

forte intensité de capital et un marché interne de dimension assez élevée pour permettre aux producteurs locaux de bénéficier de l'abaissement des coûts dûs aux économies d'échelle.

L'absence de facteurs favorables à la poursuite d'une stratégie endogène de développement industriel a conduit les pays désireux de poursuivre une telle stratégie "à tout prix" à mettre en place des barrières protectionnistes destinées à abriter leurs industries naissantes de la concurrence étrangère. La consolidation de ces barrières au cours du temps a eu des effets néfastes sur l'économie des pays ayant adopté cette stratégie endogène de développement. Ainsi en favorisant les industries de substitution d'importation, ces pays ont implicitement pratiqué des politiques discriminatoires à l'égard des industries exportatrices tarissant ainsi les sources de devises étrangères nécessaires à la poursuite d'un processus d'industrialisation fondé sur des techniques à intensité de capital croissante. (*Comme le fait également remarquer Balassa [p.17] les coûts de protection élevés ont également eu un effet néfaste sur le taux d'épargne à cause de l'incidence de ces coûts sur le revenu réel des agents économiques.*) Conscients des risques de stagnation économique qu'impliquait la poursuite d'une stratégie endogène de développement, certains pays (latino-américains, en particulier, tels l'Argentine, le Brésil et le Mexique) ont changé de stratégie et adopté une stratégie exogène de développement tandis que d'autres pays (pays asiatiques en particulier, tels la Corée du Sud, Singapour et Taïwan) adoptaient une telle stratégie immédiatement après le stade primaire de substitution des importations.

● Stratégies de développement industriel à caractère exogène.

Alors que les stratégies fondées sur la substitution des importations impliquent la mise en place de mesures protectionnistes à caractère discriminatoire, les stratégies de développement axées sur la promotion des exportations mettent l'accent sur l'application des principes de marché (système d'incitation) au commerce extérieur et n'exercent — en principe — aucun effet discriminatoire vis-à-vis d'industries orientées vers le marché intérieur ou vis-à-vis d'industries exportatrices particulières. L'exemple le plus typique de ce type de stratégie est fourni par les trois pays asiatiques précités (Corée du Sud, Singapour et Taïwan) qui ont basé leur stratégie de développement sur les principes de l'économie marchande: libre choix laissé aux exportateurs d'utiliser des biens intermédiaires importés ou domestiques, exemption de droits de douane sur les inputs importés, exemption de taxes indirectes, tant sur les inputs que sur le produit final, absence de mesure fiscale discriminatoire appliquée à l'encontre des exportations de produits primaires . . .

Les pays latino-américains (Brésil, Mexique, Argentine), qui se sont lancés dans une stratégie de promotion des exportations, n'ont pas suivi la voie asiatique décrite ci-dessus: les exportateurs se sont vus dans l'obligation d'utiliser les inputs locaux (fabriqués à l'abri de barrières protectionnistes) et les subventions à l'exportation accordées à ces exportateurs à titre de compensation se sont, en général, avérées insuffisantes pour les dédommager des coûts plus élevés impliqués par une telle obligation. La discrimination exercée à l'égard des exportateurs en général, et des exportateurs de