI R. & WEISS J. (éd) (1991), *Industrial Trade and Policy Reform in Developing Countries*, Manchester U.P.
- KRUEGER A.O. (1974) , The political economy of the rent seeking society, *American Economic Review*, 61, repris dans KRUEGER (1990)
- KRUEGER A.O. (1990), *Perspectives on Trade and Development*, Harvester Wheatsheaf
- LABAZEE P. (1994), Les entrepreneurs africains entre ajustement et démocratie, *Politique Africaine*, n° 56, décembre
- LAFAY G. (1979), *Dynamique de la spécialisation internationale*, Paris, Economica
- LAFAY G. (1987), "Avantage comparatif et compétitivité", *Economie Prospective Internationale*, n° 29
- LAFAY G. (1990), "La mesure des avantages comparatifs révélés", *Economie Prospective Internationale*, n° 41
- LAFAY G & SIROËN JM (1994), *Maîtriser le libre échange*, Paris, Economica

- LAFAY G & HERZOG C, (1989), *Commerce international, la fin des avantages acquis*, Paris, Economica
- LAFAY J-D. & LECAILLON J., (1993), *La dimension politique de l'ajustement économique*, Paris, O.C.D.E., série la faisabilité économique de l'ajustement
- LAURE M (1993), Les délocalisations : enjeux et stratégies des pays développés, *Futuribles*, n° 176, mai, p 3-19
- LEAMER E.E (1987) Paths of development in the Three Factors, n-Goods, General Equilibrium Model, *Journal of Political Economy*,
- LESUEUR J.Y. & PLANE P. (1994), *Les services publics africains à l'épreuve de l'assainissement; une évaluation économique et sociale*, Paris, L'Harmattan
- LOGEAY D (1990) *L'industrie sénégalaise: ses perspectives après la NPI*, CCCE mai
- MAGEE S.P., BROCK W.A., YOUNG L. (1989), *Black hole tariffs and endogeneous policy theory (political economy in general equilibrium)*, C.U.P.
- MAKANGUILE I, (1994), Effets de la dévaluation sur le secteur industriel au Mali, *Epargne sans frontières, Revue TFD*, n° 35, juin-juillet
- MAILLARD D (1993), Délocalisation et emploi, la mondialisation du marché du travail, *Futuribles*, n° 180, octobre, p 29-43
- MATHIEU C & STERDYNIK H (1994), L'émergence de l'Asie en développement menace t'elle l'emploi en France ? *Observations et Diagnostics Economiques*, n° 48, p 55-106
- NEZEYS B (1993), *La compétitivité internationale*, Paris, Economica
- PEGATIENAN HIEY J. (1994), Impact de la dévaluation sur l'économie ivoirienne, Séminaire CIRES-CEDRES, Abidjan, 19-22 déc
- SACHS JD & SHATZ H (1994), Trade and Jobs in US Manufacturing, *Brookings Papers on Economic Activity*, n° 1
- SY O.S. (1994) Le secteur informel à la rescousse de l'économie sénégalaise, in BERAUD & PERRAULT, *op.cit.*
- THIAIS P. (1992) *L'économie des services*, Thèse de Sciences Economiques, Clermont-  
fd
- TYSON L. d'ANDREA (1992) *Who's Bashing Whom ?* Institute for International Economics, Washington, DC
- VIMONT C (1993), *Le commerce extérieur français, créateur ou destructeur d'emplois ?*, Paris, Economica
- WATTEYNE A. & OUEDRAOGO GUEDA J, (1994), Forces et faiblesses d'une monnaie nationale au Burkina Faso, Séminaire CIRES-CEDRES, Abidjan, 19-22 déc
- WEBSTER A (1993), The Skill and Higher Educational Content of UK Net Exports, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol 55, n° 2, p 141-59
- WILLIAMSON O.E. & WINTER S.G. (1991) *The Nature of the Firm: Origins, Evolution, and Development*, O.U.P., New York
- WOOD A (1994), *North-South Trade, Employment and Inequality*, Oxford, Clarendon Press
- WOOD A (1995), How Trade Hurt Unskilled Workers, *Journal of Economic Perspectives*, vol 9, n° 3, p 57-80