

## 8.4. Les exportations : la clé du développement ?

RICARDO HAUSMANN, Professeur; Pratique du développement économique, Université de Harvard

### Pourquoi le commerce peut être le plus grand vecteur du développement durable

La stratégie de développement d'un pays devrait-elle accorder une attention particulière aux exportations? Après tout, les exportations n'ont rien à voir avec le fait de satisfaire les besoins essentiels tels que l'éducation, les soins médicaux, le logement, l'eau, les télécommunications, la sécurité et les loisirs. Alors pourquoi privilégier la satisfaction des besoins des consommateurs étrangers?

En résumé, c'est la question que se posent les opposants au libre-échange et à la mondialisation économique, ainsi que ceux qui croient que toutes les industries doivent être traitées de la même manière. Il n'existe pas de bonne ou de mauvaise réponse, et c'est précisément parce que les gouvernements se soucient de leurs propres populations qu'ils devraient mettre l'accent sur les exportations.

Pour illustrer cela, voyons ce que c'est qu'une économie de marché. Certains, comme le Pape François, diraient qu'il s'agit de cupidité - un système dans lequel les personnes impliquées se soucient d'elles-mêmes.

Cependant, une économie de marché doit être vue comme un système dans lequel nous devons assurer nos gains en faisant des choses pour les autres; ce que nous gagnons dépend de la manière dont les autres valorisent ce que nous faisons pour eux. L'économie de marché nous oblige à nous concentrer sur les besoins des autres car ils constituent notre source de revenus. Dans un sens, l'économie de marché est un système d'échange de cadeaux, où l'argent ne sert qu'à matérialiser la valeur des cadeaux qu'on fait les uns aux autres.

Les pays les plus axés sur les exportations dans le monde Exportations en % du PIB

Hong Kong (Chine)	227,9%
Luxembourg	203,3%
Singapour	191,6%
Maldives	118%
Macao RAS, Chine	107,6%
Irlande	105,3%
Emirats arabes unis	98,4%
Slovaquie	93%
Hongrie	88,8%
Guinée équatoriale	88,5%

(Source: Banque mondiale)

L'économie de marché favorise donc la spécialisation. Nous devenons très calés dans un nombre restreint de compétences ou de produits et nous les échangeons contre des millions d'autres choses que nous ne savons pas faire. Par conséquent, nous finissons par faire remarquablement un certain nombre de choses et nous achetons tout le reste à d'autres personnes.

### ACTIVITÉS NON COMMERCIALISABLES

Cette observation s'applique autant aux individus qu'aux lieux, que ce soit un voisinage, une ville, un état, une province ou un pays. Dans chaque ville on trouve épiceries, salons de coiffure, stations d'essence et cinémas au service de la communauté locale. Les économistes les appellent activités non commercialisables, car elles ne sont pas destinées à des clients lointains.

Or, les résidents voudront avoir accès aux choses qu'ils ne commercialisent pas, comme la nourriture, les voitures, l'essence, les médicaments, les programmes TV ou les films; ils doivent les importer. Pour payer ce qu'ils veulent acheter à des personnes à l'extérieur de la ville, ils doivent leur vendre certaines choses qu'ils savent produire.

Ces personnes peuvent bien sûr choisir de les acheter ailleurs. C'est pourquoi les biens et services qu'un lieu donné peut vendre à des non-résidents ont un impact disproportionné sur la qualité de vie et même sur la viabilité de ce lieu. Une ville minière devient une ville fantôme lorsque la mine ferme car les propriétaires de l'épicerie, de la pharmacie et du cinéma ne sont plus en mesure d'importer la nourriture, les médicaments et les films qu'ils veulent. D'un autre côté, les activités d'exportation d'un lieu donné doivent être assez bonnes pour convaincre les clients non-résidents d'acheter chez les producteurs locaux. Les exportations doivent donc avoir un rapport qualité/prix intéressant.

L'amélioration de la qualité et de la productivité est l'une des façons de relever ce ratio. La réduction des salaires en est une autre. Plus la productivité et la qualité des activités d'exportation sont élevées, plus les salaires qu'ils peuvent payer seront élevés et resteront compétitifs. Si les emplois dans l'industrie de l'exportation sont importants, comme dans la plupart des lieux qui ne dépendent pas des revenus du pétrole, les salaires du secteur de l'exportation auront un impact sur tous les salaires de la ville. Chacun a donc intérêt à améliorer le secteur des exportations.

## LA MENACE DE L'INNOVATION

En raison d'une plus grande concurrence, les progrès en termes de technologie et de productivité ont tendance à être plus rapides dans le cadre des activités d'exportation que dans d'autres secteurs économiques. Elles souffrent constamment de la menace de l'innovation et des nouveaux concurrents qui pourraient perturber leurs affaires, à l'instar de l'impact dévastateur de l'iPhone sur Nokia, jadis dominante et championne nationale en Finlande ou de l'effet de la révolution de l'huile de schiste sur l'OPEP.

Des lieux prospères ont tendance à passer de quelques industries technologiquement simples qui sont suffisamment compétitives pour exporter leurs produits à un plus grand nombre d'industries de plus en plus complexes. Par exemple, 97% du panier d'exportations de la Thaïlande en 1963 était composé de produits agricoles et minéraux tels que le riz, le caoutchouc, l'étain et le jute. En 2013, celles-ci n'en représentaient plus que 20%, alors que la machinerie et les produits chimiques comptaient pour 56%.

Une transformation similaire peut être observée dans tous les PED non-membres de l'OPEP qui réussissent. Le progrès d'un lieu donné est étroitement lié à la capacité de sa population à accomplir cette transformation, comme à Singapour, en Turquie et en Israël. Alors que doivent faire les pays, les provinces et les villes? Les sceptiques diraient qu'ils doivent se concentrer sur ce qui est important pour les locaux, comme l'éducation ou l'infrastructure, ou améliorer l'environnement des affaires. Les exportations suivront leur cours.

La vie est plus compliquée que ça. Les besoins en matière d'exportation sont souvent assez différents. Les règles spécifiques, l'infrastructure, les compétences et la maîtrise technologique nécessaires aux activités d'exportation diffèrent généralement de celles nécessaires aux activités non commercialisables, qui créent la plupart des emplois. Alors que la diversification dans d'autres domaines est toujours stimulante, elle est particulièrement difficile pour les activités commercialisables, qui doivent faire face à la concurrence dès le départ. Les pionniers dans des activités non commercialisables, quant à eux, démarrent avec un marché captif. De plus, les exportateurs ont besoin d'être fortement connectés à l'expertise trouvée ailleurs dans le monde, ce qui les rend plus sensibles à l'investissement étranger, à la migration et aux relations professionnelles internationales.

Afin de survivre et prospérer, les sociétés doivent accorder une attention particulière aux activités qui produisent des biens et services pouvant être vendus à des non-résidents. Le besoin de saisir de nouvelles opportunités d'exportation et de supprimer des obstacles à la réussite pourraient être une leçon essentielle tirée des miracles de croissance de l'Asie de l'Est et de l'Irlande. Les activités non commercialisables sont comparables aux ligues sportives d'un pays: différentes personnes comme différentes équipes. Celles engagées dans des activités commercialisables sont comme l'équipe nationale. Nous devrions tous afficher leurs couleurs et nous organiser pour assurer leur succès. Cet article a été publié pour la première fois dans le blog du Forum économique mondial.

1. Il est dans l'intérêt de tous d'améliorer les exportations.
2. Comment remplir ces Containers?