

## Études internationales

**AKYÜZ, Yilmaz (dir.), *Developing Countries and World Trade, Performance and Prospects*, London/New York, Zed Books, 2003, 192 p.**

Deniz Akagül

---

Volume 36, numéro 3, septembre 2005

URI : [id.erudit.org/iderudit/012035ar](https://id.erudit.org/iderudit/012035ar)  
<https://doi.org/10.7202/012035ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

---

Éditeur(s)

Institut québécois des hautes études internationales

ISSN 0014-2123 (imprimé)  
1703-7891 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

---

Citer cet article

Akagül, D. (2005). AKYÜZ, Yilmaz (dir.), *Developing Countries and World Trade, Performance and Prospects*, London/New York, Zed Books, 2003, 192 p.. *Études internationales*, 36(3), 385–387. <https://doi.org/10.7202/012035ar>.  
Tous droits réservés © Études internationales, 2005

Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter en ligne. [<https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/>]

---

**é**rudit

Cet article est diffusé et préservé par Érudit.

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche. [www.erudit.org](http://www.erudit.org)

contribution du G7-G8 au sein de la nouvelle architecture financière internationale, l'ouvrage comprend une centaine de pages d'annexes. Les unes sont analytiques, et comprennent principalement les impressions d'un participant sur ce sommet, tant sur son organisation que sur l'importance des décisions qui ont été prises. Les autres sont documentaires. Ce sont les communiqués publiés à l'issue des réunions des ministres des Finances et des gouverneurs de banque centrale qui ont précédé ou qui ont suivi ce sommet. Ce sont aussi les déclarations faites aux responsables africains à l'occasion du sommet et les engagements pris à leur égard, comme à l'égard des pays pauvres très endettés qui bénéficient d'une aide spéciale du FMI... L'ouvrage se termine sur une bibliographie très complète et sur un index exceptionnellement détaillé qui devrait en faciliter beaucoup l'utilisation.

À l'heure où la globalisation financière suscite tant de débats, et alors que l'environnement monétaire et financier international ne cesse de s'adapter et de se réformer, l'ouvrage examiné permet de comprendre l'intérêt que présente le G7, et de mieux saisir ce qu'est sa contribution à la nouvelle architecture financière mondiale.

Michel LELART

CNRS, Université d'Orléans, France

### **Developing Countries and World Trade, Performance and Prospects.**

AKYÜZ, Yılmaz (dir.). London/New York, Zed Books, 2003, 192 p.

Cet ouvrage rédigé par un spécialiste connu de l'UNCTAD, traite la problématique de la relation ambiguë

entre le développement et le commerce extérieur. La controverse n'est pas nouvelle. Elle est presque aussi ancienne que l'émergence de l'économie en tant que discipline des sciences sociales. Pourtant le débat sur l'impact de l'ouverture à l'extérieur sur le rythme de croissance semblait prendre un tournant définitif au début des années 1980. L'expérience comparée des pays en développement (PVD) qui avaient suivi des stratégies commerciales différentes, avait servi de base empirique pour valider l'approche libérale et entraîné un changement de paradigme parmi les économistes du développement. Ainsi, on assistait au passage du paradigme de l'introversivité à celui de l'extraversivité. Les difficultés qu'on observait à la fin des années 1970 dans les PVD introvertis, face aux performances brillantes des pays du Sud-Est asiatique qui eux, avaient suivi des politiques de promotion des exportations, semblaient ne pas laisser de doute quant au bien-fondé de l'ouverture commerciale pour le développement. Certains auteurs soulignaient cependant les ambiguïtés de la thèse libérale et rappelaient qu'on pouvait trouver en longue période des expériences réussies de développement introverti (l'Allemagne, les États-Unis, la France), comme celles de développement extraverti (l'Angleterre). Yılmaz Akyüz, qui se livre à un examen empirique fouillé, offre une analyse détaillée des vingt dernières années de l'évolution du commerce mondial et des PVD qui ont opté pour l'ouverture commerciale. Il prend à contre-pied la conclusion de l'approche libérale qui voit, dans l'ouverture à l'extérieur, un moyen d'accélérer la croissance dans les PVD.

Ce schéma qui a inspiré bon nombre d'entre eux ne résiste pas à l'examen des faits. Le constat auquel il aboutit est saisissant ; la progression du revenu dans les pays qui ont suivi la stratégie de promotion des exportations demeure modeste comparée à la progression notable de leur part dans le commerce mondial.

Le premier chapitre traite le thème de la dynamique des exportations et du processus d'industrialisation dans les PVD. La part de plus en plus croissante des produits manufacturés dans les exportations des PVD, ainsi que le poids accru de ces derniers dans les exportations de produits manufacturés mondiales, sont considérés comme la preuve de leur industrialisation par les approches libérales. Or lorsqu'on se réfère à l'évolution de la répartition de la valeur ajoutée mondiale dans le secteur manufacturier, comme le fait Yilmaz Akyüz, on s'aperçoit d'un décalage important. Pendant que les exportations des PVD connaissent une croissance plus rapide que le commerce mondial et concernaient de plus en plus de produits manufacturés, ce sont les pays développés qui ont augmenté leur part dans la valeur ajoutée manufacturière mondiale, bien que leur part relative régressât dans les exportations de produits manufacturés.

Les dynamiques de cette évolution, dont la compréhension renvoie à la problématique de la relation entre la spécialisation dans la division internationale du travail et la croissance, sont analysées dans le deuxième chapitre. Les PVD spécialisés dans les productions manufacturières intensives en main-d'œuvre peu qualifiée, dont la demande est peu

dynamique et très sensible au prix, n'ont pas réussi à obtenir une progression aussi spectaculaire de leur revenu. Dans un contexte où la compétitivité dépend des coûts et constitue la variable clé dans la localisation des investissements directs des firmes transnationales, la concurrence accrue entre les PVD pour les attirer dans les secteurs intensifs en main-d'œuvre, conjuguée à la faible croissance et aux tendances protectionnistes dans les pays développés, a fait que si la stratégie de promotion des exportations pouvait être payante individuellement, elle devenait discutable pour l'ensemble des PVD exportateurs. Ainsi, la thèse d'un effet revenu important lié à l'amélioration de la composition des exportations, s'est trouvée démentie avec l'accroissement de la concurrence entre les PVD.

Enfin, le troisième chapitre qui étudie l'expérience de l'accession de la Chine à l'OMC, analyse dans ce cas précis l'articulation de l'intégration au commerce mondial et de l'industrialisation. La stratégie suivie par la Chine consiste à affecter l'essentiel de la main-d'œuvre non qualifiée dans les secteurs non exposés à la concurrence internationale pour satisfaire la demande interne et à utiliser la main-d'œuvre qualifiée dans les secteurs exportateurs, dans le but d'obtenir les recettes pour financer les importations des biens d'équipement nécessaires à l'accumulation de capital. Ce qui se distingue de la stratégie de promotion des exportations suggérée par l'approche libérale.

Globalement, le message donné dans l'ouvrage souligne un défi politique vital pour les PVD qui ont vu une croissance rapide de leurs exporta-

tions, sans pour autant obtenir une croissance de même ampleur en termes de revenu. L'auteur indique que l'enjeu pour les PVD aujourd'hui, ce n'est pas plus de libéralisation de leur commerce extérieur, mais plutôt leur façon de participer au commerce. Le changement requiert non seulement que les pays développés modifient leurs politiques commerciales qui limitent l'accès à leurs marchés, mais également une renégociation avec les firmes transnationales qui sont les principaux acteurs dans le partage des gains de l'échange et des investissements directs à l'étranger.

Rédigé dans un style qui évite les lourdeurs techniques pouvant dissuader les lecteurs non initiés aux modèles formalisés, l'ouvrage a le mérite d'être clair et lucide, en dépit des difficultés que pose une telle démarche dans le maintien d'un raisonnement pertinent. Stimulant sur le fond, il est aussi séduisant sur la forme.

Deniz AKAGÜL

Faculté des sciences économiques et sociales  
Université de Lille 1, France

**Behind the Scenes at the wto.  
The Real World of International  
Trade Negotiations.  
Lessons of Cancun.**

JAWARA, Fatoumata et Aileen KWA.  
London/New York, Zed Books, 2004,  
330 p.

J'écrivais il y a quelque temps que certains livres prennent résolument le parti des pays en développement à l'OMC. Jawara et Kwa critiquent donc l'organisation et les pays développés. Le livre va au-delà et offre une analyse assez superficielle des ficelles qu'utilisent les pays dévelop-

pés pour faire plier les pays en développement et gagner leur accord au finish.

Il y a eu jusqu'à présent trois ministérielles depuis les accords de Marrakech : Seattle en 1999, Doha en 2001 et Cancun en 2003. Les auteurs s'attachent à Doha. Doha reprend les enjeux de Singapour qui forment la plate-forme de négociation des pays développés. Il s'agit de négocier de nouveaux sujets : *competition*, *trade facilitation*, marchés publics et investissements qui sont chers au cœur des Européens. Les Américains pourraient facilement abandonner la concurrence et les investissements, mais ils défendent l'inclusion des marchés publics et du *trade facilitation*. Les pays en développement critiquent un agenda trop chargé et défendent des négociations sur l'implémentation des accords d'Uruguay Round qu'ils n'ont pas encore fini de mettre en place. Ils vont disposer d'un atout : l'agriculture qui a été négociée à Seattle. Les subsides aux exportations n'ont pas baissé à la suite des accords d'Uruguay et s'élèvent à 886 milliards de dollars. Ces subsides les empêchent d'exporter dans les marchés des pays développés lorsqu'ils ne se heurtent pas aux mesures sanitaires et phytosanitaires mises en place par les pays développés pour barrer les importations des pays en développement. Les discussions sur les génériques et l'accord sur la propriété intellectuelle vont également bon train. Les pays en développement réclament un assouplissement des règles de l'accord pour pouvoir importer ou produire des génériques qui ne sont pas soumis au paiement de brevet et qui augmentent retro-