



UNIVERSITÉ D'ORLÉANS



ÉCOLE DOCTORALE SCIENCES DE L'HOMME ET DE LA SOCIÉTÉ
LABORATOIRE d'ECONOMIE d'ORLEANS

THÈSE

Présentée par :

Van Ha NGUYEN

Soutenue le : **5 Juillet 2011**

Pour obtenir le grade de : **Docteur de l'université d'Orléans**

Discipline : Sciences Economiques

Stratégie d'industrialisation et Compétitivité de l'économie Vietnamienne

THÈSE dirigée par :
Xavier GALIEGUE

Maître de Conférences à l'Université d'Orléans

RAPPORTEURS :
Xavier RICHET
Thi Anh-Dao TRAN

Professeur à l'Université de Paris 3 Sorbonne Nouvelle
Maître de Conférences à l'Université de Rouen

JURY:

Philippe PAQUET
Xavier GALIEGUE
Xavier RICHET
Thi Anh-Dao TRAN

Professeur à l'Université d'Orléans
Maître de Conférences à l'Université d'Orléans
Professeur à l'Université de Paris 3 Sorbonne Nouvelle
Maître de Conférences à l'Université de Rouen

A

Mon époux Anh Vu DUONG

Pour sa patience et sa compréhension

C

Mon fils et ma fille

Remerciements

Cette thèse est le fruit de quatre ans et demi de recherche sous la direction de M. Xavier GALIEGUE. Je tiens en premier lieu à lui exprimer toute ma gratitude pour sa qualité d'encadrement. Je lui suis reconnaissante de l'intérêt et de la confiance qu'il m'a témoignés. De par la disponibilité dont il a fait preuve à mon égard et les conseils qu'il m'a prodigués, j'ai bénéficié d'un encadrement scientifique épanouissant. Je le remercie particulièrement de m'avoir aidée à faire évoluer ma pensée, ainsi que pour sa qualité humaine. Son regard juste et avisé sur mes travaux ne peut que m'encourager à être encore plus engagée dans mes recherches.

Mes plus sincères remerciements vont à Mme Thi Anh Dao TRAN et M. Xavier RICHET pour avoir accepté de rapporter sur ce manuscrit. J'adresse mes plus vifs remerciements à M. Philippe PAQUET pour sa participation à ce jury.

Je remercie également Mme Renée-Hélène SALIEGE, Secrétaire de Laboratoire d'Economie d'Orléans pour son professionnalisme dans la gestion de nos séjours et M. Thierry MONTALIEU qui m'a encouragé lors de plusieurs colloques.

Je remercie ma famille et ma belle famille sans exclusivité qui m'ont largement soutenue tout au long de ce travail. Je voudrais leur dire toute ma reconnaissance.

Je remercie le Laboratoire d'Economie d'Orléans ainsi que mes collègues doctorants avec qui j'ai partagé un espace de travail convivial et stimulant

L'Université n'entend donner aucune approbation ou improbation aux opinions émises dans les thèses: ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

Sommaire

INTRODUCTION GENERALE.....	1
Chapitre 1.....	4
Les Stratégies d'industrialisation des pays asiatiques en perspective	5
I. Les leçons de rattrapage économique des expériences passées.....	5
<i>I.1 Les facteurs de rattrapage technologique</i>	<i>5</i>
<i>I.2. Nouvelles contraintes et opportunités de rattrapage.....</i>	<i>13</i>
II. La stratégie d'industrialisation des pays asiatiques	13
<i>II.1. Points communs aux stratégies d'industrialisation des pays asiatiques.</i>	<i>16</i>
<i>II .1.3. Points communs aux stratégies d'industrialisation.....</i>	<i>22</i>
II.2. Différences :.....	33
<i>II.2.1. Le Japon.....</i>	<i>35</i>
<i>II.2.2. Les Quatre tigres d'Asie orientale : la Corée, le Taiwan, le Hongkong, le Singapour.</i>	<i>42</i>
Chapitre 2.....	51
L'économie vietnamienne : actualité et évolution	51
I. Caractéristiques générales de l'économie vietnamienne.	53
II. Les mutations de l'économie vietnamienne sur les vingt cinq dernières années.	57
III. Les faiblesses de la politique industrielle du Vietnam	64
<i>III.1. Le Vietnam a la spécialisation commerciale d'un pays à bas revenus:.....</i>	<i>64</i>
<i>III.2. L'asymétrie dans la structure commerciale.</i>	<i>67</i>
<i>III. 3. Le Vietnam enregistre un grand déficit commercial avec la Chine.</i>	<i>69</i>
IV. Les faiblesses de la politique industrielle du Vietnam proviennent principalement des deux causes suivantes :	70
V. Quel choix de politique industrielle ?	71
Chapitre 3.....	84

Les déterminants de la compétitivité de l'économie vietnamienne	84
I. Une analyse macroéconomique de la compétitivité de l'économie vietnamienne	87
<i>I.1 Avantage comparatif et compétitivité internationale</i>	<i>87</i>
<i>I.2. La Mesure de la compétitivité.....</i>	<i>91</i>
<i>I.3. La performance de l'exportation du Vietnam.....</i>	<i>96</i>
<i>I.4. Les déterminants de la compétitivité vietnamienne.....</i>	<i>102</i>
<i>I.5. Les Investissements directs étrangers (IDE) comme un déterminant de la compétitivité</i>	<i>110</i>
<i>I.6. Cadre politique et réglementaire.</i>	<i>113</i>
<i>I.7. Évaluation et conclusion.....</i>	<i>115</i>
II Compétitivité et Capacité d'Innovation des entreprises vietnamiennes : les résultats d'une enquête	116
<i>II.1 Une évaluation de la Capacité d'Innovation des entreprises vietnamienne</i>	<i>117</i>
<i>II. 2. Efficacité technique et Motifs de l'innovation.....</i>	<i>120</i>
<i>II. 3. Conclusion.....</i>	<i>124</i>
Chapitre 4.....	139
<i>L'impact des investissements directs sur le rattrapage économique du Vietnam</i>	<i>139</i>
I. Les Investissements directs étrangers au Vietnam: premiers éléments de mesure.....	141
<i>I. 1 Caractéristiques Générales des IDE au Vietnam.....</i>	<i>141</i>
<i>I. 2. L'impact des IDE.....</i>	<i>158</i>
II. Les IDE au Vietnam: exploitation d'une enquête.	164
<i>II.1. Motifs, caractéristiques et gouvernance des IDE</i>	<i>164</i>
<i>II.2 Facteurs favorables et freins à l'IDE</i>	<i>173</i>
<i>Annexe</i>	<i>179</i>
Chapitre 5.....	215
<i>Une stratégie alternative de rattrapage pour le Vietnam.....</i>	<i>215</i>

I. The background of catch-up theories	218
II. The catching-up model of Japan and Korea.....	219
III. Chinese model and the difference between two basic architectural types: modular and integral.....	223
IV. A model for Vietnam	229
VI. CONCLUSION	243
CONCLUSION GENERALE	247
Bibliographie	250
Annexes	260

Schéma - Figure

Schéma I.1 Les Facteurs d'absorption des technologies dans les pays en développement selon la Banque Mondiale.....	7
Schéma I.2. PIB par tête et classement des systèmes d'innovation.....	11
Schéma I.3. PIB par tête et classement de la gouvernance.	12
Schéma I.4 : le taux de l'exportation des produits hautes technologies.....	26
Schéma I.5. La croissance économique en Corée du Sud de 1950 à 2010	45
Schéma II.1: Taux annuel de croissance de l'économie (PIB) au Vietnam en moyenne	54
Schéma II.2 : Proportion de PIB (2009)	54
Schéma II.3. Balance commerciale % de PIB (2009).....	55
Schéma II.4: Taux d'inflation.....	55
Schéma II.5. Les 10 premiers importateurs du Vietnam.....	56
Schémas II.6: Part de produits fabriqués dans exportations totales (%)	58
Schémas: II.7 Croissance globale de 1997 à 2009	59
Schémas: II.8 Croissance du PIB%	60
Schemas: II. 9: Share of textile & clothing in total exports	64
Schéma:II.10: Commerce vietnamien comme sa part dans le PIB (de produit intérieur brut)	67
Schéma: II.11: Exportations du Vietnam par destination	68
Schéma: II.12 : Importations du Vietnam par origine.	68
Schéma: II.13: Rupture du plafond de verre	73
Schéma: II.14. Ranking of manufacturing activities by export sophistication indices 1975-2000	83
Schéma III.1aTaux de croissance de l'exportation au Vietnam comparativement aux principaux exportateurs d'Asie 1989-2005 (index 1989=100)	97
Schéma III.1b Taux de croissance de l'exportation des pays asiatique de 1999 à 2008 (index 1999=0)	97

Schéma III. 2 : Evolutions des exportations dans les pays d'Asie de 1990 à 2006. Données en pourcentage	98
Schéma III. 3 : Evolution des parts du marché mondial du Vietnam en comparaison avec des principaux exportateurs asiatiques (1989=100)	99
Schéma III. 4 : Évolution des exportations par secteur du Vietnam	100
Schéma III. 5 : Structure d'exportation de produits manufacturés au Vietnam.	100
Schéma III. 6 : La part d'exportation des produits manufacturés au Vietnam en 2007	101
Schéma III. 7 : Croissance d'exportation dans le secteur de haute technologie	102
Schéma: III. 8: East Asian exchange rate adjusted for inflation.....	104
Schéma III. 9 : Le mouvement du taux de change au Vietnam de 1990 à 2007.....	105
Schéma IV.1 : South, East, and South-East Asia : FDI inflows in value as percentage of gros fixed capital formation, 1995-2007	142
Schéma IV.2 : South, East, and South-East Asia : FDI inflows in value as percentage of gros fixed capital formation, 2000-2009	143
Schéma IV.3: Les 15 économies les plus attractives pour l'emplacement d'IDE, 2009-2011 (Pour cent de réponses)	146
Schéma: IV.4 FDI inflows to Vietnam and real GDP growth, 1966-2006	149
Schéma IV.5 : Taux de croissance de flux de IDE vers le Vietnam, et autres pays asiatiques de l'est (1987-2008) (index 1987=0)	150
Schéma IV.6 Le nombre de projets par secteur	155
Schéma IV.7 Le part de capitaux enregistrés par secteur	156
Figure V. 1: Modular manufacturing.....	228
Figure V. 2: Modular and integral manufacturing	228
Figure V.3 Trade, FDI inflows, and GDP in Vietnam from 1990 to 2004	231
Figure V. 4: Production Alliances based on business architecture	236
Figure V. 5: Scopes of supporting industries	239
Figure V. 6: Domestic absorptive capacity both condition and attract external flows. (see chapitre 1).....	245
Figure V. 7 and figure V. 8: The horizontal and vertical spillovers of technology.....	245

Tableau

Tableau I.1: Variables et processus d'intervention utilisée dans les stratégies d'industrialisation	7
Tableau I.2: Importance du commerce intra-régional, par région, 1980-2005 (% du commerce total).....	19
Tableau I.3 : Flux des IDE par région, 2007–2009 (milliards de dollars et pourcentage)	20
Tableau I.4 : Montants des investissements directs étrangers dans différentes économies, 2005-2009 (pourcentage du PIB).....	21
Tableau I.5 : Des exportations des biens et des services asiatiques en % du PIB	22
Table I.6a: Exportation des pays asiatiques dans la zone asiatique (pourcentage de PIB)	23
Tableau I.6b. Exportation des pays asiatique pour la Chine	24
Tableau I.6c. Exportation des pays asiatique pour le Japon	24
Tableau I.7: Exportation des pays asiatique pour Etat-Unis (pourcentage de l'exportation)	25
Tableau I.8: Dette extérieure nette dans quelques pays asiatiques (milliard dollars)...	27
Tableau I.9 : Dette extérieure nette dans quelque pays asiatique (% de PIB).....	28
Tableaux I.10: Investissement domestique	28
Tableaux I.11: Évolution de quelques monnaies asiatiques par rapport au dollar dans la période de la crise asiatique (en %)	29
Tableau I.12. — Indice de transparence internationale entre 1998 et 2010	31
Tableau I.13: Le taux de croissance PIB (% par an) (market prices based on constant local currency).....	32
Tableau I.14 : Éléments de puissance et de faiblesse des quelque pays asiatiques	34
Tableau I.15 : Évolution de la politique du Japon dans les technologies de l'information sur les dernières années.	41
Tableau I.16 : Les différentes stratégies de quatre tigres asiatiques	43
Tableau I.17 : La croissance économique en Corée du Sud pendant des années rattrapage d'économie (taux moyens annuels, %)	45

Tableau I.18 L'inflation (% par an)	49
Tableau II.1 Indicateurs de la position extérieure du Vietnam en 2009	55
Tableau II.2 : Croissance globale de 1997 - 2009 (%)	59
Tableau II.3 : Capital, chiffre d'affaire et emploi dans les différents secteurs économiques au Vietnam en 2005.....	60
Tableau II.4 : Taux de croissance de l'emploi, du capital et du chiffre d'affaire.....	61
Tableau II.5 Importations de marchandises par produits (1988-2002) en %	62
Tableau II. 6: importations de marchandises par produits (2003-2006) en %	63
Tableau II.7: Revealed comparative advantages for Vietnam and major Asian exporters (2006) Unit: 1/1000 of GDP	65
Tableau II. 8 : 10 produits commerciaux principaux entre le Vietnam et la Chine.....	70
Tableau II.9 . Vietnam: Gross Domestic Product by Sector and Ownership at Current Prices, 2002.....	78
Tableau II.10 . Vietnam: Industrial Production by Sector of Ownership at Constant Prices, 2002	79
Tableau II.11 . Vietnam: Gross Value of Industrial Production at Constant Prices, 2002	80
Tableau II.12 . Vietnam: Merchandise Exports by Commodity, 2002–06.....	81
Tableau II.13: Vietnam direction of trade, 2002-2006 (In percent of total exports or imports).....	82
Tableau III. 1 : Croissance d'exportation 1989-2005 (changement de pour cent p.a)....	98
Tableau III. 2 : RCA dynamique 1990-2005 (changement de % annuel des exportations d'un pays / changement de % annuels des exportations du monde)	103
Tableau III. 3 : Le revenu national brut par habitant (GNI) en 2008, méthode d'atlas aux prix courants et PPA et sous-estimation (undervaluation).....	107
Tableau : III. 4 : Coûts de main-d'œuvre unitaires	108
Tableau III.5 Apparel Manufacturing labour costs in 2008.....	109
Tableau III. 6 : Efficacité de marché du travail en 2009 - 2010 (classement de économies)	110
Tableau III.7 .Les avantage du Vietnam	113

Tableau IV.1: FDI inflows and outflows, and cross-border M&As sales and purchases, 2008–2009 (Billions of dollars).....	143
Tableau IV.2: South, East and South East Asia : distribution of FDI flows among economies, by range 2009 (a)	144
Tableau IV.3: Les emplacements les plus séduisants pour IDE (l'enquête de UNCTAD)	146
Tableau IV.4: Les cinq premiers pays d'IDE au Vietnam, de 1988 au 2006	151
Tableau IV.5: Top 6 FDI destinations, by home region.....	151
Tableau IV.6 : Enregistrement de projet d'IDE et la taille moyenne, 1988-2007 (million de dollars et de nombre de projets) (*)	152
Tableau IV.7 : Distribution sectorielle des projets d'investissement de l'étranger, 1988-2007	155
Table IV.8: Exports and FDI distribution by sectors (in US\$ million).....	163
Table V.1: Indicators of national efforts in S&T-Brazil, South Korea, Japan and the United States	221
Table V. 2: Emerging sources of technology in terms of ownership of US patents..	223
Table V. 3: Expenditure of In-house R&D and technology importation and assimilation	224
Table V. 4: Ratio of R&D/sales in Large and medium sized companies	224
Table V. 5: Chinese and Korean patent registrations in the U.S	225
Table V. 6: The comparison of Japanese and Chinese catching up model	226
Table V. 7: Modular manufacturing vs. Integral manufacturing	227
Table V. 8: Vietnam: FDI Inflows by Country of Origin, 2000-2005.....	237
Table V. 9: The Ease of Doing Business in Vietnam.....	246

Sigles

ANSEA : Association des Nations de l'Asie du Sud-est

ALENA : Accord de libre Echange Nord Américain

BCC: Contrat de Coopération d'Affaires

CEAP (ou APEC en anglais) : la Coopération Economique Asie Pacifique

CMU: Coût de main d'œuvre unitaire

EIBJ: export-import Bank of Japan

FILP: fiscal investment and loan program

FMI (ou IMF en anglais) : Fonds monétaire internationale

GSO: General statistique office

HCI: The heavy & chemical industry

IDE (ou FDI en anglais) : Investissement direct à étranger

JETRO: Japan External Trade Organization

JDB: Japan development bank

JV: Joint- venture

NIPs (ou NICs en anglais) : nouveaux pays industrialisés

METI: ministry of economy, trade and industry

MITI ministry of international trade and industry

OMC : l'Organisation Mondiale du Commerce

PIB (ou GDF en anglais) : Produit intérieur brut

R&D: Research and development

ULC: Unit labor cost

SBV: State Bank in Vietnam

VDF: Vietnam development forum

WEF: World Economic forum

INTRODUCTION GENERALE

Le Vietnam a vécu une expérience historique exceptionnelle et unique sur le dernier demi-siècle. Il a tout d'abord vécu un processus de réunification qui lui a fait adopter un modèle d'organisation centralisé et socialiste de type soviétique, à l'issue d'une longue et douloureuse période de guerre. Il a ensuite progressivement abandonné ce mode d'organisation, en suivant en cela et avec retard l'exemple de la Chine. Comme son voisin, cet abandon a été progressif et s'est réalisé sous un étroit contrôle politique. De ce point de vue le Vietnam a expérimenté un mode d'organisation économique original, combinant une libéralisation économique progressive, une ouverture à l'investissement direct étranger (IDE) et le développement d'industries exportatrices, avec la présence d'un secteur public encore large, un fort interventionnisme et une certaine forme de protectionnisme. En cela son expérience est conforme à celle des autres pays asiatiques, qui ont tous appliqué à des degrés divers des politiques industrielles volontaristes, au moins dans leurs premières phases de développement. Mais comme on l'a vu, il dispose aussi de traits très spécifiques, liés à son organisation économique et politique.

Il faut noter que la politique dite de libéralisation et d'ouverture de l'économie, dite de Doi-Moi, a été lente à mettre en œuvre, et elle s'est traduite par des résultats économiques impressionnants mais tardifs : l'économie vietnamienne a longtemps souffert d'une gouvernance économique défaillante et opaque, peu favorable à l'initiative économique et à la compétitivité (Demuerger et Goujon, 2001). Il a fallu attendre les années 2000 et le processus d'adhésion à divers traités internationaux, dont le traité de libre échange asiatique et l'adhésion à l'OMC, pour que des progrès significatifs soient enregistrés en ce domaine. C'est pourquoi le Vietnam appartient toujours à la catégorie des derniers arrivants dans le groupe des pays émergents du Sud Est asiatique, avec une spécialisation sur certains produits primaires (agriculture, énergie) et sur des produits industriels peu sophistiqués. Ce retard a toutefois tendance à s'atténuer par le développement d'industries à plus fort niveau technologique. Il reste que le Vietnam est encore en grande partie à l'écart de schémas d'organisation verticaux de la production qui se mettent progressivement en place dans les pays de l'Est Asiatique (Chaponnière et Cling, 2009, Tran, Thi Anh Dao (2010).

L'objet de cette thèse de doctorat est d'étudier la stratégie de développement industriel du Vietnam, et d'en déduire des propositions normatives quant à la mise en œuvre de sa politique industrielle. En effet en tant que « dernier arrivant » (« latecomer ») parmi l'ensemble des pays émergents de l'Est Asiatique, le Vietnam dispose d'une spécialisation sur des produits à faible contenu technologique qui devrait le vouer à s'améliorer progressivement, mais la taille de son marché comme le potentiel élevé de sa main d'œuvre le poussent à vouloir accélérer son développement technologique et à sauter les étapes de ce développement.,

Pour réaliser cette étude de la politique industrielle du Vietnam, nous allons procéder en cinq étapes, qui constituent les cinq chapitres de cette thèse.

Un premier chapitre va mettre en perspective les stratégies d'industrialisation des pays asiatiques, à partir d'un rappel des résultats obtenus sur les expériences passées, européennes et asiatiques. La référence ici seront les travaux d'histoire économique menés depuis les travaux de Gerschenkron (1962) sur l'Allemagne jusqu'aux résultats les plus récents réalisés dans le domaine de l'économie de l'innovation et des théories du rattrapage (catch up) technologique. Ce chapitre détaillera aussi les caractéristiques des expériences des autres pays asiatiques, principalement du Japon et de la Corée, qui ont toutes deux leurs spécificités et ont été abondamment étudiées.

Le chapitre deux étudiera les caractéristiques de l'économie vietnamienne, qui portent sur la structure de sa production et de son commerce extérieur, et sur son insertion, encore très relative, dans des réseaux asiatiques de division verticale des processus de production. Il sera aussi fait une première référence à la politique industrielle qui a été suivie, à ses faiblesses et aux difficultés qu'elle rencontre.

Le chapitre trois va se pencher sur les déterminants de la compétitivité du Vietnam, à partir d'un examen de ses avantages comparatifs révélés, statiques et dynamiques. On se posera la question notamment de l'influence du taux de change, du niveau du coût salarial, et de l'influence respective de l'Investissement direct étranger et des politiques économiques sur cet avantage comparatif. Les résultats d'une enquête menée sur un échantillon d'entreprises vietnamiennes seront ensuite analysés. Cette enquête portait sur leur position concurrentielle vis à vis des entreprises ayant accueilli des IDE, sur leur capacité d'innovation, sur les sources et les motifs de cette innovation, et sur leur position en termes de maîtrise des technologies, locales ou étrangères.

Le chapitre quatre va étudier l'influence de l'investissement direct étranger (IDE) sur l'économie vietnamienne, qui est récente et en est d'autant plus impressionnante. Leur répartition sectorielle, et leur influence sur la performance exportatrice du pays seront détaillées. Les résultats d'une enquête très détaillée menés sur un échantillon d'entreprises ayant accueillis des IDE seront ensuite présentés. Ces résultats portent sur les objectifs de ces IDE, sur leur insertion dans des schémas horizontaux ou verticaux de production, et sur les freins et difficultés rencontrées sur le marché vietnamien. La question de l'autonomie de gestion de ces entreprises vis à vis de leur entreprise parente sera aussi étudiée.

Le dernier chapitre, qui a fait l'objet d'un article, s'interrogera sur la stratégie à suivre dans le cadre du processus de rattrapage technologique dans lequel le Vietnam s'inscrit. L'évolution naturelle de sa spécialisation internationale pousse le Vietnam à s'inscrire dans un schéma d'organisation modulaire de la production, où il se voit attribuer des tâches et activité à faible valeur ajoutée. Une stratégie alternative serait de s'inscrire dans un schéma de production intégrée, avec un meilleur partage des compétences et tâches avec un ou des pays à niveau technologique plus élevé.

Chapitre 1

Les Stratégies d'industrialisation des pays asiatiques en perspective

Introduction

Les pays asiatiques ont connu les dernières années un processus d'industrialisation accélérée, qui en partant du Japon a impliqué un nombre croissant de pays. Cette industrialisation, qui concernait dans un premier temps des pays côtiers, à petite ou moyenne population, s'est étendue à des pays de plus grande taille et à niveaux de vie initiaux faibles. C'est un processus de rattrapage impressionnant, auquel le Vietnam s'est associé de manière récente. Il s'agit dans cette partie de présenter les stratégies qui ont été suivies par ces pays, pour mettre ainsi en perspective la stratégie d'industrialisation du Vietnam. Nous présenterons dans un premier temps les résultats obtenus à partir des expériences historiques de rattrapage, pour détailler ensuite les caractéristiques des stratégies d'industrialisation des pays asiatiques.

I. Les leçons de rattrapage économique des expériences passées

Les travaux sur le rattrapage économique (le « catch up » économique et technologique) ont d'abord concerné les pays occidentaux, puis les pays asiatiques. Le premier processus de rattrapage a été celui de la Grande Bretagne par l'Allemagne au XIX^{ème} siècle, qui a été étudié en détail par Gerschenkron (1962). Le rattrapage des Etats-Unis par les autres pays industrialisés a été ensuite étudié (Abramovitz (1986), puis l'expérience asiatique (Chang (2002), Shin (1996)). Ces travaux présentent les facteurs expliquant le décollage des pays s'inscrivant dans un mouvement de rattrapage, de «catch up», et l'échec de ceux qui l'ont manqué («fallen behind» selon l'expression d'Abramovitz (1986)). Dans ces travaux le développement économique passe par une combinaison d'apports extérieurs passant par des investissements étrangers, et par la mise en œuvre de politiques nationales visant l'augmentation du taux d'investissement. Quoiqu'il en soit, les expériences passées comme récentes, prouvent que ce processus n'est pas automatique : le développement ne provient pas mécaniquement d'une augmentation de l'intensité capitaliste de l'économie, celle-ci doit aussi disposer de la capacité à maîtriser les technologies modernes et d'institutions favorables à la croissance. Les auteurs ont parlé de «congruence technologique» et un ensemble d'aptitudes sociales («social capabilities») acquises par l'éducation et la recherche. Il faut aussi ajouter une intervention politique, aboutissant à une spécialisation à caractère volontariste sur des secteurs à fort potentiel de croissance (Gerschenkron, 1962).

I.1 Les facteurs de rattrapage technologique

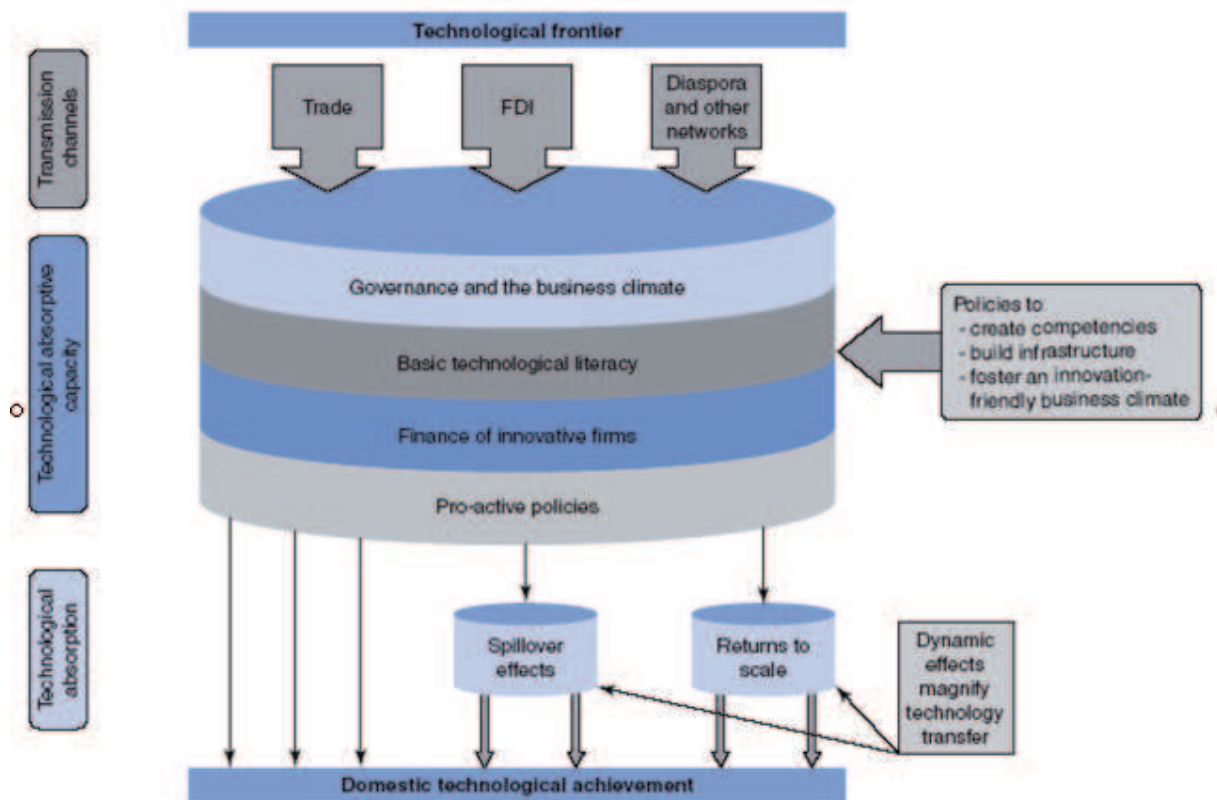
Nous allons voir dans ce chapitre que les évolutions récentes confirment globalement ce schéma de convergence, mais apportent aussi des nouveaux éléments sur certains de ses aspects.

Pour l'essentiel, l'expérience récente a suivi le schéma de Gerschenkron (Fagerberg, Mowery et Nelson (2005)) : les pays ayant convergé rapidement sont ceux qui ont stimulé leur congruence technologique par un investissement élevé dans l'éducation et la recherche, tout en accélérant l'adoption des technologies par une politique industrielle volontariste. Cette politique repose sur un ensemble de dispositifs institutionnels à caractère interventionniste et protectionniste : barrières douanières, canaux de financement spécifiques et ciblage des investissements.

Une autre modalité de présentation des facteurs contribuant au rattrapage économique a été proposée par la Banque Mondiale, dans son rapport sur les perspectives Mondiales consacré à la diffusion des technologies dans les pays en développement (Banque Mondiale, (2008)). Selon ce rapport, les facteurs contribuant à la diffusion des technologies dépendent de la capacité d'absorption technologique de l'économie et de l'existence de canaux de transmission. Ceux-ci reposent sur l'ouverture à l'échange international et à l'investissement direct étranger. L'influence des diasporas s'avère aussi déterminante dans ce processus de transfert de technologie. Les pays d'accueil des technologies doivent aussi disposer d'une bonne capacité d'absorption de la technologie, qui dépend elle-même d'une gouvernance et d'un climat favorable aux affaires («pro-affaire») et des politiques «pro-actives». Ils nécessitent également une bonne formation technologique de base et de sources de financement aux entreprises innovantes. Enfin les politiques d'investissement dans l'éducation nationale et dans les infrastructures ont besoin d'être privilégiées.

Schéma I.1 Les Facteurs d'absorption des technologies dans les pays en développement selon la Banque Mondiale

Domestic absorptive capacity both conditions and attracts external flows



Source: World Bank.

Pour être plus précis, quatre éléments spécifiques interviennent dans le processus de rattrapage, notamment des pays asiatiques (Cimolin, Dosi, Nelson, Stiglitz et alii, 2009);

Tout d'abord, les exemples du processus de rattrapage récemment réussis reposent sur l'existence de flux transfrontaliers de population, ce qui conforte l'effet des diasporas décrit dans le schéma de la Banque Mondiale. Ces flux concernent aussi bien des citoyens du pays émigrant pour étudier dans les pays industrialisés, et retournant par la suite chez eux, et des personnes qualifiées issues de ces pays venant comme conseillers ou experts, certains d'entre eux s'installant même dans le pays en rattrapage. Ainsi ce sont des techniciens britanniques qui ont apporté aux Etats Unis au XIXème siècle les techniques de production textile. L'industrie japonaise s'est aussi développée sous l'impulsion de conseillers techniques venant de l'étranger, alors que des japonais revenaient au pays après avoir étudié les méthodes occidentales. Et les industriels électroniques taïwanaises ont été largement développées par des personnes ayant étudié, et souvent travaillé, aux Etats Unis.

Durant tout le vingtième siècle ces mouvements transfrontaliers de main d'œuvre qualifiée se sont intensifiés, grâce à l'action des entreprises et des universités. En effet, les entreprises multinationales ont joué un rôle croissant dans ce processus d'apprentissage transnational. Ainsi les nouvelles entreprises japonaises de construction automobile et électrique ont établi des relations étroites avec des entreprises des Etats Unis et de l'Europe pendant la période d'après guerre. Le développement de Singapour a aussi été largement mené par les filiales des entreprises multinationales, alors que les compagnies coréennes et taïwanaises ont acquis leur compétence en travaillant pour des entreprises américaines et japonaises. De même, dans son récent rapport sur le développement technologique dans les pays en développement, la Banque Mondiale insiste sur l'influence exercée par les diasporas sur la diffusion des technologies.

Une deuxième caractéristique importante des pays qui ont réussi leur processus de rattrapage se trouve dans la capacité de leur système éducatif à développer l'employabilité des jeunes générations dans les nouvelles entreprises. Toutes les expériences de rattrapage du XXème siècle ont reposé sur la création, non seulement d'un enseignement primaire et secondaire universel, mais aussi d'un cadre général pour la promotion de scientifiques et d'ingénieurs à haute qualification.

Un troisième facteur de convergence se trouve dans une politique active du gouvernement, qui prend des formes diverses de protection et de subventions, explicites ou implicites. L'argument utilisé pour justifier ces politiques était le besoin de protection des industries domestiques, qui a concerné les industries naissantes aux Etats Unis, défendues par Alexandre Hamilton (1791) ou en Allemagne, 40 ans plus tard, par Frederich List (1841). On retrouve ici les arguments de Gerschenkron (1962), qui a détaillé les politiques et nouvelles institutions créées en Europe Continentale pour permettre le rattrapage de la Grande-Bretagne, comme l'ont fait un siècle plus un tard le Japon, la Corée et Taiwan pour rattraper les pays occidentaux. Il faut noter que dans de nombreux pays ces politiques n'ont pas abouti à un processus de rattrapage et ont, au contraire, engendré une industrie locale inefficace.

Quatrième facteur, durant les XIX et XXème siècles, de nombreux pays en voie développement ont fonctionné avec des régimes de droit de propriété intellectuelle, qui ne réduisaient pas sérieusement la capacité de leurs entreprises à copier les technologies utilisées dans les pays plus avancés. Il y a beaucoup d'exemples impliquant des accords de licence, mais dans la plupart des cas ils n'ont permis que de réaliser des transferts de technologie à bas

coût, sans véritable protection de la propriété intellectuelle de l'entreprise du pays d'origine de la technique.

Certes, ces deux derniers facteurs jouent un rôle déterminant du succès des stratégies d'industrialisation, elles ont toujours donné lieu à des conflits et des oppositions de la part des entreprises des pays déjà industrialisés. Ces conflits apparaissent lorsque les entreprises du pays en rattrapage se sont tournées vers le marché mondial, ou qu'ils exportent vers le marché du pays d'origine des investissements. Ils sont restés de peu d'effet tant que les pays en rattrapage pouvaient s'affranchir des règles du commerce international, ou pouvaient rester dans le flou vis à vis des règles de protection de la propriété intellectuelle. La situation actuelle, liée au développement de l'économie fondée sur la connaissance et au renforcement des règles du commerce international, ont changé les données du problème. Ce point sera détaillé ultérieurement.

Pour résumer, l'ensemble des facteurs intervenant dans les stratégies d'industrialisation concernent:

- Les capacités technologiques (technological capabilities) des individus et des entreprises, qui affectent directement leur capacité d'apprentissage des technologies.
- Les signaux économiques auxquels ils sont confrontés,
- Leur faculté à interagir entre eux et avec les institutions non directement tournées vers le marché, comme les agences publiques, les institutions d'enseignement et de recherche.

Chaque pays ayant réussi, ou engagé un processus de rattrapage ont su créer un environnement favorable à l'industrialisation dans ces trois dimensions, avec des modalités et des degrés d'intervention variables. Le tableau suivant récapitule les différents leviers d'action dont disposent les Etats en rattrapage pour développer leur industrie. Ces leviers sont détaillés en fonction de leur domaine d'intervention, des mesures politiques prises et des institutions mobilisées.

Tableau I.1: Variables et processus d'intervention utilisée dans les stratégies d'industrialisation

	Domains of policy intervention	Policy measures	Related institutions
1	Opportunities of scientific and technological innovation	Science policies, graduate education, "frontier" technological projects	Research universities, public research centers, medical institutes, space

			and military agencies, etc.
2	Socially distributed learning and technological capabilities	Broader education and training policies	From primary education to polytechnics, to US-type “land-grant colleges”, etc.
3	Targeted industrial support measures, affecting e.g. Types of firms, etc.-in primis the structure, ownership, modes of governance of business firms (e.g. Domestic vs. foreign, family vs. publicly owned companies, etc.)	From the formation of state-owned firms to their privatization, from “national champions” policies to policies affecting MNCs' investments; all the way to the legislation affecting corporate governance	State-owned holdings, public merchant banks, public “venture capitalist”, public utilities
4	The capabilities of economic agents (in the first instance business firms) in terms of the technological knowledge they embody, the effectiveness and speed with which they search for new technological and organizational advances, etc.	cf. especially points (2), (3) and also R&D policies; policies affecting the adoption of new equipment, etc.	
5	The economic signals and incentives profit-motivated agents face (including actual and expected prices and profit rates, appropriability conditions for innovations, entry barriers, etc.)	Price regulations; tariffs and quotas in international trade; Intellectual Property Rights regimes, etc.	Related regulatory agencies, agencies governing research and production subsidies, agencies granting and controlling IPRs
6	Selection mechanisms (overlapping with the above)	Policies and legislation affecting anti-trust and competition; entry and bankruptcy; allocation of finance; markets for corporate ownership; etc.	Anti-trust authorities, institutions governing bankruptcy procedures, etc.
7	Patterns of distribution of information and of interaction amongst different types of agents (e.g. Customers, suppliers, banks, shareholders, managers, workers, etc.)	Governance of labor markets, product markets, bank-industry relationships, etc. all the way to collectively shared arrangements for within-firms information- sharing mobility and control; forms of cooperation and competition amongst rival firms, etc. (cf. For example the historical differences between Japanese vs Anglo-Saxon forms of Industrial governance)	Basically, all of above

(Source: Mario Cimoli, Giovanni Dosi, Richard Nelson, and Joseph E. Stiglitz (2009))

Une étude exhaustive réalisée par Fagerberg et Srholec (2008), permet de conforter ces différents schémas. Ces auteurs ont mobilisé 25 indicateurs portant sur le développement technologique, l'innovation et la gouvernance de 115 Pays entre 1992 et 2004. L'idée a été de mener une analyse en composante principale sur ces 25 variables, afin de repérer si un facteur commun les reliait et à tester ensuite leur influence sur le niveau de développement des pays. L'analyse aboutit à regrouper ces variables en 4 facteurs, correspondant :

- à la performance de leur système d'innovation
- à la gouvernance de leur système économique
- à leur système politique
- à leur ouverture

L'ensemble des facteurs expliquent 74% de la variance observée du PIB par tête totale de la population retenue.

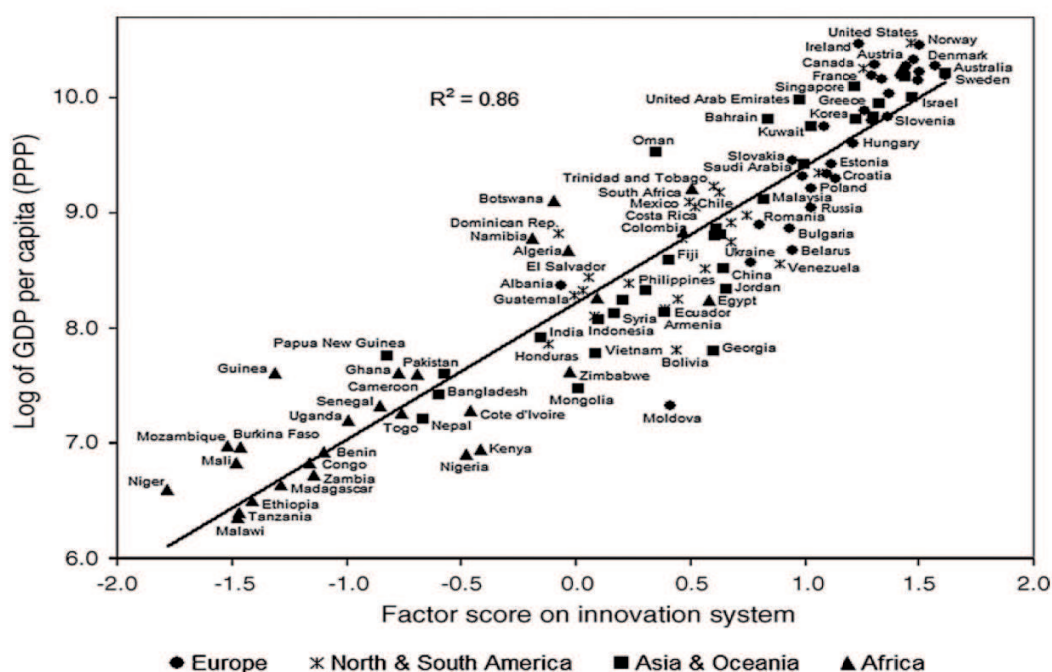
L'étude aboutit à privilégier les deux premiers types de facteurs par rapport aux deux autres : si on classe les pays sur le premier facteur reflétant la capacité d'innovation des pays, on parvient à un taux de corrélation élevé, de 0,86. Ce premier facteur de performance du système d'innovation, correspond à la notion d'aptitudes technologiques (technological capabilities), avec une forte corrélation avec les publications scientifiques, les brevets, l'accès aux TIC et à l'enseignement supérieur et au financement de l'innovation.

Nous pouvons remarquer que le Vietnam obtient un score moyen sur cette échelle, tout en se plaçant en dessous de droit de régression, ce qui correspond à une performance relativement faible de son système d'innovation. Il faut tout de même rappeler que les données utilisées sont relatives à la période 1992-2004, pour laquelle le Vietnam a connu de grands changements. (Voir schéma I.2)

Les résultats obtenus à partir du facteur associé à la gouvernance sont plus dispersés, quoiqu'encore significatifs, avec un taux de corrélation de 0,52. Ce facteur de gouvernance est fortement corrélé au respect du droit de propriété, au système judiciaire, à la corruption et à l'environnement des affaires, et il est peu étonnant qu'il aboutisse à des résultats moins significatifs que les facteurs liés à l'innovation. Il peut être assimilé à la notion d'aptitudes sociales (social capabilities) de Gerschenkron. Ici le Vietnam apparaît avec un score de gouvernance, tout en disposant d'une bonne performance par rapport aux autres pays. Ici aussi les limites des résultats du Vietnam sont les mêmes que pour la variable d'innovation, sachant que les progrès dans la gouvernance de l'économie s'enregistraient principalement dans les

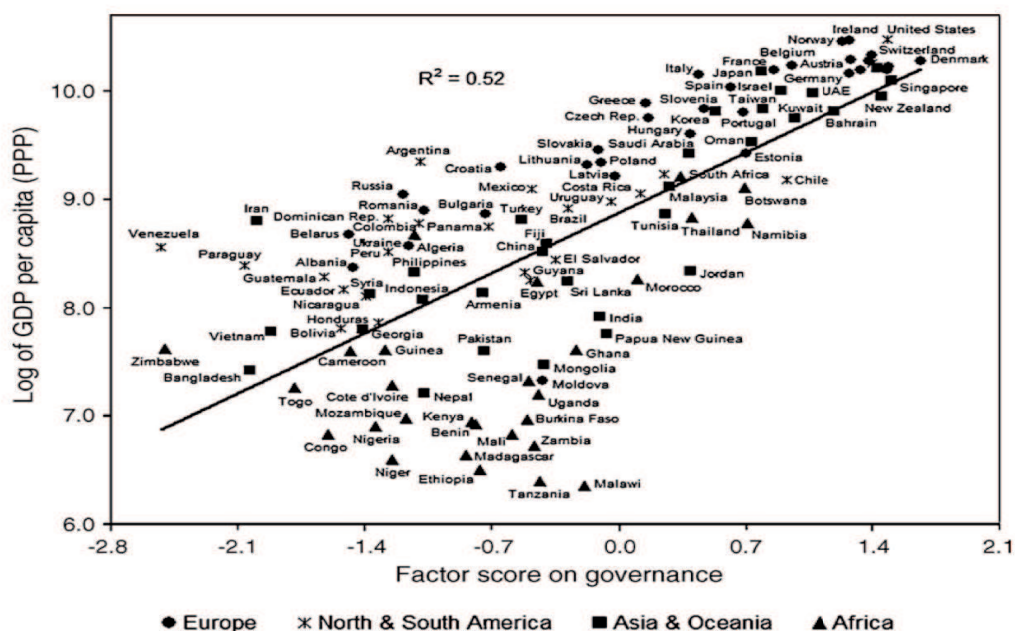
années 2000. (Voir schéma I.3)

Schéma I.2. PIB par tête et classement des systèmes d'innovation.



Source : Fagerberg et Srholec, 2008

Schéma I.3. PIB par tête et classement de la gouvernance.



Source : Fagerberg et Srholec, 2008

Par contre les deux derniers facteurs sont beaucoup moins performants. Le facteur « système politique » classe les pays sur une échelle croissante au fur et à mesure qu'ils s'approchent d'une démocratie représentative occidentale. Il aboutit à un résultat statistique très faible lorsqu'il est régressé sur le niveau de développement, ce qui est peu étonnant lorsqu'on constate les progrès dans le développement obtenus par des pays à régime autoritaire. Il faut noter toutefois que cette variable est beaucoup plus significative lorsqu'on la régresse sur les seuls pays à niveau de développement élevé.

Enfin le facteur associé à l'ouverture des économies est le moins significatif, même lorsqu'on prend en compte les différences de taille entre les pays de l'échantillon, ce qui va à l'encontre de l'idée que l'ouverture permettrait d'accélérer le développement des économies considérées. Ce facteur aurait en tout état de cause un pouvoir explicatif beaucoup plus faible que la capacité innovatrice et leur bonne gouvernance. Ces résultats issus de régressions simples sont confirmés lorsqu'on applique un modèle de régression multi-varié, tenant compte des interactions entre ces variables.

I.2. Nouvelles contraintes et opportunités de rattrapage

Les recherches effectuées au cours de ces dernières années ont abouti à montrer un résultat paradoxal: d'un côté le processus de rattrapage s'est accéléré, avec l'accession de la Chine, de l'Inde et d'autres pays émergents au rang de puissance industrielle, d'autre côté, les évolutions récentes dans les négociations commerciales internationales au sein de l'OMC, concernant les accords sur la propriété intellectuelle TRIPS, vont rendre plus difficile ce processus de rattrapage (Fabergier et Verpsagen (2002)): les pressions des institutions internationales, suivant le consensus de Washington, poussent les pays en voie de développement à ouvrir leur économie en démantelant tous les dispositifs visant à protéger leur industrie, ce qui peut être considéré comme un moyen de faire manquer le processus de rattrapage («kick away the ladder», selon l'expression de Chang (2002)). Les conditions exigées en termes de maîtrise des compétences techniques et de qualité des biens se sont considérablement renforcées.

Plus précisément, la mise en œuvre par l'OMC des accords sur la propriété intellectuelle TRIPS a affecté les processus de rattrapage des pays en développement. Les entreprises des pays développés peuvent désormais exercer plus facilement des pressions sur les conditions d'ouverture de leurs marchés auparavant fermés envers les pays du Sud qui veulent s'y installer. Les mesures protectionnistes et de soutien aux industries nationales sont susceptibles de mesures de rétorsion de la part des pays développés, ce qui nécessite pour les pays en

développement de prendre des mesures de soutien plus subtiles, portant sur des infrastructures sectorielles et sur la formation et la recherche. A propos de la protection de la propriété intellectuelle, les entreprises des pays les plus avancés disposent de moyens plus efficaces pour protéger ces droits, ce qui oblige des pays en voie de développement à adopter des nouvelles stratégies dans ce domaine.

Plus fondamentalement, ce nouvel environnement juridique se génère dans un contexte où l'économie comme la finance se voient mondialisées. En effet, les communautés scientifiques et techniques sont de plus en plus interconnectées: les applications techniques dans des industries traditionnelles comme la chimie ou l'équipement électrique, et dans des industries plus avancées comme l'informatique ou les biotechnologies ne peuvent plus être dissociées du développement de la recherche scientifique.

Les implications pour les stratégies d'industrialisation sont importantes. Dans les domaines à fort contenu technologique, un simple apprentissage ne suffit plus, et un effort de formation est nécessaire. C'est un défi pour les systèmes éducatifs et de recherche des pays en rattrapage, qui ne peuvent plus recourir à la seule formation de leurs chercheurs à l'étranger et doivent construire une base scientifique nationale. Ce point de vue a été partagé par un grand nombre d'économistes (Climoli, Dosi, Mowey, Nelson, 2009), et matérialisée par l'évolution récente des systèmes universitaires des pays comme la Chine ou l'Inde. Ces pays ont vu exploser leurs effectifs d'enseignants et de chercheurs, ainsi que leur efforts de recherche développement. Selon Nelson, la notion de système d'innovation nationale, initialement créée pour maintenir l'avance des pays proches de la frontière technologique, doit être adaptée aux pays en rattrapage. Cette adaptation nécessite de concevoir différemment ces systèmes d'innovation.

Premièrement, l'innovation y est de nature différente de celle qui apparaît dans les pays qui recherchent les dernières avancées technologiques. Concrètement, ces dernières restent nouvelles dans les pays en rattrapage alors qu'elles sont déjà bien diffusées et maîtrisées dans les pays de frontière technologique. A cet égard, l'innovation porte un caractère organisationnel et institutionnel, ce qui peut nécessiter une rupture par rapport à des pratiques passées et comporte des risques d'échec importants dans la mise en œuvre des nouvelles pratiques. Il s'agit d'un point qui est souvent négligé dans la littérature traditionnelle sur le développement.

Deuxièmement, la notion de système national d'innovation prend en compte un ensemble d'institutions impliquées dans ce processus de l'innovation. Contrairement à une tendance

chez les économistes à se focaliser sur les seules entreprises innovantes, il ne faut pas négliger l'ensemble des institutions qui contribuent à l'innovation. Il ne faut pas non plus concevoir le rôle des organismes de recherche sur le même modèle d'organisation que celui des pays les plus avancés.

Les universités régionales et les laboratoires publics jouent le rôle de transmetteur des technologies et des formes d'organisation des pays les plus avancés dans leur pays d'origine. Elles doivent former des ressources humaines au service de l'industrie locale en envoyant certains de leurs étudiants suivre des formations supérieures à l'étranger. Leurs sujets de recherche doivent aussi s'orienter vers des domaines où les connaissances sur les nouvelles techniques sont limitées, par exemple en agriculture ou en médecine. Les pays en développement n'ont pas intérêt à copier mécaniquement les techniques et pratiques provenant des pays de frontière, ils leur convient d'en adapter à leurs propres états de lieu, notamment leurs conditions climatiques.

Dans le passé, à l'exception du domaine électronique à Taiwan et en Corée, ou aéronautique au Brésil, les recherches universitaires n'ont pas joué de rôle déterminant au cours du processus de rattrapage. Mais ces circonstances ont changé. Face à la protection renforcée de la propriété intellectuelle, les pays en rattrapage doivent maintenant concevoir et adapter leurs propres technologies. Visant à développer et à utiliser des techniques existantes sans pour autant violer de façon directe la propriété intellectuelle. De plus cette phrase d'adaptation à la conjoncture économique nationale peut être économiquement très productive. Il faut noter également que cette stratégie constitue un premier pas vers la maîtrise progressive de techniques et de méthodes, qui exige sans doute l'augmentation des dépenses pour les R&D.

Alors que des travaux ont été menés sur le rôle de la recherche en agronomie dans les pays en développement, peu d'études universitaires s'interrogeaient sur le processus de rattrapage. On peut citer toutefois le travail de R. Mazzoleni, sur l'expérience du Japon à la fin du XIXème et le début du XXème siècle, de la Corée et de Taiwan dans les industries électroniques durant le XXème siècle et de l'industrie aéronautique au Brésil, et d'autres expériences marginales. Toutes ces expériences ont eu pour trait commun de disposer d'un soutien public massif, qui a pris des modalités différentes d'un pays à l'autre.

Un autre point important à souligner concerne la collaboration étroite entre les entreprises, les laboratoires et les universités. Ce lien consiste à créer une véritable communauté permettant de s'approprier les technologies. De ce point de vue les pays en développement doivent devenir des utilisateurs d'innovation (innovation users), selon l'expression de Von Hippel

(Democratizing Innovation, MIT Press, 2005) s'ils veulent poursuivre cette politique d'appropriation. Cela devrait l'être dans les domaines de l'agriculture et de la médecine, mais il leur reste des grandes possibilités, notamment dans le domaine de technologies de l'information et de la communication.

II. La stratégie d'industrialisation des pays asiatiques

L'Asie occupe progressivement une place importante dans l'économie mondiale, non seulement en termes de population et de production, mais aussi de commerce, d'accumulation du capital, de productivité et de compétitivité (Sakakibara et Yamakawa 2003).

Dès le XV^{ème} siècle, ce continent a joué un rôle significatif dans la division internationale du travail. Avant l'arrivée des Européens dans la région, le commerce et l'industrie intra-asiatique ont marqué une longue histoire.

Plusieurs historiens japonais ont soutenu que ce commerce a été le facteur principal de la croissance asiatique, qu'il concerne les succès de l'économie japonaise ou ceux des autres nouveaux pays industrialisés (NIP ou NICs en anglais) à la fin du 20^{ème} siècle (Akita, 1999). Simultanément les pays asiatiques ont su adapter leurs marchés à la culture occidentale, en particulier dans la fabrication de biens manufacturiers où ils ont pu produire des marchandises de bonne qualité à des prix raisonnables.

Depuis les années 70, le monde a connu une croissance impressionnante des pays de l'Est asiatique. Avec un taux de croissance annuel de 7 pour cent, et une réduction de 70 pour cent de la pauvreté dans la région (par rapport à 1990), les économies de l'Est asiatique apparaissent comme un exemplaire d'un « miracle économique ». Ce miracle a connu une pause avec la crise financière de 1997-1998, qui a illustré les faiblesses du modèle de croissance de la région. La défiance des investisseurs étrangers a entraîné une chute du taux de croissance de la région, qui s'est inversé à son retour, deux ans plus tard. Les bons résultats obtenus depuis ne doivent pas cacher que les faiblesses de ce modèle subsistent, comme ce a été mis en évidence lors de la crise financière récente, qui a elle-même causé un ralentissement de la croissance américaine et le marasme de l'économie japonaise. Cette partie de la thèse présente un survey sur les stratégies d'industrialisation des pays asiatiques en période de rattrapage : le Japon et quatre Tigres d'Asie. Elle en détaille les points communs et les différences.

II.1. Points communs aux stratégies d'industrialisation des pays asiatiques.

Cette partie a effectivement fait l'objet d'une présentation orale « The brittleness in the growth models of Eastern Asian countries » lors du colloque intitulé « Challenges for analysis of the Economy, the Business, and Social Progress, International Scientific Conference » à Szeged (Hungary) Novembre 19-21, 2009.

La première section décrit le contexte de ces économies de l'Est asiatique via un examen de leurs caractéristiques communes. Cette section présente deux points impressionnants dans la stratégie industrielle de la région : (1) la protection et l'intervention de l'état ; (2) la collusion entre les milieux d'affaire et politique.

La deuxième section examine la croissance impressionnante de l'Est asiatique en matière de commerce et d'investissement sur plus de vingt-cinq ans. Elle dévoile comment l'Asie, particulièrement l'Asie de l'Est, est devenue un acteur important dans la production et le commerce mondiaux.

La troisième section détaille les limites communes à ces stratégies d'industrialisation régionales, à savoir la dépendance croissante à l'exportation ; la dette extérieure ; les dangers de l'ancrage au dollar ; la corruption et le manque de transparence des systèmes financiers, ceux qui expliquent l'instabilité du développement économique régional.

II.1.1. Particularités communes dans la région.

Sur les cinquante dernières années, les économies des pays en voie de développement ont connu des transformations radicales. Certaines ont réalisé de grands progrès dans le rattrapage tandis que d'autres ont stagné. La majorité des pays de l'Est asiatique [*] appartient au premier groupe.

Si nous observons ces pays, nous trouvons un certain nombre de caractéristiques :

- Une grande diversité dans l'écosystème, la population, la communauté ethnique, la religion, la structure sociale, et le régime politique.
- Des grandes disparités en termes de PIB, revenu par tête, et de développement d'économie.
- Une croissance élevée et soutenue sur une longue période dans presque toute la région.
- Des taux de l'épargne et d'investissement élevés, avec une économie dynamique dont le développement est néanmoins contrôlé par des gouvernements qui agissent sur l'ouverture de l'économie, sur l'orientation des exportations et sur l'industrialisation de l'économie.

- Une amélioration générale des indicateurs sociaux : avec un taux de croissance annuel moyen de 7 % du PIB, la pauvreté s'est réduite rapidement: Environ 500 millions de pauvres ont été comptés de moins entre 1990 et 2007 (Banque mondiale).
- Une forte croissance des exportations et des IDE qui constituent un coup de fouet pour la plupart des économies asiatiques. (Haruhiko Kuroda, Masahiro Kawai et Rita Nangia (2007))

Protection et intervention de l'Etat.

Le point commun des pays d'Asie orientale est que les gouvernements sont massivement intervenus dans la plupart des économies.

Dans son célèbre rapport « Rethinking the East Asian Miracle » de la Banque Mondiale (Joseph E. Stiglitz et Shahid Yusuf (2001)), l'Etat dirige par ses interventions son économie pour encourager les exportations, le développement économique et l'investissement. Par exemple, les gouvernements du Japon, de la Corée et de Taiwan ont appliqué des politiques en vue de stimuler les activités dans des secteurs prioritaires et de les protéger de la concurrence extérieure, tout en orientant les IDE et en contrôlant le secteur financier dans le but d'augmenter l'épargne et attirer l'investissement (Johnson (1982) sur le Japon, Amsden (1989) sur la Corée, et le Wade (1990)). Certaines interventions des gouvernements asiatiques ont créé des mécanismes afin de coordonner l'investissement et ainsi d'obtenir des économies d'échelle et des « spillovers ». Cependant, ces interventions n'ont pas créé de lien direct entre la promotion des secteurs spécifiques et la croissance de la productivité de base.

Dans son rapport « East Asian Miracle », la Banque Mondiale a examiné les effets de la promotion sectorielle sur la structure industrielle et la croissance de la productivité totale des facteurs (PTF). Cette interférence résulte des interventions politiques et du fonctionnement des systèmes financiers du Japon et de la Corée, et plus généralement d'une mauvaise adaptation des relations d'affaire-gouvernement à l'ère de la globalisation.

La collusion entre les milieux d'affaire et politique.

Il est difficile de séparer la politique des pays asiatiques du fonctionnement de leur économie. Dans ces pays, le gouvernement cherche à favoriser une coordination nécessaire entre ceux-ci pour réformer plus rapidement leurs économies. Peter B. Evans (1995) a utilisé le terme « embedded autonomy » (autonomie liée) pour décrire la capacité du gouvernement à établir une coordination nécessaire à une transformation économique rapide. En fait, une étude récente a démontré qu'une coordination centralisée s'avérait adaptée aux industries

complémentaires promues pendant les années 50 et 60, mais qu'elle montrait ses limites dans le développement des industries de l'informatique et des télécommunications. Des gouvernements se trouvent dans une situation d'inertie institutionnelle (« institutional inertia »), et, si certaines stratégies ont survécu, elles se sont adaptées lentement aux circonstances changeantes du commerce global et de la technologie. La protection de l'Etat dans quelques secteurs spécifiques prend source de la lutte contre la corruption et des pratiques de recherche de rente (« rent-seeking »). C'était le cas après la crise de 1997, lorsque les juridictions anti-corruption ont établi que les chefs de « chaebol » avaient corrompu des politiciens depuis les années 60.

II.1.2. Commerce, investissement, et réseaux de production en Asie

Tableau I.2: Importance du commerce intra-régional, par région, 1980-2005 (% du commerce total).

Région	1980	1985	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Asie orientale (dont le Japon)	34,6	37,1	43,0	51,7	51,9	51,5	53,4	54,5	55,1	54,5
Asie orientale en développement	22,1	27,5	32,8	39,0	40,4	40,7	43,0	43,7	44,1	44,7
NPI asiatiques	6,4	6,5	11,9	15,5	15,5	14,9	15,5	15,0	14,4	13,5
ANSEA	17,9	20,3	18,8	23,9	24,5	23,9	24,3	23,8	23,8	24,0
ALENA	33,8	38,7	37,9	43,1	48,8	49,1	48,4	47,3	46,4	45,0
Union Européenne-15	60,7	59,8	66,2	64,2	62,3	62,2	62,5	63,0	62,2	60,1

Source : (Après : Haruhiko Kuroda, Masahiro Kawai et Rita Nangia (2007)).

Calculé par le FMI, Direction des Statistiques Commerciales ; bases de données CEIC (Tableau 1 dans Kawai 2007).

Asie orientale = Japon et Asie orientale en développement ; Asie orientale en développement = NPI asiatiques et ANSEA ; NPI asiatiques = nouveaux pays industrialisés ; ANSEA = Association des Nations de l'Asie du Sud-Est ; ALENA = Accord de Libre Echange Nord Américain.

Ces vingt cinq dernières années, les exportations des pays asiatiques en développement vers le reste du monde ont augmenté de 12,5 % par an, passant de 162 milliards de dollars en 1980 à 2300 milliards en 2005 (FMI : fonds monétaire internationale). Maintenant, la région représente environ un quart des exportations du monde. Cette forte croissance des exportations s'est accompagnée d'une augmentation rapide du commerce intra-régional, qui est passé de 35 % du commerce total en 1980 à 55 % en 2005 (Japon inclus) et de 22 % à 45 % (Japon exclus). Cette proportion est supérieure à celle de l'Accord de Libre Echange de l'Amérique du Nord (ALENA), même si elle reste quelque peu inférieure à celle de l'Union Européenne à 15 pays (tableau I.2).

La croissance du commerce régional initialement due à celle des NPI asiatiques Hongkong (Chine), la Corée du Sud, Singapour et Taiwan (Chine) – a été poursuivie ensuite par les pays à revenu intermédiaire de l'Association des Nations de l'Asie du Sud-est (ANASE) puis par la Chine qui est devenue un acteur important du commerce régional et mondial. Fort d'une croissance considérable de son commerce, la Chine représente maintenant environ 30 % du commerce régional. On a observé récemment une forte hausse du commerce asiatique en provenance d'autres exportateurs tels que l'Inde et le Vietnam.

Une grande partie de cette augmentation résulte de la rapide libéralisation du commerce dans ces économies depuis les années 1980 – en particulier depuis les années 1990 – au sein de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) et de la Coopération Economique Asie Pacifique (CEAP=APEC en anglais). La plupart des économies ont non seulement réduit les barrières tarifaires et non tarifaires mais ont aussi simplifié les règles de douanes et les réglementations (Dollar et Kraay 2001).

L'expansion du commerce de l'Asie de l'Est s'est aussi accompagnée d'une augmentation rapide des IDE. Les flux d'IDE vers l'Asie en développement ont augmentés de plus de 30 fois entre 1995 et 2009. En 2009, les économies est-asiatiques comptaient pour plus de 63 pour cent de tous les flux d'IDE dans les économies en développement (UNCTAD 2010, voir tableau I.3 et tableau et figure dans le chapitre 4). Aujourd'hui, l'une des destinations les plus importantes pour les IDE est la Chine. Par ailleurs, à l'instar des pays à revenu intermédiaire de l'ANSEA, des pays à revenu faible comme le Cambodge et le Vietnam ont commencé aussi à attirer des IDE (tableau I.4). La majorité des IDE en Asie ont été effectués sous forme

de nouveaux investissements, concentrés dans l'industrie qui emploie beaucoup de main-d'œuvre, bien qu'il y ait aussi eu une augmentation des fusions et d'acquisitions régionales, surtout dans les services.

Tableau I.3 : Flux des IDE par région, 2007–2009 (milliards de dollars et pourcentage)

Region	FDI inflows			FDI outflows		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009
World	2 100	1 771	1 114	2 268	1 929	1 101
Developed economies	1 444	1 018	566	1 924	1 572	821
Developing economies	565	630	478	292	296	229
Africa	63	72	59	11	10	5
Latin America and the Caribbean	164	183	117	56	82	47
West Asia	78	90	68	47	38	23
South, East and South-East Asia	259	282	233	178	166	153
South-East Europe and the CIS	91	123	70	52	61	51
<i>Memorandum: percentage share in world FDI flows</i>						
Developed economies	68.8	57.5	50.8	84.8	81.5	74.5
Developing economies	26.9	35.6	42.9	12.9	15.4	20.8
Africa	3.0	4.1	5.3	0.5	0.5	0.5
Latin America and the Caribbean	7.8	10.3	10.5	2.5	4.3	4.3
West Asia	3.7	5.1	6.1	2.1	2.0	2.1
South, East and South-East Asia	12.3	15.9	20.9	7.9	8.6	13.9
South-East Europe and CIS	4.3	6.9	6.3	2.3	3.1	4.6

Source: UNCTAD, FDI/TNC database (www.unctad.org/fdistatistics).

Tableau I.4 : Montants des investissements directs étrangers dans différentes économies, 2005-2009 (pourcentage du PIB).

Montants des investissements directs étrangers dans
différentes économies, 2005-2009 (pourcentage du PIB)

	2005	2006	2007	2008	2009
Chine	3,51	2,88	3,96	3,27	1,57
Hongkong	18,91	23,72	26,25	27,68	-----
Indonésie	2,92	1,35	1,60	1,83	0,90
Japon	0,07	-0,16	0,51	0,50	0,23
Corée du Sud	0,75	0,38	0,17	0,36	0,18
Malaisie	2,88	3,88	4,53	3,33	0,72
Philippine	1,88	2,49	2,02	0,93	1,21
Singapore	12,33	20,03	20,24	5,64	9,22
Thaïlande	4,57	4,56	4,58	3,13	1,89
Cambodge	5,91	6,63	10,38	8,64	5,37
Vietnam	3,73	4,02	9,79	11,79	8,44

(Source: Calculé par l'auteur selon les indicateurs de la banque mondiale)

Comparées à l'Europe, les économies asiatiques sont caractérisées par des revenus par tête, des structures industrielles, des infrastructures de marché, des capacités institutionnelles et humaines et des standards de gouvernance très différents. En conséquence, l'Asie a choisi de ne pas établir de puissantes institutions régionales qui auraient stimulé le processus d'intégration. L'intégration est-asiatique a été tirée principalement par le secteur privé et aidé par de puissantes forces de marché dans le commerce et l'investissement. (Haruhiko Kuroda, Masahiro Kawai et Rita Nangia (2007)).

II .1.3. Points communs aux stratégies d'industrialisation

La dépendance croissante à l'exportation et la concentration des exportations en Asie

Depuis les années 1970, les économies asiatiques (à l'exception de l'économie japonaise) ont enregistré des taux de croissance record, dopés par les exportations. Dans la majorité des pays d'Asie orientale, les exportations sont le moteur le plus important de la croissance, ainsi que l'atteste leur poids grandissant dans le produit intérieur brut (tableau I.5). En 2008, Hongkong et Singapour étaient les plus gros exportateurs, relativement à leur taille économique, suivis par la Malaisie, le Vietnam et la Thaïlande. Les exportations jouent une partie essentielle dans l'économie de tous les pays de la région, sauf le Japon.

Tableau I.5 : Des exportations des biens et des services asiatiques en % du PIB

Pays	1980	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009
Japon	14	10	9	11	14	16	18	18	13
Hongkong	89	131	143	143	199	206	208	212	—
Chine	11	16	20	25	37	39	38	35	27
Indonésie	34	25	26	41	34	31	29	30	24
Philippine	24	28	36	55	48	47	43	37	32
Corée du Sud	32	28	29	39	39	40	42	53	50
Thaïlande	24	34	42	67	74	74	73	76	68
Vietnam		36	33	55	69	74	77	78	68
Malaisie	57	75	94	120	117	117	110	103	96
Singapour	—	—	—	—	228	234	217	221	—

Source: Calculated by ESCAP using data from World Bank, World Development Indicators

Parallèlement à la montée des exportations, les échanges se sont intensifiés dans l'ensemble de la zone asiatique à partir du milieu des années 1980, hormis la Chine, l'Indonésie et la Malaisie. Néanmoins, dans ces trois pays, l'Asie demeure toujours le marché dominant dans leurs échanges. En effet, l'Asie était en 1995 la destination privilégiée de l'exportation de la plupart des pays dans la région. Cette double caractéristique (la dépendance de l'économie à l'exportation et la concentration des exportations en Asie) a contribué à propager et à prolonger la crise régionale pendant l'été 1997. (Diana Hochraich (1999)). Cette dernière aurait eu des effets moindres de dix à quinze ans plus tôt, lorsque le marché américain constituait le débouché privilégié des produits asiatiques. De plus, le grand marché régional, le Japon, n'a pas pu compenser le ralentissement de la demande des autres pays asiatiques à cause de la contraction de son propre marché intérieur. En 1999, l'orientation des exportations de l'Asie orientale vers les pays asiatiques demeurait élevée. Toutefois, un basculement vers le marché américain, lié à la vigueur de la demande, était enregistré au Vietnam. (Voir tableau I.6a,b,c et I.7)

Table I.6a: Exportation des pays asiatiques dans la zone asiatique (pourcentage de PIB)

Pays	1985	1995	1999
Japon	23,8	41,6	35,2
Hongkong	22	46,3	43,3
Chine	43,4	37,6	30,5
Indonésie	63,2	58	49,8
Philippine	38,5	40,6	43,2
Corée du Sud	26,6	44,8	41,9
Thaïlande	37	44	40,3
Taiwan	27,3	46,1	39,9
Malaisie	60,9	50,2	45,7
Singapour	45,7	51,3	48,5

(*Asian zone = NPI + Japon + Chine + 4 pays ANSEA :
Thaïlande, Malaisie, Philippines, Indonésie)

Source : Évelyne DOURILLE-FEER (2001).

Tableau I.6b. Exportation des pays asiatique pour la Chine

(Pourcentage de total d' exportation)

	1995	2000	2005	2009	2010
Japon	4,96%	6,34%	13,46%	18,90%	19,41%
Hongkong	33,28%	34,46%	44,65%	49,87%	
Indonésie	3,83%	4,45%	7,78%	9,87%	9,95%
Coréee du Sud	7,31%	10,71%	21,77%	23,85%	
Thaïlande	2,91%	4,09%	8,30%	10,57%	10,99%
Malaisie	2,65%	3,08%	6,56%	12,15%	12,60%
Singapour	2,33%	3,90%	8,60%	9,75%	
Vietnam		10,61%	10,00%	9,46%	

Source : Calculé par l' auteur selon les indicateurs de l' UN comtrade

Tableau I.6c. Exportation des pays asiatique pour le Japon

(Pourcentage de total d' exportation)

	1995	2000	2005	2009	2010
Hongkong	6,09%	5,52%	5,24%	4,29%	
Chine	19,13%	16,71%	11,02%	8,15%	
Indonésie	27,05%	23,20%	21,07%	15,94%	16,34%
Coréee du Sud	13,63%	11,88%	8,45%	5,99%	
Thaïlande	16,79%	14,68%	13,65%	10,32%	10,45%
Malaisie	12,68%	13,07%	9,42%	9,84%	10,37%
Singapour	7,80%	7,55%	5,46%	4,55%	
Vietnam		17,78%	13,38%	11,10%	

Source : Calculé par l' auteur selon les indicateurs de l' UN comtrade

Tableau I.7: Exportation des pays asiatique pour Etat-Unis (pourcentage de l'exportation)

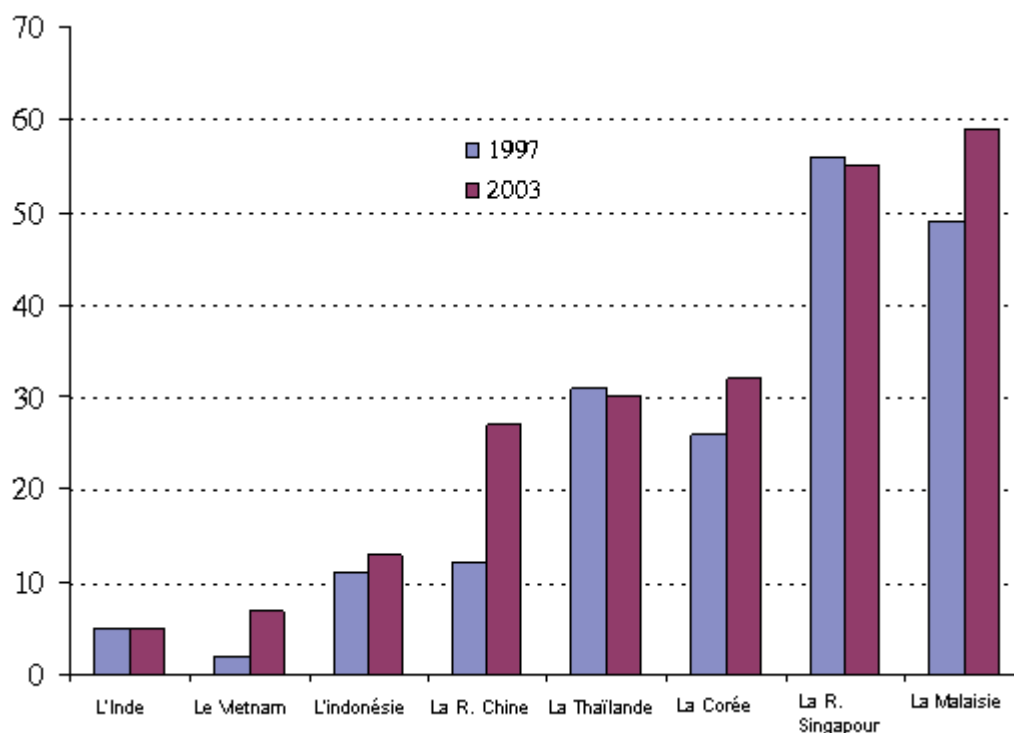
	1995	2000	2005	2009	2010
Japon	27,55%	29,73%	22,85%	16,41%	15,65%
Hongkong	21,77%	23,18%	15,92%	11,19%	
Chine	16,62%	20,93%	21,42%	18,42%	
Indonésie	13,92%	13,66%	11,54%	9,35%	9,06%
Corée du Sud	19,47%	21,95%	14,59%	10,40%	
Thaïlande	17,86%	21,40%	15,46%	10,94%	10,36%
Malaisie	20,71%	20,52%	19,64%	10,96%	9,55%
Singapour	18,26%	17,34%	10,39%	6,56%	
Vietnam		5,05%	18,27%	19,99%	

Source : Calculé par l'auteur selon les indicateurs de l'UN comtrade

Le ralentissement de la croissance en 1996 (notamment en Corée du Sud, à Taiwan, en Malaisie et en Thaïlande) a également mis l'accent sur la forte polarisation sectorielle des exportations.

Si on se penche sur la répartition sectorielle de ces exportations, celles-ci des pays d'Asie orientale étaient axées depuis les années 70 sur la filière des industries manufacturières, plus précisément sur les secteurs des industries mécaniques, électriques et électroniques. Entre 1970 et 1995, le poids de cette filière dans le total des exportations est passé de 50 % à 76 % pour le Japon, de 12 % à 73 % pour Singapour, de 2 % à 58 % pour la Malaisie, de 9 % à 57 % pour la Corée du Sud, de 43 % à 56 % pour Taiwan et de 1 % à 50 % pour les Philippines. L'alourdissement des exportations de composants électroniques (Singapour, Corée du Sud, Malaisie, Taiwan, Japon, Philippines), de matériels informatiques et de matériels de télécommunication est devenue un facteur de vulnérabilité croissant, du fait du caractère cyclique des ces industries. Le ralentissement brutal des ventes mondiales de semi-conducteurs, en 1996, en a apporté la confirmation. Après la crise de 1997-1998, la situation s'est peu modifiée. Les NPI ont continué d'accentuer leur spécialisation dans les composants électroniques (notamment Singapour et Taiwan) et dans le matériel informatique (comme la Malaisie). (Schéma I. 4).

Schéma I.4 : le taux de l'exportation des produits hautes technologies



Source: UNCTAD

La dynamique asiatique du « vol d'oies sauvages » (« wild goose fly ») supposait que le pays précurseur (autrement dit, le Japon) maintiendrait une stratégie constante d'élévation de la gamme qui est une bonne condition pour les pays suiveurs (les NPI, puis les pays de l'ANSEA et la Chine) pour pouvoir améliorer leur productivité. Ainsi, la Corée du Sud s'est lancée dans des opérations de production dans des secteurs de haut de gamme (électronique, industries sidérurgique et automobile), que les industriels japonais n'avaient pas encore délaissés. Ce qui l'a exposée à une concurrence plus dure lorsque le yen a chuté par rapport au dollar (79 yens pour 1 dollar en avril 1995, contre 130 yens pour 1 dollar en 1997). Bloquée sur la moyenne gamme, la Corée du Sud a contribué à rendre plus difficile l'élévation de la gamme des pays de l'ANSEA. De surcroît, ces derniers ont dû affronter la concurrence de la Chine et des pays à bas salaires de la région. Des surcapacités (« surplus »), liées au choix de secteurs exportateurs similaires et à des politiques nationalistes de production locale, sont apparues dans les secteurs de la chimie, de l'automobile, de la sidérurgie et de l'électronique. De ce fait, les objectifs de production ont dû être révisés pour s'adapter à la demande du marché. Cette prolifération de surcapacités a été facilitée par

l'accès aisé à des capitaux internationaux peu coûteux. Ce phénomène a échappé au contrôle des autorités locales, limitées dans l'action sur les niveaux des taux d'intérêt domestiques.

La dette extérieure

La libéralisation des marchés financiers des pays en développement a provoqué, à partir du début de la décennie 1990, un afflux massif de capitaux. De 1990 à 1996, l'ASEAN+4 attirait plus de 40 % de ces capitaux privés.

Toutefois, les flux de capitaux ont bénéficié non seulement au développement du secteur productif, mais encore de façon croissante, celui des secteurs de l'immobilier, du crédit à la consommation (« consumer credit ») et de la bourse, alimentant en conséquence des bulles spéculatives.

Ces capitaux volatils ont causé l'instabilité des systèmes financiers locaux et plus généralement du fonctionnement des économies.

D'ailleurs, pendant que le secteur privé s'endettait sur les marchés intérieurs et extérieurs, certains États ont augmenté leurs dépenses en consacrant une grande partie de leur budget au développement de leurs infrastructures. Graduellement, les quantités de dette extérieure ont augmenté pour atteindre, en 2000, des niveaux alarmants dans un certain nombre de pays. (Tableau I.8 et I.9)

Tableau I.8: Dette extérieure nette dans quelques pays asiatiques (milliard dollars)

	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009
Indonésie	69,871527	124,41276	143,3577	134,35271	125,34758	133,91723	146,24668	157,5165
Malaisie	15,328362	34,342562	41,87374	51,980691	55,025712	61,56555	66,180691	66,39039
Philippine	30,579847	39,378713	58,30398	61,657755	60,281798	65,909698	64,875183	62,91099
Thaïlande	28,094469	100,03855	79,71992	46,354246	45,893323	48,644471	54,857963	58,75463
Vietnam	23,270059	25,427802	12,82299	19,035081	18,610166	22,736956	24,963911	28,67381

Source : Les indicateurs du développement du monde

Tableau I.9 : Dette extérieure nette dans quelque pays asiatique (% de PIB)

	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009
Indonésie	61,06	61,55	86,87	47,00	34,38	30,99	28,65	29,15
Malaisie	34,82	38,66	44,65	37,71	35,15	32,99	29,83	34,38
Philippine	69,01	53,13	76,80	62,39	51,29	45,75	38,94	39,03
Thaïlande	32,92	59,54	64,96	26,29	22,15	19,69	20,14	22,27
Vietnam	359,56	122,63	41,14	36,31	31,16	33,22	30,72	31,83

Source : Les indicateurs du développement du monde

Après la crise, la dette extérieure nette de l'Indonésie était la plus élevée dans les pays de l'Asie occidentale (143,3577 milliards de dollars US) ; mais sa dette extérieure nette/PIB s'est largement réduite au cours de ces dernières années, passant de 86,87% en 2000 à 29,15% en 2009. Dans le même temps la Malaisie, les Philippines, la Thaïlande et le Vietnam ont enregistré respectivement des ratios de dette de 34,38%, 39,03%, 22,27% et 31,83%.

Tableaux I.10: Investissement domestique

Country	Gross domestic investment rate (% of GDP)				
	1990	1995	2000	2005	2006
Hongkong	27.4	34.1	27.5	20.6	21.6
Republic of Korea	37.5	37.7	31.0	30.1	29.6
Indonesia	42.4	44.1	22.2	22.2	24.6
Malaysia	32.4	43.6	27.3	19.9	20.0
Philippines	24.2	22.5	19.5	15.1	14.8
Singapore	36.4	34.2	33.3	19.0	18.8
Thailand	41.3	42.1	22.8	31.5	27.9
Japan	33.1	28.4	25.2	23.2	23.8

Source: Calculated by ESCAP using data from National Accounts Main Aggregates Database (online database, accessed in September 2007).

ESCAP Statistical Yearbook for Asia and the Pacific 2007; <http://www.unescap.org/stat/data/syb2007/>

Après la crise économique, ces pays ont essayé d'attirer le retour des investisseurs. Malgré la reprise de 1999 et 2000, le taux d'investissement/PIB a tendance à se réduire dans presque tous les pays asiatiques de 1990 à 2005 (voir le tableau I.10). Entre 1990 et 2006, le ratio de l'investissement intérieur rapporté au PIB était encore très élevé dans presque tous les pays d'Asie de l'Est.

L'ancrage au dollar

En réorganisant leur situation économique, les pays asiatiques ont également cherché à stabiliser le cours de leurs monnaies qui dépendent fortement du dollar.

Jusqu'au début des années 1990, la parité pratiquement fixe des monnaies asiatiques (hors yen) avec le dollar a contribué à attirer les investisseurs et à stabiliser les prix des importations. D'ailleurs, les transactions principales de l'Asie s'effectuaient en dollars.

Comme le commerce et les investissements sont devenus de plus en plus intra régionaux et que le Japon y joue un rôle central, la dépendance vis-à-vis du yen s'est accrue, notamment en Thaïlande (42 % des exportations dirigées vers le Japon en 1995) et en Indonésie (46 % des revenus extérieurs liés aux exportations vers le Japon en 1995). Un déséquilibre s'est instauré entre la monnaie locale et celles étrangères. (K. Courtis, 1998).

La chute du dollar, entre 1991 et avril 1995, a gonflé la dette libellée en yens, mais a stimulé les exportations asiatiques. Ensuite, l'appréciation du dollar, à partir de l'été 1995, a affecté la compétitivité des exportations des pays d'Asie de l'Est et du Sud-est. La dégradation de la situation financière des entreprises a réduit la confiance des investisseurs étrangers.

Les premières attaques des spéculateurs se sont déplacées vers le baht thaïlandais à partir du mois de mars 1997 puis massivement au mois de juillet. Cet effet s'est développé rapidement aux autres monnaies des pays de l'ANSEA (ringitt malais, roupie indonésienne, peso philippin). Et le retrait consécutif des capitaux des investisseurs a causé l'effondrement des échanges régionaux. La chute des monnaies s'est poursuivie jusqu'à la fin de l'année 1997 ou le début 1998, et même jusqu'au mois de juin 1998 pour la monnaie la plus affectée : roupie indonésienne.

À partir du début de l'année 1998, la plupart des monnaies des pays d'Asie en crise – à l'exception de la roupie indonésienne – ont commencé à s'apprécier lentement, avant de se stabiliser durant l'été 1998, mais leur équilibre demeure précaire. Au mois de mai 2000, elles étaient en parité avec le dollar pendant la période du juin 1998. Mais la compétitivité-prix, obtenue par les mouvements de la parité, a été en partie compensée par l'augmentation des

importations de biens intermédiaires. Par ailleurs, les débouchés dans les pays voisins se sont raréfiés. De plus, les menaces de dévaluation du yuan chinois sont réapparues régulièrement, parallèlement à la chute de yen.

Tableaux I.11: Évolution de quelques monnaies asiatiques par rapport au dollar dans la période de la crise asiatique (en %)

Baht (Thailand)		Ringitt (Malaysia)		Roupie (Indonesia)		Peso (Philippines)		Won (Republic of Korea)	
30/06/97	30/06/97	30/06/97	30/06/97	30/06/97	30/06/97	30/06/97	30/06/97	30/06/97	30/06/97
12/01/98	31/05/00	9/01/98	31/05/00	17/06/98	31/05/00	7/01/97	31/05/00	23/12/97	31/05/00
-55.5	-37.18	-46.42	-33.56	-85.39	-71.71	-41.45	-33.56	-54.91	-22.81

Source : « The road to the revival of the Asian economy and financial system », Subcouncil on the Revitalization of the Asian Economy and Financial Markets, 20 juin 2000.

L'opacité des systèmes financiers.

La crise financière asiatique, vu qu'elle a révélé des faiblesses structurelles différentes selon les pays, a permis de clarifier en particulier le dysfonctionnement du système bancaire continental, puisqu'il ait été libéralisé trop vite comme en Thaïlande, ou trop protégé comme en Corée du Sud.

Malgré les règlements émis dans les années 1980, les États asiatiques ont continué d'exercer un contrôle étroit sur leurs systèmes bancaires. Les autorités ont souvent contraint les banques à faire crédit aux entreprises gouvernementales en Indonésie et en Chine, aux Chaebols (groupes industriels) en Corée du Sud, et aux entreprises des bumiputras (Malais de souche) en Malaisie.

La crise asiatique a illustré deux points faibles des systèmes financiers asiatiques: l'insuffisance des réglementations sur l'information financière et le manque de structures de contrôle des banques. Ces éléments étaient indispensables dans le cadre d'une forte concurrence internationale et de la sophistication croissante des outils financiers. Les dettes douteuses ont augmenté rapidement dans la région (en Thaïlande, en Corée du Sud, en Indonésie et à Taiwan notamment), sans que les puissances publiques ou les organisations internationales ayant une information suffisamment précise pour appliquer les mesures adéquates. Par ailleurs, seule la protection du système financier par la convertibilité très partielle du yuan a permis à la Chine d'éviter d'être déstabilisée par des attaques spéculatives,

et ainsi d’être épargnée par la crise régionale. Pourtant, les entreprises publiques sont toujours fortement endettées, et, en raison du manque d’informations, la quantité réelle des dettes douteuses des banques est inconnue.

Pour rendre les systèmes financiers plus transparents et faire baisser le niveau de corruption, particulièrement élevé dans certains pays asiatiques, ces pays devraient séparer le secteur financier de l’emprise des politiques ou des lobbies d’affaires, d’après l’enquête «Transparency International 2010». En dépit des réformes structurelles mises en œuvre, les progrès des pays asiatiques sont lents ou inexistant – à l’exception du Japon – Le tableau I.12 présente l’indice de transparence entre 1998 et 2010 (tableau I.12).

Tableau I.12. — Indice de transparence internationale entre 1998 et 2010

(CPI relates to perceptions of the degree of corruption as seen by business people and country analysts, and ranges between 10 (highly clean) and 0 (highly corrupt)).

Pays	1998		2001		2008		2009		2010	
	Indice	Rank	Indice	Rank	Indice	Rank	Indice	Rank	Indice	Rank
Indonésie	2,0	80	1,9	88	2,6	126	2,8	111	2,8	110
Vietnam	2,5	74	2,6	75	2,7	121	2,7	120	2,7	116
Thaïlande	3,0	61	3,2	61	3,5	80	3,4	84	3,5	78
Philippine	3,3	55	2,9	65	2,3	141	2,4	139	2,4	134
Chine	3,5	52	3,5	57	3,6	72	3,6	79	3,5	78
Corée du Sud	4,2	43	4,2	42	5,6	40	5,5	39	5,4	39
Taiwan	5,3	29	5,9	27	5,7	39	5,6	37	5,8	33
Malaisie	5,3	29	5,0	36	5,1	47	4,5	56	4,4	56
Japon	5,8	25	7,1	21	7,3	18	17	7,7	17	7,8
Hongkong	7,8	16	7,9	14	8,1	12	12	8,2	13	8,4
Singapour	9,1	7	9,2	4	9,2	4	3	9,2	1	9,3

Notes : Plus le pays est corrompu, plus sa note est basse, 10 = niveau de corruption le plus bas; l'échantillon de pays est différent entre les trois enquêtes : 85 pays en 1998 et 91 pays en 2001 et 180 pays en 2008, 2009 et 178 pays en 2010.

Source : « Corruption perception index », Transparency International, 1998, 2001, 2008, 2009, 2010.

La chute brutale de la croissance économique, en 1998, a particulièrement affecté l’Indonésie, la Thaïlande, la Malaisie, la Corée du Sud et Hong Kong (tableau I.13). Elle a également causé une grave crise sociale. Grâce à des stratégies volontaristes portant sur la réorganisation financière et industrielle, une plus grande ouverture des économies et une gestion plus rigoureuse des finances publiques, ces pays ont surmonté la crise après deux années de rétablissement, en 1999 et 2000.

Mais le ralentissement américain et, surtout, la chute de demande mondiale en équipements technologiques de l'information ont causé le déclin de ces économies.

Ces deux facteurs ont dévoilé les faiblesses de la zone, notamment la faiblesse de la demande intérieure (Malaisie, Singapour, Corée du Sud, Thaïlande...) et la forte dépendance à l'exportation (Taiwan, Corée du Sud, Malaisie, Singapour) dans un contexte d'émergence rapide de la concurrence chinoise.

Tableau I.13: Le taux de croissance PIB (% par an) (market prices based on constant local currency)

Economy	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2005	2006	2007	2008	2009
China	10.5	9.6	8.8	7.8	7.1	8	11.3	12.7	14.2	10	9.1
Hongkong	4.5	4.9	5	5.1	3	10.5	7.1	7	6.4	4.5	—
South Korea	8.7	7.1	5	6.7	11	8.8	4.0	5.2	5.1	5	0.2
Mongolia							7.3	8.6	10.2	9.5	-1.6
Taipei, China	6.1	5.7	6.7	4.6	5.5	6	4.2	4.9	5.7	4.2	5.6
Cambodia							13.3	10.8	10.2	7.5	-1.9
Indonesia	8.2	8	4.7	13.2	0.2	4.8	5.7	5.5	6.3	6	4.5
Malaysia	9.5	8.6	7.5	7.6	5.8	8.3	5.3	5.8	6.5	5.4	-1.7
Myanmar							13.6	12.7	-	-	-
Philippines	4.8	5.7	5.2	0.5	3.3	3.9	5	5.3	7.0	6	1.1
Singapore	8.8	7	8.4	0.4	5.4	9.9	13.3	8.6	8.5	5.2	-1.3
Thailand	8.6	5.5	1.7	10.2	4.2	4.4	4.6	5.1	4.9	5	-2.2
Vietnam							8.4	8.2	8.5	7	5.3

Sources : Les indicateurs du développement du monde. [26 and 36]

Conclusion

L'expansion de l'Asie de l'Est a été la plus élevée sur presque deux décennies. Cependant, ces années de forte croissance ont été soutenues par des politiques monétaires flexibles qui ont entraîné un excès de demande globale et des pressions inflationnistes.

Confronté à une économie mondiale en ralentissement, à des marchés financiers fluctuants, et à des pressions inflationnistes, cette tendance pourrait toucher la région d'Asie dans les années à venir, sachant que la croissance du PIB a généralement ralenti. (Voir tableau I.13)

Les perspectives moroses des grandes économies industrielles ont affecté brutalement les exportations, et les marchés des actions et obligations de l'Asie en voie de développement. La région demeure fortement dépendante des exportations vers les pays industriels et n'est pas désaccouplée de leurs cycles d'affaires. La prime de risque sur les obligations asiatiques off shore, libellées en dollar, a monté brusquement depuis l'explosion de la crise aux Etats-Unis.

Le fait est que les économies asiatiques sont partagées entre les pressions inflationnistes et les perspectives d'affaiblissement de croissance. Elles doivent donc d'abord rétablir leur stabilité macro-économique par des politiques monétaires, fiscales, et de taux de changes adéquats. Les pays d'Asie orientale doivent ensuite trouver de nouveaux équilibres pour faire rebondir leur économie, en exploitant particulièrement les besoins de consommation nationaux, et en diversifiant leurs secteurs d'exportation. Ces pays sont censés améliorer la flexibilité de leur économie par l'adoption des taux de change flottants, par la reconstitution des réserves monétaires et ainsi que par le remboursement des dettes extérieures.

II.2. Différences :

Le point commun aux pays asiatiques est l'apparition de la main visible de l'Etat dans le mode de développement de ces économies. Mais toutes les économies asiatiques n'ont pas suivi le même chemin. Les gouvernements du Japon, de la Corée et de Taiwan ont encouragé intensément des secteurs spécifiques. Singapour a fait de son mieux pour attirer l'investissement direct étranger (les IDE), et pour orienter l'investissement vers des secteurs prioritaires. De leur côté, les pays d'Asie du Sud-est ont mis l'accent sur l'objectif d'attirer des IDE tournés vers la production destinée l'exportation (depuis 1980), après l'expérimentation de la substitution d'importation. Dans cette partie, on va distinguer deux groupes de pays, aux stratégies distinctes :

- les économies avancées de l'Asie: Japon,
- et quatre tigres d'Asie (exemple : la Corée du Sud) et trois petits tigres d'Asie du Sud-est.

Le premier indicateur d'une orientation sectorielle efficace porte sur la refonte de la structure industrielle et de la composition de la production. Le textile et plus généralement les secteurs utilisant une main d'œuvre non-qualifiée sont connus comme la première industrie de

croissance en Corée et à Taiwan. Grâce à une stratégie à l'export (export-led strategy), le Japon, la Corée et Taiwan ont glissé des produits intensifs en travail (l'habillement ou le textile) vers des produits intensifs en capital (l'électronique ou des industries de pointe « high-tech »). Ils ont utilisé des stratégies personnalisées pour attirer et étudier des technologies en provenance de l'extérieur (rattrapage des pays européens industrialisés) et réaliser des réformes de gouvernance intérieure. De plus, ils ont ciblé les investissements dans la formation des travailleurs qualifiés, dans le développement des infrastructures et des secteurs « high-tech » tels que l'électronique et des semi-conducteurs.

Tableau I.14 : Eléments de puissance et de faiblesse des quelque pays asiatiques

Pays	1. Place dans la région. 2. Visées régionales	Eléments de puissance	Eléments de faiblesse
Les puissances			
Japon	1. Puissance régionale très impliquée. 2. Intégration économique et sécurité des approvisionnements. Revendications territoriales.	Finances, commerce, recherche, industrie	Puissance militaire (re)naissante. Dépendance alimentaire héritage historique colonial.
Chine	1. Puissance régionale très impliquée et en pleine ascension économique. 2. Rectifications de ses frontières terrestres et maritimes.	Production industrielle. Année. Nucléaire	Surchauffe économique, dette. Pas de réforme véritable du pouvoir (communiste). Fortes tensions sociales, migrations.
Les premiers suiveurs industriels			
Corée du Sud	1. Stabilisateur 2. Réunification	Production industrielle	Dette Réforme économique et politique inachevée.
Taiwan	Puissance économique 2. Indépendance ?	Production industrielle	Pas d'existence internationale légale.
Singapour	1. Cité majeure de la planète 2. Ville Etat visant à préserver son indépendance	Rôle financier et tertiaire. Production industrielle.	Manque d'espace et humains.
Les suiveurs industriels tard venus (late comers)			
Thaïlande	1. Ancien royaume expansionniste vers le Cambodge, la Malaisie. 2. Maîtrise du Golfe de Thaïlande et de la Mer des Andamanes.	Production industrielle	Dépendance commerciale et financière.
Malaysia	1. Puissance locale, expansion vers Bornéo. 2. Sécurité du détroit de Malacca. Protection de ses intérêts pétroliers dans le Golfe de Thaïlande	Production industrielle. Emanicipation politique. Rôle dirigeant dans l'Islam modéré.	Dépendance commerciale.
Les pays en transition mis en retard par leur communisme tardif			
Vietnam	1. Puissance locale ayant des tendances expansionnistes. 2. Hégémonie sur les pays du Mékong.	Année. Main d'œuvre, savoir-faire agricole, commercial. Façade maritime	Réforme du régime communiste et transitions inachevées. Opposition Nord-Sud.

Le Japon et la Corée se sont essentiellement basés sur des accords de licence pour combiner leurs recherches avec des savoirs scientifiques et technologiques provenant de l'extérieur. Ils ont construit de grands conglomerats industriels à partir des subventions reçues et la protection de l'industrie naissante. A Taiwan, des instituts de recherches publics jouent un rôle important en la matière. Ces instituts ont amplifié au sein du pays des nouvelles **technologies et spécifié leurs recherches visant à développer leur industrie**. Ce modèle paraît approprié à cette structure industrielle d'ordinaire composée d'un grand nombre de petites et moyennes entreprises. L'institut de recherche industriel de technologie (ITRI) est l'institut le plus célèbre qui a contribué à la réussite du secteur semi-conducteur. Pour sa part, Singapour s'est appuyé fortement sur l'IDE pour attirer la technologie étrangère. Grâce aux projets de collaboration multinationale, la capacité d'absorber la technologie étrangère par les entreprises locales a été renforcée. Quant à Hong Kong, il a suivi une politique de non intervention du gouvernement pour favoriser les secteurs « high-tech ». (UNCTAD (2003)).

II.2.1. Le Japon.

Le Japon est le plus grand investisseur et le partenaire principal dans le commerce et l'investissement en Asie. Par ailleurs, les sociétés japonaises sont également les opérateurs principaux du réseau de production asiatique.

Le succès de l'économie japonaise est dû en grande partie au choix d'une stratégie industrielle judicieuse. Le modèle des politiques industrielles s'est adapté en fonction de l'évolution de la croissance du Japon : la période de reconstruction d'après guerre jusqu'en 1960, l'ère de croissance rapide jusqu'au premier choc pétrolier, et la crise pétrolière jusqu'au ralentissement économique dans les années 90.

Après 1952, la politique industrielle s'est concentrée sur la reconstruction et l'expansion des industries de production de masse. Le gouvernement a favorisé ces secteurs (acier, construction navale, automobiles et raffinage en aluminium) pour stimuler sa croissance économique dans le cadre d'une politique nationale « de revitalisation ou de l'estime de soi » (« self-esteem revitalization ») (Banque Mondiale (1993). Avec des ressources naturelles rares et une grande population, les architectes de la politique industrielle ont décidé que le Japon devait promouvoir le secteur industriel qui serait compétitif sur les marchés mondiaux. Komiya, Okuno, and Suzumura (1988) ont souligné que cette logique néo-mercantiliste a prévalu, face à la logique néoclassique durant la période de reconstruction.

II.2.1.1. Le gouvernement a utilisé une grande variété de modes d'intervention

Pendant l'ère de croissance rapide de la fin d'années 50, le gouvernement est intervenu dans le but de renforcer la compétitivité internationale de la société japonaise. Au début des années 1960, le modèle de développement "en vol d'oies sauvages" (le Japon étant chef de file) proposé dès les années 1920 par des économistes nipponnes, dans un contexte d'expansion coloniale, a été repris par Akamatsu. Dans les années 70, le gouvernement a favorisé le développement dans les secteurs intensifs en connaissances tels que l'électronique et des semi-conducteurs. Concrètement, pendant ces décennies, le Japon fait toujours des pionniers dans les R&D.

Les instruments servis par la politique industrielle ont fait d'une économie d'Etat planifiée des années d'après-guerre une économie de marché, ce qui favorise l'intégration progressive du Japon dans le système économique international avec des modes différents d'intervention du gouvernement : crédit subventionné et incitations fiscales, protection commerciale, encouragement à la R&D, subventions directes à l'achat de technologies étrangères, barrières à l'entrée et règlement de la concurrence, et la combinaison de mécanismes de consultation et de coordination administratives (Noland and Pack (2003)).

Les subventions ont été l'instrument principal de politique pendant la période de reconstruction (de 1952 à 1955). Kokko(2002) mentionne ainsi que presque un tiers des crédits alloués à l'industrie en 1952-55 étaient subventionnés. Le programme d'investissement et de financement (FILP : fiscal investment and loan program) qui est financé par l'épargne et par des fonds de sécurité sociale, a été un outil important du gouvernement pour subventionner les secteurs à favoriser. Les FILP ont été attribués par les institutions financières publiques telles que la banque de développement du Japon (JDB) et la Banque d'import-export du Japon (EIBJ : export-import Bank of Japan). A noter que cette dernière a offert des prêts à un taux inférieur à celui du marché. La JDB quant à elle s'est concentrée sur la production d'électricité ; le transport maritime ; les secteurs des mines de charbon jusqu'en 1960 ; l'informatique à la fin des années 60 ; le développement régional et sur le contrôle de la pollution après la crise pétrolière. L'industrie des chantiers navals était le principal bénéficiaire des prêts EIBJ jusqu'en 1965, et ensuite, les exportations des industries lourdes. Les incitations fiscales (Tax incentives) telles que les dégrèvements spéciaux d'impôt ont été offerts pour l'acquisition des équipements, et pour l'acquisition des outils informatiques et robotiques. Généralement, ces avantages fiscaux sont moins importants que les subventions, et tous les deux ont diminué avec le temps.

Le Japon a aussi utilisé une forte protection commerciale. Le ministère du Commerce internationale et d'Industrie (MITI) contrôle le commerce extérieur. L'importation des « input » et des technologies nécessaires aux industries d'exportation ou aux secteurs de pointe (high-tech) était toujours privilégiée, alors que les importations des produits de luxe ou des produits au détriment de ceux domestiques étaient restreintes. Depuis les années 60, le Japon a libéralisé progressivement son économie avec une attention extrême. Bien que la production nationale ait été diminuée, le taux effectif de la protection (ERP : effective rates of protection) était toujours élevé avec un taux moyen de 17% en 1987. (World Bank 1993).

L'encouragement de la R&D est indispensable à la promotion des secteurs de pointe au Japon. Le gouvernement a octroyé des subventions directes, du crédit subventionné par les institutions publiques et accordé les dégrèvements fiscaux pour favoriser des activités R&D. Les subventions sont versées principalement à la recherche des consortiums (consortia). Le plus connu de ces consortium a été celui consacré au « Very Large Scale Integrated Circuit » (1975-85) qui devait concurrencer l'industrie des semi-conducteurs, dont 22% était financé par le gouvernement. Dans les années 70, des subventions ont été créées en appui au secteur de l'informatique, et dans les années 80 aux technologies d'avant-garde dans les matériaux nouveaux, la biotechnologie et les nouvelles inventions électroniques. Le gouvernement a favorisé indirectement l'activité R&D via des institutions publiques et privées. Cependant, la dépense gouvernementale totale dans les activités de R&D est moins importante que la dépense en R&D privée (moins de 5% pour l'économie entière). Les secteurs les plus favorisés par la R&D publique étaient l'exploitation, la production de charbon, du pétrole et l'industrie de fabrication des matériels de transport (Noland et Pack (2003)).

Si on excepte les années initiales, la politique des subventions directes n'a pas été un objectif pour la promotion des industries. Cette politique a plus visé à supporter des secteurs déclinants et l'emploi. Entre 1955 et 1970, l'agriculture, la sylviculture et la pêche ont occupé 80% du fonds subventionné, suivis de petites entreprises, de textiles, et de charbonnage. En 1965 la construction navale en a occupé 5% et puis a diminué. L'industrie de pointe, elle, en a occupé une part maximum de 4% en 1974 et puis a diminué (Komiya, Okuno, et Suzumura(1998)).

On considère que le ministère du Commerce et Industrie international (MITI) a contribué à l'industrialisation rapide du Japon dans l'après-guerre du milieu des années 50 au début des années 70. La plupart des économistes sont d'accord sur le fait que pendant cette période le dynamisme du secteur privé était central, le MITI jouant aussi un rôle d'assistance important.

Le MITI (Ministry of international Trade and Industry) contrôle des paiements des firmes japonaises en contrepartie de l'emploi des licences de technologies étrangères. Le plus souvent, une société était désignée pour acquérir une technologie et était ensuite forcée de partager l'information avec d'autres compagnies. Par conséquent, le MITI intervient régulièrement et directement dans les négociations en vue de rémunérer des droits de propriété intellectuelle moins coûteux. Par ailleurs, il est chargé de réguler la concurrence dans les industries principales, et de prendre des décisions d'investissement. Le gouvernement a facilité des fusions permettant de gagner des économies d'échelle et de créer des barrières à l'entrée pour ne pas affronter la concurrence excessive. En effet, le MITI a donné des conseils pour éviter des crises de surproduction, ou au contraire pour promouvoir l'apparition ou le développement d'entreprises sur de nouveaux secteurs. A titre d'exemple, on peut citer la création de la compagnie Automobile Mitsubishi en 1965, ou le redéploiement de Honda dans la construction des motos vers celle des automobiles. (Banque mondiale 1993).

D'autres mesures prises visent le pilotage administratif du MITI et les rencontres entre des conseils consultatifs de dirigeants d'entreprises et de hauts fonctionnaires.

II.2.1.2.Des actions sur les structures de production en violation du principe de laisser faire.

Au fur à mesure du temps et avec l'intégration du Japon à une phase d'industrialisation et de maturité, le rôle du MITI s'est diversifié dans les domaines de la protection de l'environnement, les économies d'énergie, la protection intellectuelle, tout en encourageant la coopération régionale et l'amélioration des relations commerciales dans la région de l'Est asiatique. Ces actions dépassent les capacités de compagnies privées en raison des motifs liés aux politiques extérieures ou au maintien de la puissance diplomatique du pays. L'influence profonde du MITI sur les industries japonaises a permis aux grandes sociétés privées de devenir compétitives au niveau mondial. En 2001, Tokyo a réorganisé et renommé le MITI (ministry of international trade and industry) en Ministère de l'économie, le Commerce et Industrie (METI: ministry of economy, trade and industry), sans changer véritablement ses objectifs et son fonctionnement.

Même durant la période de croissance forte du milieu des années 50 au début des années 70, le rôle principal du MITI était de coordonner et soutenir des activités privées plutôt que de les piloter directement.

Pour des industries en déclin, le MITI est intervenu fortement afin de les réduire et restructurer. Dans le cas d'industries fortement concurrentielles telles que l'électronique public, les appareils photos, les montres, les automobiles et les motos, le rôle du MITI était mineur.

Par exemple, dans le cas des automobiles, le METI ou MITI n'a eu aucun rôle principal dans les stratégies d'investissement, le « design » des produits ou dans la stratégie globale des entreprises multinationales japonaises. Voire, même si le Japon a dû faire face à la pollution atmosphérique et acoustique sérieuse, des accidents de la circulation et des embouteillages dus à l'utilisation excessive des véhicules, il n'a pas imposé de restrictions en terme de quantité de production ou d'immatriculation des véhicules, ce qui aurait été une restriction au libre jeu du marché.

Par contre, le rôle du METI dans le secteur de technologies de l'information a été plus significatif que dans celui de l'automobile à propos de la définition des objectifs portant une perspective globale. En comparaison avec l'automobile qui est en phase de maturité, les technologies de l'information sont en phase d'expansion rapide, nécessitant des investissements colossaux et un ajustement constant des lois et règles.

L'action du METI ne touche qu'une partie des industries de l'information japonaises, qui représente plus de 8% du PIB. Ces technologies de l'information se matérialisent sous trois catégories : (i) Contenues et plateformes ; (ii) matériels (ordinateurs, téléphones mobiles, équipements audiovisuels, électronique professionnelle et (iii) services d'information (maintenance des systèmes, production de logiciels et ventes, traitement de l'information etc..). Le chiffre d'affaires de ce domaine s'élève à 42 Milliards de yen, dont 19 milliards pour la première catégorie, 9 et 14 milliards pour les deux restantes par rapport à 502 milliards du PIB.

Précisément, la politique du METI intitulée « e-Japan strategy » a été lancée en 2001. L'objectif de cette stratégie était de faire du Japon un pays de frontière « top pays » dans ce domaine avant 2005. Cette stratégie inclut quatre cibles originales: infrastructure, commerce électronique, gouvernement électronique et développement des ressources humaines (la formation en IT). La cible de l'infrastructure (l'accès au débit le plus rapide et le moins coûteux du monde) a été déjà réalisée en 2003. Tandis que le METI est plus influent dans les technologies de l'information que dans l'automobile, la stratégie du gouvernement en la matière ne va pas dans ce sens. En effet, il détermine seulement des orientations et apprécie

l'opinion des décideurs industriels internes. Le METI aussi souvent des opinions des industriels externes et des experts sur l'établissement.

II.2.1.3. La stratégie du Japon a établi des relations fortes et multiples entre le MITI et le secteur privé

Le MITI a besoin des canaux de communication efficaces pour transmettre des orientations aux entreprises. En fait, les multiples collaborations étroites entre le MITI et le secteur privé dans le passé est un sujet privilégié par des chercheurs étrangers tels que Chalmers Johnson, Daniel Okimoto, Campos et Root, et les travaux de la Banque Mondiale. (*Chalmers Johnson, MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925-1975, Stanford University Press, 1982; Daniel I. Okimoto, Between MITI and the Market, Stanford University Press, 1989; World Bank, The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy, Oxford University Press, 1993; and Ed Campos and Hilton L. Root, The Key to the Asian Miracle: Making Shared Growth Credible, Brookings, 1996.*).

Les conseils consultatifs (« Deliberation councils ») jouent toujours le rôle de mettre en relation le gouvernement avec l'industrie et les experts pour résoudre des problèmes communs. Des comités spéciaux et des groupes de travail exercent un travail analogue. Ces trois acteurs se réunissent fréquemment pour étudier des nouveaux enjeux et problèmes et pour proposer des solutions innovantes.

Le METI travaille aussi avec des associations industrielles pour recueillir des informations qui seront à la base de politiques sectorielles. Par exemple, avant la négociation de « FTA » (free trade agreement) le METI et les associations industrielles se sont réunis afin de déterminer la position du Japon dans cette négociation. Lorsqu'il s'agit de présenter une nouvelle loi, le projet est discuté au sein d'un comité officiel composé des entreprises concernées et d'experts. Le public peut aussi exprimer ses opinions au METI sur les propositions de loi au moins un mois avant leur validation.

II.2.1.4. Des stratégies exécutées rapidement et facilement révisées

La stratégie industrielle du METI est périodiquement examinée et ajustée. Par exemple, dans le cas de l'industrie des technologies de l'information, les stratégies sont mises à jour tous les trois ans selon le « targeted product or service », comme cela a été le cas pour la stratégie du Japon numérique (E-Japon).

Tableau I.15 : Évolution de la politique du Japon dans les technologies de l'information sur les dernières années.

	Activité	Résultat
	e-Japan strategy (Jan.2001)	
Jan.2001	IT basic Law & IT strategy headquarters established	
Mar.2001	e-Japan Key Targets decided : (1) infrastructure. (2) e-business. (3) e-government (4) HDR : to become top IT nation by 2005	Infrastructure Objectif atteint en 2003.
Jun.2002	e-Japan Key Target 2002: (1)fast internet 30 million households, (2) very fast internet 10 million household, (3) 98% electronic application & reporting to government by end 2003	Objectif réalisé en 2003
Sept.2002	Special study council established to map out new strategy.	
	e-Japan Strategy II (Jul. 2003)	
Aug.2003	e-Japan Key target 2003: increasing IT use in (1)seven leading areas: health care, food, life, SME, finance, learning, job, public service. (2) five cross-cutting areas: next-generation infrastructure, security, R&D, HRD, international strategy.	
Dec.2003	Evaluation Special study council established	
Feb.2004	e-Japan strategy II: acceleration package decided: Asia & global strategy, security contents, deregulation evaluation, e-government ESSC's first report	
Mar.2004	e-Japan key targets 2004: reflecting acceleration package above; numerical targets introduced for improving life quality and enhancing firms' competitiveness; to remain top IT nation after 2006.	
Jun.2004		
Sept.2004	ESSC's second report	

Source: MITI Commerce and information policy bureau.

Le Tableau I.15 montre l'évolution de cette stratégie à partir de janvier 2001 à septembre 2004. Au cours de cette période de 45 mois, les objectifs clés ont été actualisés et de nouveaux objectifs ont été proposés. La révision complète de la stratégie e-Japon II s'est achevée en juillet 2003. A noter que des actions convenues ont été immédiatement mises en pratique sans tarder, alors qu'au Vietnam le processus de rédaction et d'approbation des stratégies industrielles prennent normalement des années, d'où leur mise en œuvre souvent retardée.

En un mot, on conclut qu'une stratégie industrielle efficace nécessite des contacts réguliers entre entreprises et institution d'ajustement dans son exécution.

II.2.2. Les Quatre tigres d'Asie orientale : la Corée, le Taiwan, le Hongkong, le Singapour.

À partir des années 1980, le décollage industriel des dragons ou des tigres d'Asie orientale était en plein essor, et caractérisé en commun par un environnement commercial stable avec une inflation faible ; des politiques fiscales prudentes ; un taux de change favorisant la compétitivité d'exportation, le développement de la finance avec une libéralisation progressive ; des efforts pour réduire au maximum les distorsions de prix, et enfin un investissement dans l'éducation et la mise à niveau des compétences. (Yusuf (2001)). Cependant, il y a de grandes différences en termes de poids d'investissement à l'étranger des entreprises publiques, et dans la protection commerciale. En particulier, chaque économie a suivi une stratégie très différente.

Tableau I.16 : Les différentes stratégies de quatre tigres asiatiques

Country	Deepening industrial structure	Raising local content	FDI strategy	Raising technological effort	Promotion of large enterprises
Hongkong	None	None	Passive open door	None, except technology support for SMEs	None
Singapore	Very strong push into specialized high skill. High tech industry, without protection	None, but subcontracting promotion now started for SMEs	Aggressive targeting and screening of TNCs, direction into high value-added activities	None for local firms, but TNCs targeted to increase R&D	None, but some public sector enterprises enter targeted areas
Taiwan	Strong push into capital, skill and technology intensive industry	Strong pressures for raising local content and subcontracting	Screening FDI, entry discouraged where local firms were strong, local technology diffusion pushed	Strong technology support for local R&D and upgrading by SMEs. Government orchestrated high tech development	Sporadic: to enter heavy industry mainly by government
Korea	Strong push into capital, skill and technology intensive industry, especially heavy intermediates and capital goods	Stringent local content rules, creating support industries, protection of local suppliers, sub-contracting and promotion	FDI kept out unless necessary for technology access or exports, joint ventures and licensing encouraged	Ambitious local R&D in advanced industry, heavy investment in technology infrastructure. Targeting of strategic technologies	Sustained drive to create giant private conglomerates to internalize markets, lead heavy industry, create export brands

Source: Lall (2003)

On va se concentrer sur la Corée qui a beaucoup d'influence sur l'économie du Vietnam.

II.2.2.1. La Corée (Corée du Sud) dans la période du rattrapage d'économie.

Le rôle important de la politique industrielle de la France et du Japon dans leur développement économique d'après-guerre est connu dans le monde entier. Quant à elle, la Corée a appliqué une politique industrielle qui est moins bien connue mais active.

Durant la guerre de Corée (1950-53) qui a dévasté la péninsule, la Corée a compté fortement sur l'aide des Etats- Unis. La plupart de l'infrastructure industrielle établie pendant la colonisation japonaise se situait dans le nord (ou République populaire démocratique de Corée). Cependant, la Corée a bénéficié d'un niveau élevé de capital humain qui s'est développé rapidement dans les décennies suivantes grâce aux investissements du gouvernement dans l'éducation et par l'application de bonnes stratégies industrielles.

Au début des années 1960, après une série de turbulences politiques, le nouveau gouvernement de Corée du Sud a lancé son plan quinquennal de développement économique. Pour promouvoir la croissance d'industries à forte intensité de main-d'œuvre tournées vers l'exportation, ce gouvernement a attribué des flux financiers et des avantages fiscaux en faveur des sociétés s'engageant dans des activités exportatrices, tout en appliquant un contrôle serré des importations.

Historiquement, le régime du « General Park » dans les années 60 a engagé des réformes pour favoriser l'export, mais cette stratégie ne consistait pas à changer la composition des exportations. À la fin des années 1960, le gouvernement coréen a promulgué une législation accentuée sur industries lourdes et manufacturières. Les lois de promotion de la fabrication des machines industrielles et de la construction navale de 1967, de l'industrie électrique de 1969, de l'industrie sidérurgique de 1970 et de l'industrie pétrochimique de 1970 ont démontré ses engagements au profit du développement de ces secteurs. De même un programme de soutien aux industries lourdes et chimiques (HCI) a été formellement lancé en 1973 et a été prolongé jusqu'à la fin des années 1970. Le gouvernement a dirigé des ressources financières significatives et des avantages fiscaux vers cette industrie, marginalisant des industries manufacturières légères à forte intensité de main-d'œuvre. Il a encouragé une poignée des sociétés qui avaient fonctionné bien dans le premier plan quinquennal de développement économique.

Au cours des trois décennies (du début des années soixante au début des années quatre-vingt-dix), l'économie coréenne a connu un formidable processus d'expansion. Pendant cette période son taux moyen de croissance dépassait 8% par an (voir tableau I.17), et possédait

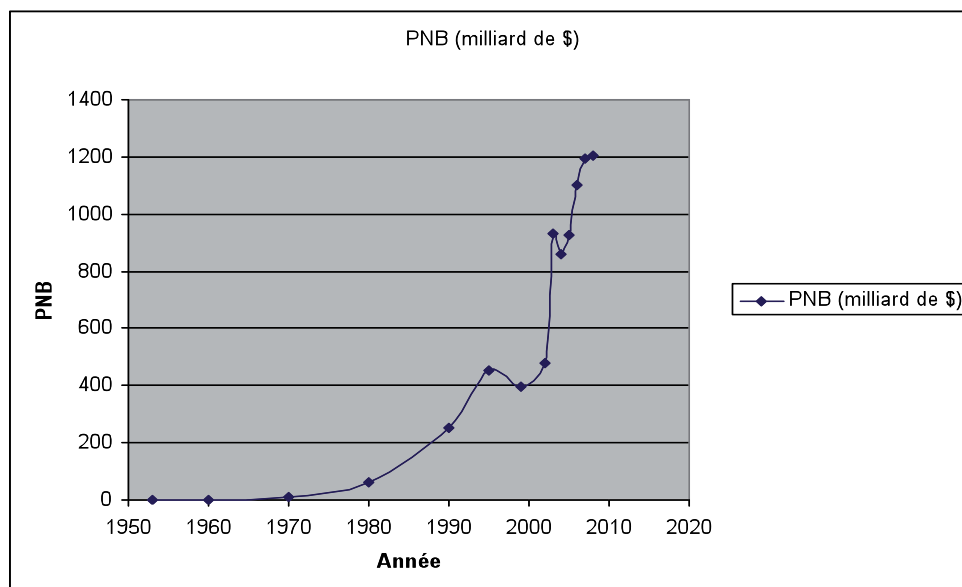
d'une performance dont peu de pays peuvent se prévaloir. Aussi, le PIB par habitant (GDP per capita) en Corée du Sud, qui faisait partie des plus faibles du monde, a augmenté de \$150 en 1960 à \$17078 en 2009 (\$US courant) (la Banque Mondiale). Ce saut impressionnant s'explique par une croissance particulièrement rapide du PIB pendant les années 80 et par des progrès accélérés de la technologie au début des années 90. Des Instituts de recherche financés par les fonds publics (dont : Korea science and Engineering Foundation in the 1997s) ont poussé la recherche coopérative entre les universités et l'industrie (80% des capacités de recherches du pays s'appuyaient sur les recherches universitaires dans les années 70). (global economic prospects 2008: World Bank). Le gouvernement a créé des centres de recherche situés au sein des sociétés pour répondre facilement aux besoins des industries de haute technologie. Au fil du temps, les industriels ont constaté que les recherches de développement technologique nationales pourraient être à la hauteur de celles réalisées au niveau international, et ils ont commencé à investir fortement dans ce domaine. En conséquence, l'industrie coréenne a passé de l'exportation de technologie de base et de main d'œuvre intensive à une production leader en technologie de pointe. La dépense du secteur privé pour les R&D a augmenté rapidement depuis 1990, (atteint environ le double de la décennie précédente), et à présent ce secteur est la source principale du financement des R&D. Les nanotechnologies, la technologie de l'information, et la biotechnologie sont les orientations principales du gouvernement dans les « R&D ». (Banque mondiale).

Tableau I.17 : La croissance économique en Corée du Sud pendant des années rattrapage d'économie (taux moyens annuels, %)

	1961-1969	1970-1979	1980-1989
PNB	8,5	8,9	8,3
Industr. Manuf.	16,7	17,8	11

Source : BOK (plusieurs livraisons).

Schéma I.5. La croissance économique en Corée du Sud de 1950 à 2010



Source : Indicateurs de la banque mondiale

La politique industrielle coréenne : des industries lourdes à la haute technologie

Une caractéristique commune aux industrialisations du siècle dernier est le taux élevé de couverture des besoins en biens d'équipement par une production locale, et ce dès le départ. C'est dans la production de machines que se trouvent les sources essentielles de créativité technologique et de croissance de la productivité des matériels industriels ; en son absence, il est difficile que la croissance manufacturière puisse conduire réellement à rattraper le retard économique. Les recherches empiriques montrent qu'une industrialisation sans passer en premier par la production de biens d'équipement aura des difficultés ultérieures de se procurer des installations nécessaires. En fait, pour importer les machines que l'on ne peut pas produire, il faut se doter des devises stables tant en valeur qu'en quantité en vue de les acquérir depuis l'étranger.

Un moyen de dégager des devises sans recourir aux emprunts étrangers est de freiner l'expansion de la consommation. Cette mesure permet à la fois de limiter les importations et de libérer des ressources à l'exportation. En outre, il faut augmenter la propension à l'épargne. Un deuxième moyen pour alléger le poids du financement externe est de promouvoir de nouvelles exportations susceptibles d'assurer des recettes en devises stables. En Corée du Sud ces deux moyens ont été servis d'une manière efficace. (LANZAROTTI M. (1992)).

Amsden (1989) a décrit en détail l'utilisation par le gouvernement Coréen de la protection commerciale, des subventions sélectives, des cibles d'exportation (pour des sociétés

individuelles), la nationalisation de secteur bancaire, des subventions d'exportation et des contrôles des prix – toutes ces mesures étant déployées pour développer des capacités technologiques et construire des industries qui pourront rivaliser finalement sur les marchés mondiaux. Un élément clé de la stratégie était qu'en contrepartie des subventions gouvernementales et de la protection commerciale, le gouvernement exigeait que leurs bénéficiaires respectent des normes rigoureuses de performance (Amsden). En cas de non respect, les sociétés sont pénalisées comme par exemple lorsque certaines ont été soumises à des plans de « rationalisation » en raison de surcapacités (des fusions réalisées sous le contrôle du gouvernement pour réduire ces capacités). A l'inverse certaines ont été récompensées en obtenant les objectifs fixés par l'Etat, notamment en atteignant leurs cibles d'exportation grâce aux subventions reçues.

Comme on l'a vu, l'action du programme tourné vers les industries lourdes et chimiques HCI (the heavy and chemical industries) a changé la structure de la production industrielle en Corée. L'industrie lourde a enregistré en moyenne une augmentation annuelle de 39.5 pour cent pendant la période 1973-78 alors que les autres industries n'ont augmenté que de 18 pour cent (Chang (1994)). Sur la période 1960-1984 la production de l'industrie lourde est passée de 14 à 60% pour cent de la production totale à l'exportation. (Amsden, 1989).

Rappelons que dans les années 80 la priorité du gouvernement a changé et s'est tournée vers le développement des exportations de haute technologie. Les programmes dits de rationalisation ont introduit des clauses spécifiques (dites clauses de crépuscule, « sunset clauses) pour garantir la promotion des industries naissantes et faciliter la fermeture des industries déclinantes (Chang 1994). On a pu ainsi observer une augmentation de plus de 30% des exportations en produits de haute technologie dans les années 2000.

Les instruments exploités par la Corée étaient semblables à ceux qui ont été utilisés au Japon. Pendant la période de promotion de l'exportation, il s'agissait essentiellement de viser la performance à l'exportation. Les sociétés qui ont atteint leurs objectifs d'exportation faisaient l'objet d'un traitement plus favorable. Elles ont bénéficié de l'exonération des taxes à l'importation, d'incitations fiscales et d'un accès préférentiel au capital. Néanmoins, les contrôles de prix ont été maintenus jusqu'en 1973 et le secteur bancaire d'Etat accordait des crédits aux secteurs privés en fonction des priorités de gouvernement.

Les subventions et les incitations fiscales ont été les instruments les plus importants durant la période de promotion des industries lourdes et chimiques HCI (the heavy & chemical industry). En 1977, 45 pour cent des crédits octroyés par les banques nationales ont été

souscrits par le secteur des HCI. Les bonifications d'intérêts implicites étaient en 1977 estimées à 3 pour cent du PNB (World Bank 1993), même s'il existait un contrôle des changes. Enfin le recours aux licences de technologie a été utilisé en Corée pour combiner avec ses propres connaissances des savoirs scientifiques et technologiques acquis en provenance de l'extérieur.

Comme au Japon, le gouvernement a encouragé la réalisation d'économies d'échelle en imposant un contrôle lors de l'entrée et de la concurrence sur les secteurs stratégiques. Il a aussi favorisé les fusions et les accords commerciaux. Le système financier a été mis en place pour organiser les conglomérats industriels sur le modèle des « chaebols », dont la taille et la variété sont les atouts principaux pour leur expansion internationale. (Woo-Cumings (2001). Le gouvernement a demandé à ces sociétés de prendre en considération leur développement dans ces secteurs prioritaires. De 1977 à 1994, les 30 plus grands chaebol contrôlaient entre 32 et 40 pour cent de la totalité de production nationale. Les ventes globales de ces 5 premiers groupes d'affaire en 1994 atteignaient 49 pour cent des ventes nationales totales.

Le modèle d'organisation industrielle coréen a été durement touché par la crise asiatique des années 97-98 avec la faillite de huit Chaebols sur les trente existants. Les Chaebols ont dû se restructurer afin de renforcer la transparence de leurs activités. Ce recentrage de leurs activités leur a permis de passer progressivement d'un mode d'organisation conglomérale vers des structures privilégiant davantage les logiques industrielles. Ils ont dû aussi réduire leur endettement et améliorer leur structure de financement. Au final les Chaebols se sont sortis renforcés de cette vague de restructurations et de concentrations dont la reprise de la croissance coréenne et son redéploiement vers des secteurs à haute technologie.

On revient l'économie coréenne dans le chapitre 5

Annexes:

Tableau I.18 L'inflation (% par an)

	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008		2009	
							ADO 2008	Update	ADO 2009	Update
<i>East and Southeast Asia</i>										
China	3.1	17.1	0.4	1.8	1.5	4.8	5.5	7	5	5.5
Hongkong	10.3	9	-3.7	0.9	2	2	3.4	4.3	2.8	4.5
Mongolia		56.8	11.6	12.1	5	2.5	3.4	4.7	3	3.8
Republic	8.6	4.5	2.3	2.8	2.2	9	10.5	25	9.5	12
Taipei,				2.3	0.6	1.8	2.3	3.8	1.6	2.5
Cambodia	141.8	9.9	-0.8	5.8	4.8	5.9	5.5	25	5	15
Indonesia	7.8	9.4	3.8	10.5	13.1	6.4	6.8	10.2	6.5	7.5
Lao	-26.3	19.1	23.2	7.2	6.8	4.5	5	10.1	6	11.8
Malaysia	3	3.2	1.6	3	3.6	2	2.7	5.6	2.5	4.2
Myanmar	21.9	28.9	-1.7	10.1	26.3	36.9	-	-	-	-
Philippines	13.2	8.5	4	7.6	6.2	2.8	4	10.5	3.6	8
Singapore	3.5	1.7	1.3	0.5	1	2.1	5	6.5	3.3	4
Thailand	5.9	5.8	1.6	4.5	4.6	2.3	4	7	3.5	5.5
Vietnam	36	16.9	-1.6	8.3	7.5	8.3	18.3	25	10.2	17.5
<i>South Asia</i>										
Afghanistan				5.3	5.9	5.5	5.5	11.8	5.6	9.2
				13.2	12.3	13	10.2	24	7.2	9.5
Bangladesh	10.5	10.1	2.5	7	6.3	7.2	9	9.9	8	9
Bhutan	10	9.5	4	5.3	5.2	5.2	4.5	10	4.5	7
India	9	10.2	4	4.2	6.1	4.7	4.5	11.5	5	7.5
Iran	9	49.4	12.6	12.1	14.6					
Maldives	15.5	5.5	-1.2	3.3	3.5	7.4	6	11	6	6
Nepal	7.4	7.2	2.4	4.5	8	6.4	7	7.9	6.5	8.5
Pakistan	9.1	13	3.6	9.3	7.9	7.8	8	12	6.5	20
Sri	21.5	7.7	1.5	10.6	9.5	15.8	16.2	24	14	18
Turkey	60.4	89.2	54.9	8.2	9.6					
<i>Centre Asia</i>										
Armenia		177	-0.8	0.6	2.9	4.4	5.5	6.2	5	5.5
Azerbaijan		412	1.8	9.7	8.4	16.7	13	16	12	18
Georgia		163	4	8.3	9.2	9.2	9.5	-	7	-
Kazakhstan		176	13.3	7.6	8.6	10.8	17.4	17.4	10.7	10.7
Kyrgyzstan		43.5	18.7	4.3	5.6	10.2	12	18.8	10	10.2
Tajikistan		613	32.9	7.3	10.1	13.1	17	18.5	10	10.5
Turkmenistan		1005	8	10.7	8.2	6.4	9	9	9	9
Uzbekistan		305	49.5	21	19.5	12.3	10.9	11	10.5	10.5
<i>Pacific</i>										
Cook Isl				2.4	3	3.3	5	8.7	4	6.4
Fiji	8.2	0.3	1.1	2.4	3.4	4.8	4.6	7.7	3.7	4.6
Kiribati	4	4.1	0.9	-0.5	-0.2	3.8	3.5	5.3	3.1	3.9
Samoa	8.5	-2.9	-0.2	7.8	3.2	5.5	5.1	6.5	4.1	5.2
Solomon	8.7	9.8	6.9	7.3	8	7.6	7	15	4.9	8
Timor				1.8	4	8.7	7	9	6.6	7.8
Tonga	5.6	-0.5	5.3	9.7	6.8	5.1	5.3	8	4.2	5.6
Tuvalu				3.2	3.8	3.3	3.5	5.3	3.1	3.9
Vanuatu	4.8	2.2	2.5	1.2	1.6	3.8	3	4.5	2.9	3.6

<i>ESCAP Developed Economies</i>										
Australia	7.3	4.6	4.5	2.7	3.5					
Japan	3.1	-0.1	-0.4	-0.6	0.2					
New Zealand	6.1	3.7	2.6	3	3.4					
World										
ESCAP	7.1	15.6	3	2.8	3.5					
LLDC		230	19.7	9.2	9.6					
LDC	15.5	10.1	3.4	7.3	7.1					
SIDS	4.1	2.5	2.6	0.8	1.3					
ASEAN	9	7.3	2.5	6.8	7.8					
SAARC	9.4	10.6	3.7	5.5	6.6					
Central Asia		265	20.7	9.1	9.5					
Low-income	10.2	18	4.6	5.7	6.7					
Middle-income		64	10.4	6.4	6.4					
High-income	4.1	0.8	0.1	0.3	1					
Africa	14.7	35.9	12.7	8.4	8.2					
Latin America & Carib	1663	38.6	7.5	6	5.1					
North America	5.4	2.8	3.4	3.3	3.1					
Europe	10.1	6.2	2.8	2.3	2.3					
Other Asia-Pacific	7.3	5.8	0.8	3	3.6					

Source: International Monetary Fund, *World Economic Outlook Database* (online database, accessed on April 2007); International Monetary Fund, *International Financial Statistics*, (CD-ROM June 2007).

ESCAP Statistical Yearbook for Asia and the Pacific 2007; <http://www.unescap.org/stat/data/syb2007/>;
And ADB 2008, forecasts 2008 & 2009. Calculation of the author

[*] (Eastern Asia consists of 15 economies, includes the 10 members of the Association of the Nations of Southeast Asia (ASEAN): Brunei Darussalam, Kampuchea, Indonesia, Laos, Malaysia, Myanmar, Philippines, Singapore, Thailand and Vietnam; China, Hong-Kong (China), Japan, South Korea and Taiwan (China). Eastern Asia under development excludes Japan)

Chapitre 2

L'économie vietnamienne : actualité et évolution

Introduction

A la fin de la seconde guerre mondiale, les pays d'Asie de l'Est et du Sud-est avaient le même revenu par habitant. Pourtant, au bout de quelques années, les pays de l'Asie de l'Est (sauf la Chine) ont traversé une période de développement euphorique, sans équivalent dans le monde, grâce à des démarches appropriées dans le but d'améliorer les relations entre la politique et l'économie, laissant derrière eux les pays d'ANSEA qui, même dans les années prospères, n'ont pas mis en œuvre des réformes socio-économiques et politiques comme ce qu'ont pu le faire les pays l'Asie de l'Est. Là, il s'agit de la différence fondamentale entre ces deux groupes de pays.

Les leçons tirées du Japon et de la Corée à la fin de la décennie 90 démontrent que les politiques industrielles de dirigisme ont atteint leurs limites. Avant la crise financière asiatique, les décideurs économiques en Corée et à Taiwan ont passé beaucoup de temps et ont consacré beaucoup d'énergie à essayer de palier les insuffisances de l'ère du dirigisme. Les historiens économiques ont démontré que le gouvernement des pays en voie de développement joue un rôle plus important sur le développement économique que celui des pays développés. L'expérience des pays asiatiques n'a pas démenti cette affirmation. Un des « avantages du retard » (advantages of backwardness) est que les pays retardataires (« latecomers ») peuvent tirer parti de l'expérience des pionniers « leaders ». Ce point de vue est énoncé clairement dans les travaux d'Alexandre Gerchenkron (1962)). Que peut apprendre le gouvernement vietnamien de l'expérience de la Corée et du Japon dans l'adoption de ses politiques industrielles tout en évitant leurs erreurs ? Pour étudier ce point, nous allons présenter l'économie vietnamienne, de manière générale dans premier temps, puis en termes de politique industrielle.

I. Caractéristiques générales de l'économie vietnamienne.

Le Vietnam est un pays d'Asie du Sud-est, entouré à l'Ouest par le Laos et le Cambodge et au Nord par la Chine. Il est bordé par la mer de Chine, le golfe du Tonkin et le golfe de Thaïlande. Il se situe à l'extrême Est de la péninsule indochinoise. Il occupe une surface de 329 560 Km² (dont 3 260 Km de frontière maritime) et possède 4 200 Km² d'eaux territoriales pour environ 84,4 millions d'habitants. Il a la forme d'un S étiré, dont les extrémités seraient distantes de 1650 km.

Le climat vietnamien est de type tropical et subtropical, avec des moussons et où l'humidité peut atteindre 84%. Il existe deux saisons, la saison sèche (novembre à avril) et la saison humide (de mai à octobre).

La démographie du Vietnam se caractérise par une population jeune, une forte diversité ethnique et un regroupement de la population dans les plaines littorales, principalement les deltas du fleuve Rouge et du Mékong.

Le Vietnam est divisé en soixante provinces. Il y a aussi cinq municipalités qui ont une organisation administrative et exécutive similaire aux provinces.

Situation économique du Vietnam

La croissance de l'économie vietnamienne, fortement ébranlée par la crise asiatique, a repris son envol. Elle n'a pas retrouvé son rythme d'avant 1997, mais a été de 7,34% en 2003, de 7,69% en 2004, de 8,4% en 2005, de 8,2% en 2006, de 8,5% en 2007, de 6,3 en 2008 et de 5,3 en 2009. De plus, les IDE ont fortement augmenté en 2003.

La croissance de l'économie vietnamienne est fortement liée à sa demande intérieure. Le secteur industriel est le moteur de cette croissance, alors que l'agriculture demeure un sujet sensible. Elle occupe toujours un tiers de la population active mais ne représente que 21% du PIB en 2009. Les exportations, depuis 2003, ont augmenté de 19% grâce à l'ouverture du marché américain aux produits vietnamiens et, parallèlement, la demande interne a augmenté de 26,7%.

La politique budgétaire du gouvernement demeure expansionniste. Il continue de financer un grand nombre de projets (la moitié des investissements est financée par le secteur public). La politique monétaire du pays s'est énormément assouplie. La Banque Centrale publie un taux directeur à titre indicatif, mais les banques sont maintenant libres de fixer leur propre taux d'intérêt pour les prêts en dôngs et en dollars.

La dépréciation de la monnaie est contenue, le dông s'est déprécié de 1,8% depuis 2003. De plus, l'inflation est de 7,1% en 2009 (source : Indicateurs de la banque mondiale 2010). La dette extérieure du pays représente, en 2009, 31,8% du PIB et elle est composée à 90% d'engagements à long terme.

Une réforme du système bancaire demeure toujours essentielle, mais elle n'a pas encore eu lieu. Les liens entre l'État et les quatre grandes Banques Centrales sont très importants. Ces banques représentent 76% des crédits depuis 2003, mais le gouvernement tarde à les changer en véritables banques commerciales. De plus, les entreprises étatiques sont toujours très importantes au Vietnam. Elles sont encore plus de 3000 et contrôlent 38% de la production. Par contre, le secteur privé se développe rapidement, malgré son poids toujours faible dans le pays (4% du PIB).

Schéma II.1: Taux annuel de croissance de l'économie (PIB) au Vietnam en moyenne

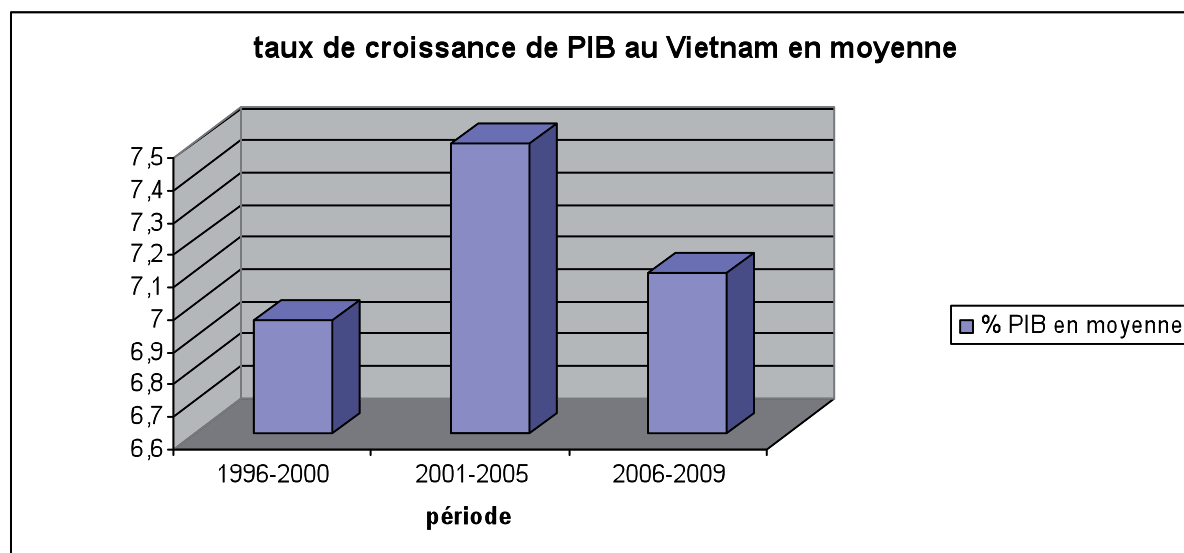


Schéma II.2 : Proportion de PIB (2009)

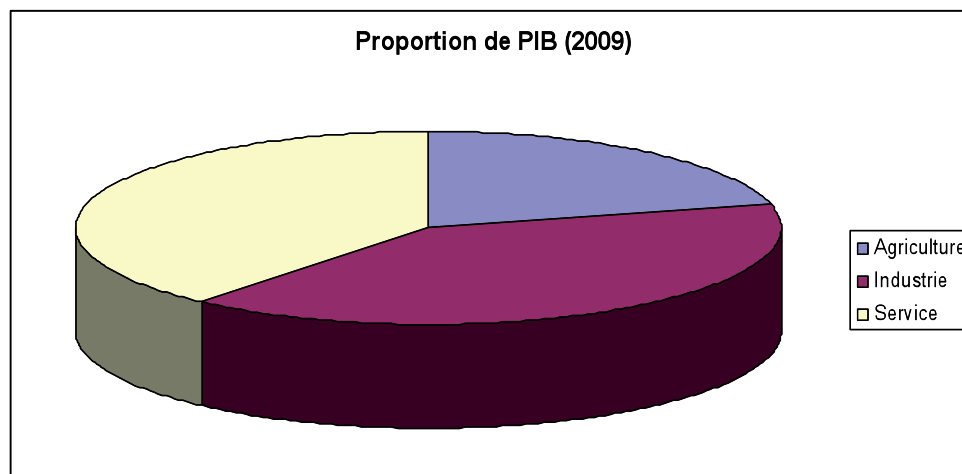
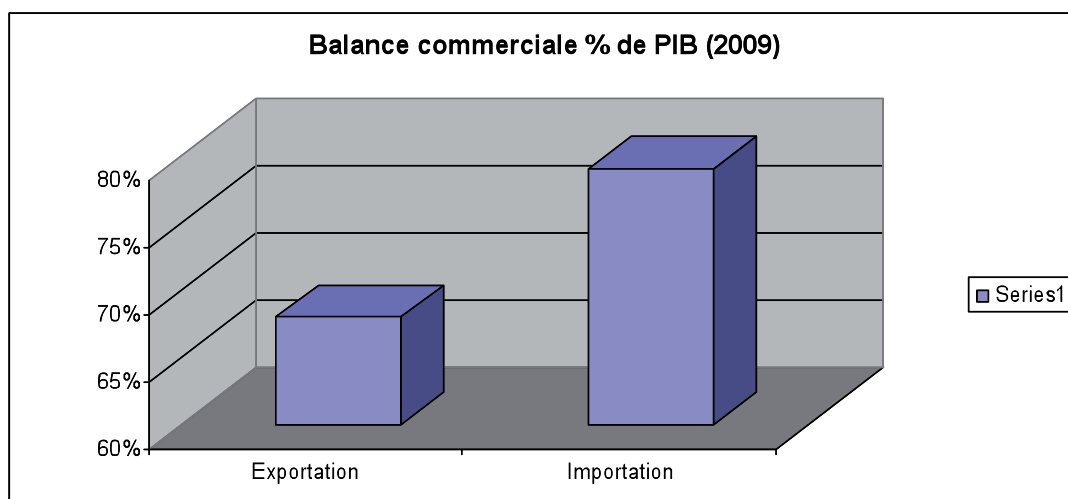


Schéma II.3. Balance commerciale % de PIB (2009)



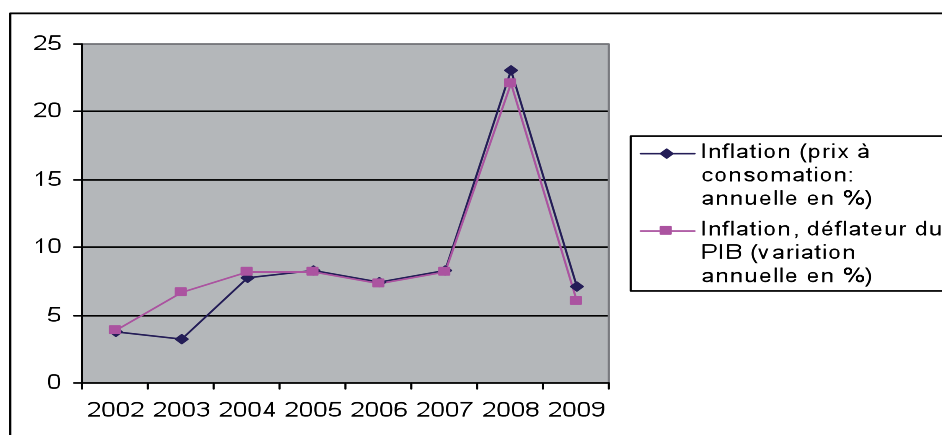
(en 2008: 10,787 milliard de dollars) Source : Indicateurs de la banque mondiale

Tableau II.1 Indicateurs de la position extérieure du Vietnam en 2009

Quelque catégories de commerce vietnamien en 2009

	Dollars	% de PIB
PIB	97180323796	100 %
Dette extérieure	28673806000	30 %
Balance commerciale	-7440315000	-7,66 %
IDE	76000000000	7,82 %

Schéma II.4: Taux d'inflation

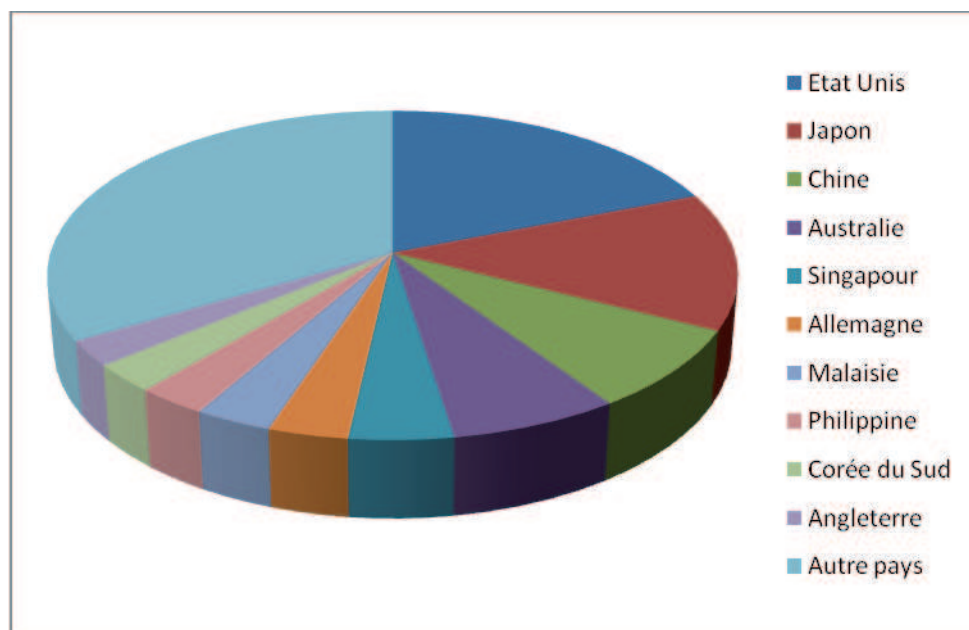


Source : Indicateurs de la banque mondiale

Les principales destinations exports du Vietnam (ou les 10 premières importateurs du Vietnam):

États unis (19%), Japon (13,5%), Chine (8%), Australie (7%), Singapour (4,3%), Allemagne (3,3%), Malaisie (3,2%), Philippines (2,9%), Corée du Sud (2,8%), Angleterre (2,5%), autres pays (33,5%)

Schéma II.5. Les 10 premiers importateurs du Vietnam



Source : Indicateurs de la banque mondiale

Appartenance à des Organisations Internationales

L'OMC (l'Organisation Mondiale du Commerce)

Le Vietnam a déposé une demande d'intégration à l'OMC le 12 juin 1995. Une commission a étudié sa candidature et les principaux sujets abordés ont été entre autres : l'agriculture, le système douanier, le traitement national et le commerce avec les entreprises d'État. Depuis l'entrée de la Chine dans l'OMC, le Vietnam a accéléré le processus pour y parvenir aussi. Depuis 2000, des efforts supplémentaires ont été fournis afin de se soumettre à toutes les exigences de cette adhésion. En ce sens, deux ordonnances sur la clause de la nation la plus favorisée, le traitement national et les clauses de sauvegarde, ont été adoptées en 2002. Le pays était sur la bonne voie puisqu'il a amélioré ses infrastructures économiques, augmenté de 20% ses exportations en 2003 et amélioré son environnement des investissements. Il est devenu le 150ème membre officiel le 7 Novembre 2006.

L'ANSEA (l'Association des Nations de l'Asie du Sud-est)

Depuis 1995, le Vietnam est devenu un membre officiel (le septième) de l'ASEAN. La participation à cette organisation lui a permis de prolonger et d'améliorer ses relations avec les autres pays membres. L'ASEAN représente, en 2002, 25% des importations et 16% des exportations du Vietnam.

Le Vietnam participe aussi à l'AFTA (ASEAN Free Trade Area), ce qui lui permet d'échanger avec les pays membres sans droit de douane et de barrière non tarifaire. Par contre, vu son retard économique, le pays bénéficie d'un délai (jusqu'en 2006) pour éliminer tous ses droits de douanes et obstacles non tarifaires. De plus, le Vietnam participe à l'AIA (ASEAN Investment Area) ainsi que l'AICO (ASEAN Industrial Cooperation Scheme) qui sont deux zones à développer afin d'encourager les IDE et ainsi faire face aux différentes crises régionales.

Le CEAP (la Coopération Economique Asie Pacifique)

En 1998, Vietnam est devenu un membre du CEAP (The Asia Pacific Economic Cooperation)

Le CEAP est une organisation intergouvernementale fondée en 1989 qui rassemble 21 pays de la zone Asie Pacifique. Cette association n'a pas comme vocation l'intégration économique, mais plutôt la création d'une zone de libre-échange en 2010 pour les pays développés et en 2020 pour les autres. En principe, tous les secteurs sont concernés par cette zone, mais des secteurs jugés sensibles peuvent être protégés. Le Vietnam a pu participer au CEAP grâce à son implication dans l'AFTA (Asean Free Trade Area) ainsi que son programme de réduction des tarifs douaniers. Le Vietnam a été admis en 1998, mais il n'a pas encore pris de décision concrète quant à sa participation complète dans la zone de libre-échange. Il compte plutôt utiliser le CEAP pour augmenter les IDE des pays membres de l'ANSEA vers son territoire et pour aider les petites moyennes entreprises vietnamiennes à se développer et à faire face à la concurrence internationale et notamment asiatique.

II. Les mutations de l'économie vietnamienne sur les vingt cinq dernières années.

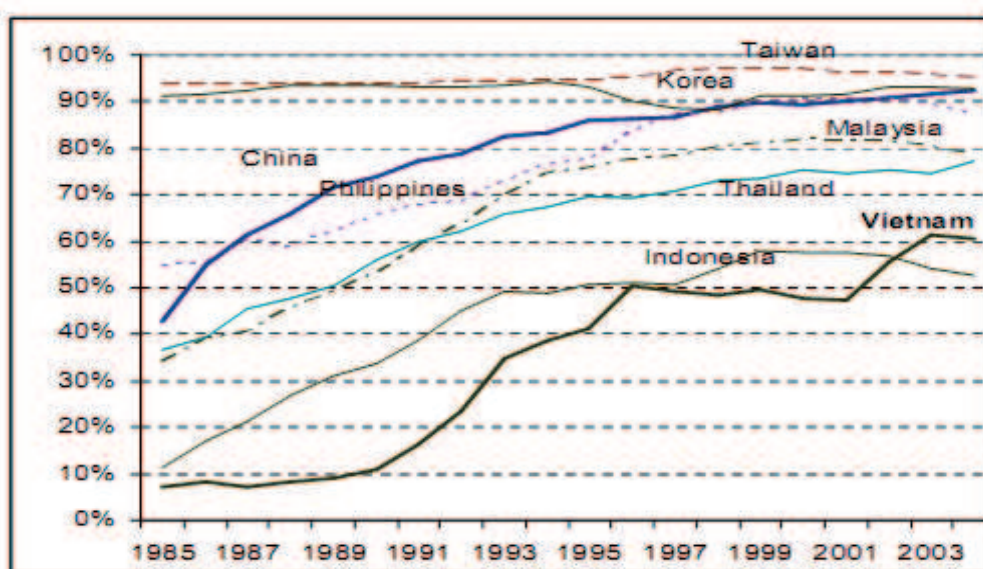
Au cours des vingt dernières années, le Vietnam est passé d'une économie centralisée à un nouveau système comprenant tous les éléments significatifs d'une économie de marché. Grâce à cela, l'économie a connu une croissance rapide (plus de 8% par an) mais le Vietnam reste encore à un stade intermédiaire de développement.

L'industrie vietnamienne dépend crucialement de secteurs à fort contenu en travail et en ressources naturelles (comme : la production de nourriture, de boisson, la fabrication de textile et de vêtement, l'exploitation de pétrole et de gaz) et à valeur ajoutée très basse. Par exemple, l'industrie du textile et du vêtement qui joue un rôle important dans la structure industrielle nationale est concurrentielle seulement dans les exportations d'une gamme étroite des vêtements et elle constitue une part très faible de la production et de la distribution mondiale. La technique de confection et d'assemblage (CMT : cut-make-trim) est actuellement la plus appropriée pour l'industrie du textile et de vêtement du Vietnam en raison de l'abondance du travail, du manque de capital et de technologie de pointe.

Le taux de l'exportation des produits hautes technologies (voir dans chapitre 1)

Schémas II.6: Part de produits fabriqués dans exportations totales (%)

Dans la première période de l'industrialisation, le développement de ces secteurs a aidé le



Source: CEPIL/Chelem

Vietnam a diminué le taux de chômage, attiré des capitaux étrangers et accumulé des expériences de la gestion d'entreprises modernes (selon le modèle des pays Asiatiques de l'Est dans les 30 années précédentes). Pourtant l'économie, qui bénéficie d'une forte compétitivité grâce à une main-d'œuvre à bas prix, ne dispose que d'un faible niveau de PIB (produit intérieur brut) par habitant. Pour relever à ce niveau de PIB par habitant, les pays Asiatiques de l'Est ont appliqué des stratégies de développement technologique et de transfert de technologie à l'industrie qui peut aider leurs entreprises locales à moderniser le processus de production. Maintenant grâce à l'adoption de nouvelles techniques, des entreprises Taïwanaises, Japonaises sont des leaders en hautes technologies. Au contraire, des pays

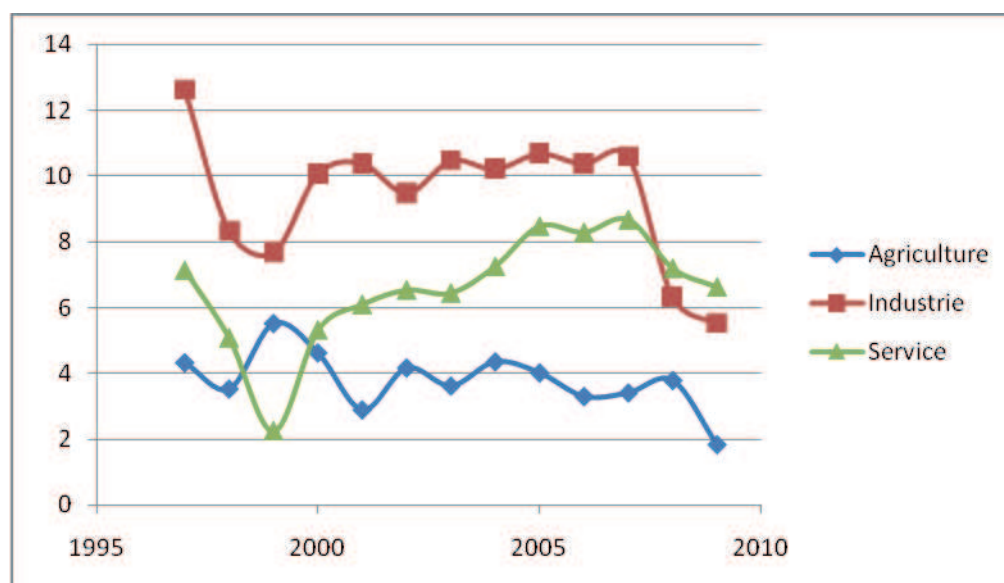
comme l'Indonésie ou la Thaïlande ont essayé d'attirer les IDEs mais sans créer de manière générale un environnement favorisant le développement d'entreprises nationales de haute technologie.

Tableau II.2 : Croissance globale de 1997 - 2009 (%)

Anne	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
PIB	8,15	5,76	4,77	6,79	6,89	7,08	7,34	7,79	8,44	8,17	8,44	6,23	5,32
Agriculture	4,33	3,53	5,53	4,63	2,89	4,17	3,62	4,36	4,02	3,3	3,41	3,79	1,83
Industrie	12,62	8,33	7,68	10,07	10,39	9,48	10,48	10,22	10,69	10,37	10,6	6,33	5,52
Service	7,14	5,08	2,25	5,32	6,10	6,54	6,45	7,26	8,48	8,29	8,68	7,2	6,63

Source : GSO

Schémas: II.7 Croissance globale de 1997 à 2009

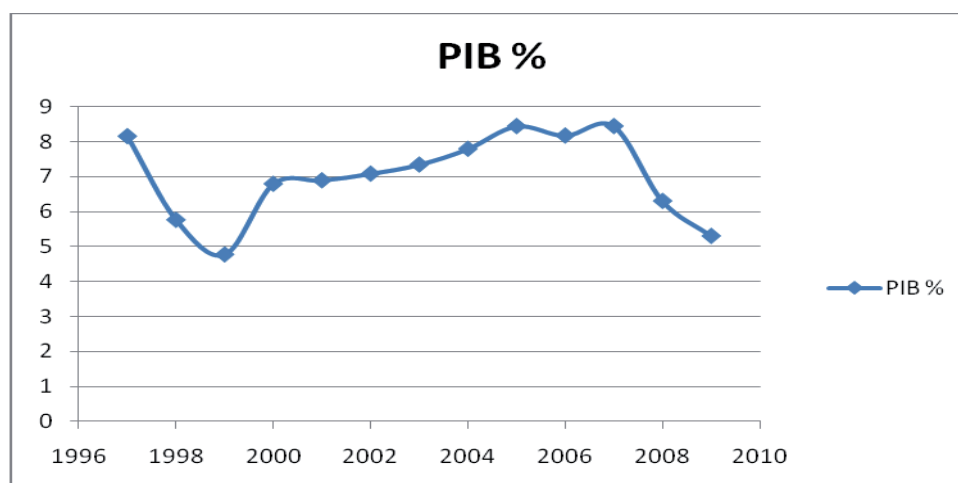


Source : GSO

En fait, pendant les vingt cinq dernières années, avec un taux de croissance annuelle moyen du PIB de 7,24%, la bonne performance de l'économie vietnamienne dans son processus de transition explique son intégration dans le club des pays potentiellement émergents d'Asie de l'Est (tableau II.2). Cette croissance soutenue s'est accompagnée de changements structurels tout aussi rapides : de 41% en moyenne entre 1986 et 1991, le poids du secteur agricole dans le PIB a décliné régulièrement pour atteindre 21% en 2010, au bénéfice de l'industrie et des services (respectivement 25,1% et 33,9% du PIB sur la période 1986 – 1991, progressant en 2009 de 40% pour l'industrie et de 39% pour les services). L'extension de l'économie non –

étatique, initialement dans l'agriculture, les petites activités de commerce et de service, a contribué à favoriser l'effet de la transition en palliant les défaillances de production et de distribution du secteur d'Etat. (Voir tableau II.11)

Schémas: II.8 Croissance du PIB%



Source : GSO

Tableau II.3 : Capital, chiffre d'affaire et emploi dans les différents secteurs économiques au Vietnam en 2005

	Secteur d'état	Secteur non-étatique	IDE	Total
Emploi (mille)	2041	2982	1221	6244
(%) Capital	55,06%	26,04%	18,9%	2684 000 milliards VND
(%) chiffre d'affaires	37,8%	39%	23,2%	2193 000 milliards VND
Intensité Capitalistique	711	236	432	430
Chiffre d'affaires/emploi	411	286	411	346
Chiffre d'affaires/capital	0,58	1,21	0,95	0,8

Source : GSO

En 2005, l'intensité capitalistique (ratio) (capital/emploi) du secteur public est le triple de celui du secteur privé alors qu'au niveau du chiffre d'affaire par employé, le chiffre du secteur public est 1,43 fois plus élevé que de celui du secteur privé. Si on le compare aux secteurs concernés par l'IDE (investissement direct à étranger), le capital du secteur Etatique est 70% plus élevé alors que son chiffre d'affaires moyen est équivalent. (Tableau II.3, 4). En outre, les entreprises d'Etat occupent la plupart de la main-d'œuvre bien qualifiée. Alors, bien qu'il bénéficie de davantage de fonds et de capacité professionnelle, le secteur public ne

fonctionne pas efficacement. Pourquoi? La cause principale est qu'il compte passivement sur la protection durable du gouvernement et du pouvoir de marché que lui donne sa position de monopole.

Tableau II.4 : Taux de croissance de l'emploi, du capital et du chiffre d'affaire

	Etat	Non – étatique	IDE	Total
l'emploi	-1%	22,4%	25,7%	12 ,2%
Le capital	15,3%	44,4%	18 ,5%	21%
Le chiffre d'affaires	16,2%	34,5%	29,7%	24,5%

Sources : Calculs à partir de GSO du Vietnam

La vitesse de progression de l'emploi est très élevée dans le secteur non- étatique et IDE. Le volume de l'emploi double tous les 3,5 ans.

Sur le tableau II.9, on peut voir que le secteur hors- étatique qui est à la source de la dynamique de l'économie, bien que ne bénéficiant pas des conditions favorables accordées au secteur public, (particulièrement par le manque de capitaux et les difficultés à réussir les conditions de l'emprunt – cautionnement – ainsi que par une institution différente), participe à 62,7% du PIB, et spécialement à 92% de la croissance de l'agriculture. Alors, au niveau de la réduction de la pauvreté, si le gouvernement vietnamien établit des conditions favorables pour le développement du secteur non- étatique, il pourra aider des millions de ruraux à sortir de la pauvreté. Il est l'intermédiaire entre les agriculteurs et le marché international.

Quant à la production industrielle, le taux de croissance annuelle est d'environ 17%, particulièrement dans le secteur non- étatique et le secteur de l'IDE (environ 19% par an) en même temps la décroissance du secteur étatique est de 12,5% à 9,3%. (Voir tableau II.10).

Pendant deux ans 2005 et 2006, la valeur brute de production industrielle a presque doublé, spécialement dans le secteur textile- habillement et chaussures (Voir tableau II.11).

Parallèlement à l'augmentation de l'industrie, les exportations sont passées de \$16,7 milliards en 2002 à \$39,826 milliards en 2006, soit un taux de croissance de 22% par an. (Voir tableau II.12). C'est beaucoup plus rapide que la plupart des autres pays de la région. Tous les produits principaux d'exportation ont augmenté (pétrole brut y compris : augmentation de 2,6% due à la hausse des prix). Il y avait dix produits dont la valeur d'exportation s'élevait à 28,081 milliards en 2006 (avec le pétrole brut réalisant \$8,265 milliards, le textile-

habillement : \$5,834 milliards et le secteur chaussures : \$3,592 milliards). Ce phénomène se traduit par la croissance 2 fois plus élevée dans les secteurs du pétrole brut, textile habillement, et chaussure.

Toutes ces exportations vont surtout à destination des pays industrialisés comme les Etats-Unis, le Japon, l'Australie, Singapour. Ils représentent plus de 50% de l'exportation totale du Vietnam. (Voir tableau II.13).

Tableau II.5 Importations de marchandises par produits (1988-2002) en %

1988		1993		1997		2002	
Produits		Produits		Produits		Produits	
Produits pétroliers	19,3	Produits pétroliers	17,5	Produits pétroliers	9,7	Machines équipements	19,2
Engrais	7,3	Motocycles	7,3	Produits intermédiaires pour textile-habit	7,7	Produits pétroliers	10,2
Fer, acier	5,1	Fer, acier	5,9	Fer, acier	4,4	Produits intermédiaires pour textile-habit	8,7
Fils, tissus	3,4	Engrais	5,7	Engrais	3,7	Fils, tissus	5,0
Coton	3,3	Produits intermédiaires pour textile-habit	2,5	Fils, tissu	3,6	Fer, acier	4,4
Véhicules moteurs	2,3	Produits pharmaceutiques	2,2	Produits intermédiaires pour chaussures	3,0	Pièces détachées électroniques	3,4
Farine de blé	2,2	Matières plastiques	2,1	Produits pharmaceutiques	2,9	Matières plastiques	3,1
Riz	1,8	Fils, tissu	2,0	Matières plastiques	2,9	Engrais	2,4
Autres		Autres		Autres		Autres	

Source : Cao, X.D et Tran, T.A.D (2005)

L'évolution de la structure des importations marque un changement plus net : placé au huitième rang en 1988, le riz disparaît complètement de la liste des principaux produits importés, tout comme la farine de blé ou le sucre (tableau 9). Cette disparition traduit la position d'autosuffisance du pays en matière de produits alimentaires de base, à la suite de la

réforme agricole et des diverses mesures d'incitation touchant l'économie rurale. En parallèle au processus d'industrialisation, le pays importe essentiellement des moyens de production, le poids des biens de consommation dans les importations totales chutant. La régression des engrais et des produits pétroliers (de 2004 à 2006 : l'augmentation due à la hausse des prix de pétrole dans le monde) pendant 18 ans et des biens intermédiaires, des pièces détachées, des machines équipements (de 2002 à 2006), obéit à l'ambition du gouvernement vietnamien d'y substituer une production locale (Voir tableau II.5 et II.6).

L'intégration du Vietnam dans les réseaux de production internationaux à travers l'entrée des IDE s'est accompagnée, en conséquence, d'un fort contenu en importations des exportations : en 1999, les importations des firmes étrangères auraient compté pour 74% de leurs chiffres d'affaires (Leproux et Brooks, 2004).

Tableau II. 6: importations de marchandises par produits (2003-2006) en %

2003		2004		2005		2006	
Produits		Produits		Produits		Produits	
Machines équipement	29,2	Machines équipement	16,4	Machines équipement	14,4	Machines équipement	14,8
Pdts pétroliers	9,7	Pdts pétroliers	11,2	Pdts pétroliers	13,7	Pdts pétroliers	13,3
Produits intermédiaires pour textile-habit	8,1	Fer, acier	8,0	Fer, acier	8,1	Fer, acier	6,5
Fer, acier	6,7	Produits intermédiaires pour textile-habit	4,2	Produits intermédiaires pour textile-habit	6,2	Produits intermédiaires pour textile-habit	4,3
Engrais	2,5	Pièces détachées électroniques	2,6	Pièces détachées électroniques	2,4	Pièces détachées électroniques	2,7
Pièces détachées électroniques	2,4	Engrais	2,4	Engrais	1,8	Fils, tissus, Cotton	1,7
Fils, tissus, Cotton	1,7	Fils, tissus, Cotton	1,8	Fils, tissus, Cotton	1,6	Engrais	1,5
Insecticide	0,5	Insecticide	0,4	Insecticide	0,5	Insecticide	0,7
Autres	47,3	Autres	5,8	Autres	51,5	Autres	56,6

III. Les faiblesses de la politique industrielle du Vietnam

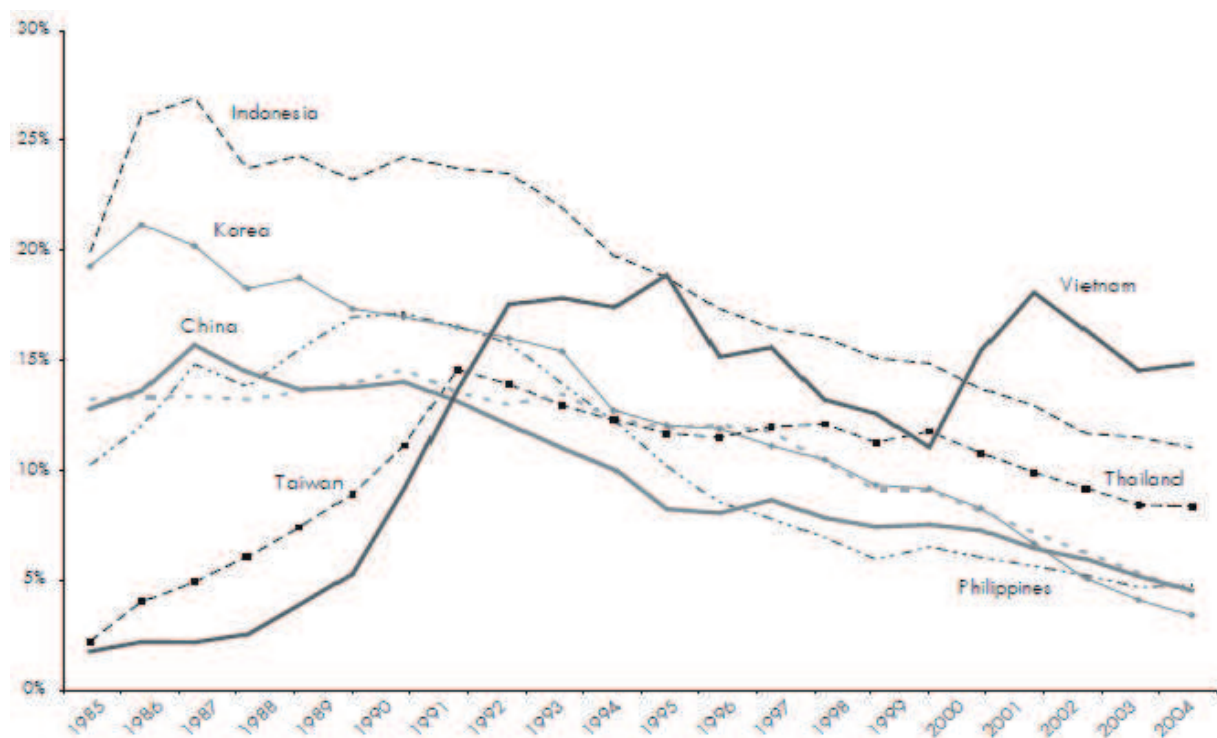
La politique industrielle vietnamienne dépend de l'exportation qui joue un rôle important au niveau du développement économique.

III.1. Le Vietnam a la spécialisation commerciale d'un pays à bas revenus:

(Ses exportations sont basées sur ses ressources naturelles et de travail tandis que les importations consistent surtout en équipement et des biens intermédiaires).

Malgré son progrès rapide, Vietnam est toujours à un stade d'industrialisation et d'intégration internationale précoces. L'exportation vietnamienne consiste surtout en textile et habillement (aussi bien que chaussure). Cette structure est caractéristique d'un pays en voie de développement à l'étape précédente de son processus d'industrialisation. Comme indiqué sur le schéma: II.9, la part de ces produits dans les exportations totales de marchandises grandit toujours (la diminution en 2004 en raison des quotas, et a été renversée en 2005). Cette tendance être comparée avec d'autres principaux exportateurs asiatiques, où la part de textile et habillement dans des exportations a atteint un niveau maximal autour 1985-1990 et a progressivement baissé depuis ce jour là.

Schemas: II. 9: Share of textile & clothing in total exports



Source: CEPII, CHELEM data bank.

En effet, comme ce qui est arrivé au Japon quelques décennies récents (et aux pays européens et aux États-Unis pendant la révolution industrielle du 19^e siècle), l'habillement et le textile ont été historiquement le secteur industriel principal pour tous les pays commençant un processus de décollage. D'après Cling et Chaponnière (2009), il y a beaucoup de raisons qui expliquent pourquoi ce rôle clé est toujours valable au début du 21^{ème} siècle : les habits ont été le premier produit industriel consommé car c'est un secteur exigeant l'investissement léger; la technologie relativement simple Il utilise surtout le travail non qualifié (surtout la main-d'œuvre); les pays en voie de développement ont une provision énorme de main-d'œuvre bon marché et sont donc les plus compétitifs dans ce secteur à forte intensité de main-d'œuvre.

Tableau II.7: Revealed comparative advantages for Vietnam and major Asian exporters (2006) Unit: 1/1000 of GDP

	China	Indonesia	Korea	Malaysia	Philippin.	Taiwan	Thailand	Vietnam
Energy	-23.5	3.8	-59.6	27.8	-40.5	-59.6	-67.2	18.1
Food agric.	-11.3	12.8	-16.6	12.4	-9.4	-19.9	57.7	58.1
Textile-cloth.	50.6	18.2	4.0	10.1	10.9	29.4	28.9	122.7
Yarns-Fabrics	1.8	-0.7	7.3	-1.6	-12.3	26.5	-0.7	-63.8
Clothing	15.3	7.7	-2.6	0.2	10.3	-0.8	6.3	62.4
Knitwear	12.3	6.9	0.0	4.3	12.5	1.0	12.2	37.1
Carpets	4.8	-0.1	0.7	-0.8	0.2	2.2	1.8	2.7
Leather	16.4	4.4	-1.4	8.0	0.2	0.5	9.3	84.2
Wood paper	20.8	11.4	-4.9	11.4	-4.9	10.9	-0.2	23.5
Furniture	7.8	3.8	2.6	-0.9	9.8	2.5	4.5	31.3
Chemicals	-19.0	-19.7	0.7	-18.9	-37.6	-15.8	-6.3	-82.1
Iron steel	-6.0	-7.2	-3.4	-15.7	-6.2	-1.1	-20.1	-32.4
Non ferrous	-9.8	8.2	-8.9	-14.8	2.5	-16.4	-16.4	-12.0
Machinery	-17.9	-27.3	7.5	-69.1	-37.7	-11.2	-45.7	-61.5
Engines	-3.1	-7.2	-2.1	-9.0	-4.6	-10.5	0.1	-11.9
Agric. equip.	0.1	-0.3	-0.1	-0.5	-0.3	0.1	-1.3	-0.7
Machine tools	-4.3	-1.9	-2.7	-7.1	-3.0	0.0	-7.5	-8.2
Constt. equip.	-0.5	-2.1	2.6	-3.6	-1.5	-1.4	-2.0	-6.3
Spec. mach.	-7.6	-6.4	-3.3	-14.5	-9.0	-10.8	-14.5	-23.8
Precis. instr.	-3.1	-7.2	-2.1	-9.0	-4.6	-10.5	0.1	-11.9
Vehicules	-3.8	-5.4	42.8	-24.6	-10.7	3.1	21.6	-13.4
Vehic.compon	-3.5	-1.3	6.5	-11.5	0.3	2.4	-5.2	-3.7
Cars/ cycles	-0.7	-2.6	34.4	-10.2	-7.6	2.7	12.6	-4.3
Comm. vehic.	0.3	-1.5	1.9	-3.0	-3.3	-2.0	14.2	-5.4
Ships	0.9	-2.9	18.0	-3.3	-0.7	1.0	0.2	-2.1
Aeronautics	-9.3	-1.8	-5.7	-21.4	-11.3	-6.7	-13.3	-1.0
Electrical	8.9	7.4	-0.9	-38.8	9.9	19.1	7.5	-2.1
Domesticel.ap.	5.2	-0.3	2.8	1.9	-0.5	-0.2	6.6	-0.9
Elect. equip	1.8	0.6	-1.8	-8.2	7.5	0.3	1.1	-0.6
Electr. appar.	1.9	1.1	-1.9	-32.5	2.9	19.0	-6.2	-0.6
Electronics	11.0	3.8	39.3	120.2	123.6	61.4	46.2	-18.8
Optics	-6.2	0.1	7.5	-5.8	-0.7	16.1	1.1	-0.3
Elec. compon.	-34.0	-0.7	2.3	-63.8	61.1	16.6	-13.3	-6.3
Consum.electr	10.2	3.9	2.2	24.9	1.8	3.7	13.1	1.3
Telecom.equip	12.3	-3.1	24.3	52.8	3.6	8.0	6.0	-10.4
Comput.equip.	30.9	5.0	8.9	114.7	61.5	26.6	44.9	3.6

Source: CEPII, CHELEM data bank.

La spécialisation du Vietnam, qui est très concentrée sur quelques produits, a les caractéristiques d'un pays à bas revenus, riche en ressources naturelles. Ses exportations sont basées sur ses ressources naturelles et de travail tandis que les importations consistent surtout en équipement et des biens intermédiaires. La structure des avantages/désavantages comparatifs révélés (voir annexe) réfléchit ce modèle de spécialisation (voir Table II.7) Le pétrole brut est le premier produit d'exportation et de l'avantage comparatif révélé du Vietnam, suivi par le textile et les produits de habits (produits en cuir, suivies des habillements, et des produits de tricotage) et par l'agro alimentaire.

Du côté des importations, le pétrole raffiné est le premier désavantage comparatif, suivie par des produits chimiques et par le fil et le tissu utilisé pour l'industrie du textile et de l'habillement et par d'autres produits intermédiaires (fer et acier) et par des machines spécialisées.

5 principaux avantages/ désavantage comparatifs révélés du Vietnam en 2006 (dans 1/1000 de PIB (de produit intérieur brut))

Avantage comparatif

1. Pétrole brut
2. Chaussures et produits en cuir : 84,2
3. Habits : 62,4
4. Agro alimentaire : 58,1
5. Produits de tricotage : 37,1

Désavantage comparatif

1. Pétrole raffiné
2. Produits chimiques : -82,1
3. Fils et Tissus : -63,8
4. Fer et Acier : -32,4
5. Machines Spécialisées : -23,8

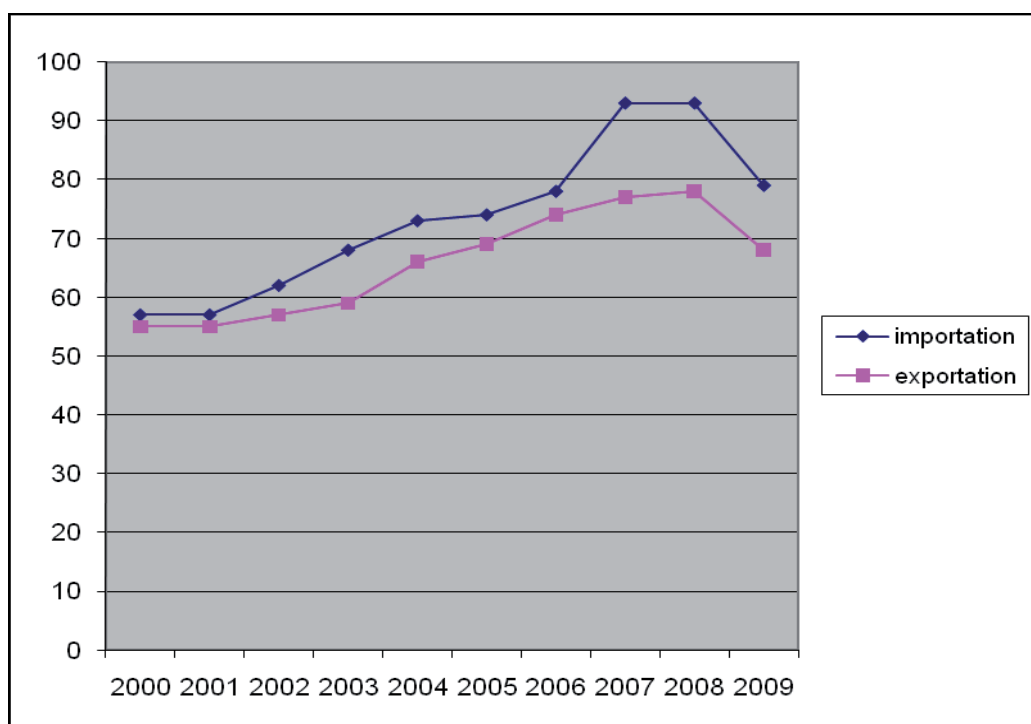
Parmi des pays émergents asiatiques, la spécialisation du Vietnam est seulement comparable avec l'Indonésie (voir Tableau II.7). Tous les autres pays participent au réseau régional électronique asiatique et ont donc un avantage comparatif révélé fort dans des produits

l'électronique et l'informatique. Seulement la Chine, l'Indonésie et les Philippines sont toujours spécialisés dans des produits d'habillements, tandis que les pays plus avancés (la Corée, Malaysia, Taïwan et la Thaïlande) ont donné de l'avancement à l'échelle.

III.2. L'asymétrie dans la structure commerciale.

Avec une part d'exportations de plus de 70 % de son PIB (produit intérieur brut) (voir Schéma:II.10 : le commerce vietnamien : sa part dans le PIB), le Vietnam a réussi à ouvrir rapidement son marché. C'est la raison pour laquelle le Vietnam est considéré comme un exemple à suivre en matière des politiques de réduction de la pauvreté et de développement (Chaponnière, Cling, 2009) [*Unless a country is very small and/or very strategically located that it gets disproportionately large amounts of foreign aid and/or foreign direct investment, it will simply have to export its way out of poverty (Chang, 2009)*]

Schéma:II.10: Commerce vietnamien comme sa part dans le PIB (produit intérieur brut)



Source: Indicateurs du développement du monde 2010

En effet, le commerce vietnamien a connu une forte croissance très rapide tant sur l'importation que sur l'exportation entre 1993 et 2008. Cependant, comme dans la plupart des pays en voie de développement, leur structure commerciale est très asymétrique dans le type de marchandises et dans l'identité de ses partenaires commerciaux. (Chaponnière et Cling (2009) (voir le Schéma: II.11)

Schéma: II.11: Exportations du Vietnam par destination

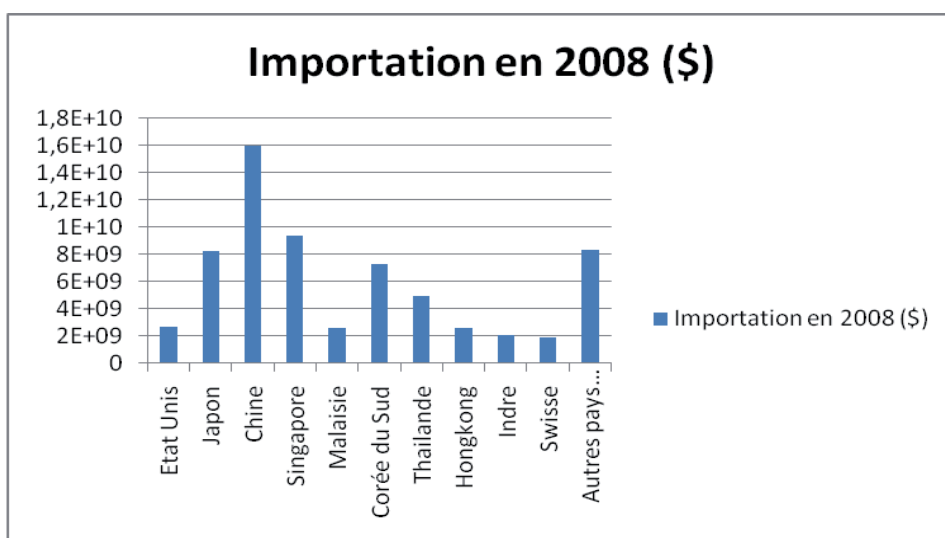


Source : UN comtrade

Le Vietnam importe principalement des producteurs régionaux, une preuve de l'importance des accords commerciaux avec des pays voisins. L'ANASE, la Chine et Taïwan fournissent le marché intérieur en produits manufacturés et en matières premières, tandis que les produits de haute qualité sont fournis par la Corée du Sud et le Japon. Le Vietnam est en particulier dépendant de produits pétroles raffinés (13,3 % d'importations en 2006), de plastiques et de produits chimiques (15,9 %), de l'acier et du fer (6,5 %) et de produits intermédiaires pour textile-habillement (4,3 %).

Schéma: II.12 : Importations du Vietnam par origine.

Source : UN comtrade



La principale marchandise exportée du pays est le pétrole brut, ce lui-ci contribue à accroître les revenus d'exportation grâce à l'augmentation du prix d'énergie. Cependant, le Vietnam dépend toujours des capacités de raffinage étrangères et doit importer son pétrole raffiné.

Le Vietnam a lancé une stratégie spécifique relative aux exportations via le développement de quelques secteurs industriels à forte intensité de main-d'œuvre, ce qui s'est révélé particulièrement efficace. Les exportations principales, en plus du pétrole sont l'habillement (15.0 %) et les chaussures (14.8 %), qui comptent principalement sur la demande des marchés occidentaux, dans un contexte de haute concurrence internationale. D'autres secteurs significatifs sont les meubles (5.4 %), le café et le thé (4.1 %), les produits de mer (6.6 %).

III. 3. Le Vietnam enregistre un grand déficit commercial avec la Chine.

Chaponnière et Cling (2009), dans leur étude sur le Vietnam, ont souligné que le Vietnam ne fait pas encore partie du réseau de production asiatique (sauf pour l'habillement).

Son commerce avec la Chine correspond à un modèle commercial « Sud-Nord » : il exporte des matières brutes et importe des produits fabriqués de son grand voisin.

Depuis 2003 la Chine est devenue le premier fournisseur du Vietnam et le Vietnam (aussi bien que ses autres voisins de LDCs (low-development countries)) a connu un déficit commercial avec celle-ci. Selon COMTRADE, ce déficit bilatéral s'est élevé à 11,12 milliards de dollars américains en 2008 et la proportion d'exportations par rapport aux importations à 39 %. Le déficit a augmenté rapidement en quelque temps. (En 2001, le commerce bilatéral était toujours presque équilibré (le déficit était de 200 millions de dollars américains seulement et la proportion d'exportation/importation de 88 %));

Concernant la structure d'investissement, la Chine est le plus grand fournisseur du Vietnam tandis que sa part d'IDE au Vietnam est petite et concentrée dans des ressources naturelles.

Le déséquilibre du commerce bilatéral reflète une division du travail qui est d'habitude observée dans les relations commerciales entre des pays à bas revenus et des pays développés. Comme indiqué dans la Tableau II.8, le Vietnam exporte principalement des produits bruts en Chine : pétrole; minéraux; produits agricoles; caoutchouc, etc. En retour, il importe principalement des produits traités et fabriqués de la Chine : pétrole raffiné; fils et tissus utilisés comme « input » pour son industrie de l'habillement; d'autres produits intermédiaires; machines.

Tableau II. 8 : 10 principaux produits commerciaux entre le Vietnam et la Chine

Exports to China			Imports from China		
Products:	%	Cumulat. %	Products:	%	Cumulat. %
1. Oil	57.7	57.7	1. Refined oil	14.5	14.5
2. Coal	7.3	65.0	2. Yarn & fabric	11.7	26.2
3. Rubber products	4.5	69.5	3. Fertilizers	10.9	37.1
4. Other agric. products	3.4	72.9	4. Iron and steel	10.7	47.8
5. Agricultural prod. nec	3.3	76.2	5. Engines	5.1	52.9
6. Non ferrous ore	2.5	78.7	6. Specialized machinery	2.9	55.8
7. Organic chemical prod.	2.2	80.9	7. Other agric. products	2.7	58.5
8. Iron ore	1.9	82.8	8. Hardware	2.7	61.2
9. Leather	1.6	84.4	9. Leather	2.4	63.6
10. Yarn & fabric	1.0	85.4	10. Electrical appliances	2.1	65.7

Source : CEPII Chelem

Cette analyse de la spécialisation commerciale et le commerce bilatéral avec la Chine confirment que le Vietnam ne fait pas encore partie du réseau de production asiatique dans lequel la Chine joue un rôle central.

IV. Les faiblesses de la politique industrielle du Vietnam proviennent principalement des deux causes suivantes :

- 1) Le manque de coopération entre les partenaires industriels et commerciaux (stakeholder) dans le processus entier de rédaction et d'exécution des contrats, notamment dans le cas des programmes-cadres industriels.
- 2) Le manque de coordination entre les différents ministères dans la conception et la mise en œuvre des plans d'action.

Le problème principal provoqué par le manque de coopération entre les partenaires est que la politique n'est pas soutenue par les milieux d'affaire et est donc souvent non réalisable. Ce problème est aigu dans les secteurs où le secteur privé et l'investissement direct étranger (qui ne sont pas sous la surveillance directe du ministère industriel) dominant, comme dans celui de la production de motocyclettes, de l'automobile, et de l'électronique. La part de la production privée et des IDE monte même dans les secteurs où les entreprises d'Etat jouent le rôle principal, tels que l'acier et le ciment. Le processus de rédaction des accords de coopération doit impliquer tous les acteurs clé, particulièrement les sociétés du privé et d'IDE. Sans des équipes disposant de solides connaissances pour traiter l'information, la politique industrielle risque de demeurer inefficace.

La conséquence de l'absence de partenaires est que l'information et l'analyse ne sont ni au point ni à jour. Même si les fonctionnaires responsables des industries (MOI) sont intelligents

et assidus, il est difficile pour une petite équipe de recueillir toutes les informations importantes. C'est particulièrement vrai avec l'information externe telle que les tendances industrielles mondiales ou les stratégies nouvelles des sociétés multinationales (MNCs). Comme l'information devrait être obtenue par le contact étroit et continu avec les milieux d'affaire. Il est clair qu'une bonne politique économique ne peut être établie sur une information périmée.

Le résultat principal du manque de coordination interministérielle est que des mesures de soutien sont mentionnées simplement, sans aucun détail. Il est particulièrement difficile de prescrire en détail des mesures en dehors de l'autorité des ministères de tutelle, telles que des tarifs et des incitations fiscales ou une réforme des écoles techniques et des universités, puisqu'il n'y a aucune marge de discussion sur des décisions politiques entre des ministères concernés. Actuellement, les ministères s'échangent des informations superficielles, en s'échangeant des informations basiques. C'est une autre raison pour laquelle l'exécution d'une politique opportune et efficace est difficile au Vietnam.

V. Quel choix de politique industrielle ?

En comparant les forces entre les grandes économies avancées et les pays en voie de développement, on constate un fort déséquilibre au détriment de ces derniers. Actuellement, les sociétés vietnamiennes ne peuvent pas concurrencer Toyota, Panasonic, LG ou l'Intel sur le marché mondial. Au lieu de cela, elles doivent fonctionner avec ces sociétés multinationales (MNCs) pour améliorer leurs capacités et pour devenir un fournisseur crucial dans leur chaîne de valeur globale. Pour encourager cet effort, une bonne politique est nécessaire. Mais quelle est cette politique? Les jours de la planification sont terminés. Le Vietnam ne peut plus recourir à un dirigisme rigide pour maintenir son isolement à l'international. La stratégie de la promotion d'industrie naissante, adoptée par le Japon et la Corée dans la période de l'après-guerre, est hors de question. Dans cette stratégie, des industries locales ont été protégées et consolidées jusqu'à ce qu'elles soient devenues suffisamment concurrentielles. Mais le Vietnam ne peut pas présenter une telle protection en raison de ses engagements à l'OMC et aux divers FTA. Cependant, il y a trois raisons, provenant de la situation passée et récente actuelle, qui empêchent le Vietnam d'appliquer efficacement le modèle de politique industrielle de la Corée ou du Japon même si les règles du système économique international ont permis de telles avancées.

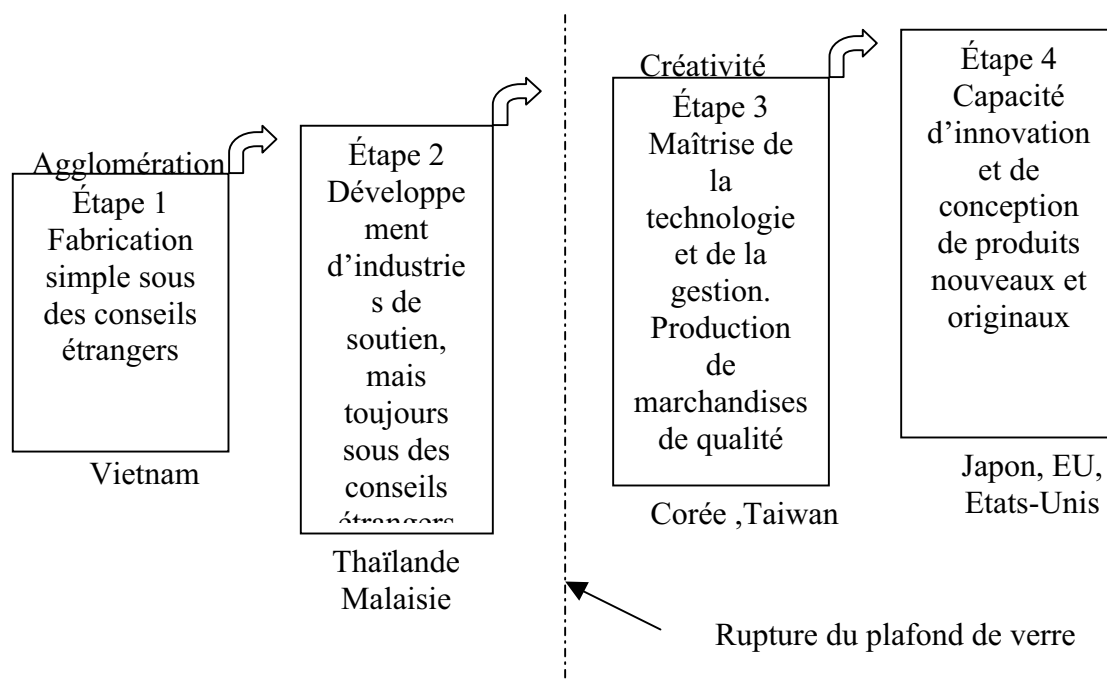
La première est que la bureaucratie vietnamienne a adopté le système de planification centrale sur le modèle Soviétique, plutôt que celui de planification libérale de la Corée et du Japon. Les planificateurs centraux du modèle Soviétique imposaient le plan aux exécutants industriels et agricoles, après l'étude des besoins des populations. Les deuxième et troisième raisons sont qu'il serait difficile de transposer efficacement les modèles Coréen ou Japonais du fait des interventions politiques et de la corruption.

Même une stratégie de croissance menée par l'IDE (FDI –led growth), comme celle qui a été suivie par les pays de l'ASEAN dans les années 1970-90, ne peut plus s'appliquer aux retardataires (latecomer) comme le Vietnam. Bien que la Malaisie, la Thaïlande, l'Indonésie et les Philippines aient vigoureusement intégré l'IDE, elles n'ont établi l'impôt que progressivement et ont réduit leurs importations tout en protégeant leurs entreprises locales. Dans ces pays, la promotion de l'IDE et la protection industrielle ont coexisté pendant quelques décennies. Les barrières extérieures ont été assouplies seulement après qu'elles aient réalisé une modernisation industrielle significative. Mais le Vietnam est invité à lever les barrières dans les plus brefs délais, avant qu'une telle normalisation ne se produise.

L'expérience de ces pays explique que le Vietnam est à la traîne dans l'adaptation de sa politique industrielle et qu'il a beaucoup à apprendre d'eux. Il doit admettre que la méthode d'élaboration de la politique du Vietnam est en phase de développement. Ce développement est encore primitif et défectueux, et il subsiste encore beaucoup de caractéristiques des jours de planification qui ne sont plus valables. Un autre fait crucial est que les manières de réaliser la meilleure coordination et participation sont diverses, et que le Vietnam devrait concevoir un mécanisme approprié à ses besoins. C'est à dire qu'il doit adopter les bonnes pratiques des pays voisins, avec des révisions nécessaires, pour les adapter à sa situation. Puisqu'il est difficile de prévoir l'évolution institutionnelle ou le plan avec précision, le processus adaptatif sera inévitablement long avec beaucoup d'épreuves et d'erreurs

Cependant, il y a une leçon négative de la Thaïlande et de la Malaisie qui retient l'attention. Tandis que le modèle de croissance tirée par l'industrie suivi par la Thaïlande et la Malaisie a été remarquable au vu du standard des pays en voie de développement, ces pays n'ont généralement pas pu atteindre les critères de la haute performance de l'Asie de l'Est. Ces deux pays ne peuvent pas encore traverser « le plafond de verre » après plusieurs décennies d'industrialisation. Le plafond de verre ici se rapporte à la difficulté dans le déplacement du deuxième à la troisième étape dans le chemin de l'industrialisation. (voir schéma II.13)

Schéma: II.13: Rupture du plafond de verre



(Source : K. Ohno, 2005)

Un pays en voie de développement dans le processus de rattrapage commence typiquement par la simple exécution d'ordres étrangers (étape 1), pour ensuite développer des industries de soutien sous le contrôle de conseillers étrangers (étape 2), maîtriser les technologies et la gestion des processus grâce à un encadrement national (l'étape 3), et disposer finalement d'une capacité d'innovation et de conception de nouveaux produits (étape 4).

Nous pouvons remarquer que les pays de l'ASEAN sont restés dépendants des firmes étrangères, malgré l'existence de capacités de production nationales. Ils comptent toujours fortement sur les directeurs et les ingénieurs étrangers pour diriger leurs usines et pour maintenir la qualité.

En fait, la Thaïlande et la Malaisie sont les pays dont les gouvernements ont réussi à offrir de bons cadres politiques, mais dont les entreprises locales demeurent moins dynamiques que prévu. L'impression produite par la bonne politique mise en œuvre par Taiwan et la Corée est bonne d'autant que ces pays sont partis de très bas et se sont hissés à un niveau économique satisfaisant. D'une situation de désastre de la guerre et de grande pauvreté, ils ont émergé en tant que principaux fabricants de produits de haute qualité en quelques décennies. Ils ont

reçu l'assistance technique étrangère au début, mais ils ont appris relativement vite. Dès qu'ils ont maîtrisé la technologie, ils ont renvoyé les conseillers étrangers. La recherche et le développement, la conception de produits, la gestion d'entreprise, et la fabrication sont maintenant effectués entièrement par des gens du pays. Ils investissent vigoureusement à l'étranger pour augmenter des réseaux de production, et sont devenus les concurrents formidables du Japon. Et tout ceci a été réalisé dans le même temps où la Thaïlande et la Malaisie atteignaient leurs niveaux actuels. Pourquoi Taiwan et la Corée ont-ils évolué très rapidement, alors que la Thaïlande et la Malaisie apprenaient plus lentement ? La raison est peut être la différence due au caractère national ou à la différence d'orientation de leur politique. Si les politiques industrielles adoptées par Taiwan et la Corée ont été supérieures en assortissant l'aspiration nationale à des actions nécessaires, nous sommes obligés d'étudier beaucoup plus profondément la conception et l'exécution du processus d'amélioration du cadre de politique industrielle du Vietnam. Deux faits compliquent une telle étude : d'abord, les politiques adoptées par Taiwan et la Corée étaient très différentes parce que l'ancien dynamisme a favorisé les PME tandis que les derniers grands groupes d'affaires (chaebols) étaient soutenus par de grandes banques. Deuxièmement, la stratégie d'industrialisation adoptée par la Corée, en particulier, n'est plus disponible aux pays retardataires d'aujourd'hui sous la pression de l'OMC.

Le Vietnam est actuellement un pays au système politique déficient. Cependant, des personnes vietnamiennes sont fréquemment félicitées comme habiles, diligentes et volontaires en comparaison avec d'autres peuples de la région. Avec des personnes possédant de telles qualités, il est possible d'améliorer considérablement la capacité industrielle du Vietnam, une fois que les faiblesses politiques seront levées.

Conclusion :

Le Vietnam a accompli un progrès économique remarquable depuis deux décennies, mais un passé réussi n'assure pas un futur également réussi. Si des taux de croissance élevés doivent être soutenus, il est probable que le pays devra effectuer une série de réformes importantes dans la façon dont il développe ses secteurs industriels. La politique industrielle du Vietnam au 21ème siècle doit être nouvelle et différente de celles d'autres pays dans le passé. Elle doit refléter le fait que même les nouveaux venus doivent s'adapter très rapidement. La mondialisation est inévitable, et le Vietnam doit se placer pour jouer un rôle significatif dans l'arène mondiale, veillant à ce que sa contribution à l'économie de l'Asie de l'Est et au monde augmente avec le temps. Quelle peut être cette politique?

- Le Vietnam devrait libéraliser les régimes de son commerce extérieur et de l'investissement sans réserve et d'une manière plus décisive que l'ASEAN4 l'a fait dans le passé, créer l'environnement commercial le plus libre et le moins coûteux en Asie de l'Est, et attirer un grand nombre d'ide. Cette real-politique décisive devrait être l'argument de séduction le plus fort dans l'attraction d'ide
- Les liens entre les sociétés locales et les multinationales étrangères devraient être favorisés en priorité à un niveau plus élevé. Les sociétés vietnamiennes devraient doubler d'efforts pour contacter des fournisseurs, des fabricants d'ide et des acheteurs étrangers, et améliorer leurs capacités de concurrence. Le gouvernement devrait soutenir leur effort.
- le Vietnam devra achever le processus de transformation des entreprises publiques en sociétés entièrement autonomes faisant face à des restrictions budgétaires dures et plus responsables, et la mise en œuvre d'un éventail d'activités de logement et de bien être social ouvrier.
- le Vietnam devrait adopter l'esprit du « savoir-faire » (« making things ») japonais et s'allier à des associés dignes de confiance issus de pays en voie de développement afin d'aboutir à la fabrication intégrale de produits de haute qualité. Par conséquent, les industries de soutien (les industries de transformation de haute qualité, essentiellement de plastique et du métal) et le développement des ressources humaines (particulièrement les directeurs et les ingénieurs de production à niveau élevé) sont essentiels pour le Vietnam. Ils sont nécessaires pour améliorer de manière significative des possibilités locales de fabrication, et pour différencier le Vietnam de la Chine et de tout autre pays de l'ASEAN. Il signifie également que copier le modèle chinois tant dans la fabrication que l'assistance technique n'est pas souhaitable pour le Vietnam puisqu'il mène seulement à la politique de bas prix et de basse qualité rapportant peu de bénéfice.

Annexe:

Why did manufacturing go to East Asia

In the 1970s and 1980s, East Asia was not the only region with cheap labour. Both Africa and South Asia had similarly low levels of income. Why then did manufacturing go to East Asia but not to other regions? The model of cluster economies provides an explanation as to why manufacturing did not relocate to all three. Once one location started to attract firms, it was more profitable for other firms to go there as well rather than to pioneer a new location in a different region. The East Asian advantage may initially have been quite modest: it takes only a small initial difference to produce cumulative divergence.

Perhaps the initial difference was not some intrinsic advantage of East Asia, but the disadvantages of Africa and South Asia during the 1980s. Much of Africa was then in a phase of exchange rate overvaluation following the commodity booms of the 1970s, while South Asia was still enthralled by the Soviet model of inward-focused industrialization and so had high trade barriers. Global manufacturing is a highly competitive business with narrow margins: Both exchange rate overvaluation and protection would preclude exporting. While during the 1990s both Africa and South Asia reformed their economies out of these policies, by then East Asia was already benefiting from the economies of scale of clusters.

Source: UNIDO.

Avantage comparative révélé (Revealed comparative advantage)

The comparative advantage indicator answers the question: “What are the strong points and the weak points of an economy?”

Instead of relative export structures, as in the classic Balassa (1965) method, the analytical indicator used here is based on the share of the total trade balance and takes into account the size of each country's market.

The formulas are described below, with V_{ijk} indicating the flow from exporting country i , to importing country j for product k . The summations of the various indices are given as:

$$X_{ik} = V_{i.k}$$

Exports from country i of product k

$$X_i = V_{i..}$$

Exports from country i of all goods

$$M_{jk} = V_{.jk}$$

Imports by country j of product k

$$M_{j.} = V_{.j.}$$

Imports of country j of all goods

$$W_k = V_{..k}$$

World trade of product k

$$= V_{...}$$

World trade of all goods

For country i and product k, the balance is first calculated in relation to Gross Domestic Product at current exchange rate Y, giving (in thousandths):

$$y_{ik} = 1000 * \frac{X_{ik} - M_{ik}}{Y_i}$$

The contribution of product k to the trade balance, in relation to GDP, is defined by:

$$f_{ik} = y_{ik} - g_{ik} * y_i$$

where:

$$g_{ik} = \frac{X_{ik} + M_{ik}}{X_{i.} + M_{i.}} \quad \text{AND} \quad y_{i.} = 1000 * \frac{X_{i.} - M_{i.k}}{Y_i}$$

In addition, it is necessary to eliminate the influence of changes which are not specific to the country in question but result from the evolution of the importance of the product in world trade. In relation to a base year (r) the flows X and M in the other years (n) are adjusted by multiplying them all by:

en W_k W_n

$$e_i^n = \frac{W_k^r}{W^r} : \frac{W_k^n}{W^n}$$

The comparative advantage indicator f' is therefore calculated using world weights for the base year (r). For this year it is identical to the relative contribution f. For the other years (n) the difference is all the greater, the more world trade in product k diverges from the average tendency for all merchandise. *Source: www.cepii.fr*

Tableau II.9. Vietnam: Gross Domestic Product by Sector and Ownership at Current Prices, 2002.

Tableau II.9. Vietnam: Gross Domestic Product by Sector and Ownership at Current Prices, 2002–06 1/

	2002	2003	2004	2005	2006 Est.
(In billions of dong)					
Gross Domestic Product	535,762	613,443	715,307	839,211	973,790
State	205,652	239,736	279,704	322,241	363,449
(excluding state management) 2/	191,836	223,060	260,643	299,203	336,712
Nonstate	330,110	373,707	435,603	516,970	610,341
Agriculture	123,383	138,285	155,993	175,984	198,226
State	4,770	5,040	...	...	...
Nonstate	118,613	127,153	...	...	...
Industry and construction	206,197	242,126	287,616	344,224	404,753
State	92,149	108,043	...	...	...
Nonstate	114,048	133,890	...	...	...
Services	206,182	233,032	271,698	319,003	370,771
State	108,732	123,582	...	...	...
(excluding state management) 2/	94,916	106,907	...	...	...
Nonstate	97,450	107,878	...	...	...
Wholesale and retail trade	75,617	83,297	96,995	113,768	132,794
Hotels and restaurants	17,154	18,472	22,529	29,329	35,861
Transport, storage and communication	21,095	24,725	30,402	36,629	43,825
Financial intermediation	9,763	10,858	12,737	15,072	17,607
Scientific activities and technology	3,009	3,694	4,315	5,247	6,059
Real estate services	24,452	27,287	31,304	33,635	36,814
Public administration, defense, and compulsory social security	13,816	16,676	19,061	23,038	26,737
Education and training	18,071	21,403	23,335	26,948	30,718
Health and social work	7,057	8,865	10,851	12,412	14,093
Other services	16,148	17,755	20,169	22,925	26,263
(In percent of GDP)					
State sector	38.4	39.1	39.1	38.4	37.3
(excluding state management) 2/	35.8	36.4	36.4	35.7	34.6
Nonstate sector	61.6	60.9	60.9	61.6	62.7
Agriculture	23.0	22.5	21.8	21.0	20.4
State	0.9	0.8	...	...	...
Nonstate	22.1	20.7	...	...	...
Industry and construction	38.5	39.5	40.2	41.0	41.6
State	17.2	17.6	...	...	...
Nonstate	21.3	21.8	...	...	...
Services	38.5	38.0	38.0	38.0	38.1
State	20.3	20.1	...	...	...
(excluding state management) 2/	17.7	17.4	...	...	...
Nonstate	18.2	17.6	...	...	...
Wholesale and retail trade	14.1	13.6	13.6	13.6	13.6
Hotels and restaurants	3.2	3.0	3.1	3.5	3.7
Transport, storage and communication	3.9	4.0	4.3	4.4	4.5
Financial intermediation	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8
Scientific activities and technology	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6
Real estate services	4.6	4.4	4.4	4.0	3.8
Public administration, defense, and compulsory social security	2.6	2.7	2.7	2.7	2.7
Education and training	3.4	3.5	3.3	3.2	3.2
Health and social work	1.3	1.4	1.5	1.5	1.4
Other services	3.0	2.9	2.8	2.7	2.7

Source: General Statistics Office.

1/ Data are latest official revisions of historical GDP estimates.

2/ State management includes public administration, defense, and compulsory social security.

Tableau II.10. Vietnam: Industrial Production by Sector of Ownership at Constant Prices, 2002

	2002	2003	2004	2005	2006 Est.
(In billions of dong, at constant 1994 price)					
Total industrial production	281,082	305,080	355,824	418,571	487,482
State sector	108,118	117,837	131,666	141,126	154,230
Central	68,840	60,817	62,886	104,371	116,760
Local	39,278	56,920	68,780	36,754	37,470
Nonstate sector	83,474	78,292	95,785	120,127	148,783
Cooperatives	1,898	1,770	1,883	1,889	2,332
Private and mixed	34,173	46,422	60,811	79,801	103,017
Household	27,833	30,101	33,081	38,257	43,734
Foreign invested sector	62,489	109,162	128,184	155,319	184,479
Of which oil and gas	28,817	25,182	28,408	27,400	26,900
(excluding oil and gas)	33,672	83,980	99,776	127,919	157,579
(In percent of total industrial production)					
State sector	40.3	38.6	37.0	33.8	31.6
Central	28.7	26.5	28.1	25.1	23.9
Local	13.6	12.0	10.9	8.8	7.7
Nonstate sector	24.3	25.7	26.9	28.8	30.5
Cooperatives	0.6	0.6	0.5	0.5	0.4
Private and mixed	13.1	15.2	17.1	19.2	21.1
Household	10.6	9.9	9.3	9.2	9.0
Foreign invested sector	35.4	35.8	36.0	37.3	37.8
(excluding oil and gas)	26.3	27.5	28.1	30.7	32.6
(Annual percentage change)					
Total industrial production	14.8	16.8	16.6	17.1	17.0
State sector	12.5	11.9	11.9	7.2	9.3
Central	12.1	10.2	14.8	12.4	11.9
Local	13.9	3.5	5.8	-5.2	2.0
Nonstate sector	18.3	23.3	22.3	25.4	28.9
Cooperatives	6.9	6.1	7.0	4.0	8.2
Private and mixed	28.0	35.3	31.0	31.4	28.9
Household	10.7	6.8	8.9	15.6	14.3
Foreign invested sector	16.2	18.0	17.4	21.2	18.8
(excluding oil and gas)	21.8	22.3	18.6	28.2	24.0

Sources: General Statistics Office; and Fund staff estimates

1/ Due to reclassification of industrial activities, previously published industrial sector data are not comparable with this data.

Tableau II.11. Vietnam: Gross Value of Industrial Production at Constant Prices, 2002

Tableau II.11. Vietnam: Gross Value of Industrial Production at Constant Prices, 2002 ^{1/}					
	2002	2003	2004	2005	2006 Est.
(In trillions of dong, at constant 1994 prices)					
Mining	30.3	32.8	37.5	38.4	38.8
Coal	3.2	3.7	4.8	6.1	7.8
Oil and gas	23.8	25.1	28.4	27.4	25.8
Metal ores	0.3	0.3	0.6	0.6	0.4
Stone and other mining	3.0	3.6	3.8	4.4	4.9
Manufacturing	213.8	252.9	298.3	353.2	420.1
Food and beverages	58.1	64.8	74.7	88.5	99.5
Cigarettes and tobacco	7.7	9.2	10.2	11.2	12.3
Textiles and garments	20.5	24.7	28.4	34.4	40.7
Textile	12.3	14.2	16.8	18.1	22.2
Garments	8.2	10.5	12.8	15.3	18.5
Leather tanning and processing	11.1	13.5	16.0	18.8	22.2
Wood and paper products	8.4	11.1	13.7	16.4	18.7
Wood products	4.5	5.5	6.8	8.1	10.3
Paper	4.9	5.7	7.1	8.3	8.4
Printing, copying, publishing	2.9	3.6	3.8	4.8	5.8
Chemical and petroleum products	15.0	16.8	19.6	24.4	29.2
Coke and petroleum	0.3	0.3	0.4	0.8	0.8
Chemicals	14.7	16.3	19.0	23.8	28.4
Rubber and plastics	9.7	11.3	15.2	18.2	21.8
Nonmetallic products	25.9	28.9	33.5	37.1	41.7
Metal products	17.0	21.1	24.2	31.5	39.1
Metallic products	8.5	10.4	11.2	13.8	16.8
Products made of metal	8.5	10.8	13.0	17.8	22.2
Machinery and equipment	4.7	6.2	7.2	8.7	10.8
Computer and office equipment	1.0	1.5	1.8	3.2	4.8
Other machinery and equipment	3.7	4.8	6.4	6.6	6.7
Electric and electronic products	19.2	16.2	17.7	21.8	27.0
Radio, TV, telecommunications equipment	8.2	7.2	8.0	9.1	10.8
Medical instruments	0.5	0.8	0.7	0.8	0.8
Other electric and electronic products	8.5	7.5	9.1	12.0	15.8
Vehicles and transport equipment	14.3	16.0	20.9	25.8	32.1
Assembling and repairing of motor vehicles	5.8	6.3	8.7	9.8	12.0
Transport equipment	8.5	9.7	12.2	15.8	20.1
Furniture and other	6.1	8.0	10.4	13.7	18.5
Furniture	6.1	7.8	10.2	13.4	18.2
Other	0.2	0.2	0.3	0.3	0.3
Electricity, gas, and water	17.0	18.4	21.8	26.0	28.5
Electricity and gas	15.7	18.1	20.4	23.4	28.8
Water supply	1.3	1.4	1.5	1.8	1.7
Total	281.1	305.1	356.8	416.8	487.6
(Annual percentage change)					
Mining	4.2	6.1	14.4	2.5	1.0
Oil and gas	0.1	5.8	13.0	-3.5	-6.8
Manufacturing	18.4	18.4	17.2	18.2	18.8
Food and beverages	11.3	16.2	16.7	16.8	15.0
Textiles and garments	17.0	20.6	19.2	18.9	18.8
Metal products	22.5	23.8	14.8	30.2	24.1
Electric and electronic products	19.8	16.2	18.8	24.1	28.1
Vehicles and transport equipment	26.3	25.4	18.0	22.7	25.4
Electricity, gas, and water	15.4	14.1	12.5	14.4	13.9
Total	14.7	16.9	16.6	17.2	17.0

Source: General Statistics Office.

^{1/} Due to reclassification of industrial activities, previously published industrial sector data are not comparable with the data in this table.

Tableau II.12. Vietnam: Merchandise Exports by Commodity, 2002–06

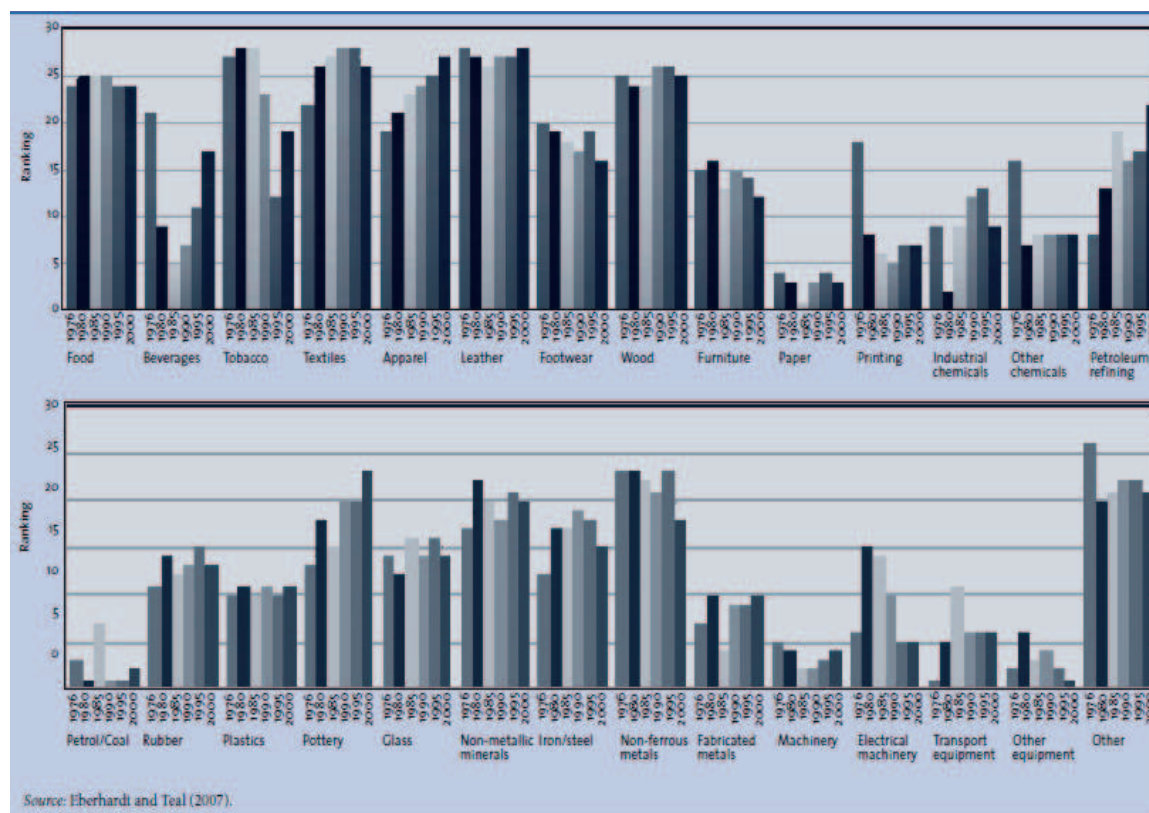
Tableau II.12. Vietnam: Merchandise Exports by Commodity, 2002–06					
	2002	2003	2004	2005	2006
[In millions of U.S. dollars, unless otherwise indicated]					
Total exports, f.o.b.	16,706 20,149 26,485 32,447 39,826				
(annual percentage change)	11.2	20.6	31.4	22.5	22.7
Crude oil	3,270 3,821 5,671 7,373 8,265				
Volume ('000 tons)	16,876	17,143	19,501	17,967	16,419
Unit value (US\$/ton)	194	223	291	410	503
Coal	154	188	354	670	914.634
Volume ('000 tons)	6,047	7,262	11,636	17,988	29,307
Unit value (US\$/ton)	26	26	30	37	31
Rubber	271	378	596	804	1,286
Volume ('000 tons)	455	432	513	554	708
Unit value (US\$/ton)	595	874	1,162	1,451	1,817
Rice	726	720	950	1,408	1,276
Volume ('000 tons)	3,236	3,810	4,063	5,255	4,643
Unit value (US\$/ton)	224	189	234	268	275
Coffee	322	505	642	740	1,217
Volume ('000 tons)	722	749	976	913	981
Unit value (US\$/ton)	445	674	658	811	1,241
Marine products (including frozen items)	2,022	2,200	2,408	2,733	3,358
Garments	2,732	3,609	4,430	4,772	5,834
Footwear	1,875	2,261	2,691	3,039	3,592
Handicrafts	340	397	508	593	630
Electronic goods and components	605	855	1,062	1,427	1,708
Other	4,389	5,216	7,172	8,887	11,745
[In percent of value of total exports]					
Crude oil	19.6	19.0	21.4	22.7	20.8
Coal	0.9	0.9	1.3	2.1	2.3
Rubber	1.6	1.9	2.3	2.5	3.2
Rice	4.3	3.6	3.6	4.3	3.2
Coffee	1.9	2.5	2.4	2.3	3.1
Marine products	12.1	10.9	9.1	8.4	8.4
Garments	16.4	17.9	16.7	14.7	14.6
Footwear	11.2	11.2	10.2	9.4	9.0
Handicrafts	2.0	2.0	1.9	1.8	1.6
Electronic goods and components	3.6	4.2	4.0	4.4	4.3

Tableau II.13: Vietnam direction of trade, 2002-2006 (In percent of total exports or imports)

	2005	2003
Imports	24.2	14.6
Exports	14.6	9.5
ASEAN		
Imports	9.5	10.8
Exports		
Memorandum items:		
Other	7.5	
Taiwan	4.8	
Taiwan POC	12.8	
Russia	2.5	
Philippines	0.5	
Malaysia	3.5	
Indonesia	1.8	
China (mainland)	10.9	
Developing countries	44.4	
New Zealand	0.3	
Australia	1.4	
Canada	0.3	
United States	2.3	
Other Europe (industrialized) 1\	2.2	
United Kingdom	8.0	
Switzerland	7.0	
Netherlands	0.6	
Italy	1.4	
Germany	2.8	
France	1.5	
Singapore	12.8	
Korea	11.5	
Hong Kong SAR	4.1	
Japan	12.7	
Industrial countries or regions	55.6	
Imports		
Other	9.4	
Thailand	1.4	
Taiwan POC	4.9	
Russia	1.1	
Philippines	1.9	
Malaysia	2.1	
Indonesia	2.0	
China (mainland)	9.1	
Developing countries	31.8	
New Zealand	1.0	
Australia	8.0	
Canada	8.0	
United States	14.7	
Other Europe (industrialized) 1\	4.6	
United Kingdom	3.4	
Switzerland	0.4	
Netherlands	2.4	
Italy	1.6	
Germany	4.4	
France	2.6	
Singapore	5.8	
Korea	2.8	
Hong Kong SAR	2.0	
Japan	14.6	
Industrial countries or regions	68.2	
Exports		

Sources: General Statistics Office; and Fund staff estimates.
1\ Defined as Austria, Belgium, Denmark, Finland, Greece, Iceland, Sweden.

Schéma: II.14. Ranking of manufacturing activities by export sophistication indices 1975-2000



Chapitre 3

Les déterminants de la compétitivité de l'économie vietnamienne

Introduction

Le Vietnam rencontre un réel succès économique depuis deux décennies et notamment depuis l'adoption du «Doi moi» en 1986. Depuis vingt cinq ans, le taux de croissance économique du Vietnam a été l'un des plus élevés du monde (avec le PIB s'élevant respectivement de 8% par an). L'augmentation de la part du Vietnam dans le commerce mondial est la plus forte de tous les principaux exportateurs d'Asie (Chine y compris) depuis le milieu des années 90s. L'objet de ce chapitre est d'étudier les déterminants de cette compétitivité, ce qui nécessite de la mesurer, puis d'en déterminer les causes.

La caractéristique principale du développement, économique en Asie de l'Est a été son industrialisation rapide. Elle a été accélérée par une orientation à l'exportation et par un modèle de spécialisation qui a évolué de produits simples (ex: vêtements, chaussures, jouets, etc.) vers des produits plus sophistiqués. Ces pays ont utilisé leurs avantages comparatifs (spécifiques) pour rattraper les économies industrialisées. La grande diversité parmi les nations asiatiques dans les étapes de leur développement est en cela conforme au modèle de “vol d'oies sauvages”: de Okita (1985), de “ développement partagé où chacune peut prendre avantage de ses différences pour se déployer avec une division soutenue de travail” (Okita, 1985).

L'image du «vol d'oies sauvages» a acquis différentes significations. Ce terme a d'abord été utilisé pour décrire le cycle de vie des industries (Akamatsu, 1962) ; puis cette image a été étendue à l'évolution de la structure industrielle, puis au déplacement des industries d'un pays à l'autre. Selon cette dernière signification, le Japon et d'autres pays de l'Est asiatique abandonnent les industries dans lesquelles ils n'ont aucun avantage comparatif, à des pays d'industrialisations plus récentes qui rejoignent ainsi “le vol d'oies sauvages”. L'industrie du textile et de la confection offre un exemple du décalage des industries en Asie, du Japon à Hong Kong, en Corée, et à Taiwan etc. puis en Malaisie, aux Philippines, en Thaïlande etc. et maintenant en Chine, au Vietnam, etc.

Le Vietnam s'inscrit dans cette évolution, comme dernier arrivant (latecomer). Il dispose de ce point de vue d'avantages compétitifs indiscutables, mais reste encore axé sur une spécialisation tournée vers des produits à fort contenu en main d'œuvre non qualifié. Une des questions les plus importantes est de savoir si, en suivant une stratégie de « vol d'oies sauvages », il va pouvoir lui même améliorer sa position en augmentant progressivement le contenu en main d'œuvre qualifié de ses exportations. Dans ce chapitre, nous allons étudier le

potentiel du Vietnam en termes de croissance durable et d'intégration internationale à partir d'un examen des déterminants de sa compétitivité, en deux temps. Nous étudierons tout d'abord cette compétitivité en utilisant les bases de données internationales pour la mesurer à partir de ses indicateurs traditionnels. Il sera ainsi possible d'en étudier les déterminants, à un niveau national et agrégé. Nous exploiterons ensuite les résultats d'une enquête menée auprès d'un échantillon d'entreprises locales, qui les interrogeait sur leur potentiel d'innovation, sur les sources et les motifs de cette innovation, et sur leur efficacité technique.

Le plan du chapitre est le suivant :

I Une analyse macroéconomique de la compétitivité de l'économie vietnamienne

I.1. Avantage comparatif et compétitivité internationale

I.2. La Mesure de la compétitivité

I.3. La performance de l'exportation du Vietnam

I.4. Causes déterminantes de la compétitivité vietnamienne

I.5. Investissement direct étranger comme cause déterminante de la compétitivité

I.6. Évaluation et conclusion

II Compétitivité et Capacité d'Innovation des entreprises vietnamiennes : les résultats d'une enquête

II.1 Une évaluation de la Capacité d'Innovation des entreprises vietnamienne

II. 2. Efficacité technique et Motifs de l'innovation

II.3. Conclusion

Référence

Database: World Bank indicators, UNCTAD, Vietnam General statistics office

Key words: Competitiveness, Exportation, Exchange rate, labour costs, FDI (Foreign Direct Investment), revealed comparative advantage (RCA).

JEL classification: L6, O24, O57, F1, F31, P5.

I. Une analyse macroéconomique de la compétitivité de l' économie vietnamienne¹

I.1 Avantage comparatif et compétitivité internationale

Les théoriciens des échanges internationaux ont tenté d'expliquer pourquoi les pays font du commerce et comment ils tirent profit de cette activité en partant, dans une large mesure, d'hypothèses sur l'existence de conditions statiques, selon lesquelles les dotations de tous les facteurs internes de production (sol, autres ressources naturelles, travail et capital) sont fixes.

Cette explication de la compétitivité internationale par des économistes remonte à la théorie ancienne de l'avantage comparatif et du prix des facteurs (voir David Ricardo au cours du XIXe siècle et Eli Heckscher- Bertil Ohlin pendant la première moitié du XXe siècle). Ricardo s'est concentré sur la forme très simple : deux pays, deux biens et un facteur de production, qu' Heckscher et Ohlin ont étendu à la prise en compte de deux facteurs : le travail (main-d'œuvre) et le capital, par exemple. On peut, dans des conditions données, élargir la théorie de Heckscher et d'Ohlin pour y inclure un plus grand nombre de facteurs de production et en tirer une autre conséquence, selon laquelle un pays exporte les produits qui font appel, de manière plus intensive, aux facteurs de production abondants qu'il possède et importe ceux qui nécessitent une part relativement plus élevée de ces facteurs rares (Malcolm Gillis- Dwight H. Perkins- Michael Roemer- Donald R. Snodgrass (2009). Dans la théorie moderne de l'échange international en concurrence imparfaite, l'avantage comparatif basé sur un facteur continue à jouer un rôle central pour expliquer les échanges, même si les économies d'échelle et les motifs stratégiques sont également importants (Helpman et Krugman, 1985). Ronald Jones (2000) a également noté que les avantages absolus peuvent influencer des modèles de spécialisation si quelques « input » à la production traversent les frontières, comme le capital, la gestion et la technologie dans l'économie globale d'aujourd'hui.

¹ Ce chapitre est issu d'un article “ THE DETERMINANTS OF THE VIETNAMESE ECONOMICS COMPETITIVENESS, A LESSON FOR DEVELOPING COUNTRIES” présenté lors du colloque « International Journal of Art & Sciences (IJAS)” organisé à l'Université de Harvard, du 31 Mai à 3 juin, 2010.

L'avantage comparatif selon le prix des facteurs peut se trouver au cœur de la théorie de spécialisation et du commerce international, mais on ne le relie toujours pas aux discussions sur la compétitivité. L'avantage comparatif est un concept micro-économique, propre au commerce industriel, expliquant pourquoi un pays pourrait exporter les biens à forte intensité de travail tandis qu'un autre pays pourrait se spécialiser dans les biens à forte intensité de capital. Par définition, chaque pays a un avantage comparatif dans la production de quelques biens, ceux pour lesquels il a un coût inférieur à ses concurrents, c'est-à-dire une opportunité. L'avantage comparatif a peu de signification dans une perspective macro-économique. Il n'est pas significatif pour indiquer qu'à tout moment le pays A dans son ensemble a un avantage comparatif par rapport au pays B.

L'avantage comparatif basé sur un facteur est un concept d'équilibre, prévoyant une structure des échanges quand les prix, les flux commerciaux et les taux de change sont en équilibre. Les décisions économiques, en revanche, doivent souvent et explicitement considérer les situations à court terme aussi bien que les résultats d'équilibre à long terme. Elles incluront les conditions économiques courantes, les taux de change et autres facteurs qui peuvent représenter des déviations d'équilibre de longue durée.

En conclusion, l'approche de l'avantage comparatif fondée sur les dotations en facteurs de production ne prend pas explicitement en considération les options technologiques disponibles pour les producteurs. Au niveau micro-économique, en vendant des produits spécifiques, il n'est pas toujours évident qu'un pays ait la combinaison productive et le prix des facteurs les plus favorables pour différents types de production. Selon la technologie et l'infrastructure, une pénurie de main-œuvre par rapport au capital peut impliquer des taux de salaires relativement élevés, compensés par un avantage technologique. Le fait d'avoir des salaires élevés peut ou non se transformer en un désavantage de concurrence pour les produits à forte intensité de main d'œuvre si les technologies utilisant moins de travail et plus de capital sont disponibles. Par exemple, beaucoup de produits qui sont fabriqués à la main au Vietnam le sont également aux Etats Unis en utilisant des technologies fortement mécanisées aux Etats-Unis.

La compétitivité est la possibilité, dans les conditions actuelles, pour les producteurs d'un pays, de s'imposer sur les marchés mondiaux. ²

² *Competitiveness is a term used widely in the business administration literature (Porter, 1990), for example:*

Contrairement à l'approche de l'avantage comparatif, il convient de situer la compétitivité internationale à la fois dans une optique macro économique et une optique micro économique. La compétitivité internationale est d'abord un problème de coûts : il faut que le pays puisse approvisionner le marché avec des produits aux prix les plus bas. Les facteurs qui affectent directement les prix contribuent à augmenter les coûts, comme les taux de change, les salaires à l'intérieur du pays, le coût des matériels, et la productivité. Les capacités pour produire des marchandises de qualité, qui conviennent aux besoins du marché mondial sont particulièrement importantes. Les coûts de transport et de communication, les barrières commerciales et la stratégie commerciale peuvent jouer aussi un rôle important. La compétitivité n'est pas un concept d'équilibre. Elle représente une position à un moment ou son changement avec le temps. Cela prend beaucoup d'années pour acquérir une compétence technique, pour établir des installations productives et pour développer des marchés d'exportation⁷. En d'autres termes, la compétitivité se rapporte souvent à la dynamique plutôt qu'à des perspectives statiques. Le terme compétitivité est à comprendre dans une signification plus large que sa définition stricte. En particulier, les avocats pour la compétitivité soulignent souvent le rôle important de la croissance de la productivité lors du processus de fabrication des produits. (*Porter, 1990; and Competitiveness Policy Council, 1992*)³

La politique peut aussi jouer un rôle important en favorisant la compétitivité internationale, dans une optique statique et dynamique. C'est dans ce contexte que le terme a été utilisé par des hommes politiques pour représenter les échecs ou les succès des économies occidentales.

... upgrading an economy is the result of broadening and upgrading the competitive advantages of a nation's firms: the attainment of wider ... patterns of competitive advantage challenge any simple notions of comparative advantage (Porter, 1996, p. 278).

³ Paul Krugman (1994) criticizes the tendency to characterize competitiveness by imagining a nation 'like a big corporation, competing in the world market place', a saying attributed to President Clinton. He argues that competitiveness is 'a dangerous obsession' since it may lead to policy choices that are not clearly in the national interest – for example, protectionism when foreign goods 'threaten' local producers. He prefers an approach that looks only at productivity growth as a measure of national performance, but this ignores the key role that international trade (and competition) may play in driving productivity differences (see Cohen, 1994).

Contrairement à l'avantage comparatif, il est approprié de parler clairement au sujet de la compétitivité internationale des deux niveaux : macro économie et micro économie. Au niveau de la macro économie, les exportations d'un pays peuvent être fortement concurrentielles dans les pays destinataires ou mises en concurrence avec des produits originaires d'autres pays. Cela peut refléter des coûts de facteurs fondamentaux et des considérations de productivité. Cela peut également refléter le taux de change courant, la sous évaluation ou la surévaluation, en plus des tarifs, des coûts de transport et des restrictions commerciales aussi bien que la qualité du produit et les spécifications propres du produit. La compétitivité globale d'un pays doit être mise en relation avec les politiques mises en place pour la développer. En fait la compétitivité a des attributs dynamiques : dans des environnements donnés en ce qui concerne leurs ressources, les pays peuvent devenir plus concurrentiels par des processus « d'apprentissage sur le tas » («learning by doing ») car cela permet l'assimilation de technologie, l'accumulation de capital, la recherche d'économies d'échelle et l'élargissement des gammes de production.

D'un point de vue micro économique, il est possible de se demander si certaines industries sont concurrentielles sur les marchés mondiaux. Ce sujet réclame une comparaison des coûts dans les pays en concurrence, avec un taux de change dominant en impliquant des facteurs tels que les salaires et les coûts des capitaux, l'échelle de la production et la technologie. Comme nous avons noté dans la discussion de l'avantage comparatif, certaines industries peuvent être plus appropriées à une allocation de facteurs et de qualifications que d'autres. Mais si les produits d'une industrie concurrencent avec succès sur les marchés mondiaux, cela dépend également du management et de la stratégie mis en place. Une compétitivité qui s'améliore de façon dynamique signifie que, soit la compétitivité des industries exportatrices, soit les nouveaux produits certainement plus avancés technologiquement, deviennent concurrentiels même lorsque les ressources fondamentales et l'avantage comparatif ne montrent qu'un petit changement.

Aujourd'hui, la question du commerce vietnamien est beaucoup plus une question de compétitivité que d'avantage comparatif. Il est évident que les ressources abondantes en main-d'œuvre du Vietnam représentent un exemple d'avantage comparatif relativement aux vieux pays industriels, par définition. Mais cette ressource en main d'œuvre existe depuis plusieurs générations, et il faut expliquer pourquoi elle a pu être mobilisée récemment.

I.2. La Mesure de la compétitivité

La mesure de la compétitivité internationale peut être abordée soit sous l'angle des résultats, soit sous l'angle des causes. Les résultats se mesurent à partir des statistiques d'exportation ou de balance commerciale. Ce sont des concepts « ex-post », qui ne répondent pas à la question « pourquoi », alors même qu'il y a une explication implicite. La croissance des exportations, en particulier lorsqu'elle est plus rapide que dans d'autres pays, implique la compétitivité. Une balance commerciale positive est également fréquemment citée comme mesure positive de compétitivité.

Vraisemblablement, la compétitivité reflète des coûts relatifs, mais elle peut également être affectée par des attributs des produits (« product attributes») et des restrictions commerciales. Ceci peut mener à une confusion. La capacité à dominer les marchés mondiaux n'implique pas nécessairement des niveaux de vie plus élevés.

Une mesure classique des résultats, concernant des industries particulières, a été donnée par l'avantage comparatif révélé de Balassa (RCA) (Balassa, 1965), c'est la part des exportations d'un pays pour une catégorie spécifique de produits (X_{ij}) rapportée aux exportations totales du pays concerné ($\sum_i X_{ij}$) sur la part des exportations totales du monde de la catégorie spécifique ($\sum_j X_{ij}$) rapportée aux exportations du monde de toutes les marchandises ($\sum_i \sum_j X_{ij}$),

$$RCA = X_{ij} / (\sum_i X_{ij}) / (\sum_j X_{ij} / \sum_i \sum_j X_{ij}) \quad (1)$$

Balassa a utilisé les mesures RCA pour des facteurs fondamentaux tels que l'intensité de capital et le développement des ressources humaines (Balassa, 1979). Les mesures de RCA se font par secteur spécifique et sont statiques. Il est possible de les rendre dynamiques en se concentrant sur des comparaisons avec le temps et en termes de taux de change. Par exemple, la croissance plus rapide d'une exportation d'un pays dans un produit spécifique par rapport à la croissance mondiale des exportations de ce produit est un indicateur dynamique de compétitivité dans ce produit spécifique.⁴

⁴ Other approaches to measure competitiveness, the Michaely index, a measure of relative net exports, or the X^2 measure focus on somewhat different questions like trade balance and specialization (Laursen, 1998)).

Une comparaison dynamique est présentée dans le tableau III.2 On cherchera à mesurer la compétitivité internationale directement, en cherchant les causes du succès d'un pays ou d'une industrie. Naturellement, le taux de change est la mesure la plus immédiate des termes de l'échange. Cependant, le taux de change nominal concernant les transactions commerciales ne prend pas en considération les différences dans les coûts de production en monnaies locales. Des comparaisons du mouvement des taux de change réels dans le temps peuvent être faites en ajustant des changements des taux de change nominaux aux mouvements des prix domestiques fondamentaux.

Il est plus difficile d'établir des comparaisons de la compétitivité réelle à un moment, en termes absolus, puisqu'elles dépendent des niveaux en valeur absolue des coûts des « inputs » et de la productivité. Le produit peut-il être fabriqué à un coût meilleur marché ailleurs ? Les ingrédients de base pour une comparaison doivent être le taux de change et les coûts fondamentaux dans les pays participant à l'échange. Il y a plusieurs possibilités :

- comparaison des taux de salaires ou des coûts des capitaux,
- comparaison d'une unité en terme de coût du travail ou d'une unité du coût du capital, et
- comparaison des coûts totaux unitaires

Dans chaque cas, des comparaisons doivent être faites en termes de monnaies ajustées aux taux de change nominaux puisque ces taux s'appliquent aux marchandises vendues dans le commerce international. Les comparaisons seules des taux de salaires ou des coûts des capitaux ne tiennent pas compte des différences dans la productivité. Et les différences dues à la technologie de production et à son adaptation aux conditions locales sont critiquables. Ainsi, les calculs de coût de facteurs réclament des comparaisons de coût unitaire. On peut comparer les salaires relatifs et les productivités relatives pour établir la compétitivité, par exemple :

$$(l/q)^*w > ou < (l_f/q_f)^*w_f) / XR \quad (2)$$

Où (l/q) représente le facteur un input unitaire de travail, W représente le taux de salaire, f représente le monde extérieur et XR est le taux de change (unités de monnaie domestique). Etant donné le taux de change, on peut déterminer la compétitivité du travail pour les

industries individuelles sur la base des statistiques de production par unité de travail pour des industries séparées.

Les comparaisons des coûts à facteurs multiples posent des problèmes additionnels puisque les poids attachés aux facteurs « input » sont susceptibles de différer entre les pays en raison des différences dans le coût de facteurs relatifs. La production sur des sites différents implique une utilisation différente du travail et du capital : beaucoup de travail là où la main d'œuvre est bon marché et le capital couteux et au contraire des méthodes à forte intensité de capital là où le capital est relativement bon marché. Finalement, quel est l'avantage comparatif? Dans ce cas, la comparaison de coût unitaire total devrait utiliser les pondérations respectives des facteurs utilisés par chacune des économies, soit :

$$((l/q)*w)*W+((k/q)*r)*(1-W) > ou < ((l_f/q_f)*w_f)*W_f+(k_f/q_f)*r_f*(1-W_f)/XR \quad (3)$$

Où k représente le capital, r est le taux d'intérêt, W représente la part du travail et 1-W la part du capital dans le produit.⁵

Une complication supplémentaire se situe dans la nécessité de tenir compte des inputs (entrées) intermédiaires, qui viennent parfois de sources étrangères. Les comparaisons basées sur un input unique, le travail ou le capital, sont faisables à condition que des données appropriées sur des salaires ou des taux d'intérêt et les données sur l'output ou sur la productivité du capital ou du travail puissent être développées. Les comparaisons multifactorielles sont plus difficiles à réaliser, du fait de la nécessité de disposer de pondérations appropriées.

Il est possible de rechercher une comparaison de multi-facteurs en se servant des données des programmes de comparaison internationaux comme le projet de comparaison international (ICP) de l'Université de Pennsylvanie et aux comparaisons internationales du output et la productivité (ICOP) du centre de croissance et du développement de Groningen. Le travail

⁵ Note that even though the weights (w) are country specific, there is no index number problem here. The comparison is between the cost of producing in one country and in another using the locally appropriate mix of labour and capital.

Notez que bien que les poids (w) soient spécifiques aux pays, il n'y a aucun problème de numéro d'index ici. La comparaison est entre le coût de production dans un pays et dans un autre pays utilisant le mélange localement approprié de travail (de main-d'œuvre) et du capital.

d'ICP est une approche de dépense finale rapportée à la parité de pouvoir d'achat. C'est une étude longue et distinguée revenant à Gilbert et Kravis (1954), à Summers et Heston (1991) de l'Université de Pennsylvanie, et plus récemment de la banque mondiale en association avec d'autres organismes internationaux. Des prix de base relevés lors d'enquêtes, soi-disant prix spécifiques sont utilisés pour traduire des composants d'une demande finale dans le pays de comparaison avec les valeurs du dollar US. Le calcul rapporte des évaluations pour le PIB par habitant dans PPP\$:

$$GDP_{PPP\$j} = \sum (Q * P) / Pop \quad (4)$$

Ceux-ci peuvent être comparés au PIB sur une base de taux de change, parfois appelée la méthode d'atlas :

$$GDP_{XRj} = \sum (Q * P) / Pop / XR \quad (5)$$

La comparaison entre le PIB par habitant dans PPP\$ et sur la base du taux de change rapporte une mesure de taux de change sur ou sous évalué(u) (over- or undervaluation) :

$$U = 1 - GDP_{XRj} / GDP_{PPP\$j} = 1 - (\sum (Q * P / XR) / Pop) / (\sum (Q * P) / Pop) = 1 - XR \quad (6)$$

Où $GDP_{PPP\$j}$ et GDP_{XRj} sont le PIB par habitant en termes de pouvoir d'achat (les prix sont dans PPP\$) et en termes de taux de change (les prix sont dans la monnaie locale mais le total a été divisé par le taux de change), respectivement. Pop_j représente la population. Le Q_{io} s sont des quantités. Les pondérations utilisées dans ce calcul diffèrent énormément entre les pays. Il a été d'utiliser une moyenne de Fisher entre les évaluations basées sur des pondérations des pays de comparaison et des pays de base (habituellement USA).

Cette approche fournit une mesure qui permet la compréhension de la sous-évaluation basée sur une estimation détaillée de prix et de tous les inputs dans le processus de production. Cependant, lorsque le but est d'évaluer des coûts, un problème avec cette approche se trouve dans les mesures des prix. Ceux-ci sont des prix de marché, puisque le but de la comparaison PPP est de comparer l'output final par habitant. ⁶

⁶ An important fraction of the prices used in this calculation apply to non-traded goods and services. These are often cheap compared to goods that are traded internationally. But this may not represent a problem when the purpose of the calculation is to use per capita real incomes as a proxy for wages.

Si la PPA doit être utilisée pour des comparaisons de productivité ou des coûts de production, la comparaison devrait plutôt utiliser des prix de facteur. D'autres difficultés proviennent des pondérations appliquées aux mesures des prix qui peuvent ne pas être appropriés pour la production des produits échangés. Les pondérations ne sont probablement pas appropriées pour le pays de base ou le pays de comparaison. En effet, on devrait utiliser des poids basés sur le prix des inputs de production plutôt que sur la consommation ⁷

Finalement, des données détaillées ne sont pas disponibles pour certains pays, dont le Viêt-Nam! Dans ce cas, les méthodes de régression sont utilisées pour évaluer une statistique pour le Viêt-Nam sur la base des pays relatifs. Cela représente une limite sérieuse.

Néanmoins, en l'absence de données sur la structure de la production et sur les prix d'input, on peut dire considérer ce type d'approximation. Cela représente une façon rapide de mesurer la sous-évaluation (undervaluation) de la monnaie d'un pays en ce qui concerne le taux de change nominal et cela fournit une référence de base pour des études inter-temporelles au mouvement de taux de change réel. En supposant que les salaires et le PIB (le produit intérieur brut) par habitant sont proportionnels, la mesure peut être considérée comme indicateur de facteur simple de compétitivité.

Alternativement, puisque cela nécessite un large mélange de produits dont le travail (ou main-d'œuvre) et du capital et que l'on obtient le revenu par habitant, on peut aussi voir cela comme une comparaison multi-factorielle.

Il est primordial de noter également qu'il y a des aspects importants de la compétitivité qui ne sont pas capturés par l'une ou l'autre approche. Ceux-ci incluent les coûts de livraison des

Une fraction importante des prix utilisés dans ce calcul s'applique aux marchandises et services non-commerciaux. Ceux-ci sont souvent bon marché comparés aux marchandises qui sont échangés internationalement. Mais cela ne peut pas représenter un problème quand le but du calcul est d'utiliser des revenus réels par habitants comme un « proxy » pour des salaires.

⁷ For a discussion, see Kravis, Heston and Summers (1978) and Summers and Heston (1991), and also the many papers of the Penn International Comparison Project <<http://www.pwt.econ.upenn.edu>>.

Pour une discussion, voir Kravis, Heston et Summers (1978) et Summers et Heston (1991) et aussi les nombreux papiers du Projet de Comparaison International Penn <<http://www.pwt.econ.upenn.edu>>.

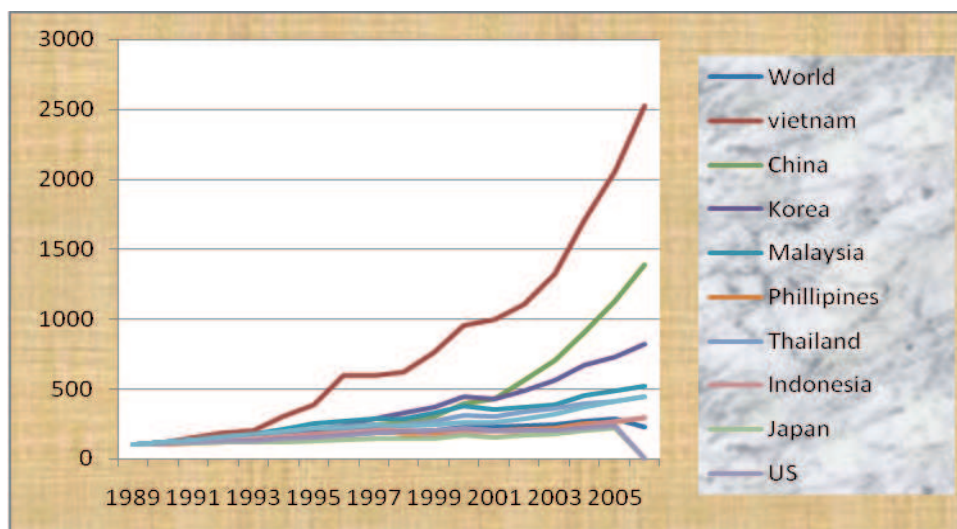
produits sur les marchés mondiaux, y compris des coûts de transport, de communication et de coordination, en incluant les barrières concernant la politique commerciale ou au contraire des mesures incitatives. Dans beaucoup de pays, la politique gouvernementale a favorisé un développement orienté vers l'exportation, qui peut donner un avantage concurrentiel aux entreprises exportatrices. En même temps, l'ouverture du marché permet la présence croissante d'entreprises étrangères au Vietnam, ce qui se justifie d'autant plus que le Vietnam a été admis à l'OMC. Tout cela donne des motivations supplémentaires pour que les entreprises étrangères installent des unités productives en anticipation d'un accès au marché plus grand dans l'avenir.

L'investissement direct étranger est susceptible d'être la contribution la plus importante à la compétitivité par l'introduction de nouvelles méthodes de production, de spécifications précises pour les produits du marché mondial, et de procédures de gestion avancées. Celles-ci sont mesurées seulement indirectement dans le prix comparatif ou les données relatives de valeur unitaire.

I.3. La performance de l'exportation du Vietnam.

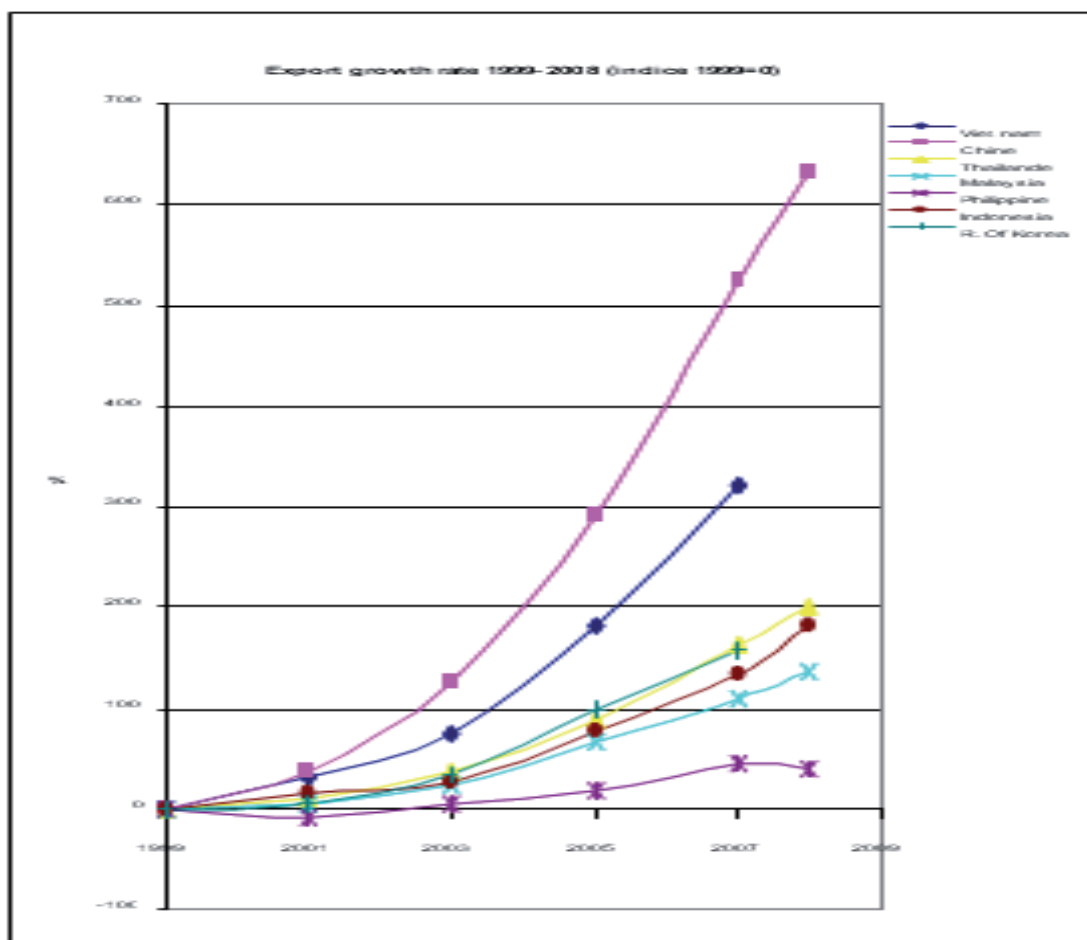
Sur les dernières années, les exportations vietnamiennes ont atteint un résultat spectaculaire, bien que cyclique. Elles ont augmenté très fortement ; même par rapport à la Chine (schéma III.1a, b). La croissance du Vietnam est de loin, la plus dynamique de tous les exportateurs asiatiques. D'autres pays asiatiques ont également montré une croissance rapide de leurs exportations mais, en dépit de dévaluations substantielles, ces dernières années, beaucoup de pays ont pris du retard par rapport au Vietnam (tableau III. 1). Il apparaît plus clairement sur le schéma III. 2, pour ces dernières années, que les exportations vietnamiennes se sont développées beaucoup plus rapidement que celles d'autres pays asiatiques, avec 22,67 pour cent en 2006.

Schéma III.1a Taux de croissance de l'exportation au Vietnam comparativement aux principaux exportateurs d'Asie 1989-2005 (index 1989=100)



Source : Calculé par l'auteur selon les indicateurs de la banque mondiale.

Schéma III.1b Taux de croissance de l'exportation des pays asiatique de 1999 à 2008 (index 1999=0)



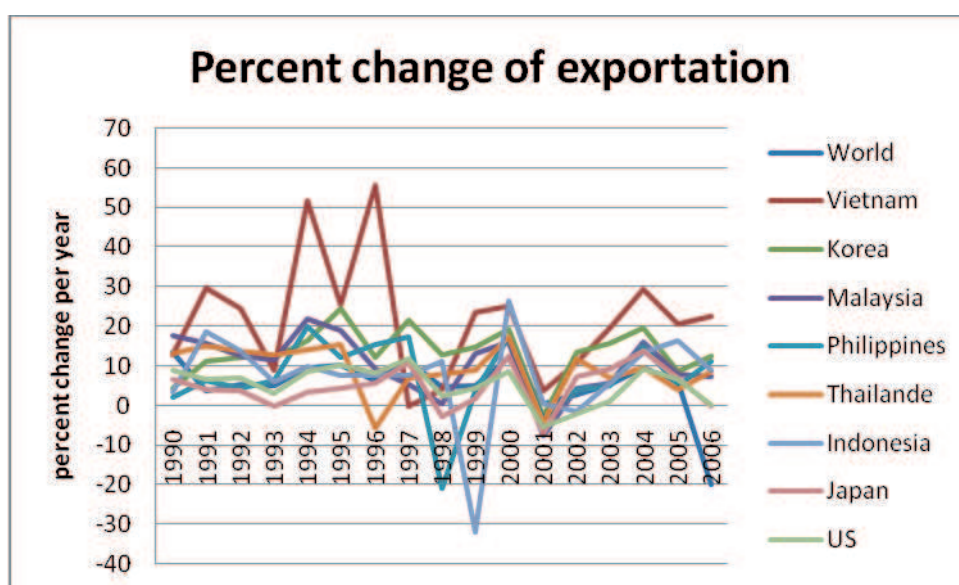
Source : Calculé par l'auteur selon les bases de données de « UN comtrade ».

Tableau III. 1 : Croissance d'exportation 1989-2005 (changement de pour cent p.a)

	1989-1993	1993-1996	1996-1999	1999-2002	2002-2005
World	27,66921	31,1406151	27,1991892	20,7637997	23,8835548
Vietnam	76,5811747	142,094083	83,4513385	63,7001878	80,7050588
Korea	39,8854726	64,9850457	61,0653511	44,292674	56,9778931
Malaysia	57,7278165	61,6417367	28,3730462	26,2127154	34,124309
Philippines	18,6290601	53,4531038	15,1428701	21,2619309	28,6848904
Thailande	55,3265165	37,1826998	18,9815052	34,3007846	33,0024349
Indonesia	41,9522473	31,3304965	-5,26181054	-5,89195358	34,5614108

Source : Calculé par l'auteur selon les indicateurs de la banque mondiale

Schéma III. 2 : Evolutions des exportations dans les pays d'Asie de 1990 à 2006. Données en pourcentage



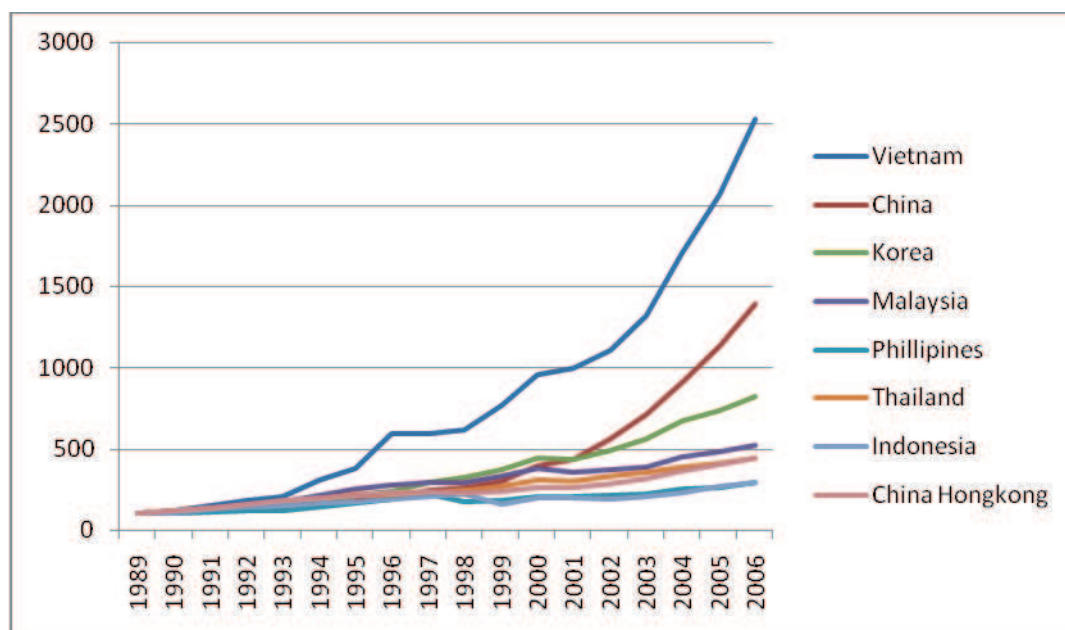
Source : Calculé par l'auteur selon les indicateurs de la banque mondiale

Un moyen d'évaluer le développement des exportations est de les intégrer dans le commerce mondial (schéma III. 3). Les résultats sont frappants. La part de marché du Vietnam dans le monde a été multipliée par plus de 25 de 1989 à 2006. Les autres pays d'Asie de l'Est montrent une légère augmentation de leur part dans le commerce mondial à l'exception de la

Chine et de la Corée, qui ont connu respectivement une multiplication par 14 pour la première et par 8 pour la seconde.

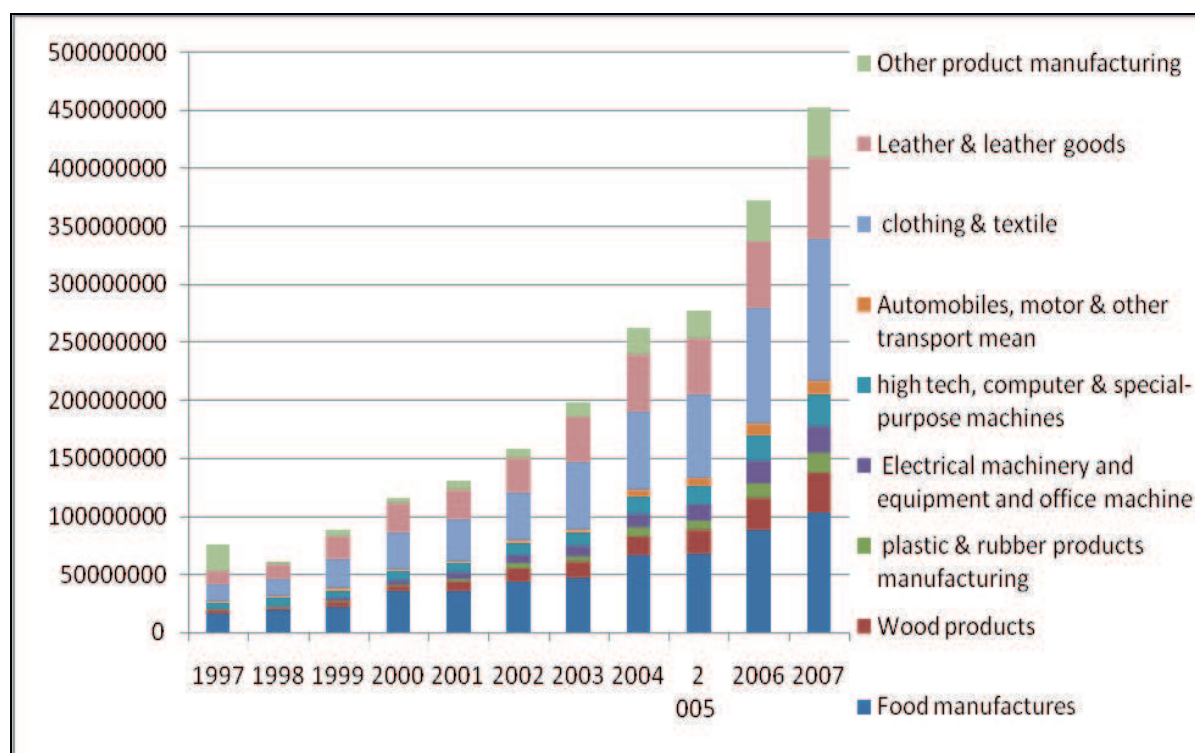
Nous utilisons les données annuelles des industries qui exportent au Vietnam. Ces données sont fournies par le GSO (bureau général des statistiques au Vietnam pour la période 1997-2007 (voir schéma III. 4, 5 et annexe pour la liste d'industries orientées vers l'exportation au Vietnam) afin d'expliquer l'évolution de l'offre vietnamienne en matière d'exportation. La composition des exportations reflète l'échelle traditionnelle du développement (voir des approches de Adams et Ichimura, 1998 ; et Vernon, 1966). Elle commence par les matières brutes dans les pays ayant les plus bas revenus, puis elle augmente avec les marchandises manufacturées de production de masse pour finir avec des biens de haute technologie.

Schéma III. 3 : Evolution des parts du marché mondial du Vietnam en comparaison avec des principaux exportateurs asiatiques (1989=100)



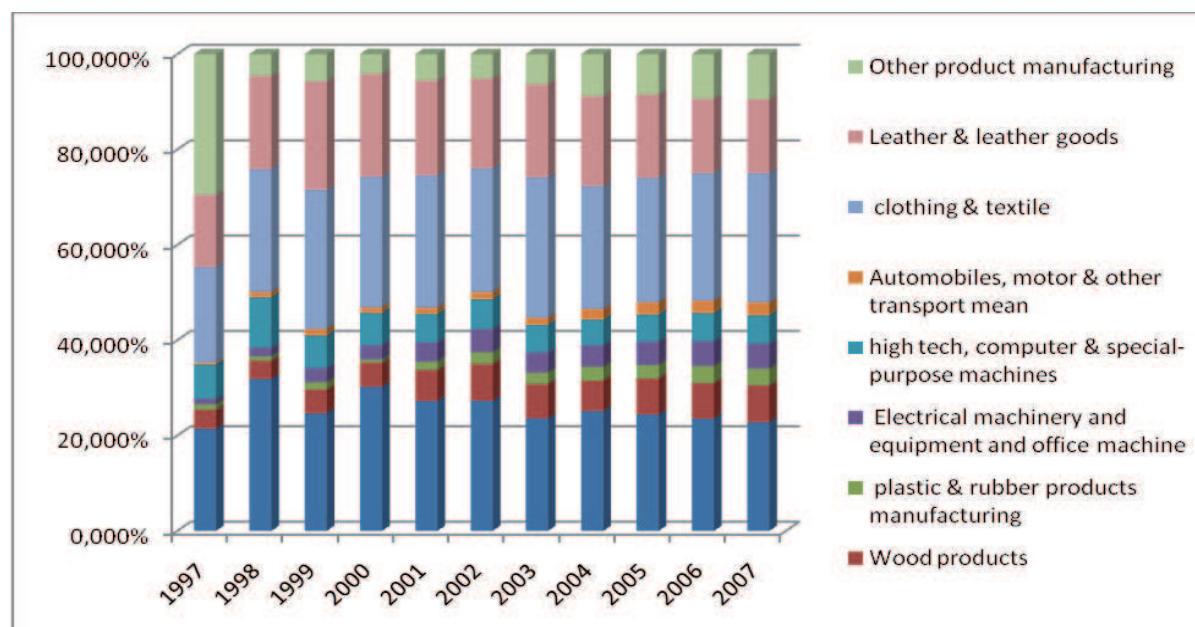
Source : Calculé par l'auteur selon les indicateurs de la banque mondiale

Schéma III. 4 : Évolution des exportations par secteur du Vietnam



Source : Calculé par les auteurs, à partir des bases de données du bureau de statistiques générales du Vietnam.

Schéma III. 5 : Structure d'exportation de produits manufacturés au Vietnam.

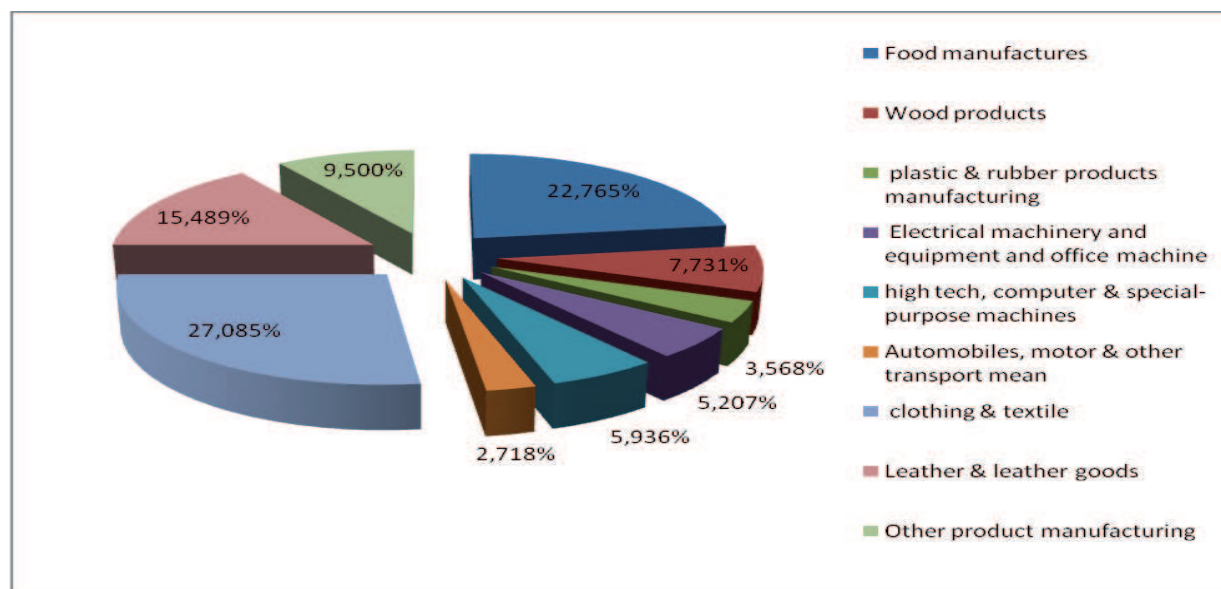


Source : Calculé par les auteurs, à partir des bases de données du bureau de statistiques générales du Vietnam.

Le gouvernement vietnamien a favorisé les politiques qui promeuvent les industries permettant les exportations. Ces politiques visent à favoriser des industries connues sous le nom de « traditionnelles » dont les productions sont exportées depuis longtemps. Nous citerons les produits du textile, l'agro-alimentaire et les boissons, «habillement, cuir et peau, fourrure, etc.. . Ces politiques favorisent également les industries « émergentes » telles que le matériel informatique, l'équipement électrique, les équipements radio, télévision, les équipements de communication, les produits de la filière bois.

Le Vietnam, en devenant membre de l'ASEAN en juillet 1995, a permis à ses industries de fabrication de prendre de plus en plus de place dans la composition des exportations du Vietnam. Si en 1997, la part de ces produits en valeur d'exportation vietnamienne était de 37,68%, elle a atteint 47,81% en 2000, et s'est élevée à 51,55% de 2007. Cette progression est soutenue par le rôle de certaines industries orientées vers l'exportation telles que les industries agroalimentaires, l'industrie de l'habillement et du textile, le cuir, les produits du cuir et la chaussure, les produits du bois, l'informatique et électronique et les équipements et produits électriques. Le Schéma III. 6 représente la structure d'exportation des produits manufacturés au Vietnam en 2007.

Schéma III. 6 : La part d'exportation des produits manufacturés au Vietnam en 2007.

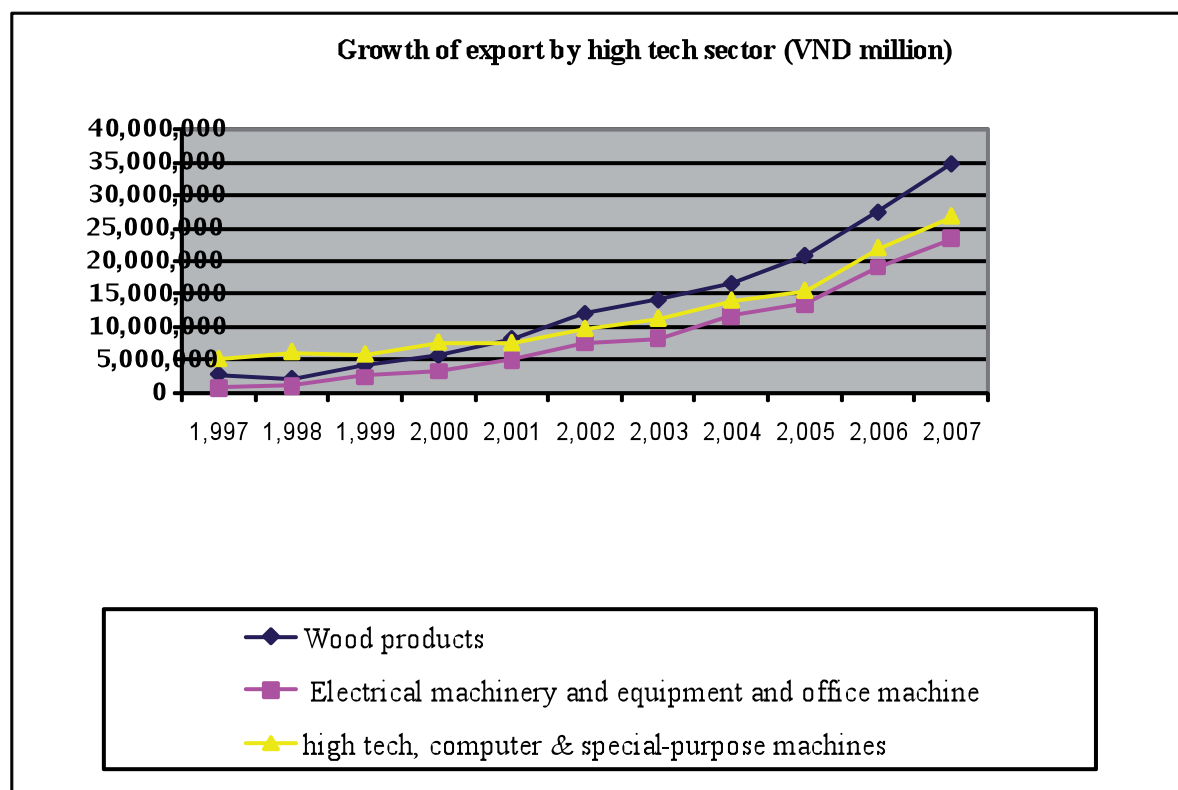


Source : Calculé par les auteurs, à partir des bases de données du bureau de statistiques générales du Vietnam.

Dans ce graphique, nous pouvons observer la part importante des trois premières industries (agro-alimentaire, textile et cuir). Leurs parts sont respectivement de 27,085%, de 22,765% et

de 15,489%. La part des trois dernières industries (bois, équipement informatique et équipement électrique) est encore faible (seulement 7,731%, 5,936%, et 5,207%). Cependant, il y a des industries émergentes et leur valeur d'exportation augmente avec le temps. Schéma III. 7 montres les tendances d'exportation de ces produits.

Schéma III. 7 : Croissance d'exportation dans le secteur de haute technologie



Source : Calculé par les auteurs, à partir des bases de données du bureau de statistiques générales du Vietnam.

I.4. Les déterminants de la compétitivité vietnamienne.

La discussion menée ci-dessus a permis d'expliquer comment on pouvait mesurer la compétitivité des produits vietnamiens. Comme nous l'avons, définitive, une partie de cette performance s'explique par le rôle du taux de change relatif.

I.4.1. Avantage comparatif révélé (revealed comparative advantage).

L'augmentation de la compétitivité vietnamienne est évidente si nous calculons une forme dynamique d'avantage comparatif révélé (ACR, en anglais/ RCA), en rapprochant le taux de croissance du commerce mondial d'un pays spécifique au taux de croissance des exportations du monde (tableau III.2). Notez qu'un RCA au-dessus de 1 suggère qu'un pays

est concurrentiel sur les marchés mondiaux, c'est-à-dire que sa part des exportations dans le monde a augmenté. Le Vietnam est au-dessus de 3, pendant la période 1993 à 2005, ce qui signifie que ses exportations connaissent une croissance trois fois supérieure à celle des exportations mondiales. Nous pouvons voir un déclin systématique pour le RCA de la plupart des pays asiatiques de l'est avec de chiffres bas ou négatifs, excepté pour la Chine, et la Corée. Il est important de noter, cependant, que l'avantage comparatif révélé est une mesure « ex-post » démontrant mais n'expliquant pas les tendances fondamentales.

Tableau III. 2 : RCA dynamique 1990-2005 (changement de % annuel des exportations d'un pays / changement de % annuels des exportations du monde)

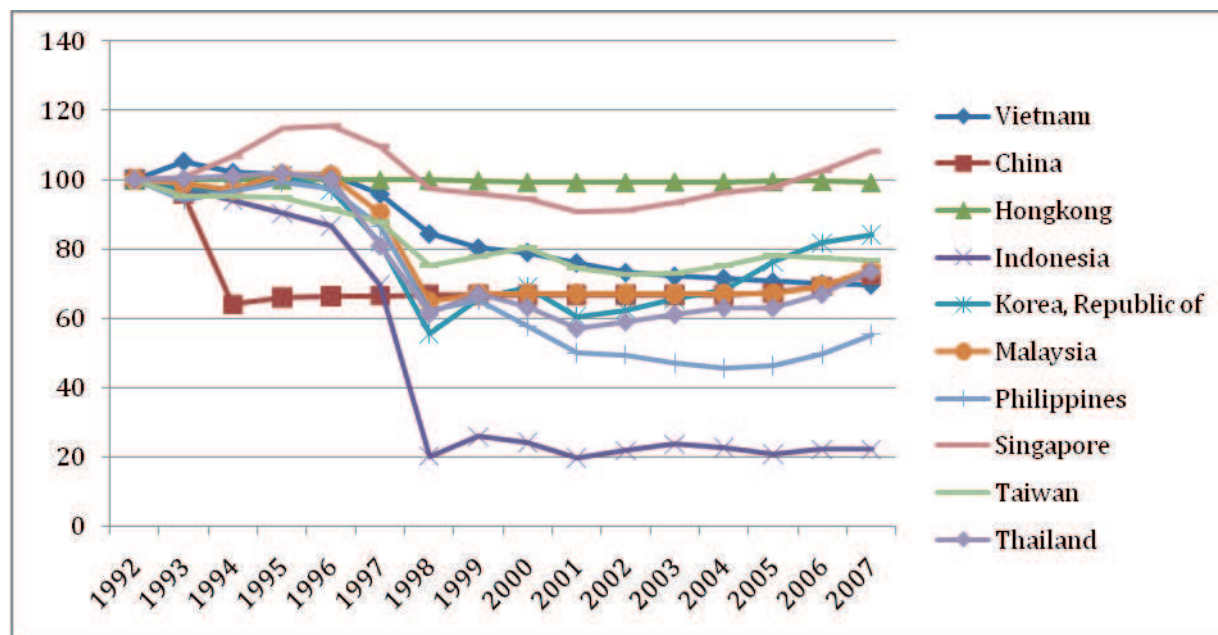
	1990-1993	1993-1996	1996-1999	1999-2002	2002-2005
Vietnam	2,76773983	4,56298253	3,06815537	3,06784831	3,37910581
China	1,55705471	1,42773057	1,63769905	4,08241266	4,55786899
Korea	1,44151107	2,08682601	2,2451166	2,13316804	2,38565379
Malaysia	2,08635579	1,97946432	1,04315779	1,26242382	1,42877848
Philippines	0,67327763	1,71650764	0,55673976	1,02399037	1,20103103
Thailand	1,99956979	1,19402586	0,69787026	1,65195124	1,38180582
Indonesia	1,51620691	1,00609755	-0,19345468	-0,28376086	1,44707985
Japan	0,53012542	0,43971669	0,59438417	0,73077324	1,57606025
US	0,9309056	0,97759795	0,99272092	0,25810543	0,62606638
China Hongkong	2,21929295	1,24683435	0,4111312	1,01472961	2,00449092

Source: Calculé par l'auteur selon les indicateurs de la banque mondiale

I.4. 2. Le taux de change

Le taux de change nominal est le taux qui permet d'évaluer les transactions commerciales. Il est souvent une cible pour fixer un taux d'échange entre des monnaies différentes, par exemple le VN dong et le \$ US. Mais des décisions à plus ou moins long terme au sujet de l'importation et de l'exportation, ou concernant le recours à une source étrangère de production, doivent être basées sur un taux de change réel qui prenne en compte les changements dans les prix domestiques (intérieurs également). Le Schéma III.8 montre des taux de change réels ajustés aux différentiels d'inflation entre les pays asiatiques de l'Est et les

Schéma: III. 8: East Asian exchange rate adjusted for inflation



Source : Calculé par les auteurs, à partir des bases de données du PWT 6.3

Le graphique montre les évolutions de taux de change réels à partir de leurs niveaux initiaux normalisés à 100 en 1992.

La dévaluation en 1996 de la monnaie vietnamienne de 11033 VN dong à 13268 VN dong par rapport au dollar US a été plus faible que celle des dévaluations d'autres taux de change asiatiques de l'est dans la crise de 1997-1998, excepté Hong Kong, ce qui s'explique par la plus faible exposition de l'économie vietnamienne à la crise asiatique.

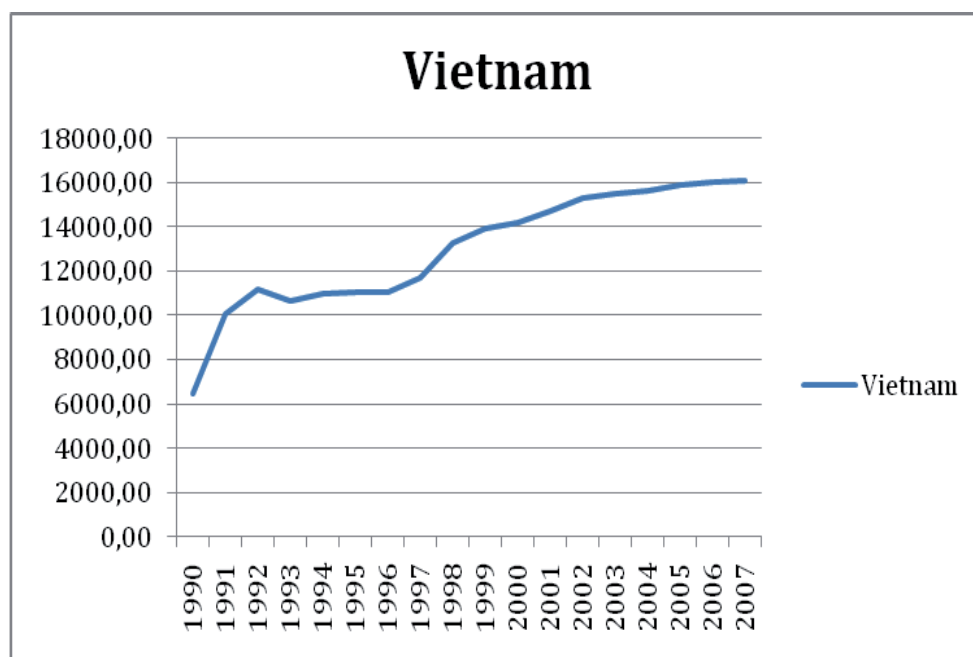
Avant la réforme « Doi Moi », le Vietnam avait une inflation qualifiée à trois chiffres (774 pour cent par an en 1986), des taux de change multiples, et une dépréciation rapide de la monnaie sur le marché parallèle. Au début des années 90, cependant, le Vietnam a commencé à surmonter ces problèmes en maîtrisant l'inflation et en stabilisant sa monnaie. L'intégration

⁸ For reasons of consistent coverage, deflation was done on the basis of the CPI. Alternative measures of prices, more appropriate in this case, gave approximately the same results. Comparison against the Japanese yen and the euro would show even greater depreciation for the Vietnamese and East Asian currencies since the US dollar has depreciated relative to the yen and the euro. These data show the same patterns as the nominal rates, though perhaps a little more strongly since the US inflation rate was higher on average than in most of the East Asian countries.

internationale avec des pays de l'ouest a commencé vers 1993. Depuis lors, la gestion de taux de change du Vietnam a évolué comme étant le signe de la libéralisation du capital et l'arrivée de nouvelles opportunités extérieures.

Dans l'étape finale de déflation, la banque d'état du Vietnam (SBV) a fixé le taux de change de VND/USD à environ 11 000 de 1991 à début 1997. Le taux de change, d'ailleurs, a été pratiquement fixé à ce niveau du début de 1994 à la fin de 1996. Cette « politique de 11 000 VND » peut être interprétée comme un essai pour stabiliser les prix durablement par une discipline d'ancrage au dollar. Cette réforme dans le taux de change a finalement réussi à réduire l'inflation à un niveau très bas. Cependant, l'effet secondaire de cette politique a été une surévaluation graduelle de la monnaie. A partir de l'été 1996, la SBV a commencé à déprécier effectivement le VND en élargissant une marge autour du taux central officiel. Le taux réel est toujours resté près de la limite élevée de la marge. Le Schéma III. 9 montre le mouvement du taux de change au Vietnam de 1990 à 2007.

Schéma III. 9 : Le mouvement du taux de change au Vietnam de 1990 à 2007.



Source: PWT 6.3

De 1997 à 1998, le Vietnam a lutté contre l'impact de la crise financière asiatique. Tandis que le Vietnam n'était pas directement attaqué par des spéculateurs, le VND est devenu surévalué par comparaison aux monnaies régionales qui sont tombées fortement (voir le schéma III. 8). Le taux central officiel lui-même a été dévalué de 11 683,33 en 1997 à 13 268 VND/USD en 1998 (environ 13 pour cent) tandis que d'autres pays Asiatiques de l'est (excepté Hong

Kong) étaient dévalués de 30 à 50 pour cent ou 244 pour cent dans le cas de l'Indonésie (la dévaluation de la monnaie chinoise était à 56 pour cent de 5,51 à 8,62 RMB yuan/USD dans la période de 1992 et de 1994, avant la crise financière asiatique).

En février 1999, la SBV a présenté un nouveau mécanisme de change. Le taux central était réglé à la moyenne du taux de change interbancaire du jour de transaction précédent avec une marge très étroite de $\pm 0,1\%$. Avec ce mécanisme, le VND a commencé à monter (déprécier) très lentement vers le niveau actuel de 15 509,58 (décembre 2003). De 2004 à la fin 2007, la banque d'état du Vietnam (SBV) a gardé le taux de change de VND/USD de 15 644 à 16 073. Ce mécanisme a contribué à rendre efficace le régime de taux de change dans la contribution à la croissance de l'exportation et pour les entrées d'IDE.

La discussion ci dessous traite des changements de compétitivité avec le temps. Une question importante est de fixer le niveau de départ à un moment donné. Aussi, s'il est établi que le VND est sous-évalué, la question est de savoir dans quelle mesure? Les comparaisons internationales du pouvoir d'achat ont longtemps indiqué que pour beaucoup de pays en voie de développement le PIB par habitant sur la base de la parité du pouvoir d'achat (PPA) donne les chiffres beaucoup plus élevés que la comparaison correspondante basée sur des taux de change nominaux (Summers et Heston, 1991).

Bien que les pays en voie de développement aient des revenus très faibles par rapport aux Etats-Unis et à d'autres pays avancés, si on transfère en dollar les taux de change du marché, la disparité n'est plus si grande lorsqu'on se réfère aux différences avec le pouvoir d'achat local (tableau III. 3). Pour le Vietnam, la disparité entre le marché et le PPA-ajusté le revenu est extrême – le taux d'échange GNI par habitant est \$890, comparé à PPA-ajusté GNI par personne de \$2700 - un facteur de 3 à 1. Ceci représente une sous-estimation de 67 pour cent (tableau III. 3). Ceci implique un taux de change d'équilibre qui peut être de 5 524,4 VND par dollar plutôt que 16 977 VND par dollar, sa valeur d'ancrage récente. En d'autres termes, chaque 1 000 de VN dong a une valeur de 18 cent de dollar plutôt que son taux de change d'ancrage de 5,8 cents. Par cette mesure, la sous-estimation du PIB et des grandeurs nominales est plus grande au Vietnam que beaucoup d'autres pays asiatiques de l'est.

Tableau III. 3 : Le revenu national brut par habitant (GNI) en 2008, méthode d'atlas aux prix courants et PPA et sous-estimation (undervaluation)

Country	\$XR basis (Atlas methodology)	\$PPP basis	undervaluation
Vietnam	890	2700	67.04%
Indonesia	2010	3830	47.52%
Philippines	1890	3900	51.54%
China	2940	6020	51.16%
Thailand	2840	5990	52.59%
Malaysia	6970	13740	49.27%
Singapore	34760	47940	27.49%
Korea, Rep.	21530	28120	23.44%
Japan	38210	35220	-8.49%
United States	47580	46970	-1.30%

Source: Calculé par l'auteur selon les indicateurs de la banque mondiale

I.4. 3. Coûts de la main-d'œuvre.

Comme nous avons proposé en haut, la mesure de la PPA a l'inconvénient d'être basée sur des enquêtes des prix domestiques (intérieurs). Il s'agit donc d'une mesure imparfaite des coûts des produits vietnamiens réellement livrés aux marchés mondiaux, où les prix du marché sont fixés dans une monnaie extérieure telle que le dollar US. Si l'information comparative sur les structures de production et les coûts des inputs n'est pas disponible, les salaires en représentent clairement l'élément principal. Les salaires vietnamiens sont extrêmement bas par rapport aux normes des autres pays du monde et en comparaison de la plupart d'entre eux, même avec ceux des pays de l'Asie de l'Est

Le coût de main-d'œuvre unitaire (ULC : unit labour cost) mesure le coût moyen de travail par unité output et est calculée comme le rapport des coûts de la main-d'œuvre totaux par unité d'output. Les ULC ne devraient pas être interprétés comme une mesure complète de compétitivité, mais comme un indicateur reflétant cette compétitivité-coût. Le tableau III.4 indique que l'ULC du Vietnam est inférieur à d'autres pays asiatiques de l'est. Il n'est pas

étonnant que beaucoup de produits fabriqués au Vietnam deviennent moins coûteux qu'au Japon, aux USA et que dans d'autres les pays asiatiques de l'est.

Tableau : III. 4 : Coûts de main-d'œuvre unitaires

Year	Japan	R, Korea	Singapore	Taiwan	Vietnam
2000	93.9	59.6	64.8	79.9	2.1
2001	86.1	54.2	71.6	75.1	2.32
2002	81.2	56.2	67.6	65.4	2.42
2003	80.3	57.9	67.4	64.6	4.02
2004	81.3	61.7	63.7	64.5	2.54
2005	75.6	69.3	62.9	64.7	2.60
2006	70.1	73.3	62.8	61.7	3.00
2007	66.7	74.6	66.1	57.9	3.13

Source: <http://ftp.bls.gov/pub/special.requests/foreignlabor/prodsuppt09.txt>

Dans la fabrication d'habillement, le coût de la main-d'œuvre par heure du Vietnam est extrêmement - bas en comparaison avec d'autres pays (tableau: III. 5). Seuls le Bangladesh, le Cambodge et le Pakistan ont un coût de main-d'œuvre inférieur pour une heure.

Tableau III.5 Apparel Manufacturing labour costs in 2008

Apparel Manufacturing Labor Costs in 2008				
In US\$ per Hour – Including Social Charges				
Countries	Labor Cost	Labor Cost	Labor Cost	Labor Cost
	US\$/Hour	US\$/Hour	US\$/Hour	US\$/Hour
		Bgladesh=100	Vietnam=100	India=100
Bangladesh	0.22	100	58	43
Cambodia	0.33	150	87	65
Pakistan	0.37	168	97	73
Vietnam	0.38	173	100	75
Sri Lanka	0.43	195	113	84
Indonesia	0.44	200	116	86
India	0.51	232	134	100
Haiti	0.49-0.55	236	137	102
China III (Inland)*	0.55-0.80	305	176	131
Egypt	0.83	377	218	163
China II (Coastal 2)	0.86-0.94	409	237	176
Nicaragua	0.97-1.03	455	263	196
Jordan	1.01	459	266	198
Russia	1.01	459	266	198
Philippines	1.07	486	282	210
China I (Coastal 1)	1.08	491	284	212
Malaysia	1.18	536	311	231
Thailand	1.29-1.36	600	347	259
Colombia	1.42	645	374	278
Bulgaria	1.53	695	403	300
Guatemala	1.65	750	434	324
Tunisia	1.68	764	442	329
Dom. Rep.	1.55-1.95	795	461	343
S. Africa	1.75	795	461	343
Honduras	1.72-1.82	805	466	347
Peru	1.78	809	468	349
El Salvador	1.79	814	471	351
Lithuania	1.97	895	518	386
Morocco	1.97	895	518	386
Turkey	2.44	1,109	642	478
Mexico	2.54	1,155	668	498
Poland	2.55	1,159	671	500
Brazil	2.57	1,168	676	504
Costa Rica	3.35	1,523	882	657
Slovakia	3.44	1,564	905	675
Slovenia	3.55	1,614	934	696
Romania	4.03	1,832	1,061	790
Latvia	4.23	1,923	1,113	829
Hungary	4.45	2,023	1,171	873
Source: Jassin – O' Rourke Group, LLC				
©EmergingTextiles.com (1998–2008)				

D'ailleurs, selon « le rapport de compétitivité globale en 2009-2010 » de WEF (world economics forum : forum économique du monde), le Vietnam est placé en 38ème position sur son indice global de compétitivité dans le domaine de l'efficacité du marché du travail (voir le tableau: III. 6). Cet indicateur prend aussi en compte, en plus de son efficacité, la flexibilité du travail (Rapport global 2009-2010 sur la compétitivité, WEF).

Tableau III. 6 : Efficacité de marché du travail en 2009 - 2010 (classement de 133 économies)

Countries	Vietnam	Cambodia	Indonesia	India	Korea, Rep.	Bangladesh	Philippines
Rank	38	52	75	83	84	112	113
Score	4.70	4.53	4.30	4.23	4.22	3.89	3.89

Source: The Global Competitiveness Report 2009-2010

Il y a d'autres considérations qui sont plus difficiles pour mesurer le coût de la main-d'œuvre. Il est bien connu que le transport, et les coûts de communication ont baissé depuis de nombreuses années et des barrières douanières ont été mises pour être réduites avec l'entrée du Vietnam à l'OMC, tous ces facteurs ayant sans doute aussi contribué à la compétitivité de l'économie vietnamienne.

I.5. Les Investissements directs étrangers (IDE) comme un déterminant de la compétitivité

Si la présence d'une main d'œuvre efficace, flexible et à un faible coût a été un élément déterminant de la compétitivité de l'économie vietnamienne, son ouverture aux capitaux étrangers et en particulier à l'IDE l'a été aussi. Ils ont permis de fournir des produits qui répondent à des spécifications du marché mondial en ce qui concerne le design, la qualité et le contenu technologique.

Le Vietnam est un nouveau membre dans le monde d'IDE. Il s'est ouvert aux investisseurs étrangers vers la fin des années 80 dans le cadre de la politique de Doi Moi sur la rénovation et les réformes économiques. Bien que l'ouverture ait été décidée graduellement, le Vietnam est parvenu à attirer les flux significatifs d'IDE rapidement. L'impact de ces flux a été très fort, et les investisseurs étrangers ont été une force importante dans la transformation économique pendant les deux dernières décennies et dans l'intégration du Vietnam dans l'économie mondiale. L'influence de ces IDE sera détaillée dans le chapitre suivant.

Il faut noter que l'arrivée des IDE s'est inscrite dans un mouvement d'adhésion du Vietnam à différents traités commerciaux et financiers, l'AFTA et l'OMC qui ont permis de libéraliser ses échanges et ses mouvements de capitaux.

Ils ont abouti à libéraliser le cadre réglementaire des investissements internationaux au Vietnam. Il y a juridiquement 3 formes d'investissements étrangers au Vietnam : le Contrat de Coopération d'Affaires (BCC), la Joint-Venture (JV) et l'entreprise à 100% de capitaux étrangers. La forme de BCC est appliquée dans les domaines du pétrole et des communications tandis que dans des industries telles que le transport, et le tourisme la forme de JV est appréciée. Pour les autres industries, les investisseurs sont aussi libres de choisir la forme d'investissement selon leur taille et leur localisation. Les investisseurs étrangers préfèrent la forme de 100% de capitaux étrangers en tenant compte de différentes difficultés causées par la coopération d'une JV avec le partenaire vietnamien.

La question des politiques qui favorisent l'exportation s'est aussi posée. Le passage d'une économie fermée à son ouverture aux marchés internationaux a été un élément central de la politique de modernisation du Vietnam comme l'a été l'encouragement aux IDE et la participation privée. Il y a de nombreux avantages et incitations pour les sociétés exportatrices, y compris des zones de commerce extérieur, la possibilité de rapatrier les profits et des exonérations fiscales. Les entreprises étrangères ont été encouragées à établir des « joint ventures » avec les sociétés vietnamiennes afin de recevoir l'approbation pour produire sur le marché vietnamien. Ces politiques ont assurément encouragé les IDE et ont facilité le développement des exportations. L'ensemble de ces politiques est probablement propice au développement de la compétitivité des exportations vietnamiennes mais n'en constitue pas la seule explication

Box III.1. Viet Nam's membership in multilateral economic agreements

Viet Nam joined **ASEAN** in July 1995. In addition to the founding members of 1967 (Indonesia,

Malaysia, the Philippines, Singapore and Thailand), ASEAN includes Brunei Darussalam (1984), Viet Nam (1995), the Lao People's Democratic Republic (1997), Myanmar (1997) and Cambodia (1999). The overarching purposes of ASEAN are to accelerate economic growth, social progress and cultural development, and to promote regional peace and stability.

The ASEAN Free Trade Area (AFTA) is only one component of a wider project of establishment of an ASEAN Economic Community, which aims to create a single market and production base with free flow of goods, services and investment (see:

Box III.2 International cooperation under the ASEAN agreement

The Bangkok Declaration of 1967 gives a twin goal to ASEAN: (a) accelerate economic growth, social progress and cultural development in the region; and (b) promote regional peace and stability. In 2003, ASEAN leaders instituted three pillars of cooperation: (a) the ASEAN Economic Community; (b) the ASEAN Socio-Cultural Community; and (c) the ASEAN Security Community.

The ASEAN Economic Community seeks to establish a single market and production area by 2020, based on free trade in goods and services, free flows of direct investment and freer flow of capital. A number of mechanisms have been put in place in order to achieve that goal, including:

Si on cumule tous ces facteurs, le Vietnam constitue un des pays les plus attractifs pour les IDE. Ce point sera détaillé dans le chapitre 4. Si on suit l'enquête du JETRO (Japan External Trade Organization) pour des pays asiatiques, le Vietnam dispose du 3^{ème} potentiel de croissance de marché de consommation, derrière la Chine (65,3 %) et l'Inde (64,8 %) avec un score de 43,2 %). Dans le domaine de l'éducation, le Vietnam suit Singapour et l'Inde et le Vietnam. De même le Vietnam est classé premier (40,8 %) sur le coût de gestion des affaires,

suivie par la Chine (25,6 %) et l'Indonésie (23,9 %). (D'après l'enquête du JETRO 2008 pour des pays asiatiques).

Tableau III.7 .Les avantage du Vietnam

Low business costs		High education level		Potential for growth of the consumer market	
Vietnam	40.8	Singapore	42.3	China	65.3
China	25.6	India	17.6	India	64.8
Indonesia	23.9	Vietnam	13.0	Vietnam	43.2
Thailand	22.3	Thailand	8.4	Thailand	28.4
Philippines	17.5	Malaysia	7.2	Indonesia	28.4

Notes: 1. n = China, 622; Thailand, 394; Indonesia, 264; Malaysia, 264; Philippines, 194; Singapore, 286; Vietnam, 292; India, 273
 2. n = firms that now have business operations or are planning to start operations in that country

Copyright (C) 2008 JETRO.

I.6. Cadre politique et réglementaire.

Un ensemble d'autres facteurs ont contribué à améliorer le climat des affaires au Vietnam.

Tout d'abord, la stabilité politique et sociale est un atout du Vietnam qui l'a placé, depuis les événements du 11 Septembre 2001, au premier rang parmi les pays de la zone. Il y a peu de problèmes de religion, de langues ou de conflits ethniques et la sécurité des IDE est garantie.

Ensuite, les réformes du Doi Moi ont aussi graduellement réduit l'influence du secteur public sur l'économie et permis l'investissement et l'initiative privés. Les mesures principales incluent le transfert de la terre agricole à partir de grandes fermes nationalisées vers des fermes familiales, à la libéralisation des prix et à la propriété privée dans l'industrie et le commerce. Dans le domaine industriel, le Vietnam a aussi également commencé à reformer ses entreprises publiques (SOEs) parallèlement à son ouverture à l'IDE.

Pour être plus précis, la politique de rénovation du DOI MOI s'est concentrée sur cinq champs principaux, soit :

1.	Libéralisation des échanges
2.	Réforme du système bancaire
3.	Réforme des entreprises d'Etat
4.	Réforme du secteur privé
5.	Transparence budgétaire

Libéralisation des changes:

1.	Disparition des restrictions quantitative
2.	Diminution des tarifs à l'importation
3.	Diminution des tarifs douaniers
4.	Réduction des barrières douanières pour différents produits alimentaires

Reforme du système bancaire :

1.	Transformation des quatre grandes banques d'Etat en véritables banques commerciales
2.	Amélioration de la transparence avec des vérifications externes
3.	Recapitalisation des banques d'État, ce qui implique l'émission de coupons afin d'injecter de la monnaie dans le système par l'emprunt
4.	Résolution des prêts non performants principalement aux entreprises publiques
5.	Instauration d'un département de vérification interne et d'analyse des risques

Reforme des secteurs privés:

1.	Facilitation de la création d'entreprises privées
2.	Facilitation des démarches administratives pour la vie de l'entreprise

Transparence budgétaire:

1.	Informations transmises par des publications périodiques
2.	Publication des chiffres sur le budget de l'État
3.	Système statistique réévalué, harmonisation avec les normes internationales

4.	Vérification externe
----	----------------------

Reforme des entreprises d'État:

1.	Menée parallèlement avec la réforme du système bancaire
2.	Mesure de privatization
3.	Programme mis en place avec la Banque Mondiale
4.	Mettre en vigueur la loi sur les entreprises

I.7. Évaluation et conclusion.

Que suggèrent-elles ces informations au sujet des causes de la compétitivité du Vietnam et de la croissance de l'exportation? De toute évidence, l'explication ne peut pas être mono-causale. La compétitivité du Vietnam à l'exportation s'articule sur la coexistence de plusieurs facteurs : le taux de change favorable, les faibles salaires et la disponibilité d'une main-d'œuvre peu qualifiée, le coût réduit des communications et du transport, le flux de l'investissement direct étranger et le management des firmes étrangères impliquées dans les capacités productives du Vietnam, la large échelle du marché intérieur potentiel, l'ouverture aux marchés mondiaux, et l'encouragement de la politique vietnamienne afin de favoriser le commerce extérieur.

D'autre part, certaines considérations ont une importance particulière. Par exemple, la croissance des exportations du Vietnam n'est que des questions de faibles salaires et de taux de change sous-évalués. L'appréciation du taux de change, même pour des montants substantiels, n'est pas susceptible de diminuer considérablement la compétitivité vietnamienne. L'énorme réserve de main d'œuvre bon marché et mobile vietnamienne signifie que même avec le rajustement du taux de change, la compétitivité basée sur des coûts de main-d'œuvre faibles sera maintenue. La concurrence vietnamienne peut également supplanter celle des autres régions du monde, pays asiatiques (Chine y compris) par exemple dans la production de biens d'exportation bon marché.

Deuxièmement, les producteurs vietnamiens sont devenus considérablement plus compétents pour répondre aux exigences du monde en termes de qualité et de conception (design) de produits. L'existence d'un flux considérable d'investissement direct étranger et le concept d'« entrepreneurship » sont responsables d'une grande partie des flux d'exportation, ils en ont facilité le processus, ce qui se traduit par des conditions favorables pour la production à

destination de l'exportation du Vietnam. Le rattrapage de la production vietnamienne vers des produits plus avancés avec le contenu technologique est également notable.

L'atout concurrentiel du Vietnam reste son immense marché intérieur. Des entreprises étrangères se tournent vers le Vietnam non seulement pour se positionner sur des plates formes d'exportation mais également pour accéder à son marché intérieur. A part peut être la Chine et l'Inde, il n'y a pas d'autres économies développées avec une telle promesse de marché.

D'ailleurs, la force du Vietnam sur les marchés d'exportation est autant le résultat des capacités améliorées de production que celle du taux de change. Un coût constamment sous évalué du VN dong apporterait un problème sérieux. Les ajustements en résultant dans la production et le commerce ne seraient pas compatibles avec l'avantage comparatif à long terme. D'ailleurs, la sous-estimation du Vietnamdong n'est pas l'intérêt du Vietnam, puisqu'elle augmente le coût de marchandises importées au Vietnam et diminue les pressions de la concurrence de l'étranger qui aident à augmenter la productivité vietnamienne. D'autre part, même si le VN dong était sensiblement réapprécié, les structures des échanges continueront à changer en faveur du Vietnam.

II Compétitivité et Capacité d'Innovation des entreprises vietnamiennes : les résultats d'une enquête

Cette partie va présenter les résultats d'une enquête menée auprès de 130 entreprises vietnamiennes n'ayant pas accueilli d'IDE. Elle a été réalisée en Aout 2007 par le DEPOCEN (Centre de recherche sur le développement économique, Hanoï), parallèlement à une autre enquête sur les entreprises ayant accueilli des IDE, qui sera présentée dans le chapitre suivant.

L'enquête se concentrait sur le positionnement de ces entreprises vis à vis de leurs concurrents, nationaux et étrangers, et plus précisément sur leur capacité d'innovation. Il s'agissait plus précisément:

- de déterminer comment les entreprises percevaient la présence d'entreprises IDE comme concurrents et/ou partenaire, et d'évaluer la pression qu'exercent les importations ou l'existence de concurrents étrangers sur leur activité et leurs décisions opérationnelles et stratégiques
- d'évaluer la capacité d'innovation de ces entreprises en termes de nouveaux produits et de procédés, et en termes organisationnel.

- De déterminer les sources de ces innovations, et leurs motifs
- Et enfin d'évaluer la performance productive de ces entreprises, en termes de maîtrise des techniques, vis à vis de leurs concurrents nationaux, et du marché mondial.

II.1 Une évaluation de la Capacité d'Innovation des entreprises vietnamienne

II.1.1 Caractéristiques des entreprises de l'échantillon et Innovation.

L'enquête s'adressait à un ensemble d'entreprises dites « non IDE », c'est à dire qui n'ont pas accueilli d'IDE. La plupart d'entre elles ne se trouvent pas directement en concurrence avec les entreprises accueillant des IDE (dites « entreprises IDE ») , seules 14% d'entre elles se trouvaient dans cette situation. La faiblesse de cette proportion dans cet échantillon signifie que les entreprises IDE se placent majoritairement, soit sur des secteurs exportateurs, soit sur des produits à destination du marché national qui ne seraient pas en concurrence directe avec des concurrents nationaux. Cela ne veut pas dire non plus que les relations avec les entreprises IDE soient inexistantes, comme on le verra par la suite, les entreprises locales pouvant en être fournisseur ou client.

Enfin, pour les entreprises en concurrence avec les entreprises IDE, si leur arrivée sur le marché vietnamien est perçue comme une entrée de nouveaux concurrents, les entreprises répondantes estiment à une forte majorité (78,9%) que cela n'a pas affecté leur stratégie.

Un ensemble de questions était consacré à l'innovation, dans le domaine des produits, des procédés, de la distribution et de la logistique, et de la gestion des stocks. Sur chacun de ces aspects il était demandé de déterminer si l'entreprise était innovante puis d'en préciser l'origine,. Dans le domaine de l'innovation de produit, plus de 30% de ces entreprises déclaraient avoir introduit un produit nouveau sur les 3 dernières années. Si on compare cette proportion avec celle observée dans les pays industrialisés, il s'agit d'une valeur plus basse, mais tout de même proche, puisque selon les enquêtes Communautaires sur l'Innovation (CIS) cette proportion est, en Europe, supérieure à 40%. Quant à la distribution dans le temps de ces innovations, elles sont concentrées sur les trois années précédentes l'enquête, les innovations antérieures étant très marginales. On ne fera pas figurer ici cette distribution sur les autres formes d'innovation : elles sont en effet très proches et ne donnent pas d'informations supplémentaires. Elles sont disponibles sur le détail des résultats du questionnaire, en annexe.

24. Cette question porte les domaines d'activité des dernières innovations de l'entreprise.

(a) En quelle année avez-vous innové et en utilisant quelle source?

b) Pourriez-vous comparer le niveau technologique de votre entreprise à celui de la première entreprise nationale et à la technologie de référence au niveau international?

Q24Row1Col1: New products/services: Most recent innovation -

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage corrigé	Pourcentage cumuli
Réponse valide	1998	1	.8	2.5	2.5
	2001	1	.8	2.5	5.0
	2002	1	.8	2.5	7.5
	2004	5	3.8	12.5	20.0
	2005	11	8.5	27.5	47.5
	2006	16	12.3	40.0	87.5
	2007	5	3.8	12.5	100.0
	Total	40	30.8	100.0	
Réponses	Manquantes	90	69.2		
Total		130	100.0		

I.1.2 Les sources de l'innovation

Il était ensuite demandé de préciser les sources de ces innovations, qui proviennent majoritairement de l'entreprise elle-même (à 35%) puis d'autres entreprises locales (pour 25%,) alors que les achats de licence et les innovations introduites par les entreprises accueillant des IDE reste marginales (pour 15% des innovations respectivement). Sur ce dernier point ce résultat est le reflet de la faible part d'entreprises en concurrence directe avec des entreprises accueillant des IDE.

Q24Row1Col2: New products/services: Most recent innovation -

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage corrigé	Pourcentage cumuli
	FDI	6	4.6	15.0	15.0
	Firme	14	10.8	35.0	50.0
	Autre entreprise locale	10	7.7	25.0	75.0
	Achats de licence auprès d'entreprises non vietnamiennes	6	4.6	15.0	90.0
	Other	4	3.1	10.0	100.0
	Total	40	30.8	100.0	
Réponses	Manquantes	90	69.2		
Total		130	100.0		

-En ce qui concerne les Innovations de procédé, on retrouve des chiffres proches de ceux des innovation de produit, avec une proportion inférieure d'entreprises innovantes (26,9% contre 30,8%) . Dans les sources de l'innovation, la part des entreprises IDE est toutefois encore plus faible (5,6%) et plus élevée pour les achats de licences (19,4%), alors que l'innovation provient à 39% des entreprises elles-mêmes et à 22 % d'autres entreprises locales. L'innovation de procédé provient donc à plus de 60% d'entreprises locales.

Q24Row2Col2: Production method: Most recent innovation - Sou

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage corrigé	Pourcentage cumulé
Réponse valide	IDE	2	1.5	5.6	5.6
	Firme	14	10.8	38.9	44.4
	Autre entreprise locale	8	6.2	22.2	66.7
	Achat de Licence auprès d'une autre entreprise non vietnamienne	7	5.4	19.4	86.1
	Autre Source	5	3.8	13.9	100.0
	Total	36	27.7	100.0	
Réponses	Manquantes	94	72.3		
Total		130	100.0		

-Le même ensemble de questions était ensuite consacré aux innovations organisationnelles, qui concernaient la distribution et le logistique, la gestion des stocks, et celle de la qualité. Il n'était plus fait référence dans les réponses possibles aux achats de licence, inexistant dans ce domaine. De manière générale les entreprises déclarant avoir engagé ce type d'innovation sont moins nombreuses que celles qui ont innové en produit ou en procédé.

-En ce qui concerne la distribution et la logistique, la proportion d'entreprises innovante est faible (14,6%) , tandis que l'innovation provient essentiellement d'autres entreprises locales (à 42,1%) plutôt que d'une source interne (à 31,6%). La part des entreprises IDE est marginale (5,8%), tandis que celle des autres sources atteint le niveau de 21,1%.

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage corrigé	Pourcentage cumulé
Réponse valide	IDE	1	.8	5.3	5.3
	Firme	6	4.6	31.6	36.8
	Autre entreprise locale	8	6.2	42.1	78.9
	Autre Source	4	3.1	21.1	100.0
	Total	19	14.6	100.0	
Réponses	Manquantes	111	85.4		
Total		130	100.0		

-Dans le domaine de la gestion de stock, la part des innovations provenant des entreprises locales est encore plus importante (50%), que l'innovation interne (27, 8%) ce qui rend plus marginale les innovations provenant des IDE (5,6%). Ces chiffres sont encore plus bas en ce qui concerne les systèmes de contrôle de qualité (8,7%) pour chacune de ces deux dernières sources d'innovation).

Q24Row4Col2: Inventory management: Most recent innovation -

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage corrigé	Pourcentage cumulé
Réponse valide	IDE	1	.8	5.6	5.6
	Firm	5	3.8	27.8	33.3
	Autre entreprise	9	6.9	50.0	83.3
	Autre Source	3	2.3	16.7	100.0
	Total	18	13.8	100.0	
Réponses	Manquantes	112	86.2		
Total		130	100.0		

Q24Row5Col2: Quality control manquantes: Most recent innovation

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage corrigé	Pourcentage cumulé
Réponse valide	FDI	2	1.5	8.7	8.7
	Firm	8	6.2	34.8	43.5
	Autre entreprise	7	5.4	30.4	73.9
	Autre Source	2	1.5	8.7	82.6
	Other	4	3.1	17.4	100.0
	Total	23	17.7	100.0	
Réponses	Manquantes	107	82.3		
Total		130	100.0		

-En résumé, on voit que la capacité d'innovation des entreprises s'affaiblit lorsqu'on passe de l'innovation de produit à celle de procédé, puis à ses aspects organisationnels. Ce résultat est cohérent avec un schéma de rattrapage (catch up) technologique, où l'innovation provient essentiellement de l'adoption/adaptation de produits et de procédés déjà existants. Par contre les innovations organisationnelles, si elles sont marginales, proviennent essentiellement de source nationales et d'abord d'autres entreprises locales.

II. 2. Efficacité technique et Motifs de l'innovation

II..2.1 Compétitivité et Efficacité technique

L'étape suivante de l'exploitation de l'enquête porte sur une évaluation qualitative de la compétitivité des entreprises par rapport à leurs concurrents nationaux et étrangers, et cela sur tous les aspects de leur gestion. Cette compétitivité était appréciée à partir de la perception par

les entreprises de leur position par rapport aux meilleures techniques existant, aux niveaux national et mondial .Sans surprise, les entreprises se situent en général dans la moyenne de leurs concurrents nationaux, avec une répartition équilibré d'entre elles se considérant comme supérieur ou inférieure à leurs concurrents. Par contre lorsqu'elles se comparent aux meilleures technologies existantes, elles se placent clairement en dessous de ces dernières.

Tout d'abord, en ce qui concerne les nouveaux produits, 42,6% des entreprises s'estiment à parité avec leurs concurrents, 21,3% techniquement inférieures et 17% supérieures. Par contre, lorsqu'elles se comparent aux technologies extérieures, elles s'estiment techniquement « très inférieures » pour 23,4% d'entre elles et « inférieures » pour 31,9%, soit plus de 55,3%, seules 4,3 s'estiment « supérieures ».

Q24Row1Col3: New products/services: Best technology in Vietnam

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage corrigé	Pourcentage cumulé
Réponse valide	Firme bien inférieure	1	.8	2.1	2.1
	Firm inferior	10	7.7	21.3	23.4
	Firm on par	20	15.4	42.6	66.0
	Firm superior	8	6.2	17.0	83.0
	Firm far superior	2	1.5	4.3	87.2
	Non applicable	6	4.6	12.8	100.0
	Total	47	36.2	100.0	
Réponses	Manquantes	83	63.8		
Total		130	100.0		

Q24Row1Col4: New products/services: Best technology in the world

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage corrigé	Pourcentage cumulé
Réponse valide	Firme bien inférieure	11	8.5	23.4	23.4
	Firme inférieure	15	11.5	31.9	55.3
	Firm on par	10	7.7	21.3	76.6
	Firme supérieure	2	1.5	4.3	80.9
	Non applicable	9	6.9	19.1	100.0
	Total	47	36.2	100.0	
Réponses	Manquantes	83	63.8		
Total		130	100.0		

Ces résultats s'accroissent lorsqu'on considère les méthodes de production, où 32,5% et 40% des entreprises estiment disposer d'une technologie inférieure, ou très inférieure à la meilleure technologie mondiale, ce qui signifie donc que 72,5% des entreprises estiment disposer de techniques inférieures aux meilleures techniques mondiales.

Q24Row2Col4: Production method: Best technology in the world

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage corrigé	Pourcentage cumuli
Réponse valide	Firme bien inférieure	13	10.0	32.5	32.5
	Firme inférieure	16	12.3	40.0	72.5
	Firm on par	4	3.1	10.0	82.5
	Firme supérieure	1	.8	2.5	85.0
	Non applicable	6	4.6	15.0	100.0
	Total	40	30.8	100.0	
Réponses	Manquantes	90	69.2		
Total		130	100.0		

La structure des réponses est identique pour la distribution et la logistique, la gestion de stocks et de la qualité, qui parviennent aux mêmes résultats que ceux obtenus sur les innovations de produits. Cet éloignement de la frontière technique mondiale est évidemment compensé par la faiblesse des salaires et des différentes charges des entreprises, qui permet à ces entreprises de maintenir ainsi leur compétitivité en dépit de leur handicap technique.

II.2.2 Incitations à l'Innovation : à l'initiative des concurrents ou des clients ?

Un dernier ensemble de questions concernaient les motivations à l'innovation. Il était demandé aux entreprises de préciser le motif qui les avait poussés à innover. Avaient-elles innové sous la pression de producteurs locaux, des importations, concurrents étrangers, ou de leurs entreprises clientes ? En fait il apparaît que la concurrence des entreprises étrangères (32,3%) et des importations (40,2%) arrive derrière la concurrence des entreprises locales (pour 65,1%) et des demandes de leurs entreprises clientes (pour 63,8%) comme des motifs « très fort » ou « fort » à l'innovation. Sur ce dernier point il n'était pas précisé si ces entreprises clientes étaient locales, IDE, ou même étrangères. Il reste que l'innovation se fait donc principalement sous la pression de la concurrence interne ou à l'initiative des entreprises clientes, ce qui illustre bien les relations de complémentarité et de concurrence qui apparaissent entre les entreprises vietnamiennes. Ce dernier point révèle aussi la densité de leurs relations, et l'existence d'un tissu industriel actif. Quant aux relations avec les entreprises IDE, elles semblent s'inscrire plus dans une relation de complémentarité que de concurrence.

27. Ông/Bà hãy cho biết điều gì đã thúc đẩy doanh nghiệp đổi mới?

Qu'est-ce qui vous a motivé à innover ?

Q27a: La concurrence croissante de producteurs nationaux

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage corrigé	Pourcentage cumuli
Réponse valide	Motivation très forte	48	36.9	37.2	37.2
	Strong motivation	36	27.7	27.9	65.1
	Modest motivation	15	11.5	11.6	76.7
	Not important	7	5.4	5.4	82.2
	Non applicable	23	17.7	17.8	100.0
	Total	129	99.2	100.0	
Réponses	Manquantes	1	.8		
Total		130	100.0		

Q27b: Concurrence croissante des importations

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage corrigé	Pourcentage cumuli
Réponse valide	Motivation très forte	20	15.4	15.7	15.7
	Motivation forte	31	23.8	24.4	40.2
	Motivation faible	25	19.2	19.7	59.8
	Pas importante	7	5.4	5.5	65.4
	Non applicable	43	33.1	33.9	99.2
	6	1	.8	.8	100.0
	Total	127	97.7	100.0	
Réponses	Manquantes	3	2.3		
Total		130	100.0		

Q27c: Concurrence croissante des concurrents étrangers

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage corrigé	Pourcentage cumuli
Réponse valide	Motivation très forte	19	14.6	15.3	15.3
	Motivation forte	21	16.2	16.9	32.3
	Motivation faible	17	13.1	13.7	46.0
	Pas importante	16	12.3	12.9	58.9
	Non applicable	50	38.5	40.3	99.2
	6	1	.8	.8	100.0
	Total	124	95.4	100.0	
Réponses	Manquantes	6	4.6		
Total		130	100.0		

Q27d: Demandé par les entreprises clientes

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage corrigé	Pourcentage cumuli
Réponse valide	Motivation très forte	41	31.5	32.3	32.3
	Motivation forte	40	30.8	31.5	63.8
	Motivation faible	16	12.3	12.6	76.4
	Pas importante	10	7.7	7.9	84.3
	Non applicable	20	15.4	15.7	100.0
	Total	127	97.7	100.0	
Réponses	Manquantes	3	2.3		
Total		130	100.0		

Q27e: Autres

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage corrigé	Pourcentage cumuli
Réponse valide	Motivation forte	3	2.3	27.3	27.3
	Motivation faible	1	.8	9.1	36.4
	Pas importante	1	.8	9.1	45.5
	Non applicable	6	4.6	54.5	100.0
	Total	11	8.5	100.0	
Réponses	Manquantes	119	91.5		
Total		130	100.0		

Du côté des entreprises vietnamiennes, on peut interpréter les résultats obtenus comme le signe que la concurrence des IDE n'est pas considérée comme une menace mais plutôt comme un stimulant. Cette caractéristique provient principalement de l'orientation des entreprises IDE vers l'exportation ou vers des produits à destination du marché national et non encore produits localement. Ce point sera détaillé dans le chapitre suivant, qui va étudier plus précisément les IDE. Il faut aussi tenir compte du fait que les entreprises domestiques sont souvent amenées à travailler comme fournisseur ou sous-traitant avec ces dernières, ce qui les fait apparaître plus comme complémentaires que concurrentes. Les entreprises domestiques ont aussi conscience de leurs insuffisances, notamment vis à vis des technologies existant à l'étranger. On retrouve ici les résultats obtenus sur les modèles d'efficacité productive, où l'infériorité technique relative des entreprises nationales est compensée par le faible niveau des rémunérations des facteurs de production, ici principalement du travail.

II. 3. Conclusion

A l'issue de cette partie, on a pu constater que les avantages concurrentiels du Vietnam résidaient à la fois dans un environnement économique et institutionnel favorable et à la mise en œuvre de fortes capacités techniques et sociales, qui restant cantonnées jusqu'à une période récente à des produits peu sophistiqués. Il reste au Vietnam à prouver sa capacité à augmenter le niveau de ces différentes capacités et à s'insérer dans les schémas d'intégration verticale régionale, et pour des tâches intégrant une main d'œuvre plus qualifiée. La stratégie d'accueil des IDE contribue à cette évolution, ainsi que la mise en œuvre d'une politique économique cohérente et stable.

Annexe :

Nomenclature des industries import/export au Vietnam

1500- agro alimentaire

1511 - Fabrication d'aliments pour animaux

1512 - Préparation et emballage de produit de fruits de mer produits de la mer

1514 - Fraise de grain et de graine oléagineuse production d'huiles

1520 - Fabrication de laitages produits laitiers

1532 - Boulangeries et fabrication de tortilla

1542 - Fabrication de produit de sucre et de confiserie

Fabrication 1700 de produit de textile

1711 - Moulins de fibre, de filé et de fil filature de...

1712 - En noblement de textile

1721 - Finissage de textile et de tissu

1722 - Moulins de tapis et de couverture filature de...

1723 - Produits de filet et de corde

1729 - D'autres produits de textile

1730 - Produits de tricotage

Fabrication 1800 d'habillement

1810 - Fabrication de vêtement

Fabrication de 2500 produits de plastiques et en caoutchouc

2520 - Fabrication de produits de plastiques

1900 produits en cuir et en cuir et chaussures

1920 - Chaussures

2690 produits minéraux non métalliques

2691 - Montage de poterie, de céramique et de tuyauterie fabriquant 2692 - matériau de construction d'argile et fabrication réfractaire 2693 - produits de brique et de construction

Fabrication de l'ordinateur 3000 et de l'équipement périphérique

Appareillage électrique 3100

3130 - Fabrication de câbles électriques

Radio 3200, télévision et matériels de transmission fabriquant 3210 - composants électroniques

3220 et 3230 - les matériels de transmission

Appendix for the list of Vietnamese export-oriented industries

List of Vietnamese export-oriented industries

1500 Food manufacturing

1511 - Animal food manufacturing

1512 - Seafood product preparation and packaging

1514 - Grain and Oilseed milling

1520 - Dairy product manufacturing

1532 - Bakeries and Tortilla Manufacturing

1542 - Sugar and Confectionery product manufacturing

1700 Textile product manufacturing

1711 - Fiber, Yarn and Thread Mills

1712 - Textile ennoblement

1721 - Textile and Fabric Finishing

1722 - Carpet and Rug Mills

1723 - Net and String products

1729 - Autre source textile products

1730 - Knitting products

1800 Clothing Manufacturing

1810 - Garment products manufacturing

2500 Plastics and Rubber products manufacturing

2520 - Plastics products manufacturing

1900 Leather, leather products and shoes

1920 - Shoes manufacturing

2690 Non-Metallic Mineral products

2691 - Pottery, Ceramics and Plumbing Fixture Manufacturing

2692 - Clay Building Material and Refractory Manufacturing

2693 - Brick and construction products

3000 Computer and Peripheral Equipment Manufacturing

3100 Electrical Equipment

3130 - Electrical cables manufacturing

3200 Radio, television and communication equipments manufacturing

3210 - Electronic components

3220 and 3230 - Communication equipments

Les résultats des entreprises vietnamiennes n'ayant pas accueilli d'IDE

17. Pourriez-vous nous indiquer si des entreprises accueillant des IDE sont présentes dans votre secteur d'activité ?

Q17a: Are there FDI firms in your business sector?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Yes	18	13.8	13.8	13.8
	No	112	86.2	86.2	100.0
	Total	130	100.0	100.0	

Q17b1: First important impact of the presence of FDI firms

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Entry of additional competitors	15	11.5	78.9	78.9
	Change of competitive strategy	3	2.3	15.8	94.7
	Entry of foreign investors in linked	1	.8	5.3	100.0
	Total	19	14.6	100.0	
Missing	System	111	85.4		
Total		130	100.0		

Q17b2: Second important impact of the presence of FDI firms

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Entry of additional competitors	2	1.5	10.5	10.5
	Change of competitive strategy	3	2.3	15.8	26.3
	Loss of market share by competitors	6	4.6	31.6	57.9
	Competitors now have excess capacity	2	1.5	10.5	68.4
	Entry of foreign investors in linked	4	3.1	21.1	89.5
	New business models	2	1.5	10.5	100.0
	Total	19	14.6	100.0	
Missing	System	111	85.4		
Total		130	100.0		

Q17b3: Third important impact of the presence of FDI firms

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Exit of competitors	2	1.5	10.5	10.5
	Change of competitive strategy	4	3.1	21.1	31.6
	Competitors now have excess capacity	2	1.5	10.5	42.1
	Establishment of new local firms in linked supplier	2	1.5	10.5	52.6
	Entry of foreign investors in linked	5	3.8	26.3	78.9
	New business models	4	3.1	21.1	100.0
	Total	19	14.6	100.0	
Missing	System	111	85.4		
Total		130	100.0		

18. Quelle est votre estimation sur la proportion/ ou le pourcentage de vos ventes à destination des types de client suivants

Descriptive Statistiques

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Q18a: Share of product: FDI firms	83	.00	100.00	15.3133	28.31010
Q18b: Share of product: Domestic private enterprises	121	.00	100.00	58.2297	36.94127
Q18c: Share of product: Government agencies and SOEs	96	.00	100.00	32.2053	32.35458
Q18d: Share of product: Export to oversea firms	77	.00	100.00	12.8766	29.27017
Valid N (listwise)	71				

23. Ces trois dernières années, avez-vous procédé, au sein de votre entreprise/ société, à une innovation de produits ou à une optimisation du processus de production qui impactent significativement votre chiffre d'affaires ou vos résultats ?

Q23a: Within last 3 years, has your firm had any product inn

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Yes	41	31.5	31.8	31.8
	No	88	67.7	68.2	100.0
	Total	129	99.2	100.0	
Missing	System	1	.8		
Total		130	100.0		

24. Cette question porte sur les caractéristiques des dernières innovations de l'entreprise et sur son efficience technique.

a) En quelle année et de quelle source avez-vous utilisée pour innover?

b) Pourriez-vous comparer le niveau technologique de votre entreprise à celui de la première entreprise nationale et à la technologie de référence au niveau international?

Q24Row1Col1: New products/services: Most recent innovation -

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1998	1	.8	2.5	2.5
	2001	1	.8	2.5	5.0
	2002	1	.8	2.5	7.5
	2004	5	3.8	12.5	20.0
	2005	11	8.5	27.5	47.5
	2006	16	12.3	40.0	87.5
	2007	5	3.8	12.5	100.0
	Total	40	30.8	100.0	
Missing	System	90	69.2		
Total		130	100.0		

Q24Row1Col2: New products/services: Most recent innovation -

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
	FDI	6	4.6	15.0	15.0
	Firm	14	10.8	35.0	50.0
	Other local company	10	7.7	25.0	75.0
	Purchase license from other companies from outside Vietnam	6	4.6	15.0	90.0
	Other	4	3.1	10.0	100.0
	Total	40	30.8	100.0	
Missing	System	90	69.2		
Total		130	100.0		

Q24Row1Col3: New products/services: Best technology in Vietnam

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Firm far inferior	1	.8	2.1	2.1
	Firm inferior	10	7.7	21.3	23.4
	Firm on par	20	15.4	42.6	66.0
	Firm superior	8	6.2	17.0	83.0
	Firm far superior	2	1.5	4.3	87.2
	Not applicable	6	4.6	12.8	100.0
	Total	47	36.2	100.0	
Missing	System	83	63.8		
Total		130	100.0		

Q24Row1Col4: New products/services: Best technology in the world

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Firm far inferior	11	8.5	23.4	23.4
	Firm inferior	15	11.5	31.9	55.3
	Firm on par	10	7.7	21.3	76.6
	Firm superior	2	1.5	4.3	80.9
	Not applicable	9	6.9	19.1	100.0
	Total	47	36.2	100.0	
Missing	System	83	63.8		
Total		130	100.0		

Q24Row2Col1: Production method: Most recent innovation - Year

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2000	1	.8	2.9	2.9
	2001	1	.8	2.9	5.7
	2003	2	1.5	5.7	11.4
	2004	6	4.6	17.1	28.6
	2005	9	6.9	25.7	54.3
	2006	14	10.8	40.0	94.3
	2007	2	1.5	5.7	100.0
	Total	35	26.9	100.0	
Missing	System	95	73.1		
Total		130	100.0		

Q24Row2Col2: Production method: Most recent innovation - Sou

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	FDI	2	1.5	5.6	5.6
	Firm	14	10.8	38.9	44.4
	Other local company	8	6.2	22.2	66.7
	Purchase license from other companies from outside Vietnam	7	5.4	19.4	86.1
	Other	5	3.8	13.9	100.0
	Total	36	27.7	100.0	
Missing	System	94	72.3		
Total		130	100.0		

Q24Row2Col3: Production method: Best technology in Vietnam

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Firm far inferior	3	2.3	7.1	7.1
	Firm inferior	10	7.7	23.8	31.0
	Firm on par	16	12.3	38.1	69.0
	Firm superior	8	6.2	19.0	88.1
	Firm far superior	1	.8	2.4	90.5
	Not applicable	4	3.1	9.5	100.0
	Total	42	32.3	100.0	
Missing	System	88	67.7		
Total		130	100.0		

Q24Row2Col4: Production method: Best technology in the world

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Firm far inferior	13	10.0	32.5	32.5
	Firm inferior	16	12.3	40.0	72.5
	Firm on par	4	3.1	10.0	82.5
	Firm superior	1	.8	2.5	85.0
	Not applicable	6	4.6	15.0	100.0
	Total	40	30.8	100.0	
Missing	System	90	69.2		
Total		130	100.0		

Q24Row3Col1: Distribution & logistics management: Most recent

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2000	1	.8	5.6	5.6
	2001	1	.8	5.6	11.1
	2002	2	1.5	11.1	22.2
	2003	1	.8	5.6	27.8
	2004	2	1.5	11.1	38.9
	2005	3	2.3	16.7	55.6
	2006	6	4.6	33.3	88.9
	2007	2	1.5	11.1	100.0
	Total	18	13.8	100.0	
Missing	System	112	86.2		
Total		130	100.0		

Q24Row3Col2: Distribution & logistics management: Most recent

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	FDI	1	.8	5.3	5.3
	Firm	6	4.6	31.6	36.8
	Other local company	8	6.2	42.1	78.9
	Other	4	3.1	21.1	100.0
	Total	19	14.6	100.0	
Missing	System	111	85.4		
Total		130	100.0		

Q24Row3Col3: Distribution & logistics management: Best technology

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Firm far inferior	1	.8	4.0	4.0
	Firm inferior	3	2.3	12.0	16.0
	Firm on par	9	6.9	36.0	52.0
	Firm superior	5	3.8	20.0	72.0
	Firm far superior	1	.8	4.0	76.0
	Not applicable	6	4.6	24.0	100.0
	Total	25	19.2	100.0	
Missing	System	105	80.8		
Total		130	100.0		

Q24Row3Col4: Distribution & logistics management: Best technology

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Firm far inferior	5	3.8	21.7	21.7
	Firm inferior	8	6.2	34.8	56.5
	Firm on par	2	1.5	8.7	65.2
	Firm superior	1	.8	4.3	69.6
	Not applicable	7	5.4	30.4	100.0
	Total	23	17.7	100.0	
Missing	System	107	82.3		
Total		130	100.0		

Q24Row4Col1: Inventory management: Most recent innovation -

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2000	2	1.5	11.8	11.8
	2003	1	.8	5.9	17.6
	2004	3	2.3	17.6	35.3
	2005	2	1.5	11.8	47.1
	2006	7	5.4	41.2	88.2
	2007	2	1.5	11.8	100.0
	Total	17	13.1	100.0	
Missing	System	113	86.9		
Total		130	100.0		

Q24Row4Col2: Inventory management: Most recent innovation -

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	FDI	1	.8	5.6	5.6
	Firm	5	3.8	27.8	33.3
	Other local company	9	6.9	50.0	83.3
	Other	3	2.3	16.7	100.0
	Total	18	13.8	100.0	
Missing	System	112	86.2		
Total		130	100.0		

Q24Row4Col3: Inventory management: Best technology in Vietnam

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Firm inferior	2	1.5	8.3	8.3
	Firm on par	11	8.5	45.8	54.2
	Firm superior	5	3.8	20.8	75.0
	Firm far superior	1	.8	4.2	79.2
	Not applicable	5	3.8	20.8	100.0
	Total	24	18.5	100.0	
Missing	System	106	81.5		
Total		130	100.0		

Q24Row4Col4: Inventory management: Best technology in the wo

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Firm far inferior	4	3.1	18.2	18.2
	Firm inferior	7	5.4	31.8	50.0
	Firm on par	5	3.8	22.7	72.7
	Firm superior	1	.8	4.5	77.3
	Not applicable	5	3.8	22.7	100.0
	Total	22	16.9	100.0	
Missing	System	108	83.1		
Total		130	100.0		

Q24Row5Col1: Quality control systems: Most recent innovation

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2000	1	.8	4.3	4.3
	2001	1	.8	4.3	8.7
	2002	1	.8	4.3	13.0
	2003	3	2.3	13.0	26.1
	2004	3	2.3	13.0	39.1
	2005	3	2.3	13.0	52.2
	2006	9	6.9	39.1	91.3
	2007	2	1.5	8.7	100.0
	Total	23	17.7	100.0	
Missing	System	107	82.3		
Total		130	100.0		

Q24Row5Col2: Quality control systems: Most recent innovation

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	FDI	2	1.5	8.7	8.7
	Firm	8	6.2	34.8	43.5
	Other local company	7	5.4	30.4	73.9
	Purchase license from other companies from outside Vietnam	2	1.5	8.7	82.6
	Other	4	3.1	17.4	100.0
	Total	23	17.7	100.0	
Missing	System	107	82.3		
Total		130	100.0		

Q24Row5Col3: Quality control systems: Best technology in Vie

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Firm inferior	3	2.3	10.0	10.0
	Firm on par	13	10.0	43.3	53.3
	Firm superior	7	5.4	23.3	76.7
	Firm far superior	1	.8	3.3	80.0
	Not applicable	6	4.6	20.0	100.0
	Total	30	23.1	100.0	
Missing	System	100	76.9		
Total		130	100.0		

Q24Row5Col4: Quality control systems: Best technology in the

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Firm far inferior	2	1.5	7.4	7.4
	Firm inferior	8	6.2	29.6	37.0
	Firm on par	7	5.4	25.9	63.0
	Firm superior	1	.8	3.7	66.7
	Not applicable	9	6.9	33.3	100.0
	Total	27	20.8	100.0	
Missing	System	103	79.2		
Total		130	100.0		

27. Pourriez-vous préciser quelles sont vos motivations pour adopter ces nouvelles technologies (ou innovation)?

Q27a: Increasing competition from domestic producers

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Very strong motivation	48	36.9	37.2	37.2
	Strong motivation	36	27.7	27.9	65.1
	Modest motivation	15	11.5	11.6	76.7
	Not important	7	5.4	5.4	82.2
	Not applicable	23	17.7	17.8	100.0
	Total	129	99.2	100.0	
Missing	System	1	.8		
Total		130	100.0		

Q27b: Increasing competition from imports

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Very strong motivation	20	15.4	15.7	15.7
	Strong motivation	31	23.8	24.4	40.2
	Modest motivation	25	19.2	19.7	59.8
	Not important	7	5.4	5.5	65.4
	Not applicable	43	33.1	33.9	99.2
	6	1	.8	.8	100.0
	Total	127	97.7	100.0	
Missing	System	3	2.3		
Total		130	100.0		

Q27c: Increasing competition from foreign competitors

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Very strong motivation	19	14.6	15.3	15.3
	Strong motivation	21	16.2	16.9	32.3
	Modest motivation	17	13.1	13.7	46.0
	Not important	16	12.3	12.9	58.9
	Not applicable	50	38.5	40.3	99.2
	6	1	.8	.8	100.0
	Total	124	95.4	100.0	
Missing	System	6	4.6		
Total		130	100.0		

Q27d: Requested by purchasing enterprises

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Very strong motivation	41	31.5	32.3	32.3
	Strong motivation	40	30.8	31.5	63.8
	Modest motivation	16	12.3	12.6	76.4
	Not important	10	7.7	7.9	84.3
	Not applicable	20	15.4	15.7	100.0
	Total	127	97.7	100.0	
Missing	System	3	2.3		
Total		130	100.0		

Q27e: Others

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Strong motivation	3	2.3	27.3	27.3
	Modest motivation	1	.8	9.1	36.4
	Not important	1	.8	9.1	45.5
	Not applicable	6	4.6	54.5	100.0
	Total	11	8.5	100.0	
Missing	System	119	91.5		
Total		130	100.0		

33. Pourriez-vous partager/ donner quelques informations relatives à vos activités de formation du personnel au cours de l'année 2006?

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Q33a: Amount of expenditure on: Research and development int	35	.00	7562.00	462.9143	1670.16868
Q33b: Amount of expenditure on: Payments for patents / licen	32	.00	6000.00	192.3750	1059.86800
Q33c: Amount of expenditure on: Research and development out	29	.00	200.00	6.8966	37.13907

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Q33d: Amount of expenditure on: Machinery & Equipment expend	56	.00	267528.00	7367.8177	36850.40825
Q33e: Amount of expenditure on: Others	26	.00	35555.00	1367.5000	6972.90918
Q33f: Total Amount of expenditure	55	.00	273528.00	7095.5780	37184.05373
Q36a1: Managerial: # of employees trained	35	.00	160.00	11.9714	30.41138
Q36a2: Managerial: Aggregate training days	29	.00	200.00	45.6207	49.87442
Q36a3: Managerial: Internal trainers	26	.00	100.00	11.5385	31.45693
Q36a4: Managerial: Outsourced trainers	30	.00	100.00	86.6667	33.66502
Q36a5: Managerial: # of employees trained at FDI firms	4	.00	20.00	5.2500	9.84463
Q36b1: Professional: # of employees trained	44	.00	181.00	22.7500	45.23845
Q36b2: Professional: Aggregate training days	38	.00	200.00	40.7632	45.61498
Q36b3: Professional: Internal trainers	35	.00	100.00	21.8571	38.80732
Q36b4: Professional: Outsourced trainers	39	.00	100.00	77.8205	39.31644
Q36b5: Professional: # of employees trained at FDI firms	4	.00	50.00	12.5000	25.00000
Q36c1: Technical specialists: # of employees trained	19	.00	258.00	19.2632	59.17379
Q36c2: Technical specialists: Aggregate training days	14	6.00	1825.00	165.2857	479.21144
Q36c3: Technical specialists: Internal trainers	9	.00	100.00	23.8889	43.42938
Q36c4: Technical specialists: Outsourced trainers	14	.00	100.00	84.6429	36.08027
Q36c5: Technical specialists: # of employees trained at FDI	2	.00	30.00	15.0000	21.21320
Q36d1: Production/Distribution staff skilled: # of employees	27	.00	780.00	57.2222	149.36721
Q36d2: Production/Distribution staff skilled: Aggregate trai	22	1.00	540.00	74.0455	128.08571

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Q36d3: Production/Distribution staff skilled: Internal train	23	.00	100.00	61.9565	46.04196
Q36d4: Production/Distribution staff skilled: Outsourced tra	20	.00	100.00	43.7500	46.81641
Q36d5: Production/Distribution staff skilled: # of employees	1	110.00	110.00	110.0000	.
Q36e1: Production/Distribution staff unskilled: # of employe	19	.00	250.00	36.3158	61.26359
Q36e2: Production/Distribution staff unskilled: Aggregate tr	14	1.00	1660.00	198.0714	432.51189
Q36e3: Production/Distribution staff unskilled: Internal tra	13	.00	100.00	70.3077	44.43607
Q36e4: Production/Distribution staff unskilled: Outsourced t	10	.00	100.00	38.6000	47.44166
Q36e5: Production/Distribution staff unskilled: # of employee	0				
Q36f1: All other job category: # of employees trained	9	.00	100.00	18.2222	36.03393
Q36f2: All other job category: Aggregate training days	5	2.50	30.00	11.9000	11.14899
Q36f3: All other job category: Internal trainers	4	40.00	100.00	60.7500	26.75039
Q36f4: All other job category: Outsourced trainers	4	.00	60.00	36.2500	26.25992
Q36f5: All other job category: # of employees trained at FDI	1	.00	.00	.0000	.
Valid N (listwise)	0				

Chapitre 4

L'impact des investissements directs sur le rattrapage économique du Vietnam

Introduction

L'expansion des échanges en Asie de l'Est s'est accompagnée d'une augmentation rapide des Investissements directs à l'étranger (IDE), reflétant la libéralisation du régime des IDE dans les économies de la région et les stratégies globales des firmes multinationales. Les multinationales ont établi des réseaux de production en l'Asie de l'Est grâce aux IDE, ce qui a contribué à l'accroissement du commerce en biens de productions, composants, usines semi-finies et clés en main partout en Asie de l'Est.

Les IDE (Ils) présentent en effet des multiples avantages. Tout d'abord, ils constituent un transfert de capital des pays riches vers les pays pauvres, notamment lors de l'implantation des firmes multinationales. Les emplois nets créés par les multinationales sont dans des secteurs qui, par nature, nécessitent des capitaux importants (par exemple, pétrochimie et métaux). De ce fait, les multinationales emploient relativement moins de travailleurs, par unité d'investissement, que les sociétés locales qui se trouvent dans des secteurs plus utilisateurs de main-d'œuvre. Mais la comparaison est judicieuse lorsqu'elle porte sur des firmes étrangères et des sociétés locales dans les mêmes secteurs d'activité. Certaines études ont fait apparaître que lorsqu'elles investissent dans des secteurs où la main-d'œuvre est trop coûteuse, les multinationales ont aussi tendance à utiliser également des techniques moins appropriées dans les pays en développement. Cependant, on trouve également des exemples de multinationales qui recourent à des techniques à plus forte intensité de main-d'œuvre que les firmes comparables du pays. Dans les faits, la situation dépend, dans une large mesure, de l'ampleur de la concurrence interne ou étrangère. En effet, lorsqu'elles produisent pour l'exportation ou pénètrent des marchés intérieurs compétitifs, elles sont contraintes comme les sociétés du pays, du fait de la pression de la concurrence, à faire appel aux techniques les moins coûteuses, c'est-à-dire, fréquemment, aux méthodes qui recourent davantage à l'emploi de main-d'œuvre.

Dès lors, la création d'emplois peut dépendre autant des politiques du pays d'accueil que de la pratique des multinationales.

Un autre avantage attendu de l'investissement étranger est le transfert de technologie, de compétences et de savoir-faire. Comme elles réalisent une grande partie des activités mondiales de recherche-développement, les grandes firmes des pays avancés comme le Japon, l'Europe, les Etats-Unis... constituent une source précieuse d'informations sur les produits nouveaux, les techniques industrielles, les méthodes de commercialisation et les stratégies de

gestion. Les multinationales plus petites, et en particulier celles qui sont issues d'autres pays en développement, offrent d'autres sources d'avantages techniques, notamment une bonne adaptation de techniques anciennes issues des pays développés à la situation locale et des innovations peu coûteuses dans la petite industrie manufacturière. Le transfert de cette information dans les pays d'accueil peut se traduire, à long terme, par une innovation et une adaptation allant dans le sens d'une moins dépendance à l'égard des investissements des multinationales.

L'apport des gestionnaires est le quatrième avantage attendu des investissements étrangers. Des multinationales amènent de nombreux titulaires de MBA et de gestionnaires avec eux dans les pays d'accueil ou les pays en développement. Les pays en développement les plus dynamiques sont générateurs des entrepreneurs que les multinationales emploient et forment. La croissance des multinationales originaires de ces pays témoigne de leur compétence grandissante dans le domaine du management.

Le cinquième avantage est l'accès aux marchés mondiaux. Les pays en développement ayant la capacité de produire à des coûts compétitifs se heurtent fréquemment à des difficultés pour entrer dans des marchés étrangers. Un grand nombre de / ou De nombreuses multinationales sont des firmes oligopolistiques à fort intégration verticale, pour lesquelles de nombreuses transactions s'effectuent de manière interne. Les multinationales se sont assurées d'un accès privilégié à leurs clients par l'élaboration et la conclusion de contrats à long terme.

Les investissements directs à l'étranger sont devenus un élément incontournable dans les stratégies de développement des pays émergents, et le Vietnam n'y fait pas d'exception.

Dans le cadre de cette partie, nous allons détailler les caractéristiques et l'impact de ces IDE au Vietnam, avant d'étudier avec plus de précision les résultats d'une enquête menée auprès d'un échantillon d'entreprises ayant accueilli des IDE.

I. Les Investissements directs étrangers au Vietnam: premiers éléments de mesure

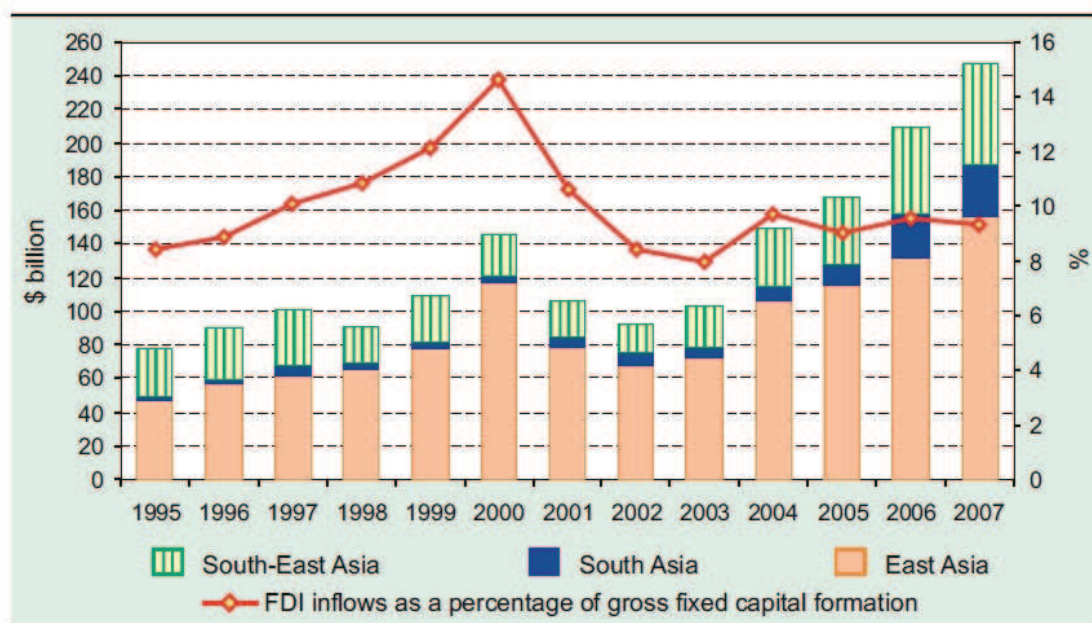
Les IDE au Vietnam s'inscrivent dans une évolution générale qui concerne l'ensemble de l'Asie de L'Est, mais qui a aussi des caractéristiques spécifiques, que nous allons détailler ici.

I. 1 Caractéristiques Générales des IDE au Vietnam

II.1.1 Les IDE en Asie de l'Est

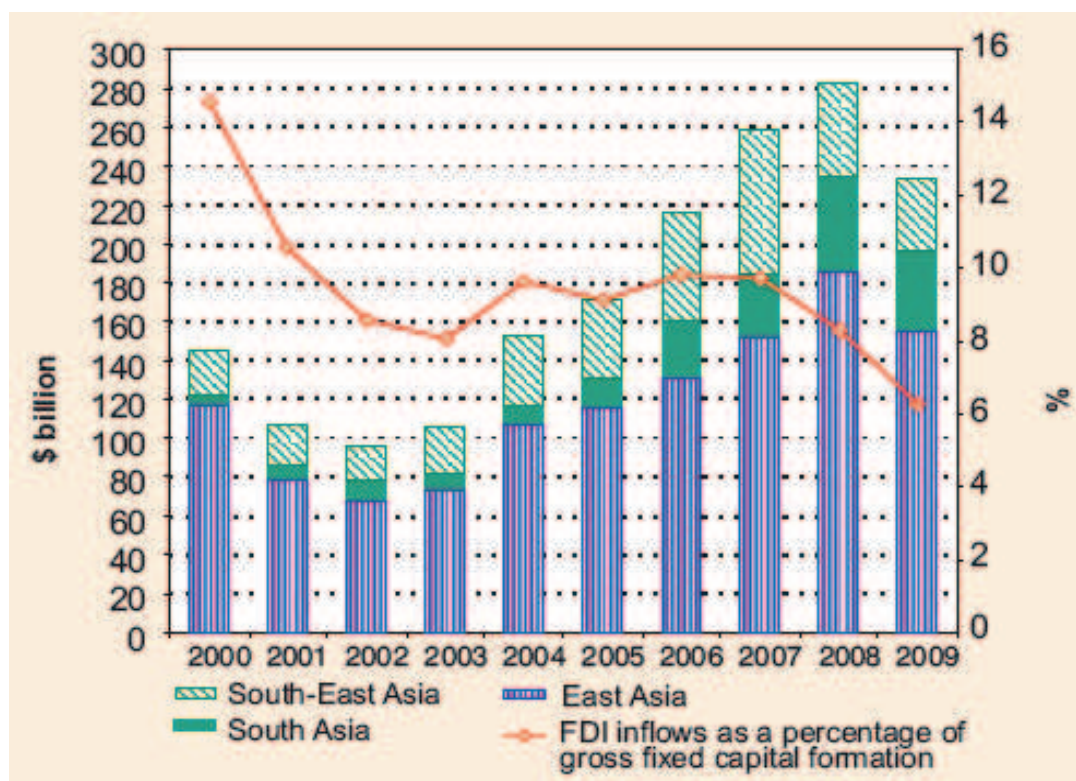
Les flux d'IDE vers l'Asie en développement ont atteint 233 milliards de dollars en 2009.. Les facteurs contribuant à cette performance incluent un climat favorable aux affaires des économies de la région, une hausse significative d'opérations de fusion-acquisition (mergers & acquisition ou fusion & acquisition) transfrontalières, et une progression vers une nouvelle intégration économique régionale, auxquels s'ajoutent les attributs spécifiques à chaque pays. (Voir schéma IV.1, 2 et tableau IV.1, 2)

Schéma IV.1 : South, East, and South-East Asia : FDI inflows in value as percentage of gross fixed capital formation, 1995-2007



Source: UNCTAD, FDI/TNC database

Schéma IV.2 : South, East, and South-East Asia : FDI inflows in value and as percentage of gross fixed capital formation, 2000-2009



Source: UNCTAD, FDI/TNC database

Tableau IV.1: FDI inflows and outflows, and cross-border M&As sales and purchases, 2008–2009 (Billions of dollars)

Region	FDI inflows		FDI outflows		Cross-border M&As sales		Cross-border M&As purchases	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009
South, East and South-East Asia	282	233	166	153	53	35	72	40
East Asia	185	155	132	117	17	16	40	36
South Asia	50	41	19	15	13	6	13	0
South-East Asia	47	37	15	21	23	13	19	4

Tableau IV.2: South, East and South East Asia : distribution of FDI flows among economies, by range 2009 (a)

Range	Inflows	Outflows
Above \$50 billion	China	Hong Kong (China)
\$10 to \$49 billion	Hong Kong (China), India and Singapore	China, India and Republic of Korea
\$1.0 to \$9.9 billion	Thailand, Republic of Korea, Indonesia, Viet Nam, Islamic Republic of Iran, Taiwan Province of China, Pakistan, Macao (China), Philippines and Malaysia	Malaysia, Singapore, Taiwan Province of China, Thailand and Indonesia
\$0.1 to \$0.9 billion	Bangladesh, Cambodia, Mongolia, Sri Lanka, Myanmar, Brunei Darussalam, Afghanistan and Lao People's Democratic Republic	Philippines, Islamic Republic of Iran, Macao (China) and VietNam
Below \$0.1 billion	Nepal, Bhutan, Timor-Leste, Maldives and Democratic People's Republic of Korea	Brunei Darussalam, Sri Lanka, Bangladesh, Cambodia, Pakistan and Mongolia

^a Economies are listed according to the magnitude of their FDI flows.

Source UNCTAD, FDI/TNC database

L'Union Européenne, le Japon et les États-Unis ont été des investisseurs actifs en Asie de l'Est, formant des réseaux de production et des chaînes d'offre.

A ces pays industrialisés, sont ajoutés au cours des quinze dernières années, les quatre NPI asiatiques qui sont devenus des sources importantes d'IDE en Asie du Sud-est et en Chine. Hong Kong (Chine) est le plus grand investisseur en Chine. Plus récemment, les pays de l'ANSEA à revenu intermédiaire, tels que la Malaisie et la Thaïlande, ont activement investi dans les pays à faible revenu membres de l'ANSEA comme le Vietnam et l'Indonésie et la Chine.

Le réseau d'activités d'IDE initié par les multinationales et les firmes régionales, combiné aux avancées dans les technologies de l'information et de la communication, a conduit à une croissance de réseaux de production régionaux et de chaînes d'offre opérationnelles dans des secteurs comme le textile, l'électronique et les pièces automobiles (La discussion sur les réseaux de production emprunte à Carruthers, Bajpai et Hummels 2003 ; Fujita et Hisa 2004 ; et Kawai 2005.). Un contributeur clé à la mise à niveau industrielle de l'Asie a été la participation des entreprises locales dans les réseaux régionaux bâtis par les multinationales.

En tant que fournisseurs de pièces détachées et de composants, et en tant qu'acheteurs d'équipement d'exploitation spécialisé, ces firmes locales ont eu accès à une importante technologie de production, à des processus de production et à la gestion du savoir-faire, ainsi qu'aux réseaux mondiaux de distribution. L'Asie orientale a ainsi été en mesure d'initier un cercle vertueux de commerce régional et d'investissement par l'intermédiaire des réseaux de production (UNCTAD).

1.1.2 Les IDE au Vietnam : Caractéristiques générales et évolution

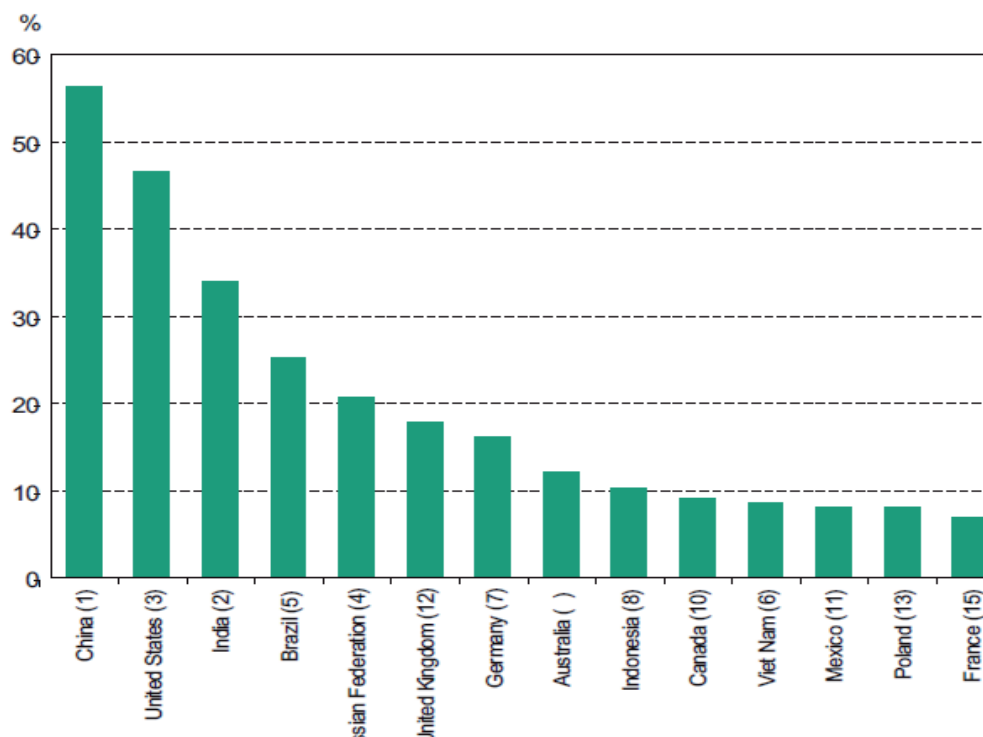
Longtemps à l'écart des grands flux d'échanges internationaux, le Vietnam attire maintenant les investisseurs internationaux, car c'est un pays à fort potentiel. Avec sa stabilité politique et sa croissance économique élevée, le Vietnam est devenu une destination attrayante pour les investisseurs.

1.1.2.1 Le Vietnam, un pays attractif pour les IDE

En termes de groupes de pays préférés pour IDE, selon l'enquête d'UNCTAD, le Vietnam arrive en sixième position grâce à la disponibilité de travail qualifié, un bon marché et à sa croissance économique (étant en second place derrière la Chine en termes de croissance économique dans le monde derrière seulement la Chine). Le Vietnam continue à attirer des investissements étrangers, ce qui montre que les investisseurs sont toujours confiants en ses perspectives de croissance à long terme. Il faut noter que le Viêt-Nam apparaît comme un pays très attractif, se plaçant dans les pays les mieux classés de ce point de vue. (Voir tableau : IV.3)

Tableau IV.3: Les emplacements les plus séduisants pour IDE (l'enquête de UNCTAD)

Schéma IV.3: Les 15 économies les plus attractives pour l'emplacement d'IDE, 2009-2011 (Pour cent de réponses)



Source: UNCTAD survey.

Note: This percentage is calculated as the number of times the country was mentioned, divided by the number of responding companies. Figures may add up to more than 100 % due to possible multiple responses. Number into brackets indicate last year's ranking.

2007-2009 survey		2008-2010 survey	
Economies		Economies	
China	56	China	55
India	45	India	41
United States	38	United States	33
Russian Federation	23	Russian Federation	28
Brazil	14	Brazil	22
Viet Nam	13	Viet Nam	12
United Kingdom	10	Germany	9
Australia	10	Indonesia	8
Germany	7	Australia	7
Mexico	7	Canada	6
Poland	7	Mexico	6
		United Kingdom	6

Source: UNCTAD, 2008b.

Les réponses sont concentrées sur un nombre limité de pays. Par exemple, les 15 premiers pays dans la liste représentent 74 % du numéro total de réponses. Il y a une concentration encore plus importante dans des économies de transition et de développement : les 10 pays les plus mentionnés ont représenté 76 % des réponses de TNCs (transnational corporation) de ces pays.

Box IV.1 Viet nam : Summary of WTO liberalization commitments on FDI entry in services

Sector	Current restrictions	Commitments to liberalization
1. <i>Business services</i>	For a few types of business services, foreign firms are temporarily restricted to providing services to other foreign investment enterprises (FIEs).	Within 1–3 years from accession, most restrictions will be lifted.
2. <i>Communications</i>	Postal services closed to FDI. Temporary restriction in express delivery services. Significant restrictions in basic telecommunications sector. Only joint ventures are allowed in audiovisual services and no opening up of radio and television.	Full liberalization of express delivery services 5 years after accession. Only partial opening of telecommunications services. Long-term restrictions to remain, mainly in facilities-based services including joint-venture requirement for facilities-based operators, with a maximum foreign ownership of 49%. Liberalization of non-facilities-based services allows foreign ownership of up to 65% by 2010.
3. <i>Construction and engineering</i>	For most types of construction and engineering services, foreign firms are temporarily restricted to providing services to other FIEs.	Full liberalization within 2–3 years of accession.
4. <i>Distribution</i>	In wholesale and retail trade, joint-venture requirement with a cap on share of foreign participation until 2009. Restrictions on certain goods.	Removal of joint-venture requirement by 2009. Establishment of foreign-owned retail outlets beyond the first one, subject to an economic needs test.
5. <i>Education</i>	FDI permitted only in higher education and in technical fields, sciences and technology, business studies, economics, international law and languages. Joint-venture requirement with cap on share of foreign participation until 2009.	Wholly foreign-owned investments allowed from 2009. Restrictions on fields of study to remain.
6. <i>Environmental services</i>	Some services will remain public or private (concession) monopolies. Joint-venture requirement with a cap on share of foreign participation until 2011.	Removal of joint-venture requirement by 2011.
7. <i>Financial services</i>	Temporary restrictions in insurance, banking and other financial services.	Most restrictions will be lifted by 2011, with some opening to FDI immediately upon accession.
8. <i>Health</i>	Few restrictions for hospitals.	Full foreign ownership is allowed.
9. <i>Tourism and travel</i>	FDI not permitted in guide services. FDI in travel agencies and tour operators requires joint-venture participation, without a cap on the foreign share.	Full foreign ownership is allowed in hotel and restaurant services and no limit on the foreign share in joint ventures in tour operator services.
10. <i>Recreation, culture, sports</i>	FDI not permitted in news agencies, libraries and museums.	FDI in entertainment services will be permitted from 2012, but only through joint ventures, with a maximum foreign participation of 49%.
11. <i>Transport</i>	Important restrictions apply, many in the form of requiring joint ventures with a cap on the share of foreign participation.	Increase in the cap on foreign participation in joint ventures or lifting of joint-venture requirement in important services such as maritime transport and services auxiliary to all modes of transport.

Source: WTO, "Schedule CLX – Viet Nam, schedule of specific commitments in services" cited in UNCTAD, forthcoming a.

^a It should be noted that this is only a summary – the restrictions and commitments to liberalization are more detailed and complex than those presented here.

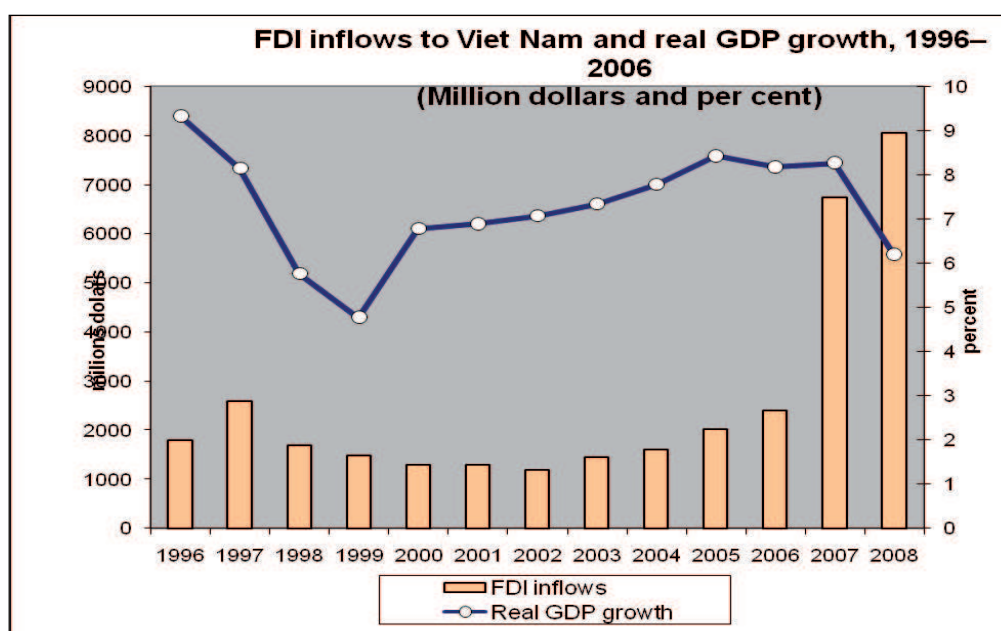
Source: UNCTAD.

Cet extrait explique la présence d'investisseurs provenant de 74 pays et territoires du monde, avec environ 10 000 projets en vigueur, cumulant un fond de plus de 99,6 milliards de dollars (de 1988 à 2007).

II.1.2.2 Evolution récentes des IDE au Vietnam

Les effets de la politique de Doi Moi sur les IDE (l'investissement direct étranger, pour rappel) se sont rapidement matérialisés après l'ouverture de l'économie aux investisseurs étrangers en 1987. D'une interdiction complète avant 1987, les flux d'IDE sont passés de \$180 millions en 1990, à \$2,6 milliards en 1997 (le schéma IV.4). Cette montée subite des IDE a renforcé la forte augmentation de l'activité économique lorsque le Doi Moi commençait à confier des pans de l'économie à l'initiative privée. Alors que certains investissements étrangers initiaux avaient lieu dans le pétrole et le gaz, l'industrie des produits manufacturés est devenue le fer de lance des IDE.

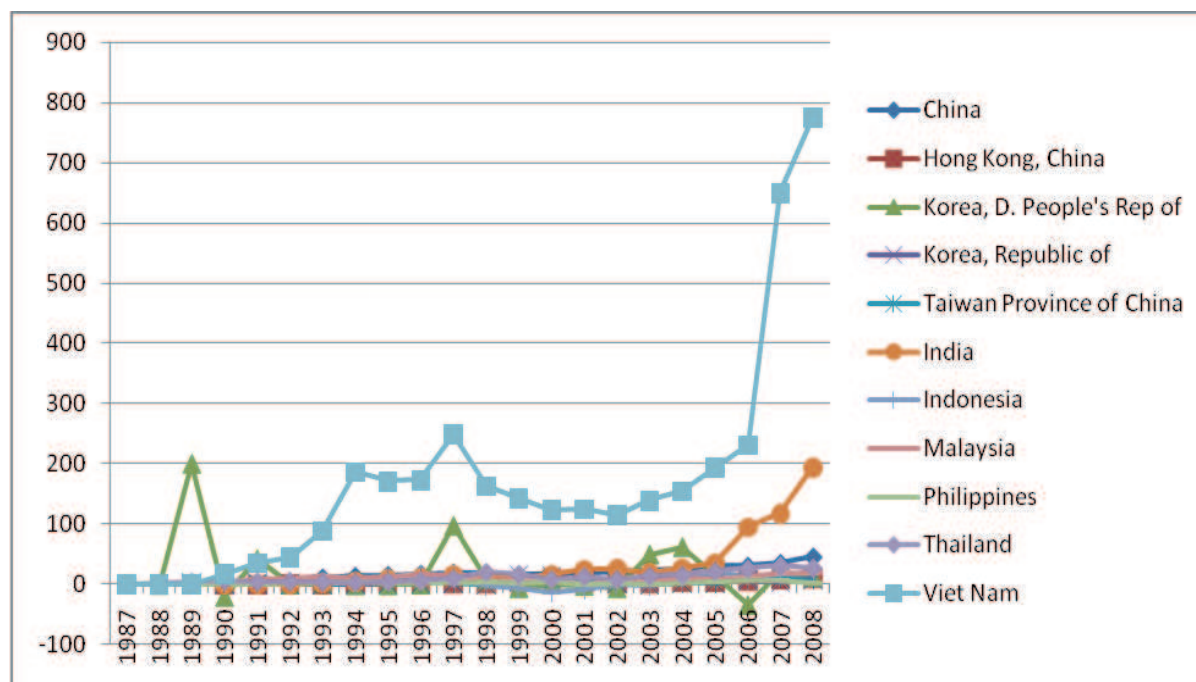
Schéma: IV.4 FDI inflows to Vietnam and real GDP growth, 1996-2006



Source: UNCTAD handbook of statistics 2009

Les flux d'IDE, en plus d'une permission à un développement rapide de l'économie du Vietnam, ont été plus de 775 fois plus importants en 2008 qu'en 1987 avec \$ 8 0850 millions alors qu'ils n'étaient que de 45, 194 et 2 fois plus importants en Chine, en Inde et aux Philippines (Le schéma IV.5)

Schéma IV.5 : Taux de croissance de flux de IDE vers le Vietnam, et autres pays asiatiques de l'est (1987-2008) (index 1987=0)



Source : Créé à partir de la base de données de l'UNCTAD : IDE/TNC

Bien que la réponse initiale par des investisseurs ait été forte, l'élévation de l'investissement a commencé à diminuer en 1995, en dépit d'un pic en 1997. Le nombre de projets d'IDE a diminué entre 1995 et 1998 (tableau IV.6: Enregistrements de projet de IDE et la taille moyenne, 1988-2007), alors que les flux d'IDE tombaient de leur pic de 1997 pendant cinq années consécutives à \$1,2 milliards en 2002. Le déclin dans les enregistrements de projets a commencé avant la crise financière qui a secoué l'Asie de l'Est en juillet 1997 et qui a produit un effondrement dans la production à Hong Kong (Chine), en Indonésie, à Singapour, en république de Corée, en Malaisie, les Philippines et en Thaïlande, avec des effets limités en Chine, en Inde et à Taiwan, province de la Chine.

Le ralentissement dans la croissance d'IDE commencé en 1995 peut être en partie attribué au ralentissement du rythme des réformes après le changement radical de 1987. L'intérêt des investisseurs et les espérances étaient grands mais, la tendance s'est inversée quand ils ont rencontré des difficultés dans la « course aux affaires » en raison d'un environnement de régulation difficile, de pratiques de prix discriminatoires et des restrictions commerciales.

Cependant, le vrai tournant a été la crise financière asiatique. L'effondrement de la production régionale et le risque réel de contagion globale ont poussé les investisseurs étrangers à mettre leurs projets en attente. Pendant le boom économique asiatique de l'Est des années 90,

beaucoup d'investisseurs de la région commençaient à se servir du Vietnam comme d'une nouvelle plaque tournante pour développer les exportations, plaque tournante intéressante puisqu'en même temps, ils accédaient à un nouveau marché émergent pour leurs marchandises. Avec plus de 64 pour cent d'IDE au Vietnam provenant des pays de la région (21% de l'Europe, et 13% de l'Amérique et des pays caribéens), les flux ont été coupés rapidement comme ça a été le cas des sociétés importantes établies en république de Corée, à Singapour, en Thaïlande ou à Hong Kong (Chine) qui furent rattrapées par une vague de restructurations, de liquidations, ou de fusions-acquisitions (M&As). (De 1988 à 2006, les trois sources principales d'IDE dans le pourcentage total d'IDE étaient Taiwan (15,23 pour cent), le Singapour (14,92 pour cent), et le Japon (12,33 pour cent), les autres investisseurs régionaux étant la Corée du Sud (10,46 pour cent), et Hong Kong (Chine) (7,31 pour cent). Les cinq premières économies ont occupé 63,85 % du nombre total des projets licenciés et équivalent à 60,25% de capitaux totaux engagés. (Tableau IV. 4).

Tableau IV.4: Les cinq premiers pays d'IDE au Vietnam, de 1988 au 2006

Pays et territoires	% du total capital
Taiwan	15,23%
Singapour	14,92%
Japon	12,33%
Corée du Sud	10,46%
HongKong	7,31%

Source : GSO

D'après l'enquête d'UNCTAD de 2009-2011, le Vietnam est la destination préférée des IDE du Japon et des autres pays asiatiques (voir tableau IV.5:

Tableau IV.5: Top 6 FDI destinations, by home region

Home region	Most favoured destinations
North America (Canada and United States)	China, United Kingdom, The Russian Federation, Germany, Brazil, United States
Europe	United States, China, India, Brazil, The Russian Federation, United Kingdom
Japan	China, India, United States, Brazil, Viet Nam, Germany
Developing Asia	China, United States, Indonesia, Australia, India, Viet Nam

Source: UNCTAD survey.

Ces circonstances ont fait que les compagnies ont déserté la région à la fin des années 90 pour concentrer leurs investissements ailleurs. Il faudra attendre les milieu des années 2000 pour retrouver le niveau d'investissement précédent la crise asiatique.

Tableau IV.6 : Enregistrement de projet d'IDE et la taille moyenne, 1988-2007 (million de dollars et de nombre de projets) (*)

Year	Number of projects	Registered capital	Implemented capital	Average Registered capital per project
1988	37	341,7		9,2
1989	67	525,5		7,8
1990	107	735		6,9
1991	152	1291,5	328,8	8,5
1992	196	2208,5	574,9	11,3
1993	274	3037,4	1017,5	11,1
1994	372	4188,4	2040,6	11,3
1995	415	6937,2	2556	16,7
1996	372	10164,1	2714	27,3
1997	349	5590,7	3115	16,0
1998	285	5099,9	2367,4	17,9
1999	327	2565,4	2334,9	7,8
2000	391	2838,9	2413,5	7,3
2001	555	3142,8	2450,5	5,7
2002	808	2998,8	2591	3,7
2003	791	3191,2	2650	4,0
2004	811	4547,6	2852,5	5,6
2005	970	6839,8	3308,8	7,1
2006	987	12004	4100,1	12,2
2007	1544	21347,8	8030	13,8

(*). Registrations are on the basis of total project cost over the whole duration of the investment, including the part financed by third-party debt. Numbers as reported on this basis therefore do not match FDI inflows as reported on a balance of payments basis. Some registered projects may also never materialize.

Source: GSO (General Statistics Office and Ministry of Planning and Investment).

Le déclin important dans des flux d'IDE entre 1997 et 2002 a eu un impact négatif sur la croissance du PIB, étant donné l'importance des secteurs qui dépendent de l'investissement étranger dans l'économie, mais il faut noter que la croissance du PIB réel est tombée seulement de façon marginale en-dessous de 5 pour cent en 1999, avant de reprendre ensuite à plus de 7 pour cent par an.

Etant donné que le Vietnam n'était pas récepteur de mouvement de capitaux à court terme dont la volatilité a affecté d'autres économies asiatiques de l'est, le Vietnam a été capable de survivre bien mieux que les autres pays à la crise financière asiatique.

Récupérer des flux d'IDE vers le Vietnam a été assez difficile. Cependant, l'économie vietnamienne n'a pas subi la vague de consolidations et de fusions acquisition qui s'est produite dans d'autres pays de la région, vague considérée comme élément de rétablissement d'après-crise (le schéma IV.5: Taux de croissance de flux d'IDE vers le Vietnam, et autres pays asiatiques de l'est, 1987-2008). Par exemple en Corée du Sud, ces fusions acquisitions sont passées en moyenne d'environ \$300 millions par an en 1993-1997 à presque \$6 milliards par an pendant les cinq années suivantes. Les fusions acquisitions ont également repris de manière significative après la crise financière à Hong Kong (Chine), à Singapour et en Thaïlande. En revanche, les règlements du Vietnam contre ces fusions acquisitions ont empêché le retour de l'IDE par ce biais. Plus important, cela a également pris du temps pour les sociétés dans la région pour accomplir leur restructuration et pour commencer à chercher encore des opportunités d'investissements à l'étranger. Les flux d'IDE ont recommencé à augmenter à un rythme fort en 2003, atteignant \$2,3 milliards en 2006. Plusieurs facteurs ont soutenu cette nouvelle reprise de l'intérêt d'investisseurs étrangers au Vietnam. En premier lieu, le Vietnam s'établit de plus en plus comme plate-forme pour la production des produits manufacturés pour l'économie globale. On voit de plus en plus ce pays comme étant une solution de rechange vers la Chine, avec des coûts de main-d'œuvre plus bas, des services raisonnablement efficaces et concurrentiels, de bonnes infrastructures et un environnement accueillant. Les investisseurs étrangers ont également pris note de l'accélération dans les réformes structurelles dans les années 2000 et les améliorations du cadre d'investissement. En outre, la ratification de l'accord de commerce bilatéral (BTA) avec les Etats-Unis en 2001 a fourni de grandes possibilités d'exportation et est apparue comme un signe clair que des réformes allaient être soutenues et que l'accession à l'OMC tirait le pays vers le haut.

Top 15 countries: what makes them attractive to FDI?

Responses to *WIPS* indicate the most favourable location assets for the 15 most attractive countries for FDI as follows:

- For *market growth*, developing and transition economies are generally favoured, such as China, India, Brazil, the Russian Federation, Indonesia, Viet Nam, Poland and Thailand.
- For *market size*, the largest economies are favoured; either developed ones such as the United States, Germany and Canada, or emerging ones such as China, the Russian Federation and Brazil.
- For *access to regional markets*, countries that are integrated into large markets, or which are close to large and growing economies, are favoured, such as Mexico, Germany, Viet Nam and Poland.
- For *presence of suppliers*, mostly developed countries are favoured, such as the United Kingdom, Germany and France, and, to a slightly lesser extent, some developing countries such as India.
- For their *business environment* (including government effectiveness, stability and quality of infrastructures), developed countries such as the United States, Germany and Australia are favoured. France is frequently mentioned for the quality of its infrastructure.
- For *skills and talent*, developed countries such as the United States, Germany, the United Kingdom and France are favoured, but also some developing countries, such as India and Thailand.
- *Cheap labour* is cited for favouring developing countries, mostly in Asia, such as China, India, Viet Nam, Indonesia and Thailand.
- For *access to natural resources*, countries well endowed with them, such as Canada, Australia and Indonesia are favoured.
- *Access to capital markets* is frequently mentioned as an asset for the United States, the United Kingdom and Canada.
- *Incentives* is frequently mentioned for Australia, Viet Nam and Brazil.

Source: UNCTAD survey 2009-2011

I. 1. 3. Répartition sectorielle

Comme précédemment illustré brièvement, le paysage économique du Vietnam a changé radicalement au cours des vingt cinq dernières années, se déplaçant d'une économie basée sur l'agriculture à une économie basée sur l'industrie et les services. Les IDE ont été un des moteurs de cette transformation et continuent à être une force qui favorise de la croissance industrielle et de la diversification économique. Bien que les premiers investissements à l'étranger aient été dirigés dans le secteur du pétrole et du gaz, le secteur industriel est rapidement devenu la destination principale pour les IDE, car les investisseurs étrangers ont utilisé le Vietnam comme plate-forme d'exportation. à la fin des années 1990, l'industrie manufacturière concentrant presque 45 pour cent des investissements étrangers enregistrés. Les autres secteurs qui ont attiré des flux significatifs d'IDE comprennent la construction, l'immobilier et les investissements liés au tourisme (tableau IV.7).

Tableau IV.7 : Distribution sectorielle des projets d'investissement de l'étranger, 1988-2007

	1988-2007			2001-2007			2007		
	number of project	Registered capital (million dollars)	Share of total r.capital (%)	number of project	Registered capital	Share of total r.capital (%)	number of project	Registered capital	Share of total r.capital (%)
Total	9810	99596.2	100	–		100	1544	21347.8	100
Agriculture and forestry	518	3397.5	3.4112747	–	637	1.2	14	48.3	0.22625
Mining and quarrying	119	3742.8	3.7579747	–	716	1.3	16	262.3	1.22869
Manufacturing	6323	52345.4	52.557628	–	33698	62.2	985	10882.6	50.9774
Electricity, gas and water supply	30	1937.7	1.9455562	–	994	1.8	7	9.6	0.04497
Construction	254	6808	6.8356022	–	2209	4.1	73	993.3	4.6529
Hotels and restaurants	291	7620.6	7.6514967	–	3090	5.7	38	1968.1	9.21917
Transport, storage and communications	272	5072.3	5.092865	–	1493	2.8	30	356.5	1.6995
Real estate, renting business activities	1341	14191.8	14.249339	–	9068	16.7	327	6114.8	28.6436
Other	550	4480.1	4.498264	–	2296	4.2	54	712.4	3.3371

Source: GSO

Schéma IV.6 Le nombre de projets par secteur

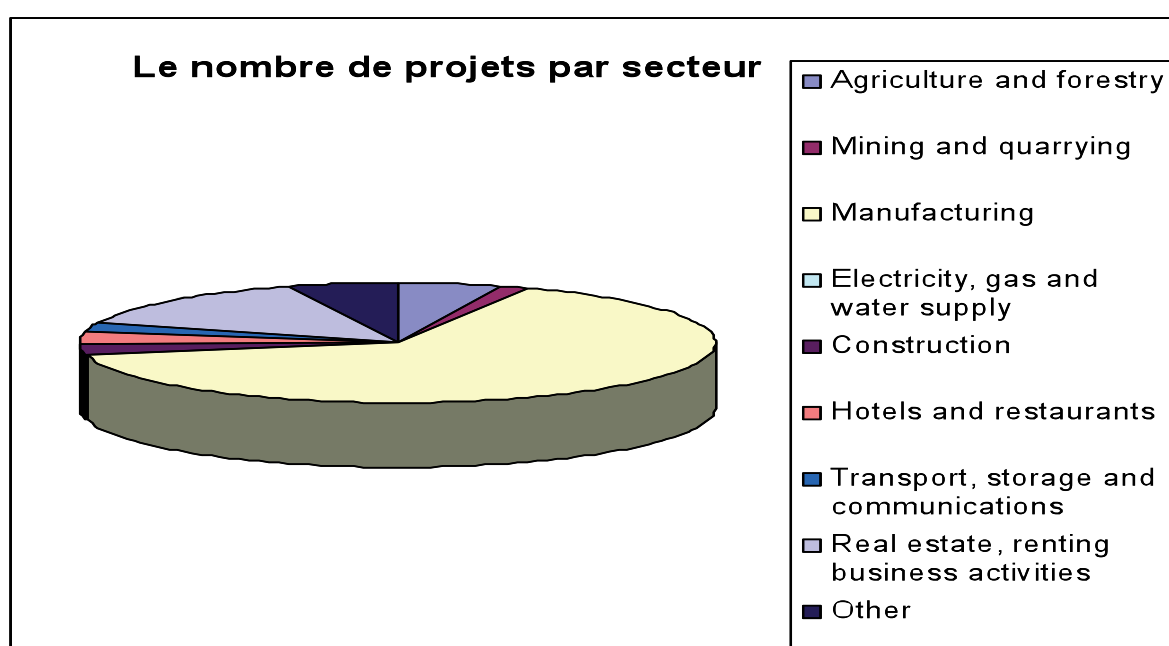
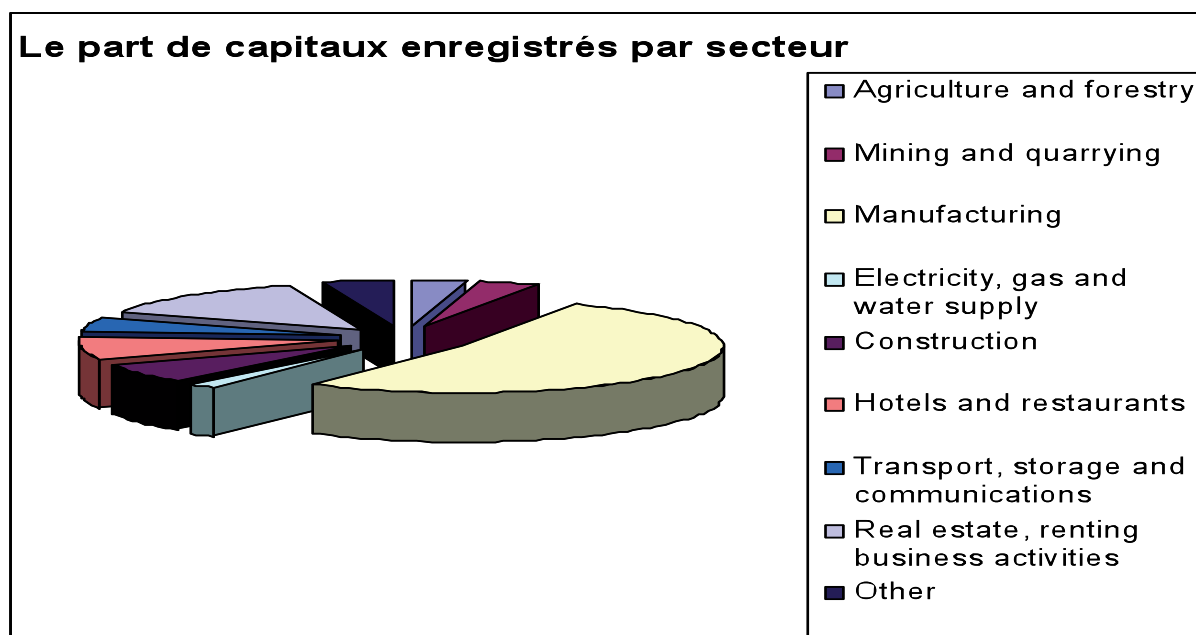


Schéma IV.7 Le part de capitaux enregistrés par secteur



Source: GSO

La prédominance des IDE dans l'industrie manufacturière s'est encore accentuée ces dernières années, ainsi ce secteur a attiré plus de 62 pour cent de tout le capital enregistré en 2001-2007. L'immobilier est le second secteur, éloigné du précédent avec seulement 17 pour cent du total, suivis des hôtels, de la construction et du transport à moins de 6 pour cent. Cette prédominance de l'industrie manufacturière indique que les investisseurs étrangers ont choisi le Vietnam principalement comme centre de production pour les marchandises qui s'échangent. Les premiers investissements étaient technologiquement peu avancés et concernaient l'industrie du textile, des vêtements et des chaussures.

Par exemple, la ratification du BTA avec les Etats-Unis a permis au Vietnam d'exporter des vêtements sans quotes-parts. Par conséquent, des investisseurs asiatiques, incluant la Chine, ont été attirés. La montée subite des exportations d'habillement et de chaussures vers les Etats-Unis juste après la ratification du BTA en 2001 indique que les investisseurs avaient établi des usines en prévision de la ratification.

Plus récemment, les investissements dans des unités de production sont progressivement devenus plus avancés technologiquement, avec une plus forte valeur ajoutée intérieure, même si le Vietnam reste recherché pour ses coûts peu élevés de main-d'œuvre. Des marchandises manufacturées pour les exportations du Vietnam ne sont plus limitées à l'habillement et aux chaussures, elles incluent de plus en plus l'électronique grand public et l'assemblage électronique. La décision par Intel pour établir \$1 milliards du semi-conducteur d'ensemble et

de tests facilité dans le pays est non seulement un signal fort pour le Vietnam, mais également une indication claire d'une tendance croissante (boîte IV.2). Dans le même secteur, le Hon Hai-Foxconn (Taiwan, province de la Chine) a indiqué qu'il prévoyait d'investir jusqu'à \$5 milliards au cours des cinq années à venir sur plusieurs sites pour fabriquer des marchandises et des produits informatiques électroniques, des appareils photo numériques, des lecteurs de musique, des cartes mères et d'autres composants d'ordinateur. La compagnie a indiqué qu'elle assumerait le développement urbain lié au logement de ses ouvriers qui pourraient se compter jusqu'à 300 000 personnes dans l'avenir.

Box IV.2. Intel selects Viet Nam for a \$1 billion investment

In February 2006, Intel announced that it would invest \$300 million to build a semiconductor assembly and test facility in the Saigon Hi-Tech Park in Ho Chi Minh City. Eight months later, it announced that the investment would be increased to \$1 billion in order to build a larger complex (13,935m², later increased to 46,452m²). This is the first such investment by the semiconductor industry in Viet Nam and will be the largest factory in Intel's global network of assembly and test facilities. The factory is expected to begin production in 2009 and will produce 600 million chipsets annually at full capacity.

Avec cette prédominance d'IDE dans l'industrie manufacturière orientée vers l'exportation, le Vietnam a attiré l'IDE vers un marché encore marginal consacré à la recherche, ou dans des secteurs portant sur des produits non échangeables à l'exportation et dans les services. Ces exceptions concernent l'immobilier, le tourisme et la construction. Il faut noter que le Vietnam n'a pas atteint des niveaux d'IDE remarquables dans les secteurs des télécommunications, des finances, des médias ou d'autres services, que cela soit pour les exportations ou pour la consommation intérieure. C'est un contraste important avec la plupart des pays en voie de développement, incluant ceux de la région, où il y a une tendance claire que les services créés avec des IDE rattrapent les IDE de fabrication. Le rapport 2004 d'investissement du monde de la UNCTAD précise que les services créés avec des IDE ont expliqué deux-tiers de flux d'IDE globaux en 2001-2002, et que les services créés avec des IDE concentrés initialement vers les secteurs du commerce et des finances se sont diversifiés à d'autres secteurs tels que des télécommunications, des services aux entreprises, l'électricité et l'eau.

L'explication principale de ce manque des IDE dans le secteur des services provient de l'attitude du gouvernement vietnamien, qui avait choisi de maintenir la plupart des secteurs des services fermés aux investisseurs étrangers. Tout ceci est amené à évoluer dans les

prochaines années car le Vietnam est sommé d'ouvrir plusieurs secteurs de services à l'IDE puisqu'il a accédé à l'OMC.

II. 2. L'impact des IDE.

II.2.1 Localisation des IDE

Depuis leur début en 1991 les zones de production à l'exportation et les zones industrielles ont attiré une part significative de total d'IDE, et elles continuent à jouer un rôle important. Il y a actuellement 179 zones de ce type dont 110 sont opérationnelles et 69 en construction. Dix-neuf des zones opérationnelles ont été développés conjointement par le gouvernement vietnamien et les investisseurs étrangers. La majorité de l'investissement a été dans l'industrie manufacturière, au commencement avec le textile et les vêtements, mais également de plus en plus aussi dans d'autres secteurs à valeur ajoutée plus élevée tels que l'électronique de consommation comme le montrent les investissements récents des sociétés Intel, Foxconn et Nidec.

L'investissement total par des entreprises étrangères situées dans ces zones s'est élevé à \$13 milliards à la fin de 2007. En outre, les compagnies nationales avaient investi près de \$6,5 milliards. Toute la superficie disponible dans ces régions pour le développement industriel dans les zones s'est élevée à près de 26 000 hectares pour ces zones, avec plus de 17 000 hectares dans les zones actuellement en cours de développement. Le ratio d'occupation moyen s'élève à 74 pour cent, avec un certain nombre de zones fonctionnant en autonomie totale. Plus de 1 million d'ouvriers ont été utilisés dans ces zones comme à la fin de 2007, presque un sixième d'emploi formel total.

Des zones sont situées dans tout le pays, quoiqu'il y ait une grande concentration autour de Hanoï et de la ville Ho Chi Minh. Environ 19 pour cent d'IDE au total dans le delta de la rivière Rouge sont dans ces zones, alors que dans le sud-est, le ratio s'élève à 45 pour cent. De plus, il est évident que ces zones d'implantation industrielle jouent un rôle important dans les régions où l'investissement étranger est peu élevé. La région du delta de la rivière Mekong reçoit seulement 3 pour cent d'IDE total du pays, mais 30 pour cent de cet IDE sont dans des zones industrielles. La région Côte centre-sud reçoit 5,7 pour cent d'IDE, alors que 20 pour cent sont donnés dans les zones de transformation d'exportation.

Plusieurs facteurs contribuent au succès des zones. On peut citer une meilleure qualité des infrastructures. Un certain nombre de zones se sont données comme priorité d'assurer la

fourniture d'énergie même en cas d'arrêts partiels et les développeurs de la zone de transformation d'exportation de Tan Thuan ont construit une usine de production d'électricité réservée à la zone. (boîte IV.3). En outre, l'infrastructure de transport et de télécommunications a été également améliorée dans et autour des zones.

Box IV.3. The Tan Thuan export processing zone and Hiep Phuoc power plant

The Central Trading and Development Group (Taiwan Province of China) established the first export processing zone in Viet Nam in 1991. The Tan Thuan export processing zone is adjacent to the Ho Chi Minh City port area. By end-2006, total FDI in Tan Thuan amounted to more than \$500 million. About 55,000 people were employed in the zone, and 81 per cent of the area was leased. FDI has flowed into the zone, primarily from Taiwan Province of China and Japan, and also from Australia, Germany, Hong Kong (China), Malaysia, Singapore, the Republic of Korea and the United States. Investments range from food processing to semiconductors, with textiles and garment representing a quarter of total investment. Illustrating the changing landscape of FDI in Viet Nam, electrical appliances and electronics are now the second largest sector at 20 per cent.

Several key factors have underpinned the success of Tan Thuan. First and foremost, infrastructure is among the best in Viet Nam. The Taiwanese zone developer provides, among other things, a 2-Mbps dedicated internet connection, on-site private postal services (DHL and Federal Express), wastewater and solid waste treatment facilities, and a direct pipeline to a water plant. Most importantly, Tan Thuan obtains its electricity directly from the dedicated 375-MW Hiep Phuoc power plant, which was also built by the zone developer. Hiep Phuoc is connected to the zone via a dedicated transmission line, and excess capacity is sold through the national grid.

The management board of Tan Thuan also facilitates installation procedures by working with the Ho Chi Minh City Export Processing Zone Authority (HEPZA). Support is provided to obtain investment certificates, construction permits, business licenses, import and export licenses, and certificates of origin.

This agency not only facilitates the process, but also helps investors prepare their applications (including translation) through the Tan Thuan and HEPZA Joint Service Centre.

Sources: Investor interview and company website.

Un autre facteur clé dans le succès des zones de production tournées vers l'exportation est la disponibilité des terrains. L'accès aux terrains industriels reste un problème complexe pour la plupart des investisseurs étrangers. Or les zones offrent une solution attrayante, car la terre a été défrichée au préalable et dédiée à l'utilisation industrielle avant même que l'investisseur soit prêt à construire son usine. Le gouvernement a non seulement rendu les zones facilement accessibles aux investisseurs, mais il offre également des incitations fiscales pour répartir les investisseurs sur ces zones. Certaines zones offrent également des services d'aide et de consultation pour aider les investisseurs à monter leurs projets avec des procédures simplifiées. En outre, des zones sont utilisées pour favoriser le développement des « clusters = groupement » des activités industrielles (boîte IV. 4).

Box IV 4. Saigon Hi-Tech Park and cluster development

The Saigon Hi-Tech Park (SHTP) is one example of a zone built to promote the development of a cluster of high-technology activities and higher value added foreign investments. It also illustrates the evolving nature of manufacturing FDI in Viet Nam. Another example of cluster-based zones is the QuangTrung Software City.

Built in 2002, SHTP is located just outside Ho Chi Minh City and is adjacent to HCMC National University. The park's stated vision is to "develop a technopolis that will greatly enhance the economic, technological, and intellectual base of Ho Chi Minh City and the Southern Economic Region of Viet Nam, and that will ultimately serve as a model for Viet Nam technological innovation, intellectual capital development and innovation economy." The goals and objectives explicitly include the development and transfer of technologies to national companies through linkages and fostering collaboration between tenants and with human resource development institutions outside the park, as part of a cluster development strategy.

SHTP is open to a wide range of high-technology projects, including microelectronics, information and communications technology, automation, precision mechanics, bio-technologies and new and advanced materials. It has granted investment licences to 25 projects so far. Key tenants include Intel (United States), Jabil (Singapore), Nidec (Japan), Sonion (Denmark) and FPT (Viet Nam). The park provides above-average infrastructure. Although power is supplied from the national grid, SHTP plans to build a dedicated backup gas-powered system. On-site waste water treatment facilities are available, as well as a wide range of information and communication technology facilities. In addition, the park authorities provide assistance to investors to obtain the required permits and licences.

Sources: interview and SHTP website.

Comme nous l'avons expliqué pour la zone de production à l'exportation de Tan Thuan (encadré 3) , des investisseurs étrangers ont été également impliqués dans le développement d'autres zones. L'IDE cumulé dans le développement de ces zones s'est élevé à presque \$600 millions à la fin 2007, avec les réalisateurs étrangers impliqués dans 19 zones. Tous les investissements ont comporté des « joint-ventures » entre un ou plusieurs associés étrangers et les autorités nationales ou locales. Les autorités nationales ou locales fournissent typiquement le terrain en tant que contribution au capital du projet, alors que l'infrastructure est développée par les associés étrangers. Les investisseurs étrangers dans le développement de ces zones viennent la plupart d'Asie (le Japon, le Taiwan, le Singapour, la Thaïlande, la Chine et la Malaisie - par taille d'investissement), avec d'autres investisseurs venant des Etats-Unis ou d'autres pays, également impliquée dans deux zones.

1.2.2. les IDE et l'exportation

Au Vietnam, le secteur des entreprises accueillant les IDE est considéré comme un exportateur important. Le tableau IV.8 décrit les exportations du Vietnam et de la distribution d'IDE dans des secteurs d'exportation de 1990 à 2007. La part de FIEs dans les exportations totales s'est accrues de 18,24 pour cent en 1990 à 53,01 pour cent en 2007. Cette tendance est conforme avec le boom des projets d'exportation de l'IDE

En ce qui concerne le secteur économique, en 2007, l'industrie légère est devenue le secteur d'exportation du numéro un. Elle a compté pour 44 pour cent de toutes les exportations, 18 pour cent de plus qu'en 1990. La part d'IDE dans l'industrie est passée de 4 pour cent en 1990 à 38 pour cent en 2003, et après avoir chuté à 14 pour cent en 2007, est devenue le deuxième plus grand secteur des IDE cumulés. La plus grande quantité d'IDE a été attirée vers le pétrole et l'industrie lourde. L'IDE pour le pétrole et l'industrie lourde a augmenté d'US \$ 166,1 millions en 1990 à US \$ 4295,1 millions en 2007, environ 54 pour cent d'IDE pour l'ensemble du Vietnam. En conséquence, les exportations de pétrole et d'industrie lourde ont expliqué US\$ 1 7267,7 millions en 2007, devenant le deuxième secteur d'exportation après l'industrie légère. La distribution des IDE dans le secteur des exportations suggère que ces investissements sont concentrés dans les secteurs favorisant relativement plus les exportations, qui se sont eux-mêmes plus développés plus rapidement que la moyenne. Nous pouvons, donc, considérer qu'il existe une relation de cause à effets entre les exportations et l'IDE.

Table IV.8: Exports and FDI distribution by sectors (in US\$ million)

	EXPORT SECTORS												Total Exports and Exports by FIEs*		
	Oil and Heavy industry				Light industry				Agriculture - Fishery - Forestry				Total	Exports by	Share of
	FDI		Exports		FDI		Exports		FDI		Exports		exports of	FIEs	FIEs(%)
	Value	%	Value	%	Value	%	Value	%	Value	%	Value	%	Vietnam		
1990	166.1	60	261.5	26	11.1	4	269.5	26	9.8	3	487.0	48	1018	185.6	18.24
1991	869.0	44	697.1	17	58.3	3	300.1	14	76.5	4	1089	53	2086.2	300.3	14.40
1992	1848.0	56	954.8	26	149.6	5	349.5	14	35.4	1	1276.1	50	2580.4	546.7	21.19
1993	783.3	28	1014	33	384.2	14	526.5	18	212.4	7	1444.4	48	2984.9	610.5	20.45
1994	617.2	17	1167.6	37	520.8	14	938.2	23	326.3	9	1948.1	48	4053.9	1136.4	28.03
1995	537.8	24	1377.7	34	240.7	11	1549.8	28	187.2	8	2521.1	45	5448.6	1473.1	27.04
1996	392.5	16	2085	29	236.6	10	2101	29	92.6	4	3067.5	43	7253.5	2155	29.71
1997	550.9	21	2574	25	234.6	9	3372.4	37	266.5	10	3238.6	36	9185	3213	34.98
1998	927.5	49	2609	29	95.2	5	3427.5	37	78.5	4	3314.7	35	9351.2	3215	34.38
1999	573.9	29	3609.5	28	180.0	9	4243.2	37	149.3	8	3688.7	32	11541.4	4682	40.57
2000	1493.3	66	5382.1	28	311.0	14	4903.1	34	181.4	8	4197.6	29	14482.8	6810.3	47.02
2001	931.1	46	5274.3	31	483.1	24	5368.3	36	158.1	8	4413.7	29	15056.3	6798.3	45.15
2002	803.6	31	5304.3	37	681.2	26	6785.7	41	232.4	9	4616	28	16706	7871.8	47.12
2003	719.4	27	6485.2	35	984.0	38	8597.4	43	246.4	12	5066.9	25	20149.5	10161.2	50.43
2004	902.9	35	8633	32	533.5	21	10920	41	303.8	6	6951.2	26	26304.2	14487.7	54.66
2005	1203.9	42	11701.4	36	530.7	19	13293.4	41	162.3	4	7452.4	23	32447.2	18553.7	57.18
2006	3047.6	53	14428.6	36	775.2	14	16389.6	41	202.5	4	9008	23	39826.2	23061.3	57.90
2007	4295.1	54	17264.7	33	1093	14	23305.2	44	756.9	4	11830.0	23	52399.9	27775.7	53.01

* Foreign Invested Enterprises

Source: Ministry of Industry and Trade and Ministry of Planning and Investment

II. Les IDE au Vietnam: exploitation d'une enquête.

Pour parvenir à une meilleure connaissance du rôle des IDE dans le processus de rattrapage du Vietnam, nous allons utiliser dans cette partie les résultats de deux enquêtes menées auprès d'entreprises ayant accueilli des IDE, et d'entreprises vietnamiennes travaillant dans des secteurs où des IDE ont été réalisés. (résultats détaillés en Anglais joint, Annexe1). Ces enquêtes détaillaient les motifs ayant poussé les investisseurs et entreprises à travailler ensemble, et les difficultés qu'elles ont rencontrées. Elles ont été réalisées en Aout 2007 par le DEPOCEN (Centre de recherche sur le développement économique, Hanoï) sur un échantillon de 220 entreprises ayant accueilli des IDE et de 130 entreprises vietnamiennes. L'enquête sur les entreprises ayant accueilli des IDE détaille:

L'enquête sur les entreprises ayant accueilli des IDE détaillait :

- les motifs des IDE (Réduction des coûts, accès au marché, incitations financières et fiscales, autres) et la réalisation de leurs objectifs, leur intégration éventuelle à un schéma de Division internationale des processus productifs et la gouvernance des entreprises impliquées dans ces IDE.
- Les avantages tirés de ces IDE par les investisseurs,
- l'impact des accords commerciaux internationaux
- les freins à ces investissements : corruption, résistances bureaucratique, climat social
- les différents facteurs d'attractivité : ressources humaines, accès aux financements, qualité des infrastructures, cadre institutionnel et juridique, fiscalité.

II.1. Motifs, caractéristiques et gouvernance des IDE

II.1 .1. Les motifs et résultats des IDE

L'enquête sur les IDE visait tout d'abord à déterminer les motifs des IDE. Ceux-ci sont motivés pour les deux tiers des entreprises par l'accès au marché local (pour 32,5% d'entre elles) et par la réduction des coûts de production (pour 36,5% d'entre elles), ce qui confirme que les IDE visent à développer une base productive locale, tournée vers la recherche d'une compétitivité coût mais aussi vers l'approvisionnement du marché local.

Parmi ces deux motifs, on peut noter que le souci de réduction des coûts est plus important après qu'avant l'entrée sur le marché, puisque le nombre d'entreprises plaçant ce motif en première position passe de 30,5% à 36,5%. On peut voir dans ce changement un effet de

l'accroissement de la concurrence sur les marchés internes et externes. Les autres motifs de l'investissement se partagent entre les incitations financières et la fourniture d'un service à des clients ayant investi au Vietnam, avec une augmentation de ce dernier motif après l'investissement. Les autres motifs sont plus marginaux.

Classez les trois motifs les plus importants qui ont poussé l'entreprise parente à investir au Vietnam, et évaluez son résultat

Les motifs principaux d'entrée

		Fréquence		Pourcentage		Pourcentage corrigé	
		Avant	Après				
	Accès au Marché local	76	64	34.5	29.1	38.4	32.5
	Accès aux ressources naturelles	7	5	3.2	2.3	3.5	2.5
	Recherche d'une réduction des coûts	67	72	30.5	32.7	33.8	36.5
	Contrôle d'un actif ou d'une ressource stratégique	2	2	.9	.9	1.0	1.0
	Accès à un expertise ou une compétence locale	5	2	2.3	.9	2.5	1.0
	Incitations Financières données par le gouvernement vietnamien	16	12	7.3	5.5	8.1	6.1
	Opportunité liée à une privatisation	1	5	.5	2.3	.5	2.5
	Fournir un service à des clients ayant investi au Vietnam	16	23	7.3	10.5	8.1	11.7
	Tirer profit des accords commerciaux régionaux/internationaux	1	4	.5	1.8	.5	2.0
	Recherche d'une Diversification Géographique des activités	4	5	1.8	2.3	2.0	2.5
	Autres	3	3	1.4	1.4	1.5	1.5
	Total	198	197	90.0	89.5	100.0	100.0
	Non réponses	22	23	10.0	10.5		
Total Général		220	220	220	100		

Le classement des deux autres motifs principaux d'investissement s'avère cohérent avec les résultats obtenus sur le premier motif, et cela qu'on les considère avant, ou après la décision d'entrée sur le marché.

Quant au résultat de l'investissement, il s'avère en règle générale en ligne avec les prévisions de l'investisseur (légèrement supérieures à 50%), avec tout de même une plus grande part de réalisations inférieures (autour de 20%) que supérieures (autour de 10%).

Résultat dans la réalisation du motif principal d'investissement

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage corrigé
Résultat	Bien inférieur aux prévisions	9	4.1	4.6
	Inférieur aux prévisions	45	20.5	22.8
	En ligne avec les prévisions	115	52.3	58.4
	Au dessus des prévisions expectations	24	10.9	12.2
	Bien au dessus des prévisions expectations	4	1.8	2.0
	Total	197	89.5	100.0
	Non réponses	23	10.5	
Total		220	100.0	

II.1.1. 2 Intégration avec la maison mère, ressources et gouvernance de l'entreprise.

Un ensemble de questions portait ensuite sur la situation de la firme locale dans l'organisation de l'entreprise-mère, plus précisément sur sa situation dans son organisation verticale et horizontale. Il s'agissait, pour l'intégration verticale, de déterminer si la firme vend des produits issus de la maison mère, en produit des composants, produit un bien complet, ou le distribue.

Laquelle de ces propositions décrit le mieux le rôle de l'entreprise dans l'organisation de sa maison- mère ?

Q24a_1: Intégration verticale : l'entreprise vend des produits issus de l'entreprise parente

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage corrigé
Réponse valide	Oui, c'est sa fonction principale	30	13.6	13.8
	No	188	85.5	86.2
	Total	218	99.1	100.0
Réponses	Manquantes	2	.9	
Total		220	100.0	

Q24a_2: Intégration Verticale: l'entreprise produit des composants

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage corrigé
Réponse valide	Oui, c'est sa fonction principale	31	14.1	14.2
	Non	187	85.0	85.8
	Total	218	99.1	100.0
Réponses	manquantes	2	.9	
Total		220	100.0	

Q24a_3: Intégration Verticale : la firme produit des biens finis

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage corrigé
Réponse valide	Oui, c'est sa fonction principale	18	8.2	8.3
	Non	200	90.9	91.7
	Total	218	99.1	100.0
Réponses	manquantes	2	.9	
Total		220	100.0	

Q24a_4: Intégration Verticale : la firme distribue des produits

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage corrigé
Réponse valide	Oui, c'est sa fonction principale	74	33.6	33.9
	Non	144	65.5	66.1
	Total	218	99.1	100.0
Données	manquantes	2	.9	
Total		220	100.0	

On constate ici que si plus de 60% des entreprises participent à l'organisation verticale de leur maison mère, c'est principalement au titre de la distribution et de la vente de ses produits (pour 33% de l'échantillon), les activités de production de composants (14,2%) ou de produits finis (8,3%) étant minoritaires. Il apparaît donc que la part des IDE "verticaux" participant à une organisation modulaire de la production est relativement faible dans cet échantillon.

Logiquement, plus de 40% des entreprises produisent et commercialisent leurs propres produits, ce qui correspond à des IDE "horizontaux", tandis que 28% des entreprises accueillant des IDE appartient à un réseau. Les entreprises de pure production (10,6%) ou recourant à la franchise (8,3%) sont par contre minoritaires. Ce résultat est cohérent avec ceux obtenus dans d'autres études sur des données plus agrégées (Chaponnière et Cling, 2009), qui ont établi que l'intégration du Vietnam à un schéma asiatique de division des processus productifs restait encore très partielle, avec des IDE encore tournés vers une spécialisation « horizontale », et la production de biens finis peu sophistiqués à destination du marché intérieur ou à l'exportation.

Q24b_1: Intégration Horizontale: la firme produit et vend ses produits

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage corrigé
Réponse valide	Oui, c'est sa fonction principale	95	43.2	43.6
	Non	123	55.9	56.4
	Total	218	99.1	100.0
Réponses	Manquantes	2	.9	
Total		220	100.0	

Q24b_2: Intégration Horizontale: La firme produit des biens

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage corrigé
Réponse valide	Oui, c'est sa fonction principale	23	10.5	10.6
	Non	195	88.6	89.4
	Total	218	99.1	100.0
Réponses	Manquantes	2	.9	
Total		220	100.0	

Q24b_3: Intégration Horizontale: La firme fait partie d'un réseau

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage corrigé
Réponse valide	Oui, c'est sa fonction principale	61	27.7	28.0
	Non	157	71.4	72.0
	Total	218	99.1	100.0
Réponses	Manquantes	2	.9	
Total		220	100.0	

24c: Franchise: la firme détient une franchise

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage corrigé
Réponse valide	Oui, c'est sa fonction principale	18	8.2	8.3
	Non	200	90.9	91.7
	Total	218	99.1	100.0
Réponses	Manquantes	2	.9	
Total		220	100.0	

L'examen des ressources cruciales des entreprises s'avère aussi plein d'enseignements. Il était demandé de spécifier par ordre d'importance décroissante, les ressources les plus cruciales nécessaires à la réalisation des objectifs de l'entreprise, lors de l'entrée de la firme, et à l'heure

On peut remarquer que l'image de marque acquise grâce à l'IDE figure comme la ressource principale de l'entreprise, la possibilité de disposer d'un financement figure à part égale lors

de l'entrée de la firme, tandis que les capacités managériales et le savoir faire technologique apparaissent en retrait relatif (11,4%) dans la phase d'entrée. Par contre après l'entrée, on retrouve la même hiérarchie, avec toutefois un poids moindre accordé à l'existence de ressources financières, et plus élevé pour les capacités managériales.

25. Identifiez dans la liste ci-dessous les trois ressources cruciales pour la réalisation des objectifs opérationnels de l'entreprise au Vietnam, avant et après l'entrée sur le marché (1 = plus important)

Q25a1: Première ressource cruciale- Avant et après l'entrée

	Fréquence		Pourcentage		Pourcentage corrigé	
	Avant	Après	Avant	Après	Avant	Après
Brand names	37	64	16.8	20.5	16.8	20.6
Supplier network	23	5	10.5	10.0	10.5	10.1
Distribution / sales network	30	72	13.6	16.8	13.6	17.0
Staff recruitment network	17	2	7.7	5.5	7.7	5.5
Networks with authorities	1	2	.5	.9	.5	.9
Equity / investment finance	37	12	16.8	7.7	16.8	7.8
Access to finance	1	5	.5	1.4	.5	1.4
Technological know-how	25	23	11.4	10.9	11.4	11.0
Managerial capabilities	25	4	11.4	16.8	11.4	17.0
Marketing capabilities	8	5	3.6	2.3	3.6	2.3
Machinery and equipment	11	3	5.0	4.1	5.0	4.1
Prior experience in similar markets	3	197	1.4	1.4	1.4	1.4
Other	2	23	.9	.9	.9	.9
Total	220	220	100.0		100.0	100

Un ensemble de questions étaient posées portant sur l'autonomie de gestion des entreprises accueillant des IDE vis à vis de leur maison mère. Elles révèlent que ces entreprises disposent d'une forte autonomie de gestion, même si les décisions sont prises en général conjointement.

On peut remarquer que l'image de marque acquise grâce à l'IDE figure comme la ressource principale de l'entreprise, tandis que la possibilité de disposer d'un financement figure à part égale lors de l'entrée de la firme et que les capacités managériales et le savoir faire technologique apparaissent en retrait relatif (11,4%) dans la phase d'entrée. Par contre après l'entrée, on retrouve la même hiérarchie, avec toutefois un poids moindre accordé à l'existence de ressources financières, et plus élevé pour les capacités managériales.

Un ensemble de questions étaient posées portant sur l'autonomie de gestion des entreprises accueillant des IDE vis à vis de leur maison mère. Elles révèlent que ces entreprises disposent d'une forte autonomie de gestion, même si les décisions sont prises en général conjointement.

26. Classez le degré de contrôle de la firme vis à vis de l'entreprise parente sur les différents champs de décisions ci- dessous

Q26a: Recrutement de l'équipe de direction

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage corrigé	Pourcentage cumulé
Réponse valide	La firme prend indépendamment ses	53	24.1	25.4	25.4
	La firme se réfère à des directives prédéfinies	7	3.2	3.3	28.7
	Les décisions sont prises conjointement	64	29.1	30.6	59.3
	L'entreprise parente prend la décision	74	33.6	35.4	94.7
	Not applicable	11	5.0	5.3	100.0
	Total	209	95.0	100.0	
Réponses	Manquantes	11	5.0		
Total		220	100.0		

Q26b: Recrutement de cadre dirigeants

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage corrigé	Pourcentage cumulé
Réponse valide	La firme prend indépendamment ses décisions	89	40.5	41.2	41.2
	La firme se réfère à des directives prédéfinies	8	3.6	3.7	44.9
	Les décisions sont prises conjointement	70	31.8	32.4	77.3
	L'entreprise parente prend la décision	41	18.6	19.0	96.3
	Not applicable	8	3.6	3.7	100.0
	Total	216	98.2	100.0	
Réponses	Manquantes	4	1.8		
Total		220	100.0		

On constate ici que les décisions de recrutement sont rarement prises unilatéralement par la maison-mère, sauf pour le recrutement du personnel de direction, où ce mode de désignation arrive en tête, juste devant un mode de décision jointe.

Q26c: Expansion au Vietnam à partir de produits existants

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage corrigé	Pourcentage cumulé
Réponse valide	La firme prend indépendamment ses	62	28.2	29.2	29.2
Réponse	La firme prend indépendamment ses décisions	62	28.2	29.2	29.2

valide	La firme se réfère à des directives	11	5.0	5.2	34.4
	Les décisions sont prises conjointement	93	42.3	43.9	78.3
	L'entreprise parente prend la décision	34	15.5	16.0	94.3
	Non applicable	12	5.5	5.7	100.0
	Total	212	96.4	100.0	
Réponses	Manquantes	8	3.6		
Total		220	100.0		

Dans le domaine des décisions opérationnelles comme dans celles visant à l'expansion sur le marché domestique, les décisions sont prises en majorité de manière indépendante par la firme, les décisions prises par la maison mère étant marginales. Par contre les décisions financières sont prises majoritairement avec l'accord de la maison mère.

Q26d: Décisions opérationnelles majeures

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage corrigé	Pourcentage cumulé
Réponse valide	La firme prend indépendamment ses décisions	112	50.9	51.6	51.6
	La firme se réfère à des directives prédéfinies	30	13.6	13.8	65.4
	Les décisions sont prises conjointement	53	24.1	24.4	89.9
	L'entreprise parente prend la décision	16	7.3	7.4	97.2
	Non applicable	6	2.7	2.8	100.0
	Total	217	98.6	100.0	
Réponses	Manquantes	3	1.4		
Total		220	100.0		

Q26e: Appel au Financement: quantité, type & source

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage corrigé	Pourcentage cumulé
Réponse valide	La firme prend indépendamment ses décisions	48	21.8	22.9	22.9
	La firme se réfère à des directives prédéfinies	9	4.1	4.3	27.1
	Les décisions sont prises conjointement	76	34.5	36.2	63.3
	L'entreprise parente prend la décision	66	30.0	31.4	94.8
	Non applicable	11	5.0	5.2	100.0
	Total	210	95.5	100.0	
Réponses	Manquantes	10	4.5		
Total		220	100.0		

On peut noter ici que les décisions d'entrée vers les marchés étrangers se font d'abord à

l'initiative de l'entreprise accueillant l'IDE. en particulier en ce qui concerne les décisions d'exportation.

Q26f: Entrée sur de nouveaux marchés étrangers via l'exportation par l'entreprise parente

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage corrigé	Pourcentage cumulé
Réponse valide	La firme prend indépendamment ses décisions	57	25.9	28.2	28.2
	La firme se réfère à des directives prédéfinies	7	3.2	3.5	31.7
	Les décisions sont prises conjointement	52	23.6	25.7	57.4
	L'entreprise parente prend la décision	36	16.4	17.8	75.2
	Non applicable	48	21.8	23.8	99.0
	6	2	.9	1.0	100.0
	Total	202	91.8	100.0	
Réponses	Manquantes	18	8.2		
Total		220	100.0		

Q26g: Entrée sur de nouveaux marchés par investissement direct ou en capital

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage corrigé	Pourcentage cumulé
Réponse valide	La firme prend indépendamment ses décisions	46	20.9	23.5	23.5
	La firme se réfère à des directives prédéfinies	6	2.7	3.1	26.5
	Les décisions sont prises conjointement	36	16.4	18.4	44.9
	L'entreprise parente prend la décision	34	15.5	17.3	62.2
	Non applicable	72	32.7	36.7	99.0
	6	2	.9	1.0	100.0
	Total	196	89.1	100.0	
Réponses	Manquantes	24	10.9		
Total		220	100.0		

Q26h: Autres

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage corrigé	Pourcentage cumulé
Réponse valide	La firme prend indépendamment ses décisions	3	1.4	16.7	16.7
	Les décisions sont prises conjointement	1	.5	5.6	22.2
	Non applicable	14	6.4	77.8	100.0
	Total	18	8.2	100.0	
Réponses	Manquantes	202	91.8		
Total		220	100.0		

II.2 Facteurs favorables et freins à l'IDE

Un ensemble de questions concernait l'ensemble des facteurs favorables et des freins à l'IDE.

Ils portaient tout d'abord sur l'influence des différents accords et traités de libéralisation passés sur les années récentes. Elles portaient sur l'ensemble des traités et accords passés sur les années récentes, à savoir les traités bilatéraux d'investissement, les traités de double taxation, l'accord de libre échange asiatique (AFTA), adhésion à l'OMC, et l'accord américano-vietnamien). Le détail des réponses figurent en annexe. Globalement l'effet de ces accords a été favorable à l'IDE, en général pour une faible majorité des répondants (de 40 à 60% des réponses), et a affecté plus leur activité courante que leur entrée en elle-même. C'est l'adhésion à l'OMC qui exerce l'influence la plus forte, qui a été importante pour près de 80% des entreprises.

34. Évaluez l'impact des accords commerciaux sur vos décisions originales d'investissement sur vos activités actuelles, en utilisant l'échelle suivante

Q34a1: AFTA - Original decision

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage corrigé	Pourcentage cumulé
Réponse valide	0	1	.5	.5	.5
	Pas important du tout	24	10.9	11.7	12.2
	Sans effet	77	35.0	37.6	49.8
	Faiblement important	70	31.8	34.1	83.9
	Très important	26	11.8	12.7	96.6
	Crucial	7	3.2	3.4	100.0
	Total	205	93.2	100.0	
Réponses	Manquantes	15	6.8		
Total		220	100.0		

Q34a2: AFTA - Current activities

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage corrigé	Pourcentage cumulé
Réponse valide	Pas important du tout	22	10.0	10.7	10.7
	Sans effet	48	21.8	23.3	34.0
	Faiblement important	84	38.2	40.8	74.8
	Very important	40	18.2	19.4	94.2
	Crucial	12	5.5	5.8	100.0
	Total	206	93.6	100.0	
Réponses	Manquantes	14	6.4		
Total		220	100.0		

Q34b1: WTO - Original decision

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage corrigé	Pourcentage cumulé
Réponse valide	0	1	.5	.5	.5
	Pas important du tout	16	7.3	7.5	8.0
	Sans effet	75	34.1	35.2	43.2
	Faiblement imimportant	64	29.1	30.0	73.2
	Très important	49	22.3	23.0	96.2
	Crucial	8	3.6	3.8	100.0
	Total	213	96.8	100.0	
Réponses	Manquantes	7	3.2		
Total		220	100.0		

Q34b2: WTO - Current activities

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage corrigé	Pourcentage cumulé
Réponse valide	Pas important du tout	10	4.5	4.6	4.6
	Sans effet	38	17.3	17.6	22.2
	Faiblement important	83	37.7	38.4	60.6
	Très important	66	30.0	30.6	91.2
	Crucial	19	8.6	8.8	100.0
	Total	216	98.2	100.0	
Réponses	Manquantes	4	1.8		
Total		220	100.0		

Un ensemble de questions portait sur les différents freins institutionnels à l'activité des entreprises. La corruption est considérée comme une menace sur la conduite des affaires pour une proportion marginale des répondants (10%), alors qu'elle est considérée comme gérable par une proportion significative des répondants (autour de 20%). On retrouve des résultats proches vis à vis de l'impact de la bureaucratie sur la marche des affaires. Par contre les entreprises sont plus soucieuses de l'impact de l'instabilité des politiques gouvernementales, qui apparaît comme une menace potentielle pour plus d'un quart des répondants, et gérable pour plus de 30% d'entre eux. Quant aux relations de travail et à l'attitude du public vis à vis des entreprises étrangères, elles sont considérées comme des freins mineurs.

Application discrétionnaire des politiques- à l'entrée

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage corrigé	Pourcentage cumulé
Réponse valide	Entrave complètement les affaires	23	10.5	10.6	10.6
	Menace sérieusement les affaires	59	26.8	27.3	38.0
	Menace gérable pour les affaires	70	31.8	32.4	70.4
	Difficulté mineure	37	16.8	17.1	87.5
	Pas de difficulté du tout	11	5.0	5.1	92.6
	Non applicable	16	7.3	7.4	100.0

	Total	216	98.2	100.0	
Réponses	Manquantes	4	1.8		
	Total	220	100.0		

Application discrétionnaire des politiques- maintenant

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage corrigé	Pourcentage cumulé
Réponse valide	Entrave complètement	20	9.1	9.2	9.2
	Menace sérieusement les affaires	51	23.2	23.4	32.6
	Menace gérable pour les affaires	71	32.3	32.6	65.1
	Difficulté mineure	46	20.9	21.1	86.2
	Pas de difficulté du tout	14	6.4	6.4	92.7
	Non applicable	16	7.3	7.3	100.0
	Total	218	99.1	100.0	
Réponses	Manquantes	2	.9		
	Total	220	100.0		

Un dernier ensemble de questions concernait les facteurs favorables ou défavorables aux activités des firmes au Vietnam.

Elles concernaient tout d'abord les services professionnels, et les ressources humaines et financières. Sur ces trois points moins de 10% des entreprises considèrent rencontrer des problèmes, ce qui est le reflet d'une économie disposant des ressources suffisantes pour connaître un développement industriel autonome.

Les résultats s'avèrent déjà plus problématiques en ce qui concerne les différentes infrastructures, notamment de communication et de transport, qui sont considérée comme « problématiques » ou « hautement problématiques » pour près de 24% et 42% des entreprises respectivement. Il faut noter toutefois que ces problèmes semblent s'être atténués après l'entrée des entreprises, ces chiffres tombant en effet à 11,3% et 37,2%. Ce dernier chiffre révèle quand même l'insuffisance des infrastructures de transport, dont la congestion pourrait être considérée comme un frein au développement économique.

Un autre ensemble de facteurs considérés comme problématiques concernent l'application de la loi et la taxation, qui sont problématiques pour 31,9 et 38,8% des entreprises à leur entrée, avec là aussi une atténuation de ce problèmes après l'entrée, ces chiffres baissant à respectivement à 23,6% et 31,1%.

Enfin un dernier ensemble de questions permettait de préciser les pratiques dommageables à l'efficacité des firmes. La première (en tête pour 35,6% des entreprises portaient sur les réglementations de la concurrence et des prix, suivis (pour 12% des firmes) par les

réglementations imposant des restrictions aux importations) et la délivrance de permis de travail pour les expatriés (pour 8% de l'échantillon). Les autres pratiques réglementaires obtenant des pourcentages significatifs (mais faibles, supérieurs à 5%) de citations sont les standards environnementaux, les limites aux rapatriements des profits, les pratiques de licences et d'achats immobiliers, les restrictions aux exportations et les normes comptables et bancaires.

Q 39a1 (a) Identifiez dans la liste ci-dessous, les trois pratiques réglementaires qui sont les plus dommageables pour l'efficacité de votre firme.

(b) A propos de ces trois pratiques, indiquez si les entreprises étrangères font face à des politiques ou pratiques différentes vis à vis des firmes locales.

Q39a1: Première pratique réglementaire dommageable

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage corrigé	Pourcentage cumulé
Réponse valide	Politique de la concurrence/ régulation	77	35.0	35.6	35.6
	Normes comptables et bancaires	11	5.0	5.1	40.7
	Acquisitions foncières et de licences	12	5.5	5.6	46.3
	Normes sanitaires et de sécurité	5	2.3	2.3	48.6
	Normes	15	6.8	6.9	55.6
	Restrictions aux importations	26	11.8	12.0	67.6
	Obligation de contenu local	2	.9	.9	68.5
	Limites au rapatriement des profits	13	5.9	6.0	74.5
	Permis de travail pour les expatriés	17	7.7	7.9	82.4
	Restrictions aux importations	11	5.0	5.1	87.5
	Restrictions de change	9	4.1	4.2	91.7
	Régime de propriété intellectuelle	8	3.6	3.7	95.4
	Réglementation sur le salaire minimum	10	4.5	4.6	100.0
	Total	216	98.2	100.0	
Réponses	Manquantes	4	1.8		
Total		220	100.0		

Enfin les investisseurs ne perçoivent pas de biais de la réglementation favorable aux entreprises locales, les proportions d'entreprises percevant un biais favorable ou défavorable à

ces entreprises étant quasiment similaires (18,7 contre 19,2%).

Q39a2: Attitude vis à vis des Entreprise Etrangères par rapport aux entreprises locales

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage corrigé	Pourcentage cumuli
Réponse valide	Pire	41	18.6	18.7	18.7
	Identique	74	33.6	33.8	52.5
	Meilleur	42	19.1	19.2	71.7
	Ne sait pas Don't know	62	28.2	28.3	100.0
	Total	219	99.5	100.0	
Réponses	Manquantes	1	.5		
Total		220	100.0		

Un dernier ensemble de questions concernaient le recours de l'entreprise au marché intérieur, ou à l'importation, pour ses différents fournisseurs, en achats de machines, maintenance, d'inputs, technologies de l'information et de la communication, et pour la distribution de ses produits. On y remarque:

- que le recours à des fournisseurs étrangers reste majoritaire (à 73%) pour les machines et leurs pièces détachées,
- pour les achats d'inputs, la partage entre les deux types de fournisseurs est équitable (47% pour les fournisseurs locaux contre 53% sous la forme d'importations).
- La maintenance des équipements (à 79%), les services de technologie d'information et de communication (à 86%), la publicité et le marketing (à 80,8%) et les réseaux de distribution (à 86,5%) sont confiés majoritairement à des prestataires vietnamiens.

Conclusion

On a pu établir dans ce chapitre que les IDE jouent un rôle décisif dans le développement d'un modèle de croissance tourné vers l'exportation. Les résultats de l'enquête menée auprès des entreprises ont permis de préciser les résultats obtenus par des études menées à des niveaux plus agrégés, à savoir :

- que ces investissements restent en grande partie concentrés dans des entreprises produisant des biens finis, plutôt que s'inscrivant dans un schéma modulaire de désintégration vertical de la production. De ce point de vue le Vietnam participe encore peu à une organisation en réseau, telle qu'elle semble se développer entre les pays asiatiques à plus haut niveau de développement. Toutefois cette évolution semble transitoire, comme le prouve la croissance des investissements dans de secteurs à plus fort contenu technologique.

- Si les objectifs de réduction des coûts motivent principalement ces investissements, l'accès au marché constitue un motif tout aussi important d'investissement au Vietnam.
- Les entreprises accueillant ces IDE s'inscrivent dans de véritables partenariats, dans lequel un nombre croissant de décisions sont prises par la partie vietnamienne, et même si les décisions stratégiques sont toujours prises par l'entreprise parente.
- Ces entreprises s'inscrivent dans un tissu industriel de plus en plus dense, qui leur permet de s'adresser de plus en plus à des fournisseurs nationaux, à l'exception des achats d'équipements, toujours majoritairement importés.
- Les différents traités de libéralisation des échanges et des mouvements de capitaux ont exercé un rôle considéré comme marginal sur ces entreprises, même s'ils leur ont été favorables.
- L'environnement réglementaire et institutionnel de ces entreprises s'avère globalement favorable à leur activité et leur développement, même s'il peut s'avérer instable.
- Les infrastructures exercent aussi une influence variable sur cette activité, plutôt bonne pour la communication, l'eau, l'électricité, beaucoup moins pour le transport.

Annexe

Enquête par UNCTAD

Respondents by size of total assets ^a		
Size	Number	Per cent of total responses
0–500	16	6.6
500–4 000	95	39.4
4 000 and over	130	53.9
Total	241	100

Source: UNCTAD survey.

^a Classified by the magnitude (in million of dollars) of the assets of the parent company.

Respondents by home region		
Region	Number	Per cent of total responses
All developed regions	210	87.1
Europe	116	48.1
North America	43	17.8
Canada	9	3.7
United States	34	14.1
Japan	45	18.7
Other developed countries	6	2.5
All developing regions	30	12.4
Developing Asia	25	10.4
South-East Europe and CIS	1	0.4
Total	241	100

Source: UNCTAD survey.

Respondents by sector and industry

Sector/Industry	Number of responses	Per cent of total responses
Primary	12	5.0
Manufacturing	155	64.3
Food, beverages and tobacco	8	3.3
Textiles, clothing and leather	6	2.5
Wood and wood products	7	2.9
Coke, petroleum products and nuclear fuels	9	3.7
Chemicals and plastics (excl. pharmaceuticals)	15	6.2
Pharmaceuticals	11	4.6
Rubber and plastic products	4	1.7
Non-metallic mineral products	9	3.7
Metals and metal products	14	5.8
Machinery and equipment	21	8.7
Electrical and electronic equipment	28	11.6
Electrical equipment	3	1.2
Electronics	25	10.4
Motor vehicles and other transport equipment	13	5.4
Motor vehicles and trailers	9	3.7
Other transport equipment	4	1.7
Precision instruments	5	2.1
Other manufacturing	5	2.1
Services	74	30.7
Electricity, gas and water	8	3.3
Construction	9	3.7
Trade	12	5.0
Transport, storage and communications	20	8.3
Transportation	10	4.1
Telecommunications	10	4.1
Business services	16	6.6
Other services	9	3.7
Total	241	100

Source: UNCTAD survey.

L'enquête pour des entreprises d'IDE

Q23. Please rank the three most important motives for the parent when it first entered Vietnam and invested in the firm and the outcome of these entry motives

Q23a1: The first main motive at Entry

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
	Access to local market	76	34.5	38.4	38.4
	Access to natural resources	7	3.2	3.5	41.9
	Cost reduction strategie	67	30.5	33.8	75.8
	Control over specific strategic assets	2	.9	1.0	76.8
	Access to local expertise and skills	5	2.3	2.5	79.3
	Financial incentives provided by Vietnamese government	16	7.3	8.1	87.4
	Opportunities as a result of privatization	1	.5	.5	87.9
	Provide service to clients who invested in Vietnam	16	7.3	8.1	96.0
	Take advantage of regional/international trade agreements	1	.5	.5	96.5
	Geographical diversification of activities	4	1.8	2.0	98.5
	Other	3	1.4	1.5	100.0
	Total	198	90.0	100.0	
Missing	System	22	10.0		
	Total	220	100.0		

Q23a2: The second main motive at Entry

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
	Access to local market	31	14.1	15.7	15.7
	Access to natural resources	12	5.5	6.1	21.7
	Cost reduction strategie	54	24.5	27.3	49.0
	Control over specific strategic assets	4	1.8	2.0	51.0
	Access to local expertise and skills	10	4.5	5.1	56.1
	Financial incentives provided by Vietnamese government	34	15.5	17.2	73.2
	Opportunities as a result of privatization	3	1.4	1.5	74.7

	Provide service to clients who invested in Vietnam	26	11.8	13.1	87.9
	Take advantage of regional/international trade agreements	4	1.8	2.0	89.9
	Geographical diversification of activities	18	8.2	9.1	99.0
	Other	2	.9	1.0	100.0
	Total	198	90.0	100.0	
Missing	System	22	10.0		
Total		220	100.0		

Q23a3: The Third main motive at Entry

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Access to local market	21	9.5	10.6	10.6
	Access to natural resources	15	6.8	7.6	18.2
	Cost reduction strategie	22	10.0	11.1	29.3
	Control over specific strategic assets	5	2.3	2.5	31.8
	Access to local expertise and skills	20	9.1	10.1	41.9
	Financial incentives provided by Vietnamese government	51	23.2	25.8	67.7
	Opportunities as a result of privatization	3	1.4	1.5	69.2
	Provide service to clients who invested in Vietnam	25	11.4	12.6	81.8
	Take advantage of regional/international trade agreements	15	6.8	7.6	89.4
	Geographical diversification of activities	21	9.5	10.6	100.0
	Total	198	90.0	100.0	
Missing	System	22	10.0		
Total		220	100.0		

Q23b1: Outcome of first motive at Entry

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Well below expectations	9	4.1	4.6	4.6
	Below expectation	45	20.5	22.8	27.4
	In line with expectations	115	52.3	58.4	85.8
	Above expectations	24	10.9	12.2	98.0
	Well above expectations	4	1.8	2.0	100.0
	Total	197	89.5	100.0	
Missing	System	23	10.5		
Total		220	100.0		

Q23b2: Outcome of Second motive at Entry

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Well below expectations	10	4.5	5.1	5.1
	Below expectation	44	20.0	22.3	27.4
	In line with expectations	129	58.6	65.5	92.9
	Above expectations	13	5.9	6.6	99.5
	Well above expectations	1	.5	.5	100.0
	Total	197	89.5	100.0	
Missing	System	23	10.5		
Total		220	100.0		

Q23b3: Outcome of Third motive at Entry

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Well below expectations	9	4.1	4.6	4.6
	Below expectation	53	24.1	26.9	31.5
	In line with expectations	121	55.0	61.4	92.9
	Above expectations	12	5.5	6.1	99.0
	Well above expectations	2	.9	1.0	100.0
	Total	197	89.5	100.0	
Missing	System	23	10.5		
Total		220	100.0		

Q23c1: The first main motive Today?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Access to local market	64	29.1	32.5	32.5
	Access to natural resources	5	2.3	2.5	35.0
	Cost reduction strategie	72	32.7	36.5	71.6
	Control over specific strategic assets	2	.9	1.0	72.6
	Access to local expertise and skills	2	.9	1.0	73.6
	Financial incentives provided by Vietnamese government	12	5.5	6.1	79.7

	Opportunities as a result of privatisation	5	2.3	2.5	82.2
	Provide service to clients who invested in Vietnam	23	10.5	11.7	93.9
	Take advantage of regional/international trade agreements	4	1.8	2.0	95.9
	Geographical diversification of activities	5	2.3	2.5	98.5
	Other	3	1.4	1.5	100.0
	Total	197	89.5	100.0	
Missing	System	23	10.5		
Total		220	100.0		

Q23c2: The Second main motive Today?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Access to local market	35	15.9	17.9	17.9
	Access to natural	11	5.0	5.6	23.5
	Cost reduction strategie	49	22.3	25.0	48.5
	Control over specific strategic assets	7	3.2	3.6	52.0
	Access to local expertise and skills	13	5.9	6.6	58.7
	Financial incentives provided by Vietnamese	35	15.9	17.9	76.5
	Opportunities as a result of privatisation	1	.5	.5	77.0
	Provide service to clients who invested in Vietnam	23	10.5	11.7	88.8
	Take advantage of regional/international trade agreements	6	2.7	3.1	91.8
	Geographical diversification of activities	14	6.4	7.1	99.0
	Other	2	.9	1.0	100.0
	Total	196	89.1	100.0	
Missing	System	24	10.9		
Total		220	100.0		

Q23c3: The Third main motive Today?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Access to local market	25	11.4	12.8	12.8
	Access to natural resources	14	6.4	7.1	19.9
	Cost reduction strategie	24	10.9	12.2	32.1
	Control over specific strategic assets	6	2.7	3.1	35.2
	Access to local expertise and skills	17	7.7	8.7	43.9
	Financial incentives provided by Vietnamese government	41	18.6	20.9	64.8
	Opportunities as a result of privatisation	6	2.7	3.1	67.9
	Provide service to clients who invested in Vietnam	24	10.9	12.2	80.1
	Take advantage of regional/international trade agreements	18	8.2	9.2	89.3
	Geographical diversification of activities	20	9.1	10.2	99.5
	Other	1	.5	.5	100.0
	Total	196	89.1	100.0	
Missing	System	24	10.9		
Total		220	100.0		

24. Which of the following statements describes the main purpose of the firm within the parent's global organization? (Please tick appropriate boxes).

Q24a_1: Vertical integration: The firm sells products

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Yes, it's the main purpose	30	13.6	13.8	13.8
	No	188	85.5	86.2	100.0
	Total	218	99.1	100.0	
Missing	System	2	.9		
Total		220	100.0		

Q24a_2: Vertical integration: The firm produces components

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Yes, it's the main purpose	31	14.1	14.2	14.2
	No	187	85.0	85.8	100.0
	Total	218	99.1	100.0	
Missing	System	2	.9		
Total		220	100.0		

Q24a_3: Vertical integration: The firm produces products

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Yes, it's the main purpose	18	8.2	8.3	8.3
	No	200	90.9	91.7	100.0
	Total	218	99.1	100.0	
Missing	System	2	.9		
Total		220	100.0		

Q24a_4: Vertical integration: The firm's output is distribut

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Yes, it's the main purpose	74	33.6	33.9	33.9
	No	144	65.5	66.1	100.0
	Total	218	99.1	100.0	
Missing	System	2	.9		
Total		220	100.0		

Q24b_1: Horizontal integration: The firm produces and sells

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Yes, it's the main purpose	95	43.2	43.6	43.6
	No	123	55.9	56.4	100.0
	Total	218	99.1	100.0	
Missing	System	2	.9		
Total		220	100.0		

Q24b_2: Horizontal integration: The firm produces products/s

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Yes, it's the main purpose	23	10.5	10.6	10.6
	No	195	88.6	89.4	100.0
	Total	218	99.1	100.0	
Missing	System	2	.9		
Total		220	100.0		

Q24b_3: Horizontal integration: The firm is part of a network

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Yes, it's the main purpose	61	27.7	28.0	28.0
	No	157	71.4	72.0	100.0
	Total	218	99.1	100.0	
Missing	System	2	.9		
Total		220	100.0		

Q24c: Franchise: The firm holds a franchise

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Yes, it's the main purpose	18	8.2	8.3	8.3
	No	200	90.9	91.7	100.0
	Total	218	99.1	100.0	
Missing	System	2	.9		
Total		220	100.0		

25. Please identify from the list below the three most crucial resources for the firm to meet its operational objectives in Vietnam? (1 = most important)

Q25a1: First crucial Resource - Post entry phase

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
	Brand names	37	16.8	16.8	16.8
	Supplier network	23	10.5	10.5	27.3
	Distribution / sales network	30	13.6	13.6	40.9
	Staff recruitment network	17	7.7	7.7	48.6
	Networks with authorities	1	.5	.5	49.1
	Equity / investment finance	37	16.8	16.8	65.9
	Access to finance	1	.5	.5	66.4
	Technological know-how	25	11.4	11.4	77.7
	Managerial capabilities	25	11.4	11.4	89.1
	Marketing capabilities	8	3.6	3.6	92.7
	Machinery and equipment	11	5.0	5.0	97.7
	Prior experience in similar markets	3	1.4	1.4	99.1
	Other	2	.9	.9	100.0
	Total	220	100.0	100.0	

Q25a2: Second crucial Resource - Post entry phase

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
	Brand names	11	5.0	5.0	5.0
	Supplier network	10	4.5	4.5	9.5
	Distribution / sales network	28	12.7	12.7	22.3
	Staff recruitment network	16	7.3	7.3	29.5
	Networks with authorities	10	4.5	4.5	34.1
	Equity / investment finance	17	7.7	7.7	41.8
	Access to finance	4	1.8	1.8	43.6
	Technological know-how	38	17.3	17.3	60.9
	Managerial capabilities	36	16.4	16.4	77.3
	Marketing capabilities	14	6.4	6.4	83.6
	Machinery and equipment	22	10.0	10.0	93.6
	Prior experience in similar markets	14	6.4	6.4	100.0
	Total	220	100.0	100.0	

Q25a3: Third crucial Resource - Post entry phase

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
	Brand names	17	7.7	7.7	7.7
	Supplier network	4	1.8	1.8	9.5
	Distribution / sales network	17	7.7	7.7	17.3
	Staff recruitment network	21	9.5	9.5	26.8
	Networks with authorities	4	1.8	1.8	28.6
	Equity / investment finance	17	7.7	7.7	36.4
	Access to finance	5	2.3	2.3	38.6
	Technological know-how	14	6.4	6.4	45.0
	Managerial capabilities	28	12.7	12.7	57.7
	Marketing capabilities	28	12.7	12.7	70.5
	Machinery and equipment	34	15.5	15.5	85.9
	Prior experience in similar markets	28	12.7	12.7	98.6
	Other	3	1.4	1.4	100.0
	Total	220	100.0	100.0	

Q25b1: First crucial Resource - Now

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
	Brand names	45	20.5	20.6	20.6
	Supplier network	22	10.0	10.1	30.7
	Distribution / sales network	37	16.8	17.0	47.7
	Staff recruitment network	12	5.5	5.5	53.2
	Networks with authorities	2	.9	.9	54.1
	Equity / investment finance	17	7.7	7.8	61.9
	Access to finance	3	1.4	1.4	63.3
	Technological know-how	24	10.9	11.0	74.3
	Managerial capabilities	37	16.8	17.0	91.3
	Marketing capabilities	5	2.3	2.3	93.6
	Machinery and equipment	9	4.1	4.1	97.7
	Prior experience in similar markets	3	1.4	1.4	99.1
	Other	2	.9	.9	100.0
	Total	218	99.1	100.0	
Missing	System	2	.9		
	Total	220	100.0		

Q25b2: Second crucial Resource - Now

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Brand names	14	6.4	6.5	6.5
	Supplier network	10	4.5	4.6	11.1
	Distribution / sales	29	13.2	13.4	24.4
	Staff recruitment network	17	7.7	7.8	32.3
	Networks with authorities	7	3.2	3.2	35.5
	Equity / investment	17	7.7	7.8	43.3
	Access to finance	2	.9	.9	44.2
	Technological know-how	32	14.5	14.7	59.0
	Managerial capabilities	38	17.3	17.5	76.5
	Marketing capabilities	24	10.9	11.1	87.6
	Machinery and equipment	19	8.6	8.8	96.3
	Prior experience in similar	7	3.2	3.2	99.5
	Other	1	.5	.5	100.0
	Total	217	98.6	100.0	
Missing	System	3	1.4		
Total		220	100.0		

Q25b3: Third crucial Resource - Now

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Brand names	12	5.5	5.5	5.5
	Supplier network	9	4.1	4.1	9.7
	Distribution / sales	15	6.8	6.9	16.6
	Staff recruitment network	22	10.0	10.1	26.7
	Networks with authorities	7	3.2	3.2	30.0
	Equity / investment	16	7.3	7.4	37.3
	Access to finance	5	2.3	2.3	39.6
	Technological know-how	17	7.7	7.8	47.5
	Managerial capabilities	28	12.7	12.9	60.4
	Marketing capabilities	28	12.7	12.9	73.3
	Machinery and equipment	31	14.1	14.3	87.6
	Prior experience in similar markets	25	11.4	11.5	99.1
	Other	2	.9	.9	100.0
	Total	217	98.6	100.0	
Missing	System	3	1.4		
Total		220	100.0		

26. Please rate the firm's control relative to that of the parent in the decision areas below.

Q26a: Appointment of board members

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Firm makes the decision completely independently	53	24.1	25.4	25.4
	Firm can commit in line with pre-defined	7	3.2	3.3	28.7
	Decisions are made jointly	64	29.1	30.6	59.3
	Parent makes decision	74	33.6	35.4	94.7
	Not applicable	11	5.0	5.3	100.0
	Total	209	95.0	100.0	
Missing	System	11	5.0		
Total		220	100.0		

Q26b: Appointment of senior management

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Firm makes the decision completely independently	89	40.5	41.2	41.2
	Firm can commit in line with pre-defined	8	3.6	3.7	44.9
	Decisions are made jointly	70	31.8	32.4	77.3
	Parent makes decision	41	18.6	19.0	96.3
	Not applicable	8	3.6	3.7	100.0
	Total	216	98.2	100.0	
Missing	System	4	1.8		
Total		220	100.0		

Q26c: Expansion in Vietnam via: increase of existing product

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Firm makes the decision completely independently	62	28.2	29.2	29.2
	Firm can commit in line with pre-defined	11	5.0	5.2	34.4
	Decisions are made jointly	93	42.3	43.9	78.3
	Parent makes decision	34	15.5	16.0	94.3
	Not applicable	12	5.5	5.7	100.0
	Total	212	96.4	100.0	
Missing	System	8	3.6		
Total		220	100.0		

Q26d: Major operational decisions

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Firm makes the decision completely independently	112	50.9	51.6	51.6

	Firm can commit in line with pre-defined guidelines	30	13.6	13.8	65.4
	Decisions are made jointly	53	24.1	24.4	89.9
	Parent makes decision entirely	16	7.3	7.4	97.2
	Not applicable	6	2.7	2.8	100.0
	Total	217	98.6	100.0	
Missing	System	3	1.4		
Total		220	100.0		

Q26e: Raising of finance: quantity, type & source

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Firm makes the decision completely independently	48	21.8	22.9	22.9
	Firm can commit in line with pre-defined guidelines	9	4.1	4.3	27.1
	Decisions are made jointly	76	34.5	36.2	63.3
	Parent makes decision entirely	66	30.0	31.4	94.8
	Not applicable	11	5.0	5.2	100.0
	Total	210	95.5	100.0	
Missing	System	10	4.5		
Total		220	100.0		

Q26f: Entry into new foreign markets via exports from host

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Firm makes the decision completely independently	57	25.9	28.2	28.2
	Firm can commit in line with pre-defined guidelines	7	3.2	3.5	31.7
	Decisions are made jointly	52	23.6	25.7	57.4
	Parent makes decision entirely	36	16.4	17.8	75.2
	Not applicable	48	21.8	23.8	99.0
	6	2	.9	1.0	100.0
	Total	202	91.8	100.0	
Missing	System	18	8.2		
Total		220	100.0		

Q26g: Entry into new foreign markets via equity/investment f

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Firm makes the decision completely independently	46	20.9	23.5	23.5
	Firm can commit in line with pre-defined guidelines	6	2.7	3.1	26.5
	Decisions are made jointly	36	16.4	18.4	44.9
	Parent makes decision entirely	34	15.5	17.3	62.2
	Not applicable	72	32.7	36.7	99.0
	6	2	.9	1.0	100.0
	Total	196	89.1	100.0	
Missing	System	24	10.9		
Total		220	100.0		

Q26h: Others

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Firm makes the decision completely independently	3	1.4	16.7	16.7
	Decisions are made jointly	1	.5	5.6	22.2
	Not applicable	14	6.4	77.8	100.0
	Total	18	8.2	100.0	
Missing	System	202	91.8		
Total		220	100.0		

33. Effect of Treaties on the parent's entry decision:**Q33Row1a: Bilateral Investment Treaty - Exist?**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Yes	59	26.8	28.9	28.9
	No	41	18.6	20.1	49.0
	Don't know	104	47.3	51.0	100.0
	Total	204	92.7	100.0	
Missing	System	16	7.3		
Total		220	100.0		

Q33Row1b: Bilateral Investment Treaty - Affect entry decisio

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Yes	48	21.8	44.0	44.0
	No	24	10.9	22.0	66.1
	Not applicable	37	16.8	33.9	100.0
	Total	109	49.5	100.0	
Missing	System	111	50.5		
Total		220	100.0		

Q33Row2a: Double Taxation Treaty - Exist?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Yes	87	39.5	42.9	42.9
	No	33	15.0	16.3	59.1
	Don't know	82	37.3	40.4	99.5
	4	1	.5	.5	100.0
	Total	203	92.3	100.0	
Missing	System	17	7.7		
Total		220	100.0		

Q33Row2b: Double Taxation Treaty - Affect entry decision?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Yes	59	26.8	47.6	47.6
	No	38	17.3	30.6	78.2
	Not applicable	27	12.3	21.8	100.0
	Total	124	56.4	100.0	
Missing	System	96	43.6		
Total		220	100.0		

34. Evaluate the impact of trade agreements on your original investment decision and current activities, using the scale below.

Q34a1: AFTA - Original decision

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	1	.5	.5	.5
	Not at all important	24	10.9	11.7	12.2
	No effect	77	35.0	37.6	49.8
	Somewhat important	70	31.8	34.1	83.9
	Very important	26	11.8	12.7	96.6
	Crucial	7	3.2	3.4	100.0
	Total	205	93.2	100.0	
Missing	System	15	6.8		
Total		220	100.0		

Q34a2: AFTA - Current activities

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Not at all important	22	10.0	10.7	10.7
	No effect	48	21.8	23.3	34.0
	Somewhat important	84	38.2	40.8	74.8
	Very important	40	18.2	19.4	94.2
	Crucial	12	5.5	5.8	100.0
	Total	206	93.6	100.0	
Missing	System	14	6.4		
Total		220	100.0		

Q34b1: WTO - Original decision

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	1	.5	.5	.5
	Not at all important	16	7.3	7.5	8.0
	No effect	75	34.1	35.2	43.2
	Somewhat important	64	29.1	30.0	73.2
	Very important	49	22.3	23.0	96.2
	Crucial	8	3.6	3.8	100.0
	Total	213	96.8	100.0	
Missing	System	7	3.2		
Total		220	100.0		

Q34b2: WTO - Current activities

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Not at all important	10	4.5	4.6	4.6
	No effect	38	17.3	17.6	22.2
	Somewhat important	83	37.7	38.4	60.6
	Very important	66	30.0	30.6	91.2
	Crucial	19	8.6	8.8	100.0
	Total	216	98.2	100.0	
Missing	System	4	1.8		
Total		220	100.0		

Q34c1: Vietnam US - Original decision

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	2	.9	1.0	1.0
	Not at all important	26	11.8	12.4	13.4
	No effect	96	43.6	45.9	59.3
	Somewhat important	40	18.2	19.1	78.5
	Very important	31	14.1	14.8	93.3
	Crucial	14	6.4	6.7	100.0
	Total	209	95.0	100.0	
Missing	System	11	5.0		
Total		220	100.0		

Q34c2: Vietnam US - Current activities

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Not at all important	17	7.7	7.9	7.9
	No effect	66	30.0	30.8	38.8
	Somewhat important	64	29.1	29.9	68.7
	Very important	44	20.0	20.6	89.3
	Crucial	23	10.5	10.7	100.0
	Total	214	97.3	100.0	
Missing	System	6	2.7		
Total		220	100.0		

36. Please rate to what extent the following socio-political factors in Vietnam are problematic to the firm's activities.

Q36a1: Corruption of business people - At Entry

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Totally hinders business	11	5.0	5.2	5.2
	Serious threat to business	21	9.5	10.0	15.2
	Manageable threat to business	34	15.5	16.2	31.4
	Minor difficulty	61	27.7	29.0	60.5
	No difficulty at all	25	11.4	11.9	72.4
	Not applicable	58	26.4	27.6	100.0
	Total	210	95.5	100.0	
Missing	System	10	4.5		
Total		220	100.0		

Q36a2: Corruption of business people - Now

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
	Totally hinders business	11	5.0	5.2	5.2
	Serious threat to business	22	10.0	10.5	15.7
	Manageable threat to business	37	16.8	17.6	33.3
	Minor difficulty	48	21.8	22.9	56.2
	No difficulty at all	38	17.3	18.1	74.3
	Not applicable	54	24.5	25.7	100.0
	Total	210	95.5	100.0	
Missing	System	10	4.5		
Total		220	100.0		

Q36b1: Corruption of government officials - At Entry

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
	Totally hinders business	14	6.4	6.5	6.5
	Serious threat to business	28	12.7	13.1	19.6
	Manageable threat to business	47	21.4	22.0	41.6
	Minor difficulty	59	26.8	27.6	69.2
	No difficulty at all	26	11.8	12.1	81.3
	Not applicable	40	18.2	18.7	100.0
	Total	214	97.3	100.0	
Missing	System	6	2.7		
Total		220	100.0		

Q36b2: Corruption of government officials - Now

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Totally hinders business	12	5.5	5.6	5.6
	Serious threat to business	29	13.2	13.5	19.1
	Manageable threat to business	45	20.5	20.9	40.0
	Minor difficulty	61	27.7	28.4	68.4
	No difficulty at all	29	13.2	13.5	81.9
	Not applicable	39	17.7	18.1	100.0
	Total	215	97.7	100.0	
Missing	System	5	2.3		
Total		220	100.0		

Q36c1: HIV/AIDS, malaria, Tuberculosis - At Entry

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Totally hinders business	3	1.4	1.4	1.4
	Serious threat to business	13	5.9	6.2	7.6
	Manageable threat to business	22	10.0	10.4	18.0
	Minor difficulty	51	23.2	24.2	42.2
	No difficulty at all	57	25.9	27.0	69.2
	Not applicable	65	29.5	30.8	100.0
	Total	211	95.9	100.0	
Missing	System	9	4.1		
Total		220	100.0		

Q36c2: HIV/AIDS, malaria, Tuberculosis - Now

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Totally hinders business	3	1.4	1.4	1.4
	Serious threat to business	12	5.5	5.7	7.1
	Manageable threat to business	25	11.4	11.8	19.0
	Minor difficulty	50	22.7	23.7	42.7
	No difficulty at all	55	25.0	26.1	68.7
	Not applicable	66	30.0	31.3	100.0
	Total	211	95.9	100.0	
Missing	System	9	4.1		
Total		220	100.0		

Q36d1: Public hostility to foreign companies - At Entry

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
	Totally hinders business	7	3.2	3.3	3.3

Valid	Totally hinders business	7	3.2	3.3	3.3
	Serious threat to business	11	5.0	5.1	8.4
	Manageable threat to business	26	11.8	12.1	20.5
	Minor difficulty	47	21.4	21.9	42.3
	No difficulty at all	69	31.4	32.1	74.4
	Not applicable	55	25.0	25.6	100.0
	Total	215	97.7	100.0	
Missing	System	5	2.3		
Total		220	100.0		

Q36d2: Public hostility to foreign companies - Now

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Totally hinders business	6	2.7	2.8	2.8
	Serious threat to business	12	5.5	5.6	8.4
	Manageable threat to business	25	11.4	11.6	20.0
	Minor difficulty	45	20.5	20.9	40.9
	No difficulty at all	75	34.1	34.9	75.8
	Not applicable	52	23.6	24.2	100.0
	Total	215	97.7	100.0	
Missing	System	5	2.3		
Total		220	100.0		

Q36e1: Public hostility to all business - At Entry

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Totally hinders business	8	3.6	3.7	3.7
	Serious threat to business	11	5.0	5.1	8.9
	Manageable threat to business	21	9.5	9.8	18.7
	Minor difficulty	32	14.5	15.0	33.6
	No difficulty at all	79	35.9	36.9	70.6
	Not applicable	63	28.6	29.4	100.0
	Total	214	97.3	100.0	
Missing	System	6	2.7		
Total		220	100.0		

Q36e2: Public hostility to all business - Now

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Totally hinders business	9	4.1	4.2	4.2
	Serious threat to business	9	4.1	4.2	8.4
	Manageable threat to business	21	9.5	9.8	18.2
	Minor difficulty	31	14.1	14.5	32.7

	No difficulty at all	84	38.2	39.3	72.0
	Not applicable	60	27.3	28.0	100.0
	Total	214	97.3	100.0	
Missing	System	6	2.7		
Total		220	100.0		

Q36f1: Excessive government bureaucracy - At Entry

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Totally hinders business	12	5.5	5.7	5.7
	Serious threat to business	28	12.7	13.2	18.9
	Manageable threat to business	47	21.4	22.2	41.0
	Minor difficulty	71	32.3	33.5	74.5
	No difficulty at all	19	8.6	9.0	83.5
	Not applicable	35	15.9	16.5	100.0
	Total	212	96.4	100.0	
Missing	System	8	3.6		
Total		220	100.0		

Q36f2: Excessive government bureaucracy - Now

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Totally hinders business	13	5.9	6.1	6.1
	Serious threat to business	22	10.0	10.4	16.5
	Manageable threat to business	49	22.3	23.1	39.6
	Minor difficulty	74	33.6	34.9	74.5
	No difficulty at all	22	10.0	10.4	84.9
	Not applicable	32	14.5	15.1	100.0
	Total	212	96.4	100.0	
Missing	System	8	3.6		
Total		220	100.0		

Q36g1: Labour relations climate - At Entry

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Totally hinders business	7	3.2	3.3	3.3
	Serious threat to business	25	11.4	11.8	15.1
	Manageable threat to business	52	23.6	24.5	39.6
	Minor difficulty	79	35.9	37.3	76.9
	No difficulty at all	35	15.9	16.5	93.4
	Not applicable	14	6.4	6.6	100.0
	Total	212	96.4	100.0	

Missing	System	8	3.6		
Total		220	100.0		

Q36g2: Labour relations climate - Now

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Totally hinders business	7	3.2	3.3	3.3
	Serious threat to business	24	10.9	11.4	14.7
	Manageable threat to business	53	24.1	25.1	39.8
	Minor difficulty	73	33.2	34.6	74.4
	No difficulty at all	41	18.6	19.4	93.8
	Not applicable	13	5.9	6.2	100.0
	Total	211	95.9	100.0	
Missing	System	9	4.1		
Total		220	100.0		

Q36h1: Idiosyncratic enforcement of policy - At Entry

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Totally hinders business	23	10.5	10.6	10.6
	Serious threat to business	59	26.8	27.3	38.0
	Manageable threat to business	70	31.8	32.4	70.4
	Minor difficulty	37	16.8	17.1	87.5
	No difficulty at all	11	5.0	5.1	92.6
	Not applicable	16	7.3	7.4	100.0
	Total	216	98.2	100.0	
Missing	System	4	1.8		
Total		220	100.0		

Q36h2: Idiosyncratic enforcement of policy - Now

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Totally hinders business	20	9.1	9.2	9.2
	Serious threat to business	51	23.2	23.4	32.6
	Manageable threat to business	71	32.3	32.6	65.1
	Minor difficulty	46	20.9	21.1	86.2
	No difficulty at all	14	6.4	6.4	92.7
	Not applicable	16	7.3	7.3	100.0
	Total	218	99.1	100.0	
Missing	System	2	.9		
Total		220	100.0		

Q36i1: Crime levels - At Entry

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
--	-----------	---------	---------------	--------------------

Valid	Totally hinders business	6	2.7	2.9	2.9
	Serious threat to business	13	5.9	6.2	9.1
	Manageable threat to business	40	18.2	19.1	28.2
	Minor difficulty	68	30.9	32.5	60.8
	No difficulty at all	37	16.8	17.7	78.5
	Not applicable	45	20.5	21.5	100.0
	Total	209	95.0	100.0	
Missing	System	11	5.0		
Total		220	100.0		

Q36i2: Crime levels - Now

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Totally hinders business	5	2.3	2.4	2.4
	Serious threat to business	16	7.3	7.7	10.0
	Manageable threat to business	37	16.8	17.7	27.8
	Minor difficulty	67	30.5	32.1	59.8
	No difficulty at all	40	18.2	19.1	78.9
	Not applicable	44	20.0	21.1	100.0
	Total	209	95.0	100.0	
Missing	System	11	5.0		
Total		220	100.0		

Q36j1: Social disorder - At Entry

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Totally hinders business	14	6.4	6.6	6.6
	Serious threat to business	41	18.6	19.2	25.8
	Manageable threat to business	35	15.9	16.4	42.3
	Minor difficulty	42	19.1	19.7	62.0
	No difficulty at all	39	17.7	18.3	80.3
	Not applicable	42	19.1	19.7	100.0
	Total	213	96.8	100.0	
Missing	System	7	3.2		
Total		220	100.0		

Q36j2: Social disorder - Now

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Totally hinders business	14	6.4	6.6	6.6
	Serious threat to business	38	17.3	17.8	24.4
	Manageable threat to business	33	15.0	15.5	39.9
	Minor difficulty	45	20.5	21.1	61.0

	No difficulty at all	44	20.0	20.7	81.7
	Not applicable	39	17.7	18.3	100.0
	Total	213	96.8	100.0	
Missing	System	7	3.2		
Total		220	100.0		

37. To what extent are the following factors in Vietnam problematic or conducive to the firm's activities?

Q37a1: Professional services in Vietnam - At Entry

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Highly problematic	2	.9	.9	.9
	Problematic	17	7.7	7.9	8.8
	Not an issue	80	36.4	37.0	45.8
	Conductive	84	38.2	38.9	84.7
	Highly conducive	23	10.5	10.6	95.4
	Not applicable	10	4.5	4.6	100.0
	Total	216	98.2	100.0	
Missing	System	4	1.8		
Total		220	100.0		

Q37a2: Professional services in Vietnam - Now

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Highly problematic	2	.9	.9	.9
	Problematic	7	3.2	3.2	4.1
	Not an issue	70	31.8	32.3	36.4
	Conductive	94	42.7	43.3	79.7
	Highly conducive	33	15.0	15.2	94.9
	Not applicable	11	5.0	5.1	100.0
	Total	217	98.6	100.0	
Missing	System	3	1.4		
Total		220	100.0		

Q37b1: Human resource for hiring staff in Vietnam - At Entry

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Highly problematic	3	1.4	1.4	1.4
	Problematic	18	8.2	8.3	9.6
	Not an issue	47	21.4	21.6	31.2
	Conductive	111	50.5	50.9	82.1
	Highly conducive	37	16.8	17.0	99.1
	Not applicable	2	.9	.9	100.0
	Total	218	99.1	100.0	
Missing	System	2	.9		
Total		220	100.0		

Q37b2: Human resource for hiring staff in Vietnam - Now

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Highly problematic	6	2.7	2.8	2.8
	Problematic	21	9.5	9.7	12.4
	Not an issue	39	17.7	18.0	30.4
	Conductive	106	48.2	48.8	79.3
	Highly conductive	43	19.5	19.8	99.1
	Not applicable	2	.9	.9	100.0
	Total	217	98.6	100.0	
Missing	System	3	1.4		
Total		220	100.0		

Q37c1: Finance in Vietnam - At Entry

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Highly problematic	3	1.4	1.4	1.4
	Problematic	16	7.3	7.6	9.0
	Not an issue	68	30.9	32.2	41.2
	Conductive	49	22.3	23.2	64.5
	Highly conductive	13	5.9	6.2	70.6
	Not applicable	62	28.2	29.4	100.0
	Total	211	95.9	100.0	
Missing	System	9	4.1		
Total		220	100.0		

Q37c2: Finance in Vietnam - Now

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Highly problematic	3	1.4	1.4	1.4
	Problematic	7	3.2	3.3	4.8
	Not an issue	67	30.5	32.1	36.8
	Conductive	58	26.4	27.8	64.6
	Highly conductive	15	6.8	7.2	71.8
	Not applicable	59	26.8	28.2	100.0
	Total	209	95.0	100.0	
Missing	System	11	5.0		
Total		220	100.0		

Q37d1: Energy Infrastructure - At Entry

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Highly problematic	6	2.7	2.8	2.8
	Problematic	40	18.2	18.9	21.7
	Not an issue	61	27.7	28.8	50.5
	Conductive	76	34.5	35.8	86.3
	Highly conductive	12	5.5	5.7	92.0
	Not applicable	17	7.7	8.0	100.0
	Total	212	96.4	100.0	
Missing	System	8	3.6		
Total		220	100.0		

Q37d2: Energy Infrastructure - Now

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Highly problematic	3	1.4	1.4	1.4
	Problematic	33	15.0	15.6	17.0
	Not an issue	64	29.1	30.2	47.2
	Conductive	82	37.3	38.7	85.8
	Highly conductive	13	5.9	6.1	92.0
	Not applicable	17	7.7	8.0	100.0
	Total	212	96.4	100.0	
Missing	System	8	3.6		
Total		220	100.0		

Q37e1: Communications infrastructure - At Entry

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Highly problematic	7	3.2	3.3	3.3
	Problematic	45	20.5	21.1	24.4
	Not an issue	47	21.4	22.1	46.5
	Conductive	88	40.0	41.3	87.8
	Highly conductive	22	10.0	10.3	98.1
	Not applicable	4	1.8	1.9	100.0
	Total	213	96.8	100.0	
Missing	System	7	3.2		
Total		220	100.0		

Q37e2: Communications infrastructure - Now

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Highly problematic	4	1.8	1.9	1.9
	Problematic	20	9.1	9.4	11.3
	Not an issue	60	27.3	28.2	39.4
	Conductive	99	45.0	46.5	85.9
	Highly conductive	26	11.8	12.2	98.1
	Not applicable	4	1.8	1.9	100.0
	Total	213	96.8	100.0	
Missing	System	7	3.2		
Total		220	100.0		

Q37f1: Transport Infrastructure - At Entry

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Highly problematic	17	7.7	7.9	7.9
	Problematic	74	33.6	34.3	42.1
	Not an issue	49	22.3	22.7	64.8
	Conductive	52	23.6	24.1	88.9
	Highly conductive	17	7.7	7.9	96.8
	Not applicable	7	3.2	3.2	100.0
	Total	216	98.2	100.0	

Missing	System	4	1.8		
Total		220	100.0		

Q37f2: Transport Infrastructure - Now

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Highly problematic	14	6.4	6.5	6.5
	Problematic	66	30.0	30.6	37.0
	Not an issue	56	25.5	25.9	63.0
	Conductive	50	22.7	23.1	86.1
	Highly conductive	23	10.5	10.6	96.8
	Not applicable	7	3.2	3.2	100.0
	Total	216	98.2	100.0	
Missing	System	4	1.8		
Total		220	100.0		

Q37g1: Water infrastructure - At Entry

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Highly problematic	7	3.2	3.3	3.3
	Problematic	23	10.5	10.8	14.1
	Not an issue	85	38.6	39.9	54.0
	Conductive	72	32.7	33.8	87.8
	Highly conductive	20	9.1	9.4	97.2
	Not applicable	6	2.7	2.8	100.0
	Total	213	96.8	100.0	
Missing	System	7	3.2		
Total		220	100.0		

Q37g2: Water infrastructure - Now

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Highly problematic	5	2.3	2.3	2.3
	Problematic	23	10.5	10.8	13.1
	Not an issue	76	34.5	35.7	48.8
	Conductive	75	34.1	35.2	84.0
	Highly conductive	28	12.7	13.1	97.2
	Not applicable	6	2.7	2.8	100.0
	Total	213	96.8	100.0	
Missing	System	7	3.2		
Total		220	100.0		

Q37h1: Legislation Supporting - At Entry

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Highly problematic	3	1.4	1.4	1.4
	Problematic	18	8.2	8.5	9.9
	Not an issue	65	29.5	30.5	40.4
	Conductive	59	26.8	27.7	68.1
	Highly conductive	21	9.5	9.9	77.9

	Not applicable	47	21.4	22.1	100.0
	Total	213	96.8	100.0	
Missing	System	7	3.2		
	Total	220	100.0		

Q37h2: Legislation Supporting - Now

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Highly problematic	3	1.4	1.4	1.4
	Problematic	9	4.1	4.2	5.6
	Not an issue	62	28.2	29.1	34.7
	Conductive	69	31.4	32.4	67.1
	Highly conductive	23	10.5	10.8	77.9
	Not applicable	47	21.4	22.1	100.0
	Total	213	96.8	100.0	
Missing	System	7	3.2		
	Total	220	100.0		

Q37i1: Judicial Enforcement - At Entry

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Highly problematic	7	3.2	3.3	3.3
	Problematic	61	27.7	28.6	31.9
	Not an issue	59	26.8	27.7	59.6
	Conductive	57	25.9	26.8	86.4
	Highly conductive	14	6.4	6.6	93.0
	Not applicable	15	6.8	7.0	100.0
	Total	213	96.8	100.0	
Missing	System	7	3.2		
	Total	220	100.0		

Q37i2: Judicial Enforcement - Now

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Highly problematic	6	2.7	2.8	2.8
	Problematic	44	20.0	20.8	23.6
	Not an issue	73	33.2	34.4	58.0
	Conductive	55	25.0	25.9	84.0
	Highly conductive	19	8.6	9.0	92.9
	Not applicable	15	6.8	7.1	100.0
	Total	212	96.4	100.0	
Missing	System	8	3.6		
	Total	220	100.0		

Q37j1: Financial and banking - At Entry

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
	Highly problematic	2	.9	.9	.9
	Problematic	26	11.8	12.0	13.0

Valid	Highly problematic	2	.9	.9	.9
	Problematic	26	11.8	12.0	13.0
	Not an issue	68	30.9	31.5	44.4
	Conductive	87	39.5	40.3	84.7
	Highly conductive	23	10.5	10.6	95.4
	Not applicable	10	4.5	4.6	100.0
	Total	216	98.2	100.0	
Missing	System	4	1.8		
Total		220	100.0		

Q37j2: Financial and banking - Now

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Highly problematic	2	.9	.9	.9
	Problematic	10	4.5	4.6	5.6
	Not an issue	65	29.5	30.1	35.6
	Conductive	101	45.9	46.8	82.4
	Highly conductive	28	12.7	13.0	95.4
	Not applicable	10	4.5	4.6	100.0
	Total	216	98.2	100.0	
Missing	System	4	1.8		
Total		220	100.0		

Q37k1: Tax system - At Entry

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Highly problematic	10	4.5	4.7	4.7
	Problematic	72	32.7	34.1	38.9
	Not an issue	41	18.6	19.4	58.3
	Conductive	49	22.3	23.2	81.5
	Highly conductive	18	8.2	8.5	90.0
	Not applicable	21	9.5	10.0	100.0
	Total	211	95.9	100.0	
Missing	System	9	4.1		
Total		220	100.0		

Q37k2: Tax system - Now

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Highly problematic	9	4.1	4.2	4.2
	Problematic	57	25.9	26.9	31.1
	Not an issue	49	22.3	23.1	54.2
	Conductive	58	26.4	27.4	81.6
	Highly conductive	17	7.7	8.0	89.6
	Not applicable	22	10.0	10.4	100.0
	Total	212	96.4	100.0	
Missing	System	8	3.6		
Total		220	100.0		

38. To what extent are the following working and living conditions in Vietnam problematic

for expatriate employees?

Q38a1: Availability of appropriate housing - At Entry

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Impossible	3	1.4	1.4	1.4
	Extremely difficult	10	4.5	4.6	6.0
	Difficult but surmountable	64	29.1	29.5	35.5
	Minor difficulty	75	34.1	34.6	70.0
	Not a difficulty at all	54	24.5	24.9	94.9
	Not applicable	11	5.0	5.1	100.0
	Total	217	98.6	100.0	
Missing	System	3	1.4		
Total		220	100.0		

Q38a2: Availability of appropriate housing - Now

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Impossible	2	.9	.9	.9
	Extremely difficult	1	.5	.5	1.4
	Difficult but surmountable	25	11.4	11.4	12.8
	Minor difficulty	67	30.5	30.6	43.4
	Not a difficulty at all	110	50.0	50.2	93.6
	Not applicable	14	6.4	6.4	100.0
	Total	219	99.5	100.0	
Missing	System	1	.5		
Total		220	100.0		

Q38b1: Crime level - At Entry

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Impossible	7	3.2	3.3	3.3
	Extremely difficult	8	3.6	3.7	7.0
	Difficult but surmountable	40	18.2	18.7	25.7
	Minor difficulty	67	30.5	31.3	57.0
	Not a difficulty at all	39	17.7	18.2	75.2
	Not applicable	53	24.1	24.8	100.0
	Total	214	97.3	100.0	
Missing	System	6	2.7		
Total		220	100.0		

Q38b2: Crime level - Now

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Impossible	9	4.1	4.2	4.2
	Extremely difficult	6	2.7	2.8	7.0
	Difficult but surmountable	31	14.1	14.4	21.4
	Minor difficulty	71	32.3	33.0	54.4
	Not a difficulty at all	46	20.9	21.4	75.8
	Not applicable	52	23.6	24.2	100.0

	Total	215	97.7	100.0	
Missing	System	5	2.3		
Total		220	100.0		

Q38c1: Availability of education for family - At Entry

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Impossible	4	1.8	1.9	1.9
	Extremely difficult	22	10.0	10.3	12.2
	Difficult but surmountable	30	13.6	14.1	26.3
	Minor difficulty	58	26.4	27.2	53.5
	Not a difficulty at all	41	18.6	19.2	72.8
	Not applicable	58	26.4	27.2	100.0
	Total	213	96.8	100.0	
Missing	System	7	3.2		
Total		220	100.0		

Q38c2: Availability of education for family - Now

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Impossible	4	1.8	1.9	1.9
	Extremely difficult	9	4.1	4.2	6.1
	Difficult but surmountable	23	10.5	10.7	16.8
	Minor difficulty	57	25.9	26.6	43.5
	Not a difficulty at all	64	29.1	29.9	73.4
	Not applicable	57	25.9	26.6	100.0
	Total	214	97.3	100.0	
Missing	System	6	2.7		
Total		220	100.0		

Q38d1: Availability of health care for family - At Entry

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Impossible	4	1.8	1.9	1.9
	Extremely difficult	22	10.0	10.2	12.1
	Difficult but surmountable	49	22.3	22.8	34.9
	Minor difficulty	56	25.5	26.0	60.9
	Not a difficulty at all	41	18.6	19.1	80.0
	Not applicable	43	19.5	20.0	100.0
	Total	215	97.7	100.0	
Missing	System	5	2.3		
Total		220	100.0		

Q38d2: Availability of health care for family - Now

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
	Impossible	4	1.8	1.8	1.8
	Extremely difficult	9	4.1	4.1	6.0

Valid	Impossible	4	1.8	1.8	1.8
	Extremely difficult	9	4.1	4.1	6.0
	Difficult but surmountable	26	11.8	12.0	18.0
	Minor difficulty	66	30.0	30.4	48.4
	Not a difficulty at all	69	31.4	31.8	80.2
	Not applicable	43	19.5	19.8	100.0
	Total	217	98.6	100.0	
Missing	System	3	1.4		
Total		220	100.0		

Q38e1: General quality of life for family - At Entry

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Impossible	5	2.3	2.3	2.3
	Extremely difficult	3	1.4	1.4	3.7
	Difficult but surmountable	51	23.2	23.7	27.4
	Minor difficulty	64	29.1	29.8	57.2
	Not a difficulty at all	59	26.8	27.4	84.7
	Not applicable	33	15.0	15.3	100.0
	Total	215	97.7	100.0	
Missing	System	5	2.3		
Total		220	100.0		

Q38e2: General quality of life for family- Now

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Impossible	4	1.8	1.8	1.8
	Extremely difficult	1	.5	.5	2.3
	Difficult but surmountable	24	10.9	11.1	13.4
	Minor difficulty	69	31.4	31.8	45.2
	Not a difficulty at all	86	39.1	39.6	84.8
	Not applicable	33	15.0	15.2	100.0
	Total	217	98.6	100.0	
Missing	System	3	1.4		
Total		220	100.0		

39. (a) From the list below, please identify the three Vietnam government's regulatory practices which are most damaging to the firm's effectiveness.

(b) For these three sets of regulations, indicate whether foreign firms face different policies or regulations in practice compared to local firms?

Q39a1: First damaging regulatory practice

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Competition policy/price regulation	77	35.0	35.6	35.6
	Banking and accounting standards	11	5.0	5.1	40.7
	Licensing and real estate acquisition	12	5.5	5.6	46.3

	Product health and safety standards	5	2.3	2.3	48.6
	Environmental Standards	15	6.8	6.9	55.6
	Import Restrictions	26	11.8	12.0	67.6
	Local content requirements	2	.9	.9	68.5
	Limits on profit repatriation	13	5.9	6.0	74.5
	Work permits for expatriates	17	7.7	7.9	82.4
	Export restrictions	11	5.0	5.1	87.5
	Foreign currency restrictions	9	4.1	4.2	91.7
	Intellectual property regime	8	3.6	3.7	95.4
	Minimum wage regulation	10	4.5	4.6	100.0
	Total	216	98.2	100.0	
Missing	System	4	1.8		
	Total	220	100.0		

Q39a2: Foreign vs Domestic firm

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Worse	41	18.6	18.7	18.7
	The same	74	33.6	33.8	52.5
	Better	42	19.1	19.2	71.7
	Don't know	62	28.2	28.3	100.0
	Total	219	99.5	100.0	
Missing	System	1	.5		
	Total	220	100.0		

Q39b1: Second damaging regulatory practice

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Competition policy/price regulation	23	10.5	10.7	10.7
	Banking and accounting standards	22	10.0	10.2	20.9
	Licensing and real estate acquisition	18	8.2	8.4	29.3
	Product health and safety standards	8	3.6	3.7	33.0
	Environmental Standards	16	7.3	7.4	40.5
	Import Restrictions	19	8.6	8.8	49.3
	Local content requirements	6	2.7	2.8	52.1
	Limits on profit repatriation	18	8.2	8.4	60.5
	Work permits for expatriates	23	10.5	10.7	71.2
	Export restrictions	17	7.7	7.9	79.1
	Foreign currency restrictions	9	4.1	4.2	83.3

	Intellectual property regime	14	6.4	6.5	89.8
	Minimum wage regulation	22	10.0	10.2	100.0
	Total	215	97.7	100.0	
Missing	System	5	2.3		
Total		220	100.0		

Q39b2: Foreign vs Domestic firm

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Worse	51	23.2	23.3	23.3
	The same	75	34.1	34.2	57.5
	Better	43	19.5	19.6	77.2
	Don't know	50	22.7	22.8	100.0
	Total	219	99.5	100.0	
Missing	System	1	.5		
Total		220	100.0		

Q39c1: Third damaging regulatory practice

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
	Competition policy/price regulation	24	10.9	11.2	11.2
	Banking and accounting standards	13	5.9	6.1	17.3
	Licensing and real estate acquisition	9	4.1	4.2	21.5
	Product health and safety standards	10	4.5	4.7	26.2
	Environmental Standards	19	8.6	8.9	35.0
	Import Restrictions	8	3.6	3.7	38.8
	Local content requirements	8	3.6	3.7	42.5
	Limits on profit repatriation	27	12.3	12.6	55.1
	Work permits for expatriates	24	10.9	11.2	66.4
	Export restrictions	10	4.5	4.7	71.0
	Foreign currency restrictions	16	7.3	7.5	78.5
	Intellectual property regime	11	5.0	5.1	83.6
	Minimum wage regulation	35	15.9	16.4	100.0
	Total	214	97.3	100.0	
Missing	System	6	2.7		
Total		220	100.0		

Q39c2: Foreign vs Domestic firm

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
	Worse	55	25.0	25.1	25.1

Valid	Worse	55	25.0	25.1	25.1
	The same	60	27.3	27.4	52.5
	Better	48	21.8	21.9	74.4
	Don't know	55	25.0	25.1	99.5
	5	1	.5	.5	100.0
	Total	219	99.5	100.0	
Missing	System	1	.5		
Total		220	100.0		

40. How does the firm source the following goods/services? Please estimate the percentage in value terms.

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Q40Aa1: Supply of machinery and parts - Share in total cost	121	.00	.00	.0000	.00000
Q40Aa2: Supply of machinery and parts - Share from Vietnam (	203	.00	100.00	25.9185	33.86090
Q40Aa3: Supply of machinery and parts - Share from Import (I	203	.00	100.00	73.4904	34.26121
Q40Ab1: Maintenance of machinery and parts - Share in total	219	.00	35.00	4.9832	5.96260
Q40Ab2: Maintenance of machinery and parts - Share from Viet	187	.00	100.00	79.6257	32.28101
Q40Ab3: Maintenance of machinery and parts - Share from Impo	187	.00	100.00	20.3743	32.28101
Q40Ac1: Supply of goods/inputs - Share in total cost (Intial	219	.00	100.00	52.4943	28.31997
Q40Ac2: Supply of goods/inputs - Share from Vietnam (Intial	207	.00	100.00	47.0735	37.20178
Q40Ac3: Supply of goods/inputs - Share from Import (Intial E	207	.00	100.00	52.9265	37.20178
Q40Ad1: Distribution network - Share in total cost (Intial E	219	.00	55.72	6.6889	9.81387
Q40Ad2: Distribution network - Share from Vietnam (Intial En	152	.00	100.00	86.4868	28.25545
Q40Ad3: Distribution network - Share from Import (Intial Ent	152	.00	100.00	12.8553	27.37897
Q40Ae1: Supply of ICT - Share in total cost (Intial Entry)	219	.00	57.00	4.6274	8.28852
Q40Ae2: Supply of ICT - Share from Vietnam (Intial Entry)	172	.00	100.00	86.0988	28.99015

Q40Ae3: Supply of ICT - Share from Import (Initial Entry)	172	.00	100.00	13.9012	28.99015
Q40Af1: Marketing and advertising - Share in total cost (Int	219	.00	63.00	4.9685	8.22277
Q40Af2: Marketing and advertising - Share from Vietnam (Inti	153	.00	100.00	80.7778	33.81728
Q40Af3: Marketing and advertising - Share from Import (Intia	153	.00	100.00	14.6471	28.96651
Q40Ag1: Others - Share in total cost (Initial Entry)	219	.00	99.00	26.1240	28.36401
Q40Ag2: Others - Share from Vietnam (Initial Entry)	176	.00	100.00	92.9091	19.28501
Q40Ag3: Others - Share from Import (Initial Entry)	176	.00	100.00	6.5227	17.95962
Q40Ba1: Supply of machinery and parts - Share in total cost	123	.00	2.70	.0220	.24345
Q40Ba2: Supply of machinery and parts - Share from Vietnam (	192	.00	100.00	36.8109	37.83258
Q40Ba3: Supply of machinery and parts - Share from Import (N	192	.00	100.00	62.6682	38.01108
Q40Bb1: Maintenance of machinery and parts - Share in total	219	.00	30.00	5.6298	6.24478
Q40Bb2: Maintenance of machinery and parts - Share from Viet	198	.00	100.00	82.1010	30.07453
Q40Bb3: Maintenance of machinery and parts - Share from Impo	198	.00	100.00	17.8990	30.07453
Q40Bc1: Supply of goods/inputs - Share in total cost (Now)	220	.00	100.00	55.4269	27.84142
Q40Bc2: Supply of goods/inputs - Share from Vietnam (Now)	208	.00	100.00	52.7446	36.41293
Q40Bc3: Supply of goods/inputs - Share from Import (Now)	208	.00	100.00	47.2602	36.40792
Q40Bd1: Distribution network - Share in total cost (Now)	220	.00	78.00	6.7030	9.98185
Q40Bd2: Distribution network - Share from Vietnam (Now)	156	.00	100.00	88.7051	24.82226
Q40Bd3: Distribution network - Share from Import (Now)	156	.00	100.00	10.6538	23.78632
Q40Be1: Supply of ICT - Share in total cost (Now)	220	.00	57.00	4.5345	8.25805
Q40Be2: Supply of ICT - Share from Vietnam (Now)	174	.00	100.00	85.6494	28.55556
Q40Be3: Supply of ICT - Share from Import (Now)	174	.00	100.00	14.3506	28.55556
Q40Bf1: Marketing and advertising - Share in total cost (Now	220	.00	35.00	4.2891	6.43218

Q40Bf2: Marketing and advertising - Share from Vietnam (Now)	157	.00	100.00	82.9172	32.53163
Q40Bf3: Marketing and advertising - Share from Import (Now)	157	.00	100.00	15.8089	31.18126
Q40Bg1: Others - Share in total cost (Now)	219	.00	99.98	23.6321	26.69371
Q40Bg2: Others - Share from Vietnam (Now)	184	.00	100.00	92.7962	19.50923
Q40Bg3: Others - Share from Import (Now)	184	.00	100.00	6.6603	18.26311
Valid N (listwise)	33				

Chapitre 5

**Une stratégie alternative de rattrapage
pour le Vietnam.**

Ce chapitre a fait l'objet d'un article complet rédigé en anglais qui a été présenté dans deux colloques (à l'université du Havre et à un colloque à Bangkok). Il est aussi publié dans la revue « The institute of Business and Economic Research Inha University », 2010,-6, pp153-192 (ISSN 1225-4703).

AN ALTERNATIVE STRATEGY FOR CATCH-UP ECONOMY IN VIETNAM, A LESSON FOR DEVELOPING COUNTRIES.

Abstract

This paper describes catching-up models of earlier late-comers such as Japan, Korea, and China. From that, it discusses the role of FDI (foreign direct investment) and other supporting industries in the growth of the current economy in Vietnam. These elements can help Vietnam to access the latest technology, and innovation as well as to improve the highly skilled labor, which are the central factors to the catching-up process. Finally, the paper proposes an alternative model of the catching-up process for Vietnam, which will take into account the key features of the current environment.

Paper outline:

- 1. Introduction*
- 2. Background of catching up theories*
- 3. The catch-up model of Japan and Korea during the 1960s-1980s*
- 4. Chinese model and the difference of two basic architectural types: modular and integral*
- 5. A proposition of the industrial strategies for the catch-up process of Vietnam.*
- 6. Conclusion*

Reference

Key words: Economic Growth, Development of Economics, Industrial Policy, Catch-up, FDI (Foreign Direct Investment).

JEL classification: L6, O24, O25, O3.

*I am grateful to M. Xavier GALIEGUE, my supervisor, for his guidance and support. All errors remain mine.

Introduction

The issue of explaining the process of catching up or lagging behind has been receiving a lot of attention for a long time. There are two different approaches to this issue: the country level approach and the historical and evolutionary approach. The first approach uses data of patent, R&D (research & development) to investigate general factors, which explain the differences in the catching up process across countries. These main factors are the development of innovation-enhancing policies and infrastructure, and financial and human capital investment in innovation (Furman and Hayes, 2004). Besides, according to the second approach, such as the works of Freeman (1987) for Japan's, and Asia's economy, technology and innovation are central to the catching up process. In addition, a firm or a country must be able to use a specific "window of opportunity" which may arise in the evolution of a technology system to catch up; otherwise, it will continue to lag behind (Freeman, 2002).

While the role of government to the market has been pointed out in some analysis about latecomer Asian countries there are also other approaches, which focus on the technology learning and national systems of innovation (Kim, 1997). For example, Lee and Lim (2001) emphasize that the technological regime plays a vital part to explain why a number of industries in some countries could have caught up and others could not. They argue that the technological regime affects the nature and success of the innovative activities of those firms, which are trying to catch up. To understand the outcome, they classify industries based on a degree to which industry-related innovations are predictable and frequent. Regimes in which innovation is more predictable and frequent will give latecomers more opportunities to catch up. However, not all countries have these opportunities or abilities to do so. For a developing country, it is not easy to proceed from the imitative stage to the innovative stage. Bell and Pavitt (1993) pointed out that installing large plants with foreign technology and foreign assistance will not help in building the technological capability. In many developing countries, such as Brazil, the primary method of technology transfer has been through subsidiaries of multi-nations or the import of "turn-key" plants designed and built by foreign contractors (Freeman, 1988:336-337). In such cases, the recipient enterprises and countries gained little in terms of innovation capabilities, which can be argued as the main factor to differentiate between those who can catch up and those who continue to lag behind.

The purpose of this paper is to describe catching-up models of earlier late-comers such as Japan, Korea, and China. From that, it discusses the role of FDI (foreign direct investment) and others supporting industries in the growth of the current economy in Vietnam. These elements can help Vietnam access the latest technology, and innovation as well as to improve the highly skilled labor, which are the central factors to the catching-up process. Finally, the paper proposes an alternative model of the catching-up process for Vietnam, which will take into account the key features of the current environment.

The paper is organized as follows: the first section outlines some background of catching up theories. The second section reviews the catching-up processes of Japan and Korea during the 1960s-1980s to highlight key features of their model. The next section reviews the catching-up process of China, in comparison with Japan's model. This section also compares two opened and closed catch-up model with two basic architectural types: modular and integral. Finally, this paper discusses the role of foreign direct investment and supporting industries in accessing to the new technology, innovation and improving skilled-labor, and proposes industrial strategies for the catch-up process of Vietnam.

I. The background of catch-up theories

Research on the catching-up process of latecomer, which relates to national innovation systems (Freeman, 1987; Nelson, 1993), is based on three assumptions.

The first assumption is the advantages of late development. In his study of the catch-up process in the steel industry of German and later Russian firms in the 19th century, Gerschenkron (1962, 1963) pointed out that the new (late-comer) firms could acquire and use latest technologies, at much lower costs than those in the pioneering countries, by transfer agreements, inward investment and the recruitment of skilled labor. He also emphasized that pioneering firms and countries had already established a growing world market, so late-comer firms did not have to face all the uncertainties, costs and difficulties of opening up entirely new markets. It was very important for latecomer to target progressive and dynamic industries to compete globally through investing in the most modern equipment and plants.

The second assumption, based on Vernon's (1966) product cycle theory, say that the R&D activities and radical innovations open up a product innovation space. As the industry matures, leading companies will shift production to developing countries. These can create opportunities for firms and countries with a capacity to learn to catch up. However, this also

implies that the innovation model in latecomer countries will differ from that of developed countries.

The third assumption is about the institutional context in which technology is embedded. It is assumed to be very important to the catch-up process. Freeman (1987) explained this linkage through his study of Japan's experience and four Asia Tigers in catching up with developed countries. Freeman (2002), in his speculation, also proposed that the capability to use information and communication technology would be a decisive factor in world competition. Similarly, Perez and Soete (1988) provided a more general theory of the science and technology infrastructure needed for effective catch up. They also argued that there was a "window of opportunity" in the acquisition and assimilation of technology for countries to catch-up if they implement appropriate social, industrial and technology policies. They mentioned three other enabling conditions: enough time to learn; sufficient productive capacity; local and other resource endowments (especially human capital relevant for new technologies). More generally, the literature of Odagiri and Goto divided three steps in the catch-up process: technology importation, learning/adaptation/assimilation, and in-house R&D. In house R&D capability is very important because it helps companies to be able to understand the imported technology and make further incremental innovations (Odagiri and Goto, 1993).

Research on the early US experience, Japan Korea and China more recently, reflects these assumptions and approaches. Studies of their catch-up experiences show that technology imports and diffusion were important for firms and industries in these countries in the initial period because in-house R&D capability was weak. In the 19th century, the United States imported many new technologies, such as the advent of railways, cotton spinning, weaving and other leading manufacturing industries from Europe. These imports enabled American entrepreneurs to forge far ahead the rest of the world (Freeman, 2002).

In fact, there are many countries having successfully exploited their "windows of opportunity" to catch up, such as USA in the 19th century, Japan from 1960s, Korea, Taiwan, Finland and China recently, and etc.

II. The catching-up model of Japan and Korea

In the 1950s and 1960s Japan imported lots of technologies, especially in the automobile, machine tools and other heavy industries. Up to 1988, Japan was the leading importer of technology in the world (Odagiri and Goto, 1993:86). From the 1960s, when the Japanese

economy grew rapidly and faced more competition from American and European firms, private firms began to spend more on in-house R&D, and in 1989 the aggregate national rate was only slightly below that of the US and Germany.

Japan was not only faster than other countries in terms of adoption speed, but also in terms of the extent to which it improved on that technology (Odagiri and Goto, 1993). This feature - incremental process innovation—eventually became a core competence that enabled them to compete successfully against incumbent firms from developed countries. They invested heavily in both reversing engineering and in-house R&D in their catch-up process, and invested particularly in innovation of the production process. They did not only quickly learn and master imported technologies, but exert constant effort to improve efficiency within their plants (Odagiri and Goto, 1993).

Reversed engineering and the propensity to improve imported technology, coupled with particular features of the Japanese social system, gave rise to an innovation system specific to Japan. In this system, firm managers think of the production process as an integrated system, from product and process design to manufacturing. Freeman (1987) attributed their success in many manufacturing industries to their innovation management that reintegrated R&D with engineering design, procurement, production and marketing, even in the largest organizations. Japanese R&D closely related to the work of production engineers and process control. While Japanese firms have made fewer radical innovations compared to American firms, their incremental innovations have resulted in better products in terms of quality and function (Freeman, 1988). Viotti (1997) mentioned that the difference between the catching up in the late 19th century and the early 20th century was that the United States and Germany caught up by radical innovation in new industries. Today, the late-comer may not have the option of radical innovations in new industries and has no alternative but to pursue the path of imitation and learning.

Korea's catch-up process can be described as following the Japanese model in another way. Unlike Japan, a country of integral architecture, intensely interested in efficient factory operation and product integrity, Korea is a country of modular architecture (see part 3. Chinese model and the difference between two basic architectural types: modular and integral). They also relied on imports of capital goods and on increasingly active efforts to improve upon imported technology through the in-house R&D efforts of firms themselves. In analyzing the Korean case, Kim (1997) drew on Utterback and Abernathy's innovation model to identify how the innovation process in a developing (latecomer) country is different from

that in a developed country. Rather than product innovation first and process later, Kim proposes a 3-stage model for latecomer countries like Korea. The first stage is the acquisition of mature technology from developed countries; firms learn production technology in this way. Second, the firms acquire process development and product design capabilities. Finally, in the third stage, companies do more significant R&D and thereby develop their product innovation capability. He argues that process innovation precedes product innovation, and uses the term “reversed innovation process” to highlight this feature (Kim, 1997).

As the above-mentioned cases, the role of government and other institutions is also important. In Japan, the government, especially the Ministry of International Trade and Industry (MITI), was able to judge the direction of technological change and mobilize technological and capital resources to pursue national strategic goals in line with that change. The government helped industry to forecast the new technology trends and facilitated coordination among companies and with universities (Odagiri and Goto, 1993). The educational system and enterprise training, in this sense, also supported the accumulation of necessary skills to support innovation activities (Freeman, 1988). In Korea, the government also acted as a catalyst to promote innovation in Korean firms (Kim, 1997). Viotti (1997) presented impressive evidence of the contrasts between Brazil and South Korea in the fields of education, and of research and development (see table V. 1).

Table V.1: Indicators of national efforts in S&T-Brazil, South Korea, Japan and the United States

	Brazil	South Korea	Japan	The United States
Scientists and engineers engaged in R&D (per million population)	235 ^b (1993)	1990 (1992)	5677 (1992)	3873 (1988)
Expenditure for R&D as percentage of GNP	0.4 ^c (1994)	2.1 (1992)	3.0 (1991)	2.9 (1988)
Expenditure in R&D by source of funds (%)	1994 ^c	1992	1992	1992
Government	81.9	17.2	19.4 ^f	43.3 ^f
Productive enterprise	18.1	82.4	71.0 ^f	51.6 ^f
Other	—	0.4	9.6 ^f	5.1 ^f
Total patents granted in 1991	2479 ^d	3741 ^e	36100 ^f	96514 ^f
Patents granted to residents (%)	14 ^d	69 ^e	84 ^f	53 ^f
Number of tertiary students per 100,000 inhabitants (1992)	1079	4.253	2340	5652

Source: Freeman (2002)

In presenting this evidence, he pointed out that the number of tertiary students per 100,000 inhabitants in Brazil (1079) is approximately just a fourth of that of South Korea (4253) and the concentration on engineering is much greater in the Korean tertiary education system compared with both science and humanities. Amsden (1989) in her classic work on Korean catch-up, gave some examples of the role of training in the steel and cement industries in the early period of catch-up. This has become even more important in the electronic industry. For example, Samsung not only trains thousands of its own employees at every level but also regularly provides intensive training for its sub-contractors. Such intensive training efforts are essential for an active policy of continuous improvement of technology even more than for simple imitation.

Indeed, Freeman suggested that other countries (like Korea and others in Asia) would be likely to try to emulate the features of Japan's "national innovation system" (Freeman, 1988:330).

Japan and Korea share another feature; namely, they both restricted the role of foreign direct investment (FDI) in their catch-up process. Technology imports provide one example. Although Japan is willing to buy foreign technology, the government has deliberately limited the modality to licensing rather than significant FDI by foreign firms. The post-war protection policy not only guaranteed the growing domestic market to Japanese producers, but also encouraged foreign producers to sell their technologies because they could not take advantage of their technological superiority by investing directly into Japan (Odagiri and Goto, 1996:261).

The Korean government also implemented policies that strongly promoted domestic innovation. It included restrictions on FDI, restriction of shares of foreign technology licensing, and government procurement policies favoring technology developed by domestic enterprises. Following such systematic measures, Korea has quickly caught up in particular industries, such as autos, shipbuilding and electronics.

During the era in which Japan and Korea caught-up, manufacturing technology was the core of an industrial society. Japanese business management system such as lifetime employment, the seniority system, lean production, the main bank system, and keiretsu not only emerged from and matched the country's institutions, but also created highly efficient closed networks among related firms (Kondo and Watanabe, 2003:327). This system works especially well in complex manufacturing industries with high interdependencies, such as the automobile and machine tool industries. Under this system, Japanese manufactures develop new products

based on their own in-house technology and in-house procurement of manufacturing parts. Engineering skills are accumulated by rotation and lifetime employment, and keiretsu linkages increased stability. In terms of the nature and degree of foreign compared to domestic action and participation, Japan and Korea's catch-up model is relatively closed. They imported foreign technology but did not innovate together with foreign companies. They focused on in-house R&D to be able to improve imported and "mature" foreign technology; and did not simply rely on foreign technology for their new products. Table V. 1 and table V. 2 show the contrast between the rapid raise in the performance of in-house R&D in firms in South Korea and others "tigers", and its low level, stagnation or non-existence in firms in most developing countries. Between 1977-1982 and 1990-1996, the numbers of patents taken out in the USA by Brazil, Argentina, Mexico and Venezuela nearly doubled from 570 to 1106, but in the same period the numbers taken out by the four tigers increased over 25 times, from 741 to 18 763.

Table V. 2: Emerging sources of technology in terms of ownership of US patents

Year	Patents granted during		1983–1989	Share	1990–1996	Share
	1977–1982	Share				
Taiwan	382	0.10	2292	0.41	11040	1.43
South Korea	70	0.02	580	0.10	5970	0.77
Israel	641	0.16	1507	0.27	2685	0.35
Hong Kong	272	0.07	633	0.11	1416	0.18
South Africa	491	0.12	699	0.12	787	0.10
Mexico	245	0.06	289	0.05	314	0.04
Brazil	144	0.04	212	0.04	413	0.05
PR China	7	0.00	142	0.03	353	0.05
Argentina	130	0.03	135	0.02	187	0.02
Singapore	17	0.00	65	0.01	337	0.04
Venezuela	51	0.01	122	0.02	192	0.02
India	56	0.01	96	0.02	204	0.03
East and Central Europe	3444	0.87	2417	0.43	1317	0.17
Sub-total	5950	1.51	9189	1.62	25215	3.26
Others	731	0.19	902	0.16	1494	0.19
Total	393629	100.00	565739	100.00	772927	100.00

Source: Freeman (2002)

III. Chinese model and the difference between two basic architectural types: modular and integral

Starting with a low level of technological capability, Chinese firms (led by the government) invested heavily in reverse engineering and technology imports in their strategic development. In each of these industries that China was using technology imports to develop, the government's efforts were frustrated by a recurring pattern of "lag, import, lag again, import

again.” Three factors seem to lead to this outcome: firstly, there was a gap between technology user and technology creator. Up to the 1980s, the large state-owned enterprises (SOEs) were the main technology users, but they had no incentive to master the manufacturing technology in order to innovate. Secondly, Chinese enterprises spent little money on assimilating the imported technology (Table V. 3). They did not have a laboratory system similar to the R&D labs system of Japanese firms, which undertaken quality control activities, and would improve or create new processes.

Table V. 3: Expenditure of In-house R&D and technology importation and assimilation

unit: 100 million RMB

	Expenditure on R&D	Expenditure on technology import	Expenditure on technology assimilation	Ratio
1991	58.6	90.2	4.1	1:1.54:0.06
1993	95.2	159.2	6.2	1:1.67:0.06
1995	141.7	360.9	13.1	1:2.55:0.09
1998	197.1	214.8	14.6	1:1.09:0.07
1999	249.9	207.5	18.1	
2000	353.6	245.4	18.2	1:0.69:0.05
2001	442.3	285.9	19.6	
2002	560.2	372.5	25.7	1:0.66:0.04
2003	721			
2004	954			

Source: China Science and Technology Statistics, Yearbook, 1991-2005, Beijing.

Thirdly, although some Chinese enterprises did try to invest in internal R&D activities following technology imports in order to learn and master the imported technology, their efforts were too little, especially compared to Japan and Korea. Even in 2005, the ratio of R&D to sales in large and midsize enterprises remains below 1%, much lower than in developed countries, even though it has been increasing steadily since 1997 (table V. 4).

Table V. 4: Ratio of R&D/sales in Large and medium sized companies

Year	1991	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
R&D/sales	0.49	0.46	0.48	0.52	0.53	0.6	0.71	0.76	0.83	0.75	0.71	0.76

Source: China Science and Technology Statistics, Yearbook 1991-2005, Beijing.

There is a big imbalance between Gross Domestic Product (GDP) level and its innovation level. A country with a high level of GDP but only has a US registered patent of 404/ year, a low rank in the world. A country with lots of industry volume such as steel, cement, chemicals, coal, etc is ranked top in the world, but it has to rely heavily on exported technology, such as digital machine tools, IC, for its operation. We can see Chinese innovation capability is poor compared to Korean patent registrations in the U.S.

Table V. 5: Chinese and Korean patent registrations in the U.S

		2000	2001	2002	2003	2004
China	Number of Patent	119	195	289	297	404
	Rank	26	24	21	22	20
Korea	Number of Patent	3331	3546	3755	4198	4590
	Rank	8	8	7	5	4

Source: LIU (2008) Youngrak Choi, Rise of New Asian R&D Forces paper for New Asian Dynamics in Science, Technology, and Innovation, Copenhagen, Denmark, September, 2006.

Using Freeman's term, China has also a "window of opportunity", which was different from that of previous latecomer countries. If Japan and Korea's catch-up model is a closed one, that Chinese model is an open one with two specific features: firstly, modular production enables low cost, high product variety and global competition. A module is a subset of a product's functional structure, and interfaces are standardized and interdependencies among modules are reduced as much as possible. Modular products may be machines, assemblies or components that accomplish an overall function through the combination of distinct building blocks or modules (Chen and Liu, 2005:772). Modularity allows the outsourcing of design and production of components and subsystem within the product system architecture. In some industries such as auto and electronics, modularization has progressed more quickly than in process industries such as pharmaceutical and chemicals. When implication of modularization for innovation, companies in developing countries, whether they are assemblers or suppliers, can enter the innovation competition more easily than before. They may not be good at technological innovation, but they can excel and succeed commercially by sourcing modules and assembling them. If they are a supplier, they can specialize and achieve economies of scale as they supply their modules to multiple assemblers. A necessary condition for firms

attempting to catch up and compete based on this industry structure is that they have access to the needed technologies and modular packages in their domestic context (LIU, 2005).

Secondly, in relation to the globalization of technology; Chinese companies use international technology outsourcing to make quick product innovations. The globalization of technology can be either a window of opportunity or a further burden, depending on whether the firm playing catch-up has made the technological effort to support the absorption, adaptation, mastery and improvement of technology or not (Archibuchi, 2003:864). However, there is a further option: in order to grasp the “windows of opportunity” in a much faster way, relying less on absorption and adaptation, and driving more by market-oriented innovation supported by technology outsourcing and alliances. This is the basis for Chinese firms to catch up and distinguish their model from that of Japan, Korea and other latecomers. (LIU., 2005)

According to LIU (2005), elements of a catch up model of China include: in the first stage, innovations that are market-oriented and incremental. Local knowledge and cost advantages are the basis of competitiveness. With little in-house R&D, firms learn to effectively source and implement externally developed technology. Modularization, as within a global production network observed in different stages in different industries, facilitates this sourcing. The firms are able to source new technologies faster and easier and more quickly translate these into new products. In the second stage, leading companies have gained economies of scale. They also have capabilities in design, marketing and branding. They use their financial resources and marketing capabilities to bring together core technologies from outside.

Table V. 6: The comparison of Japanese and Chinese catching up model

Japanese catching up model	Chinese catching up model
Technology importation is very important	
FDI and the effect of globalization of technology are limited	FDI and spillover are welcome and globalization of technology is permeating
In-house R&D is most important	Partnership with outside technology supplier is most important
Integration of R&D, manufacturing and marketing within firms	Modularization
Training and skill accumulation are necessary for mastering the technology	outsourcing technology and market niche needs is important
Industries with integration of manufacturing process, like automobile, machine tool industries	Industries are dis-integrated, but with modularization: electronics.
Result: incremental processing innovation	Market oriented incremental product innovation

Source: Van- Ha NGUYEN (2010)

MODULAR AND INTEGRAL MANUFACTURING

Product innovation based on international technology sourcing of China is very different from the innovation that is the basis for Japanese firms' competitiveness in manufacturing industries. According to Prof. Fujimoto, there are two basic architectural types in manufacturing: modular architecture and integral architecture. In modular architecture, the modality of interaction among components is standardized for easy connection. For example, desktop computers are a typical modular product in which globally common components from various companies are freely combined. By contrast, in integral architecture, the complexity of interaction is accepted, and improvements are achieved through numerous trials and errors. For example, automobiles must be manufactured with integral architecture if multiple objectives such as performance, comfort, fuel efficiency, safety, etc. are to be attained simultaneously. Generally, modular architecture is suitable for obtaining quick results at low cost while integral architecture is appropriate for the pursuit of ever-higher quality for a long time.

Table V. 7: Modular manufacturing vs. Integral manufacturing

	Modular manufacturing	Integral manufacturing
Parts interface	Parts are common and can be used for any model	Each product has unique parts, specifically designed
Merits	Quick results and flexibility	Endless pursuit of quality
Demerits	No differentiation, excess entry, low profit, lack of R&D	Much energy and time needed to achieve results
Institutional requirement	Openness, quick decision making, flexible outsourcing	Long-term relation, building internal skills & knowledge

Modular

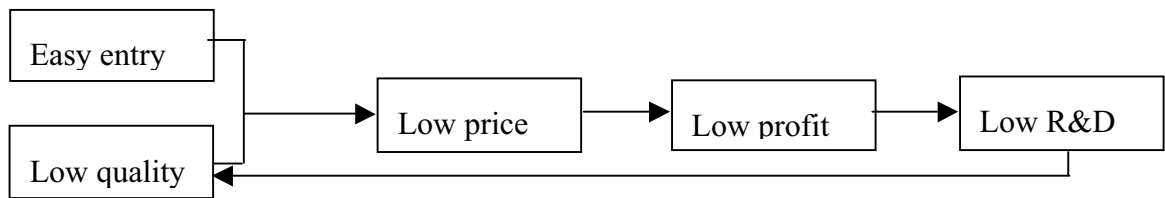
Integral

Source: VDF (Vietnam development Forum)

Integral manufacturing requires parts to be uniquely designed for each product, and to be mutually adjusted continuously for high performance. In contrast, modular manufacturing uses common parts, which are put together in flexible combinations to create new products quickly.

For developing countries, modular manufacturing is easier to implement but has associated drawbacks such as oversupply, competition, depressed prices, low profitability, and the lack of incentive for technological improvement. (See figure V. 1)

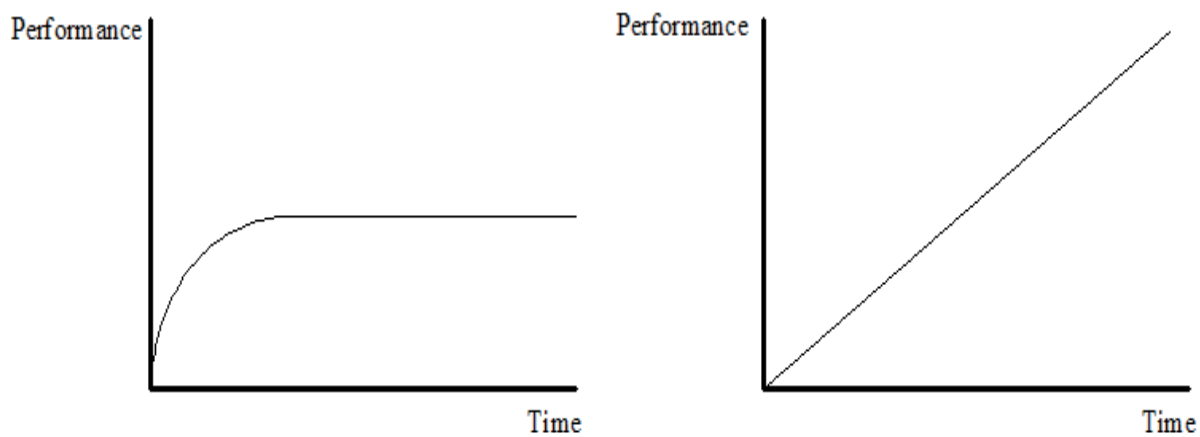
Figure V. 1: Modular manufacturing



Source: VDF (Vietnam development forum)

Correspondence between products and business architecture is not fixed; it evolves dynamically with the business strategy of each firm or country, technical progress, and consumer tastes. In addition, business architecture often has structural layers in which, for example, modularization may proceed in final assembly while integration may deepen in components. (See figure V. 2)

Figure V. 2: Modular and integral manufacturing



United State is a country of modular architecture. They are good at slicing the supply chain of a product into appropriate elements, standardizing them and making profits by the novelty of combination. By contrast, Japan excels in integralization. It is interested in efficient factory operation and product integrity. China is also a country of modular architecture, but its comparative advantage lies in labor-intensive modular products rather than knowledge-

intensive modular products as in the case of the United States. China is a country of quasi-modularity since its manufacturing features mass production of products with copied design and technology rather than original innovation. (Prof.Fujimoto (2006))

IV. A model for Vietnam

The Chinese experience in catching up represents a model that is based on a global division of labor among firms, modular product and production technology, and technology outsourcing. By contrast, Japanese model is based on integral manufacture. This model is divided into three steps: technology importation, learning/ adaptation/ assimilation, and in-house R&D. Without in-house capability, companies in catching up countries will not be able to understand the imported technology and make further incremental innovations (Odagiri and Goto, 1993).

Nowadays, Vietnam cannot use strategy of infant industry promotion such as Japan and Korea because of its commitments to WTO (World Trade Organization) and various FTAs (Free trade agreements). Moreover, the original « Japanese model » was effective in a manufacturing- based industrial system, but its institution system does not have the elasticity to adapt to the information-based economic system (Kondo& Watanabe, 2003). Today, companies in developing countries are able to access the latest technology to undertake product innovation at a much faster speed than Japan and Korea's companies ever could; they had to wait for technologies to be mature before they could efficiently import and incrementally innovate on them. Similarly, findings from recent studies of FDI flows are in contrast to the proposition of the product life cycle theory (Cantwell, 1997). Many new technologies have been moved immediately to developing country locations for exploitation, and the R&D labs of MNCs located in developing countries are developing many new technologies. Therefore, opening up trade and promoting local – FDI linkage are good ways for Vietnam to access the latest technology.

Although Thailand and Malaysia absorbed a large amount of FDI, they were not « open » and they kept high tariffs, localization requirement, import restrictions, etc. for a long time. They used these measures to develop and protect their industrial base for a few decades. They imported new technology but they spent little for R&D action, did not focus on developing this technology. Therefore, they do not have enough capacity to master imported technologies; otherwise, they still depend on foreign guidance. This also explain why they

cannot break through the « glass ceiling » (see figure: Breaking the glass ceiling (Rupture du plafond de verre) in the chapitre 2)

Today, information technology has changed the rules of the game for catch up. Perez and Soete (1988), in analyzing “windows of opportunity” for developing country firms to catch up, pointed that external university research may introduce a new technology system and thereby open a new “window of opportunity”. Therefore, if Vietnam wants to break through the « glass ceiling », it must open up in order to have a “window of opportunity”, before building such as an industrial base, and face global competition.

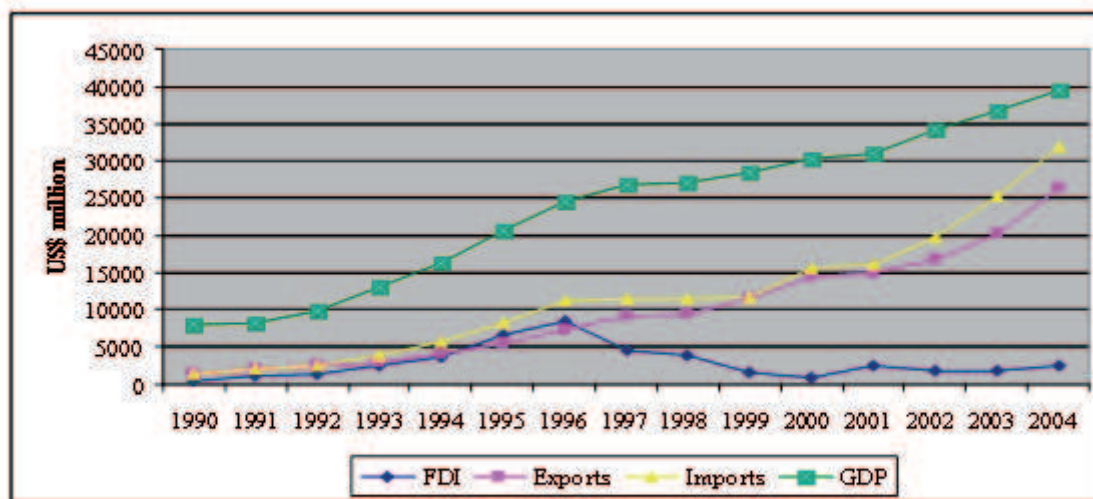
FDI AND THE LINKAGE OF FDI TO ECONOMIC GROWTH

Since 1990, foreign direct investment (FDI) has been the largest of all international capital flows to middle- income developing countries. In the 1960s and 1970s, many developing countries were suspicious of FDI and often took steps to discourage it. At the time, because of the recent colonial history in many countries and the sometimes-offensive behavior of certain foreign investors in taking advantage of weak political and legal systems to gain monopoly rights and make big profits, this suspicion often well was founded. Starting in the mid-1980s, these attitudes began to change, and developing countries increasingly sought to attract FDI as a mean of financing investment, creating jobs, and importing technology and ideas.

Narrowly viewed, FDI is a capital source that adds to total investment. FDI is relatively small compared to domestic investment, but its share has grown in the last two decades: it accounted for just over 10 percent of all investments in developing countries in 2003 compared to about 2 percent in 1990 (according to “World Investment report”, p4.). Vietnam has begun to receive FDI from 1990s, after the Doi Moi policy. From 1986, the Doi Moi reform policy inaugurated a new regime marked by low inflation and high economic growth. The adoption of market-oriented institutions and an open door policy opened the Vietnamese economy to the international economy, resulting in a strong economic recovery. This recovery was pointed out by rapid economic growth, a substantial growth of both exports and imports, and very strong inflows of FDI since 1990 (see Figure V. 3). From 1995 to 2004, total investment capital in Vietnam increased fourfold from USD 5.63 billion in 1995 to USD 22.98 billion in 2004. The Ministry of Planning and Investment (MPI) estimated that for the period 1995- 2004 the economic growth rate averaged approximately 7.0 percent, and total Gross Domestic Product (GDP) at current prices increased sharply from USD 8.0 billion in 1990 to USD 40.0 billion in 2004, and an estimated USD 51 billion in 2005 (See figure V. 3). FDI has played a major role in providing the capital for meeting the economic growth targets.

It has not only filled investment gaps, but has also contributed to Vietnam's economic growth in many other ways, more particularly after the enactment of the Law on Foreign Investment in December 1987. The total number of licensed projects invested in by foreigners under this scheme has increased from 151 in 1988 to 6030 in 2005, worth a total of USD 51.02 billion over the period 1988-2005 (MPI (Ministry of Planning and Investment), 2006).

Figure V.3 Trade, FDI inflows and GDP in Vietnam from 1990 to 2004



Source: (IMF, 2006)

In general, foreign capital tends to be more volatile than domestic capital, but FDI is usually more stable than other forms of private foreign capital. One key reason is that FDI is often attracted by either resource endowments or long-term fundamental economic strengths, factors that generally do not change as quickly as interest rates and exchange rates, which are stronger determinants of short-term bank loans and portfolio capital. Moreover, since FDI's characteristics: significant management control in large, fixed-production facilities such as factories and mines, investors are less able to flee during economic downturns. During the period of Asian financial crises (1997-1998), FDI fell much less than bank loans and portfolio capital, which dropped sharply. (Dwight H. Perkins, 2006)

In the analyzing the linkages of foreign direct investment (FDI) to economic growth, Nguyen (2006) indicated that one hundred thousand of Vietnamese dong (VND) (= \$ 5) increase in FDI per capita in Vietnam would bring about a 0,006 percent increase in the economic growth. Therefore, we propose Vietnam should attract FDI as a source of investment capital to force drive its economy.

Parallel with providing new capital, FDI also creates jobs. Not surprisingly, since FDI is a relatively small source of investment in most developing countries, its contribution to employment also tends to be small, accounting for less than 5 percent of total employment in most of the countries. However, the impact on employment varies depending on the activity. FDI focused on resource-based capital-intensive industries, such as mining or petroleum, creates few jobs, while investments in labor-intensive manufacturing create more jobs.

Another benefit of some types of FDI, especially FDI in manufactured exports, is that it can help increase specialization in production. When firms in developing countries are part of a global production process, they can focus on the particular activity where they have a comparative advantage and produce most efficiently. Although domestically financed investment can also engage in very specialized production, FDI has the advantage of stronger links to other parts of the global chain. Moreover, the particular activities can change over time such as resource endowments, skills, and economic policy change. For example the case of Malaysia, when Intel made its first investments in the electronics industry in the early 1970s, it focused on low-skill activities such as simple assembly. Over the years, as the Malaysian workforce gained new skills and more Malaysians became experienced managers, activity shifted toward production of basic parts (e.g., keyboards), then to more-advanced components, and later to testing and research.

FDI can also help developing countries access world markets through affiliation with MNCs.

Researching on the catch up experiences of earlier countries shows that technology imports and diffusion are important for firms and industries in the initial period because in-house R&D capacity is weak. However, parallel with technology importation and diffusion, in order to be able to improve imported and « mature » foreign technology gradually, these countries must also focus on in-house R&D and this is especially a notable factor for Vietnam.

Balasubramanyam et al. (1996) pointed out that many of the growth-driving factors identified by the new growth theory can be initiated and nurtured to promote economic growth through FDI. In their paper, they found that FDI was a major tool to promote growth through learning by doing and knowledge spillovers. Dwight H. Perkins (2006) showed that the transfer of technology, skills, and ideas is the most important potential benefit from foreign investment. Because lots of the world's research and development activities take place within North America, Europe, and East Asia, firms from these areas are a potential rich source of innovative products, machinery, manufacturing processes, marketing methods, quality control, and managerial approaches. Blomstrom and Kokko (1998) argued that multinational

corporations (MNCs) bring modern technologies and ideas into host countries, helping reduce costs and increasing productivity in order to allow them to compete successfully with other MNCs and local enterprises. This forces local firms to look for, as well as to imitate, new and more effective technologies. FDI is most valuable when these kinds of benefits spread beyond the local affiliate of the MNC itself and help other local firms and enterprises, generating positive externalities called spillovers. (Dwight H. Perkins, 2006). For instance, domestic firms competing against the MNC may observe and adopt the technology brought from abroad to try to improve their own productivity. A domestic furniture maker might learn about new machinery, a special technique to finish wood products, or a different way to organize production that could lower its costs and increase its competitiveness. Competition from the MNC can push rival firms to reduce their costs through more-efficient use of all inputs and by introducing new technologies, generating an indirect benefit to all firms that buy from the MNC and its competitors.

The role of FDI in promoting human capital in host developing countries is more clearly understood in endogenous growth theory. According to this theory, FDI contributes significantly to improve human capital such as managerial skills and research and development (R&D). MNCs can have a positive impact on human capital in host countries through the training courses that they provide to their subsidiary local workers and managers. The training courses influence mostly simple skill employees than those who possess advanced technical and managerial skills. The majority of developing countries do not have many well-trained managers with experience in organizing and operating large industrial projects, such as those undertaken by multinational firms. Multinational companies, in some circumstances, will send employees abroad to the parent company for training in production methods or management techniques. It is not common for local managers to spend six months or more working in the parent company, and then return to senior position in the local affiliate. The immediate impact is to help increase productivity and profitability of the MNC. However, over time, these managers and workers may move to other firms or even start their own companies, taking this new knowledge with them. For example in Indonesia, when textile companies began to move from Korea and Taiwan to Indonesia in the 1980s, initially most senior managers were expatriates. Over time, more Indonesians were trained to fill these positions, and eventually some started their own companies that competed against the MNCs. In the early 1980s, when Mauritius first began to produce textiles and footwear, virtually 100 percent of the export firms were foreign owned, but within 15 years, foreign firms controlled

just 50 percent of total equity capital (Dwight H. Perkins, 2006). Research and development activities financed by MNCs also contribute to human capital in host countries and thus enable these economies to grow in the long term (Blomstrom and Kokko 1998; Balasubramanyam et al. 1996).

INDUSTRIAL STRATEGIES FOR CATCHING UP PROCESSES OF VIETNAM

Along with access to the latest technology, institutional imitation and innovation are also necessary. For example, US were able to learn the “scientific spirit” and support for technical invention from England. Therefore, a more indigenous set of values and systems was added leading to the labor-saving, capital-intensive, and standardized production system by which America was able to exploit its rich natural resources and large domestic market (Abramovitz and David, 1994). From the very beginning, American inventors modified and reshaped technologies of England to suit American circumstances. By the end of the 19th century, American engineers and scientists were by themselves, even more productive than those in Britain, developing new processes and products in most industries.

Vietnam could learn from the monozukuri spirit of Japan’s integral manufacturing (Mono means “thing” and zukuri (tsukuri) means “making” in indigenous Japanese language). Vietnam should also aim to become a reliable developing country partner in high-quality manufacturing with Japan and other developed countries, which are integral producers. It is a sincere attitude toward production with pride, skill and dedication. It is a way to achieve high performance, regarding long-term profit.

Why should Vietnam choose Japan as a development partner?

Firstly, choosing Japan as a partner can help Vietnam to increase the speed of the catching up process. Vietnam can take advantage of proximity. Freeman (2002) pointed out that nations with geographical and cultural similarities have a considerable effect on the rate of catch-up. Britain was first caught up and overtaken by its neighbouring European countries and by countries, which are partly populated by British and other European immigrants (the United States, Canada, Australia, etc.). The most successful catch-up countries in the late 20th century were those which are geographically (and in some respects culturally) close to the leading catch-up country—Japan for example. By a combination of good fortune and judgment, as well as proximity to Japan, the Asian Tigers (and later some other Asian countries) increased their commitment to the manufacturing and exporting of electronic products. At that time, they were the most rapidly growing part of world exports.

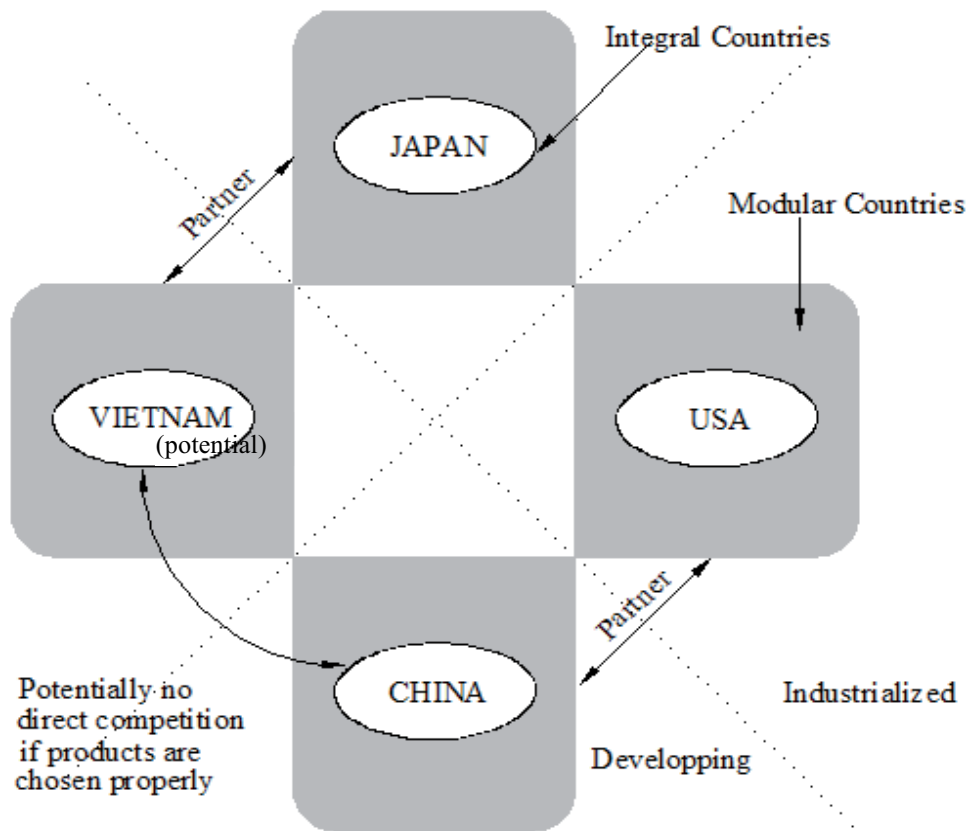
Secondly, Vietnam cannot compete with China, a country with its rapidly expanding manufacturing capacity. China has a large number of managers, scientists, engineers and unskilled workers, ample industrial materials, a relatively high level of technology backed by a long history of industrialization drive, and a thick network of overseas Chinese businesses.

It is clearly unwise to compete directly with Chinese products in the global market. To avoid this, a country must differentiate its products from Chinese ones, and position itself as a producer co-operatively to China rather than competing with it. If this is successful, the country can form a production partnership with China and use Chinese low-cost inputs to its advantage. The crucial question is how to do this concretely. The proper positioning requires a clear understanding of the fields in which China excels and the fields in which it does not.

Japan is a country of integral architecture, interested in efficient factory operation and product integrity. By contrast, United States excel in modularization and are good at slicing the supply chain of a product into appropriate elements, standardizing them and making profits by the novelty of combination. They have the property of knowledge-intensive modular products. China is also a country of modular architecture, but its comparative advantage lies in labor-intensive modular products. K. Ohno (2006) pointed out that China is a country of quasi-modularity since its manufacturing features a mass number of products with copied design and technology rather than original innovation. When United States and China are both modular countries with different development levels, they are complementary production partners. The former can supply technology and capital while the latter can offer cheap labor to produce modular products.

Meanwhile, Japan is a country of integral manufacturing with high technology, high wages and aged population, looking for a developing country partner. The fact is that integral manufacturing cannot fully develop by just using simple labor in developing countries. Therefore, Japan needs a young and developing country as a reliable partner in integral manufacturing. Japan and the ASEAN (The Association of Southeast Asian Nations) in which Vietnam is one of the top candidates would become good partners if ASEAN improves integration-based manufacturing capability. On the contrary, if ASEAN pursues modularity-based production (copy production with low quality and low price under excess competition), it will lose out to China because China is much bigger and better at modular manufacturing than ASEAN (see figure: V. 4).

Figure V. 4: Production Alliances based on business architecture



Source: Author (using VDF database)

Vietnam should shift from modularity-based businesses to integration-based business in order to avoid direct encounter with China and to build a more productive relationship with Japan and others integral countries. Vietnam should also learn the suitable skills for integration-based manufacturing in which the private sector plays an important role. Therefore, the government should support domestic firms in order to improve their capabilities. More specifically, local capability in product design and engineering must be raised in a way, which directly links to production processes. Human resource development for the high-quality manufacturing is also particularly important.

In order to become a partner in integral manufacturing, it requires the ability to design and operate factories efficiently; maintain, adjust and repair machines; design parts; produce precision molds and dies; educate highly skilled industrial Meisters, and so on. These requirements are not new. Nevertheless, they must be accomplished well with purpose and tenacity. At the present, Vietnam and Thailand are the top candidates for this feat. Vietnam

should set a clear goal with appropriate action plans, and the Japanese government and business community should actively provide technical assistance and business cooperation for this purpose.

In fact, Japan is the only country in the East Asia, which achieved a high level of integral manufacturing, so it can be a principal monozukuri partner for Vietnam. In addition, Japan has also been one of the biggest FDI investors in Vietnam for many years. While over 50% of Vietnam's FDI flows come from new industrial and developing countries, Japan is the biggest FDI investor which comes from advanced countries. (See table V. 8: Vietnam FDI inflows by country of origin).

Table V. 8: Vietnam: FDI Inflows by Country of Origin, 2000-2005

	In millions of USD						In percent of total					
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Singapore	83	312	283	133	396	164	3.1	9.6	9.5	4.2	8.8	3.8
Taiwan POC	443	583	535	793	1074	366	16.4	17.8	18.0	25.1	23.9	8.6
Korea	94	180	439	522	493	592	3.5	5.5	14.8	16.5	11.0	13.9
Japan	140	275	311	186	858	436	5.2	8.4	10.5	5.9	19.1	10.2
British Virgin	136	126	174	328	257	112	5.0	3.9	5.9	10.4	5.7	2.6
Hong Kong	102	243	211	196	272	407	3.8	7.5	7.1	6.2	6.0	9.6
Malaysia	30	39	121	93	188	172	1.1	1.2	4.1	2.9	4.2	4.0
Thailand	49	66	69	63	33	33	1.8	2.0	2.3	2.0	0.7	0.8
United States	126	127	172	123	107	157	4.7	3.9	5.8	3.9	2.4	3.7
France	27	420	121	27	32	24	1.0	12.9	4.1	0.9	0.7	0.6
Australia	61	46	25	167	41	5	2.2	1.4	0.8	5.3	0.9	0.1
Other	1406	846	507	529	751	1800	52.2	25.9	17.1	16.7	16.7	42.1
Total	2696	3265	2969	3160	4502	4268	100	100	100	100	100	100

Source: (IMF 2006, MPI 2006)

Moreover, if Vietnam masters integral manufacturing, it can also cooperate more effectively with, for example, German and French automobile producers or Italian machinery companies.

While modularity allows the outsourcing of design and production of component and subsystem within the product system, integral manufacturing is based on internal resource in order to develop production. Actually, Vietnam does not have enough capacity to pursue the

integral- based manufacturing if it is only based on its own internal resources. Therefore, in order to learn the skills suitable for high quality manufacturing, Vietnam should open up in order to attract investors of developed countries and from that, it can learn and adapt their new technology. Using the FDI strategy similar to the analysis shown above together with encouraging private investment are the fastest methods which can help Vietnam in speeding up the upgrading process of its industries.

Some of the positive elements, which can help Vietnam attract FDI are: - stable political model, freedom from terrorism, and advantages from the recent passage of the BTA (Bilateral Trade Agreement) with the US. Moreover, the economic growth of over 7% in Vietnam from ten years ago is an important factor to lure FDI inflows into the country. This stresses the importance of the potential for future growth in the decision of foreign investors to commit funds to Vietnam. According to the latest surveys, Vietnam is the fourth most popular FDI destination for Japanese MNCs after China, Thailand, and the US (According to VDF). However, the problem of Vietnam today is that it must have a better policy in FDI strategy. It must focus on FDI appointing and attract more quality FDI. Investment in infrastructure should be placed in the right projects. For example, in terms of incidents which involved sugar factories, refinery and so on, wrong decisions in investment so far from either raw materials or market in a typhoon area, caused Vietnam to take on more debt, grow more slowly due to high costs, and create fewer jobs than it could have done. Moreover, in the case of the Vedan factory, which has caused extreme air and water pollution for Vietnam, it should draw a lesson to control and discourage investment projects, which can cause environmental damage. Therefore, investment decisions need to be examined carefully in order to achieve the effect of modernization and industrialization process.

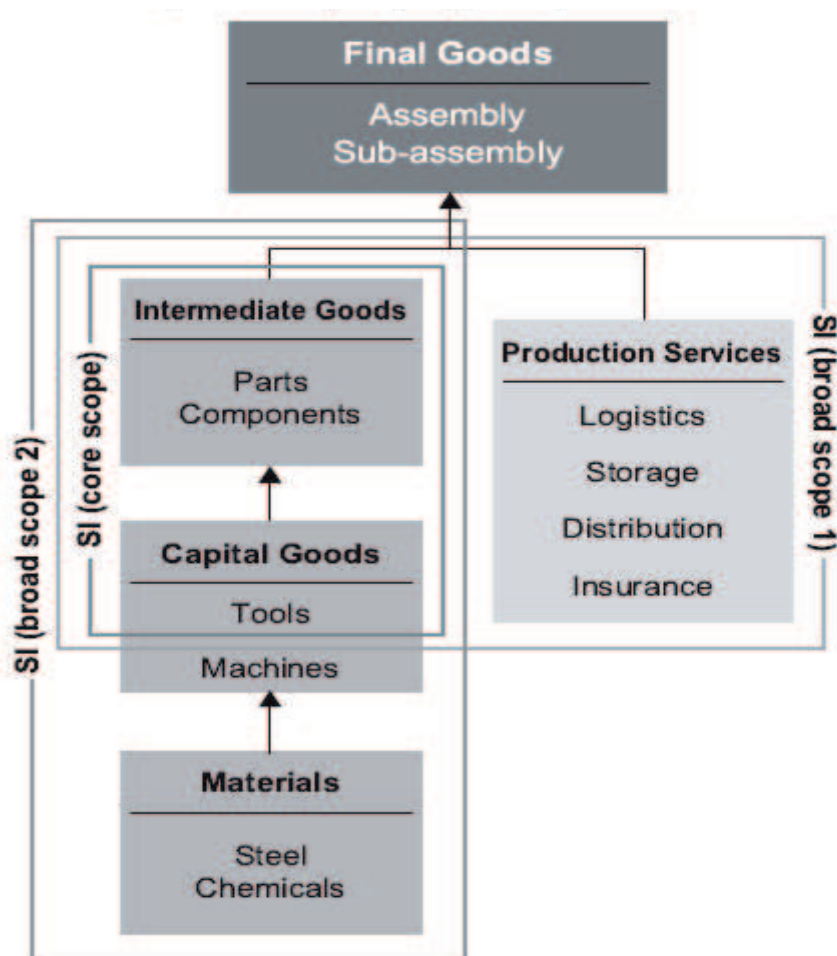
In the 1980s, the massive investment inflows from multi-national corporations (MNCs) to developing countries were attracted by the low labor cost. Nowadays, when MNCs choose a location for FDI, they consider not only the advantage in labor cost but also the comparative advantages in other production inputs such as parts, components, and production services, which can help them improve their competitiveness in price and quality. If Vietnam utilizes FDI as a force to drive its economy, it must realize the importance of supporting industries in industrialization and FDI attraction. Through promoting high-quality supporting industries and becoming a crucial integral partner of MNCs Vietnamese products can enter the global market without clashing with Chinese products.

What are the supporting industries?

In fact, “supporting industries” was employed first by Japanese enterprises. It gained popularity in the mid-1980s when the Japanese government used it in its documents. It was quickly expanded to other Asian countries and then accepted in Vietnam in 2003.

Although the term “supporting industries” is used in many countries, it is still ambiguous and without consensus in definition. Whether “supporting industries” is understood as all industries that provide production inputs or narrowly as industries that provide only parts, components and tools for others industries, it depends on the user. For example, the leather footwear industry needs some industries, which can produce parts of footwear, processed leather, leather working machinery, and design services. Supporting industries of the motorbike industries are assemblers with material inputs and their processing as well as services. On the other hand, supporting industry is also a broader conception, and without a clear borderline.

Figure V. 5: Scopes of supporting industries



Source: VDF

The above review shows that “supporting industries” emphasize the importance of the industries that manufacture inputs for finished products. The figure V. 5 below “Scopes of supporting industries” illustrates three common concepts of supporting industries and their respective scopes

From a narrower point of view, supporting industries are those industries, which supply parts, components and tools to produce other parts and components. There are two broader scopes; the first defines supporting industries as the industries which supply parts, components, tools to produce parts and components, and production services such as logistics, storing, distribution and insurance, while the other defines supporting industries as those, which supply all physical inputs including parts, components, tools, machines and materials. Noticeably, the scopes of supporting industries do not depend on firm size, ownership, or manufacturing architecture. They may include foreign and local firms, larger firms and SMEs, integral and modular manufacturing firms.

According to VDF (Vietnam forum development), supporting industries are defined as a group of industrial activities, which supply intermediate inputs (i.e., parts, components and tools to produce these parts and components), for assembly-type or processing industries.

Supporting industries have main characteristics:

1. They require more capital-intensive and more skilled workers than assembly industries;
2. Their products are supplied for both domestic use and export;
3. Products which are standardized some parts and components are usually manufactured modular and oriented export, while bulky and specific ones are manufactured integral and used domestically
4. They are necessary for both assembly-type industries (such as automobiles, motorbikes, and electronics) and processing industries (textile and garment, footwear industry), but vary in their features and require different treatment. The former requires more skilled labor force, produces many metal, rubber and plastic parts, and strongly influences the product’s quality, while the latter can use low-skilled workers, consists of a few part industries, and the product’s quality does not heavily depend on them.

Strong supporting industries will expedite Vietnam’s integration into the international economy and will also help it to participate in the global value chain. Pressures of the globalization do not allow any country to protect its industries by free tariff measures or

protective policy. In recent years, we have seen the formation of global-scale economic systems, which are tightly integrated and are often managed. Many firms have had international operations and trading relationships, and all activities are divided among multiple firms and spread across the world. Today, the process of economic development cannot be isolated from these global systems. Supporting industries will help Vietnam to diversify its tradable products and to participate in the global value chain through partnerships and linkages with FDI firms and MNCs.

Nevertheless, supporting industries do not develop naturally. If Vietnamese firms do not participate in building supporting industries, Vietnam cannot take full advantage of these industries. For this reason, deepening the linkages between Vietnamese firms and MNCs are very important.

Experience of catch up economies showed that latecomer countries implemented various measures to develop industrial infrastructure. In the first half of the 20th century, non-tariff measures and protective policy, such as local content regulations, were utilized to protect infant economies. When these were outdated because of the pressure from international integration, FDI became a driving force for economic growth. In addition, linkages between SMEs and larger firms, local firms and MNCs, as well as participation in the global production networks were vital factors for the development of industries in the latecomer countries.

Supporting industries and FDI influence also each other. Supporting industries are developed through FDI, contrarily; supporting industries can help Vietnam to improve its competitiveness in attracting FDI flows. Advanced ASEAN countries implemented selective FDI promotion policies to drive FDI into targeted industries. They implemented various tax incentives, established free trade zones under an export-oriented strategy, and took full advantage of the massive transfer of manufacturing bases from Japan during the 1980s and 1990s due to the sharp appreciation in the value of the yen. Thailand did not introduce privileges to favor investment in specific supporting industries. Instead, it sought to increase the number of investment applications from foreign (particularly Japanese) smaller manufacturers, or from local concerns by lowering the minimum required investment amount. The preferential treatment given to such investors was orthodox tax benefits. Malaysia promoted FDI into supporting industries by tax incentives such as investment tax allowances, which were a five-year tax respite, and corporate tax levied at 15–30 percent of income. These

two countries have now become the major suppliers for parts and components of automobiles and electronics in the world market.

From the above analysis, we propose that Vietnam can learn to foster the supporting industries, attract more FDI and encourage technology spillovers are follows:

Firstly, the investment environment should be made more attractive to promote FDI into supporting industries. Nowadays, in the free trade context, Vietnam cannot apply the industrial policy that the pioneer countries utilized. Simple external openings such as free trade and investment are not enough. To attract massive flows of FDI, Vietnam government should work in cooperation with foreign investors, listen to their needs carefully, set agreed goals for technical transfer and domestic procurement, design consistent supporting policies, and so on. Along with this effort, Vietnam should also improve the law system, especially the foreign investment law, and simplify the procedures of licensing. In addition, the rules and regulations related to foreign investors should be stable. The local government of each province should offer favorable specifics for investors

Secondly, Vietnam should use the targeted policies to create superior location advantages and lower the costs of doing business. (See table 9: the ease of doing business in Vietnam). To achieve this goal, Vietnam must improve domestic skills (e.g., production management, marketing, engineering—not just primary education), infrastructure, supporting institutions, efficient government services, and good management of industrial parks and export-processing zones (EPZs).

Thirdly, domestic private sector plays the most important role in the FDI's transfer of new technology, skills and ideas. Policies strengthening domestic private firms and linkages between foreign and domestic sectors are encouraged. The increase of spending on education and training, and enhancement co-operation between local centers and foreign firms are likely to be keys to facilitating technology spillovers.

Fourthly, most part and component suppliers are SMEs, so the Vietnamese government, especially the MOI (ministry of industry), should pay more attention to the development of SMEs. The MOI (ministry of industry) should cooperate closely with local governments in order to design appropriate industrial policies that facilitate business activities of industrial enterprises.

In the fifth, it is the problem of information and perception gaps between local and FDI firms. The fact is that, many FDI firms said that they are looking for local suppliers but they do not

know where good Vietnamese parts makers are located. In order to reduce this gap, Vietnam should create a useful supporting industries database, which can help FDI firms reduce the cost of finding potential suppliers. Moreover, there is also a wide gap between what FDI firms require as minimum standards in quality, cost, and delivery (QCD), and what local firms consider acceptable. One way to overcome this gap is to set up communication channels between foreign assemblers and local suppliers, in which local firms can improve their knowledge about production system of FDI investors.

In the sixth, global value chains are the current trend for MNCs. The government should learn from international experience and cooperate with international organizations in order to promote the industrial linkages between local firms and MNCs. Experiences from other countries show that successes in promotion of linkages are rooted in the quick responses of the government to the change in the business environment (Japan); supporting strongly leading firms (Korea, Taiwan); or in technical and financial supports from governments (Japan and Taiwan). The reasons for failure or partial success in promotion of linkages are the lack of inter-ministerial coordination (Thailand); the lack of awareness of the government's policies (Thailand); mismatch between the government policy and the demand of the firms (Thailand); discrimination against types of enterprises, and the lack of enthusiasm of firms (Malaysia). The government should take full advantage of information technology to narrow down the information and perception gaps between local and foreign firms. The Ministry of Industry should also foster the development of supporting industries by promoting industrial human resources by coordinating with the Ministry of Education and Training, business community, vocational schools, and foreign organizations.

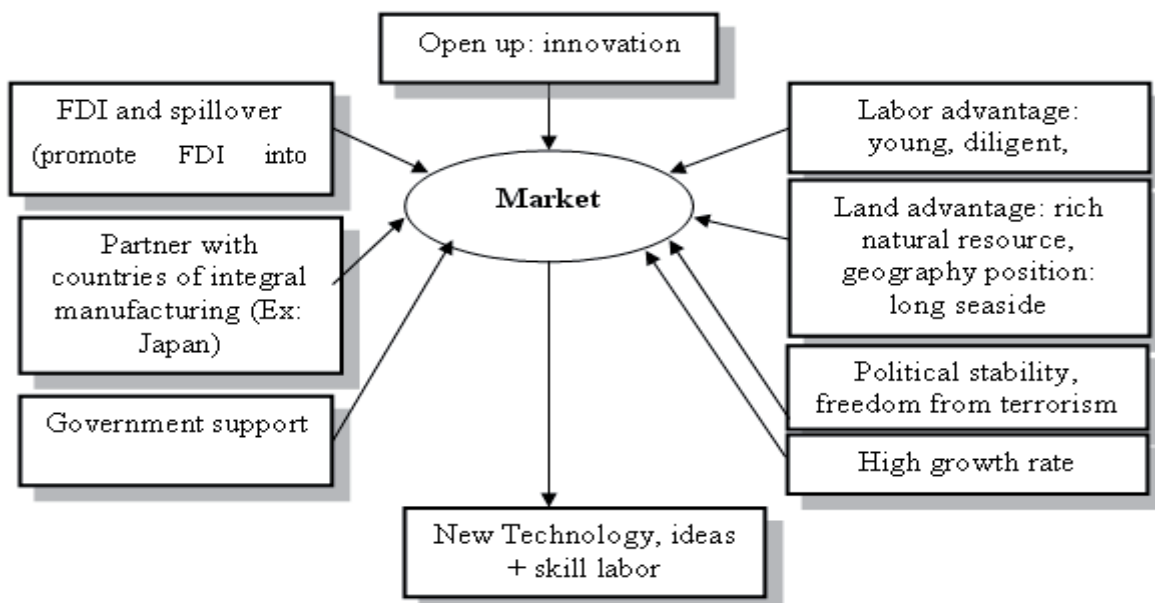
Lastly, in order to meet the current requirements and to catch up with the developed countries, industrial policies should form industrial societies in parallel with knowledge-base societies. This means that policies should not only aim at reducing costs and improving the quality of industrial infrastructure, but should also maintain a conducive environment for innovation based on a network of companies, universities and research organizations.

VI. CONCLUSION

This article brings the debates over development into the sphere of industrial strategy. Promoting FDI into supporting industries and linkage (becoming partner of integral countries) are strategies of innovation that are available to latecomer countries such as Vietnam. They enable the firms and the country to make connections with the wider global economy, and

draw from these strategies: skills, new technology and knowledge that would otherwise lie well beyond the reach of the country. These strategies are employed in pursuit of the strategic goal of industrial catch up.

A Proposed model of Vietnam's catching up



Two stages catch up

Vietnam should utilize FDI as a driving force for economic growth.

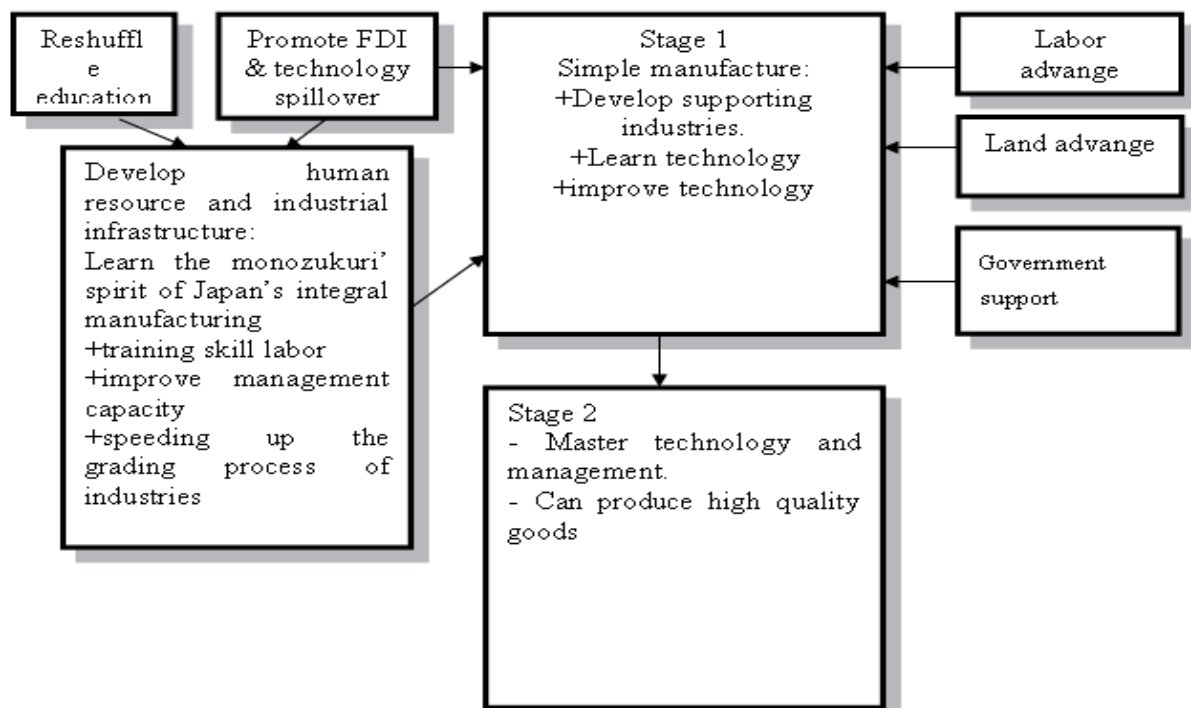


Figure 6: Domestic absorptive capacity both condition and attract external flows. (see chapter 1)

Figure 7 and figure 8: The horizontal and vertical spillovers of technology.

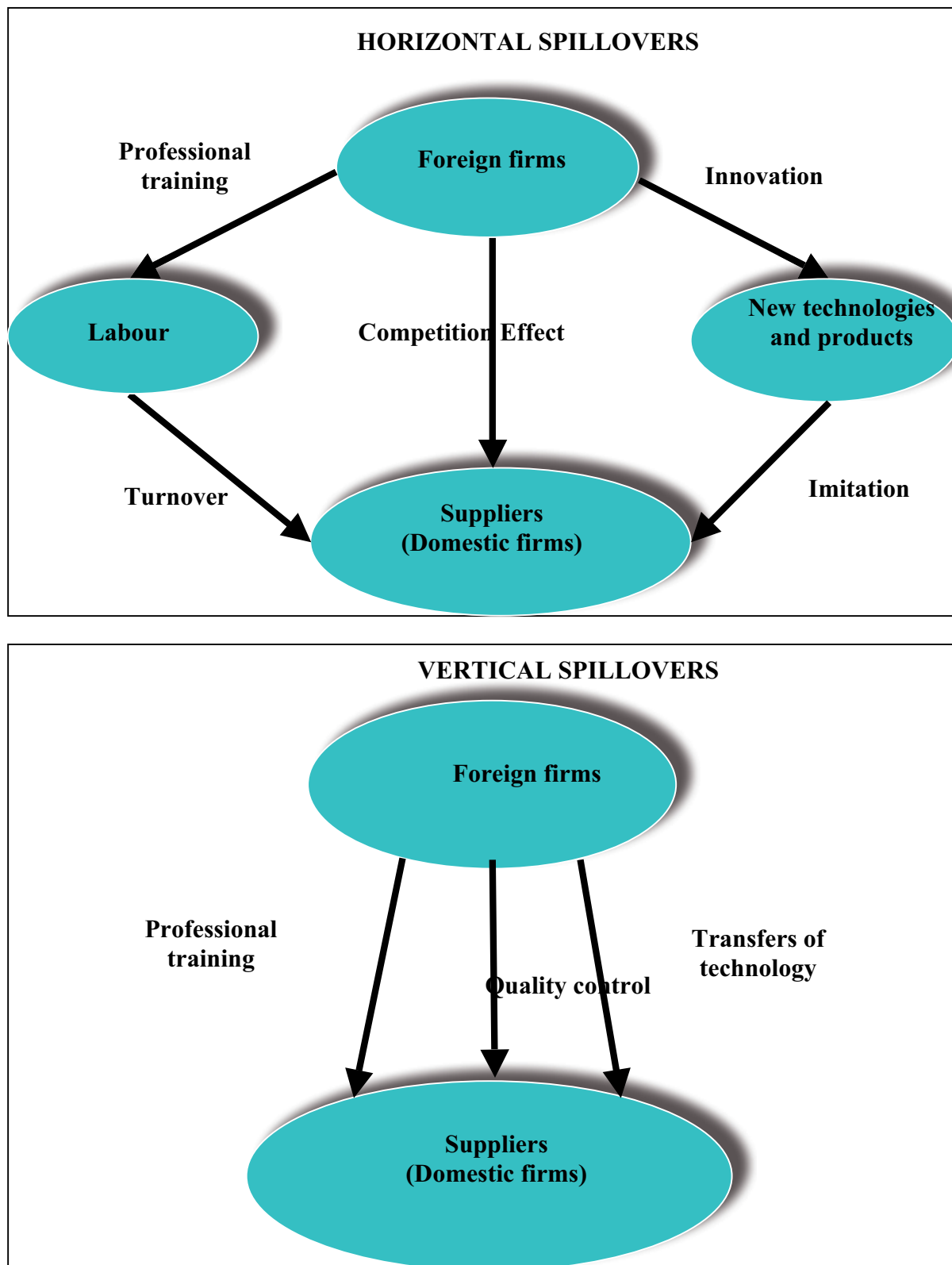


Table 9: The Ease of Doing Business in Vietnam

Ease of...	2009 Rank	2008 Rank	Change in Rank
Doing Business	92	87	-5
Starting a Business	108	101	-7
Dealing with Construction Permits	67	64	-3
Employing Workers	90	72	-18
Registering Property	37	38	+1
Getting Credit	43	51	+8
Protecting Investors	170	168	-2
Paying Taxes	140	131	-9
Trading Across Borders	67	65	-2
Enforcing Contracts	42	42	0
Closing a Business	124	124	0

World Bank Group: Doing Business 2009

CONCLUSION GENERALE

L'objet de cette thèse était d'étudier la stratégie d'industrialisation du Vietnam, d'en déterminer les points communs et les spécificités vis à vis des pays asiatiques les plus avancés, et d'en déduire des propositions normatives quant à l'évolution de sa spécialisation internationale. On va rappeler ici les résultats auxquels nous sommes parvenus, en présenter les limites, et proposer des voies d'amélioration et de recherches futures.

Tout d'abord, on a vu que, comme pour les pays l'ayant précédé dans le processus de croissance économique, le Vietnam a acquis un ensemble de compétences technologiques et d'aptitudes sociales qui lui ont permis de connaître une croissance accélérée sur les années récentes. Ce processus a aussi reposé sur une forte ouverture internationale et un interventionnisme étatique important, une caractéristique partagée avec les autres pays asiatiques. La spécificité du Vietnam provient du retard qui a été pris dans la mise en œuvre de ces politiques, qui est lié à l'histoire et à des pesanteurs politiques. La politique de Doi Moi de libéralisation et d'ouverture économiques a été très progressive et a mis beaucoup de temps avant de parvenir à créer un climat d'affaires propice à la croissance économique. De ce point de vue l'adhésion aux différents traités et accord internationaux a été décisive et a permis d'accélérer cette évolution, qui s'est traduite par l'arrivée croissante des IDE au cours des années 2000.

En conséquence, le Vietnam dispose d'une spécialisation reposant encore sur des coûts salariaux très faibles, qui lui ont permis de disposer d'avantages comparatifs sur des secteurs produisant des biens de consommation à faible contenu technologique, plutôt que sur la maîtrise de processus de production complexes. Cette spécialisation ne lui permet pas pour l'instant de participer à des schémas de division verticale des processus de production, tels qu'ils se développent entre pays asiatiques. Ce résultat, établi à l'examen de la spécialisation internationale du Vietnam, a été confirmé par l'étude d'une enquête menée auprès des entreprises accueillant des IDE, qui sont orientés majoritairement vers le recherche de bas coûts de production et l'accès au marché intérieur vietnamien, en participant marginalement à une organisation modulaire de la production. On aussi pu constater que ces entreprises restaient dépendantes de leur entreprise parente pour les achats de biens d'équipement alors qu'elles s'adressent beaucoup plus à des fournisseurs locaux pour leurs autres achats. Du côté des entreprises vietnamiennes n'accueillant pas d'IDE, on a pu constater que leurs dirigeants avaient conscience de l'infériorité des technologies qu'elle utilisent par rapport aux meilleurs technologies existant au niveau mondiale, ce qui confirme le fait que leur compétitivité

repose bien sur la faiblesse de leurs coûts salariaux. L'enquête a aussi révélé que ces entreprises innovent plus sous la pression de la concurrence interne et de leur entreprises clientes que sous celle des importations ou de leurs concurrents étrangers, ce qui les place plus en relation de complémentarité que de concurrence avec les entreprises IDE, qui produisent soit des biens à l'exportation, soit des biens destinés au marché intérieur non produits localement. Un effort particulier est cependant fait pour attirer des investisseurs dans le domaine des hautes technologies, mais il reste marginal.

Partant de ce constat, la question qui a été posée est relative à la politique à mettre en œuvre pour poursuivre le rattrapage technologique et économique du Vietnam. La stratégie naturelle serait de suivre le « vol d'oies sauvages », qui cantonne pour l'instant le Vietnam dans la production de biens à faible contenu technologique mais devrait l'amener à augmenter progressivement ce contenu. C'est la voie qui est suivie avec l'accueil d'investissements dans les industries à fort contenu technologique (notamment dans le domaine des industries électriques et électroniques), où le Vietnam suit l'exemple d'autres pays asiatiques. Elle s'inscrit aussi dans l'intégration du pays à un schéma d'organisation modulaire, où le pays à faible coût se voit confier la production d'éléments ou la réalisation de tâches sur une partie de l'ensemble d'un processus de production. L'idée évoquée dans cette thèse est de s'interroger sur la pertinence de l'intégration du Vietnam à ce type de schéma modulaire, où il se trouve sous la dépendance des entreprises pilotant l'ensemble du processus de production, par rapport à un modèle plus intégré. Dans ce modèle intégré, le Vietnam participerait à part entière à la production de biens, avec un meilleur partage des compétences et tâches avec un ou des pays à niveau technologique plus élevé, ce qui nécessite de privilégier l'investissement, local et étranger, dans des industries de soutien, permettant une plus grande intégration de la valeur ajoutée. De manière plus générale il est nécessaire de développer un environnement favorable à ces industries, notamment par une politique active de formation et de recherche et par une promotion des petites et moyennes entreprises.

Les résultats présentés dans cette thèse sont évidemment soumis à un ensemble de limites. La limite principale est liée à la difficulté d'acquérir des données sur l'économie vietnamienne, en dehors des statistiques disponibles auprès des bases de données internationales. De ce point de vue nous avons eu la chance de pouvoir disposer des résultats d'enquêtes sur les entreprises vietnamiennes, même si elles dataient déjà un peu.

Une autre difficulté est relative à la rapidité des évolutions que connaît à l'heure actuelle le Vietnam, s'agissant d'un pays qui connaît des changements profonds et accélérés. Les chapitres de cette thèse ont été tirés d'articles écrits à des périodes différentes, et il a été

nécessaire de les actualiser avec des données récentes. Mais il n'est pas sûr qu'une partie de nos résultats ne soit pas déjà remis en question à l'heure actuelle.

Une autre limite est relative à la portée des recommandations que nous pouvons faire. Les évolutions observées, si elles sont rapides, sont aussi lourdes, et il n'est pas facile de les infléchir. C'est le cas notamment de l'évolution vers un modèle de production intégrée au Vietnam, qui serait souhaitable, mais qui est difficile à mettre en œuvre.

Quant aux voies d'amélioration et de nouvelles directions de recherche, elles porteraient tout d'abord sur l'amélioration qui peut être faite du diagnostic portant sur le système productif. Il pourrait être intéressant par exemple d'étudier les différents secteurs industriels à partir de modèles d'efficience productive, qui permettrait de situer l'économie et les entreprises vietnamiennes par rapport à la frontière technologique mondiale et nationale. Cette voie de recherche repose sur les disponibilités de données, qui devraient s'améliorer.

Une autre direction de recherche porterait sur l'analyse de la variété de la structure des exportations et de la production de l'économie vietnamienne, en comparaison avec celle des autres pays émergents. Si on suit le rapport de l'ONUDI sur le Développement industriel de 2009 (UNIDO, 2009), cette variété (ou diversité) suit une courbe décroissante puis croissante avec le niveau de développement : dans un premier temps cette variété se réduit sous l'effet d'une spécialisation sur des produits homogènes et à faible contenu technologique, puis elle s'accroît avec la production de produits plus sophistiqués. Il serait intéressant de tester l'existence de cette courbe sur les pays asiatiques et sur le Vietnam, et d'en étudier l'évolution, ce qui permettrait de porter un diagnostic plus judicieux sur la politique industrielle à mettre en œuvre.

Une troisième direction de recherche est relative aux IDE, qui jouent un rôle décisif pour la stratégie industrielle du Vietnam. Il faudrait déterminer si les résultats établis dans l'enquête utilisé dans la thèse restent valides, et notamment si on observe une participation croissante de ces IDE à une intégration du Vietnam à des schémas de division verticale du travail entre pays asiatiques. La question des relations avec les entreprises nationales et avec la mise en œuvre progressive d'industries de soutien pourrait aussi être étudiée dans cette troisième direction de recherche.

C'est donc dans ces différentes voies que je compte poursuivre mes recherches dans les années à venir.

Bibliographie

Abramovitz, M.A., David, P.A., 1994. Convergence and deferred catch-up: Productivity Leadership and the waning of American Exceptionalism. CEPR Publication no 401. Stanford University.

Abramovitz, M.A., 1986. Catching up, forging ahead and falling behind. *Journal of Economic History* 46, pp. 385–406.

Amsden, A., 1989. *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialisation*. Oxford University Press, Oxford and New York.

Amsden, A (2001) *The Rise of 'the Rest'*, Oxford University Press, Oxford.

Amsden, A T.Tschang.T and A.Goto. (2001) “Do Foreign Companies Conduct R and D in Developing Countries?” Asian Development Bank Institute, Working Paper 14, ADBI, Tokyo.

Balasubramanyam, V, Salisu, M & Sapsford, D 1996. Foreign Direct Investment and Growth in EP and IS Countries. *The Economic Journal*, vol. 106, no. 434, pp. 92-105.

Balasubramanyam, VV & Salisu, MA 1991. Export Promotion, Import Substitution and Direct Foreign Investment in Less Developed Countries, in *International Trade and Global Development*, eds. A Koekkoek & LBM Mennes, Routledge, London, pp. 191-207.

Balassa, B. (1965), ‘Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage’, *The Manchester School of Economic and Social Studies*, 33, 99–123.

Balassa, B. (1979), ‘The Changing Pattern of Comparative Advantage in Manufactured Goods’, *Review of Economics and Statistics*, 61 (May), 259–66.

Blomstrom, M & Kokko, A 1998. Multinational Corporations and Spillovers. *Journal of economic Surveys*, vol. 12, no. 2, pp. 1-31.

Bell, M. and Pavitt, K.L.R., 1993. Technological accumulation and industrial growth: contrasts between developed and developing countries. *Industrial and Corporate Change* 2, pp. 157–210.

Boisseau du rocher, Sophie et François Godement (2005-2006) « Asie : Chine, Corée du Sud, Inde, Japon, Srilanka, Thaïlande »

- Cantwell, J., 1997. The globalization of technology: what remains of the product cycle model? In Archibugi, D., Michie, J., (Eds.), Technology, globalization and economic Performance. Cambridge University Press, Cambridge.
- Cao, X.D. et Tran, T.A.D. 2005, "Transition et ouverture économique au Vietnam : une différenciation Sectorielle"
- Chalmers, J (1982), MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925-1975, Stanford University Press, 1982;
- Campos, Ed and Hilton L. Root, The Key to the Asian Miracle: Making Shared Growth Credible, Brookings, 1996.).
- Chang, H.J (1994) "The political Economy of Industrial Policy"
- Chang, H.J (2009), Industrial policy: Can we go beyond an unproductive confrontation?, ABCDE
- Chang, H.J (2002), Kicking away the ladder: development strategy in historical perspective, London, Anthem Press.
- Chaponnière, J.R et Cling, J-P (2009), « Vietnam's export-led growth model and competition with China », International Economics, N° 118, 2009-2
- Chen, K.M; Liu, R.J, (2005). Interface strategies in modular product innovation. Technovation 25, 771-782.
- Cimoli, M; Dosi Giovanni and Joseph E. Stiglitz et alii (2009), "Industrial Policy and Development The Political Economy of Capabilities Accumulation" , ISBN13: 978-0-19-923527-8, Oxford University Press, USA (Nov 2009)
- Cohen, S. S. (1994), 'A Reply to Krugman', Berkeley Roundtable on the International Economy Research Notes (June).
- Courtis, K. « Japan's Big Bang and the Asian Meltdowns », NIRA Review, printemps 1998).
- Competitiveness Policy Council, US (1992), The First Report to the President and Congress.
- Daniel I. Okimoto, Between MITI and the Market, Stanford University Press, 1989; World Bank, The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy, Oxford University Press, 1993;

Dapice O.D., 2003. Vietnam's economy: "Success story or weird dualism? A swot analysis", Paper prepared for United Nations Development Program & Prime Minister's Research Commission

Demurger S. et Goujon M. Compétitivité de l'économie vietnamienne comparée à celle de la Chine, Rapport CERDI, Février 2001.

Dornbusch, R., S. Fisher and P. Samuelson (1977), 'Comparative Advantage, Trade, and Payments in a Ricardian Model with a Continuum of Goods', *American Economic Review*, 67, 12, 823–39.

Doan, H. Y. and Tran, T. H.M*, 2007, "Triển vọng tăng trưởng kinh tế quý III năm 2007"

Dwight H. Perkins, Malcolm Gillis, Michael Roemer, Donald R. Snodgrass (1998). *Economie du développement*. Traduction par Bruno Baron-Renault. Publié par W.W. Norton & Company, Inc., NewYork, London.

Dwight H. Perkins, Published in 2001 by the World Bank "Industrial and Financial Policy in China and Vietnam: A New Model or a Replay of the East Asian Experience?"

Dwight H. Perkins, Steven Radelet, and David L. Lindauer (2006). *Economics of development*.

Faberger, J. et Verspagen, B. (2002) "Technology Gaps, Innovation-diffusion and Transformation: an evolutionary interpretation", *Research Policy* 31, p.1291-304, 2002.

Fagerberg, J., Verspagen, B., von Tunzelmann, N. (Eds.), *The Dynamics of Technology, Trade and Growth*. Edward Elgar Publishing Ltd., Aldershot, pp. 198–221.

Faberger J., Mowere D et Nelson R. (2005), *The Oxford handbook of Innovation*, Oxford University press, 2005.

Faberger J. et Shrolec M. (2008), National Innovation Systems, capabilities and economic development, *Research Policy*, 37(2008), pp. 1417-1435.

Federal Reserve Bank of San Francisco (1998), 'Export Competition and Contagious Currency Crises', FRBSF Economic Letter, 98-01.

Freeman, C., 1987. "Technology Policy and Economic Performance". Pinter, London.

Freeman, C. 1988. "Japan: A new national system of innovation?" In Dosi, G., Freeman, C., Nelson, R. et al. *Technical Change and Economic Theory*, Pinter, London, 340-348.

Freeman, C., 1993. Technological revolutions and catching-up: ICT and the NICs, chapter. In:

- Freeman, C., 1995. History, Co-Evolution and Economic Growth. Working Paper-95-76. IIASA, Austria.
- Freeman, C., 2002. Continental, national and sub-national innovation System---complementarity and economic growth. *Research Policy*, 31, 191-211.
- Fujimoto, Takahiro. 2001. Theory of industry in view of architecture, in business architecture: strategy design of products, organizations, processes (in Japanese). Yuhikaku.
- Galiegue, X., 2008. Economie de la connaissance, rattrapage et diffusion des technologies: digital divide ou digital provide?. Universite d'Orleans.
- Gerard Adams, F., Byron Gangnes and Yochanan Shachmurove "Why is china so competitive? Measuring and explaining China's competitiveness"
- Gerschenkron A. (1962), *Economic Backwardness in Historical Perspective*, Cambridge, Belknap Press.
- Gerschenkron, A., 1962. *Economic Backwardness in Historical Perspective*. Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Gerschenkron, A., 1963. The early phases of industrialisation in Russia. In: Rostow, W.W. (Ed.), *The Economics of Take-Off into Sustained Growth*. Macmillan, London
- Gilbert, M. and I. B. Kravis (1954), *An International Comparison of National Products and Purchasing Power of Currencies* (Paris: OECD).
- Goujon, Michaël et Démurger, Sylvie (2001) « Compétitivité de l'économie vietnamienne compare à celle de la Chine
- Hamilton, A (1791) "Report on Manufactures, The Works of Alexander Hamilton, (Federal Edition),
- Harrison, L. E. and S. P. Huntington (eds.) (2000), *Culture Matters: How Values Shape Human Progress* (New York; Basic Books).
- Haruhiko Kuroda, Masahiro Kawai et Rita Nangia (2007))
- Helpman, E. and P. Krugman (1985), *Market Structure and Foreign Trade* (Cambridge, MA: MIT Press).
- Heston, A. and R. Summers (1996), 'International Price and Quantity Comparisons: Potentials and Pitfalls', *American Economic Review*, 86, 2, 20-24.
- Hobday, M., 1995. *Innovation in East Asia: the Challenge to Japan*. Elgar, Aldershot.

- Hochraich, D « L'Asie du miracle à la crise », Bruxelles, Complexe, 1999.)
- Hummels, D. (1999), 'Have International Transportation Costs Declined?' (University of Chicago mimeo, July).
- Pincus, J., & Vu, T. T. A., “ Kinh tế 6 tháng đầu năm: Thận trọng với những nhân tố rủi ro”
- Jones, R. (2000), *Globalization and the Theory of Input Trade* (Cambridge, MA: MIT Press).
- Josheph E. Stiglitz et Shahid Yusuf (2001), « Rethinking the East Asian Miracle » de la Banque Mondiale, Oxford University Press.
- Kawai, Masahiro. 2005. “Trade and Investment Integration and Cooperation in East Asia : Empirical Evidence and Issues.” In *Asian Economic Cooperation and Integration : Progress, Prospects, and Challenges*, 161-93. Manila : Asian Development Bank.
- Kim, Linsu, 1997. *Imitation to Innovation*. Harvard Business School Press, Mass.Boston.
- Kravis, I., A. Heston and R. Summers (1978), *International Comparisons of Real Gross Product* (Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press).
- Krugman, P. (1994), 'Competitiveness: A Dangerous Obsession', *Foreign Affairs* (April/March), 23, 2, 28–44.
- Kondo, R., Watanabe, C., 2003. The virtuous cycle between institutional elasticity, IT advancement and sustainable growth: can Japan survive in an information society? *Technology in Society* 25, 319-335.
- Kojima, A. (2002), *Look Japan*, 48 (December), 22.
- Lall, Somik V. (2005) “Location and Growth in the Brazilian Northeast”, *Journal of Regional Science*, Volume 43, Issue 4, pages 663–681, November 2003
- Lanzarotti, M. (1992), « La Corée du Sud : Une Sortie du Sous-développement » ; Presses Universitaires de France.
- Laursen, K. (1998), 'Revealed Comparative Advantage and the Alternatives as Measures of International Specialization' (Copenhagen: Danish Research Unit for Industrial Dynamics).
- Lee, Keun, Lim, C., 2001. Technological regimes, catching up and leapfrogging: finding from the Korean industries. *Research Policy* 30, 459-483.
- Lee, Keun, Kim, M. The Rise of China and the Korea firms looking for a new division of labor. Proceedings of the conference on "China and East Asia". Organized by the KIEP, May 2004.

Leproux et Brooks (2004) “Vietnam: foreign Direct investment and postcrisis regional integration”, Asian development Bank

Liu, Xiulin, White, S. 2001. Comparing innovation systems: a framework and application to China's transition context. Research Policy 30, 1091-1114.

LIU, 2005. China's development model. Working paper. Hitotsubashi University.

Nasse, Philippe -Phó Chủ tịch Hội đồng Cạnh tranh Pháp “Nhìn nhận về Việt Nam thông qua các mô hình kinh tế vĩ mô”

Nelson, R.R.(Ed.) 1993. National Innovation System: A comparative Analysis. Oxford University Press, Oxford

Ng, F. and A. Yeats (2003), ‘Major Trade Trends in East Asia’, World Bank Policy Research Paper

Nguyen, K. Q. B, 2007, “ Kinh tế Việt Nam và thế giới năm 2007 triển vọng tăng trưởng và những rủi ro tiềm ẩn”

Nguyen, Van Ha (2009), « The brittleness in the growth models of Eastern Asian countries », Challenges for analysis of the Economy, the Business, and Social Progress, International Scientific Conference, Szeged (Hungary), 19-21, November, 2009

Nguyen, Van Ha (2009), “THE DETERMINANTS OF THE VIETNAMESE ECONOMICS COMPETITIVENESS, A LESSON FOR DEVELOPING COUNTRIES”, International Journal of Art & Sciences (IJAS) conference, Harvard university, from 31 May to 3 June, 2010.

Nguyen, Van Ha (2010) “AN ALTERNATIVE STRATEGY FOR CATCH-UP ECONOMY IN VIETNAM, A LESSON FOR DEVELOPING COUNTRIES”, Journal of « The institute of Business and Economic Research Inha University » (ISSN 1225-4703).

Nguyen, L (2006), “Foreign direct investment and its linkage to economic growth in Vietnam a provincial level analysis”.

Noland and Pack (2003), “Industrial Policy in an Era of Globalization: Lessons from Asia”, ISBN paper 0-88132-350-0 •

Mauduy, Jacques (2005) “Asie de l’Est: émergence, convergence, concurrence ? ».

Ming-Wen Hu, 2003, “Many small antelopes make a dragon”

Odagiri, H., Goto, A., 1993. *The Japanese System of Innovation: Past, Present, and Future*.
Odagiri, H., Goto, A., 1996. *Technology and Industrial Development in Japan*. Clarendon Press, Oxford.

Ohno, Kenichi, Vietnam Development Forum and National Graduate Institute for Policy Studies, June 2006, “Vietnam’s Industrial Policy Formulation: To Become a Reliable Partner in Integral Manufacturing

Paige, D. and G. Bombach (1959), *A Comparison of National Output and Productivity in the United Kingdom and the United States* (Paris: OECD).

Perez, C., Soete, L., 1988. Catching up in technology: entry barriers and windows of opportunity. In Dosi, G., et al. (Eds.), *Technical Change and Economic Theory*. Pinter, New York, pp.458-479.

Evans, Peter B. (1995), *Embedded autonomy: states and industrial transformation*, ISBN: 978-1-4008-2172-3, Princeton University Press.

Porter, M. (1990), *The Competitive Advantage of Nations* (New York: Macmillan).

Prestowitz, C. V. (1988), *Trading Places: How America Allowed Japan to Take the Lead* (Boston, MA: Tuttle).

Shin, Jang-Sup (1996), *The economics of the latecomers Catching-up, Technology Transfer and Institutions in Germany, Japan and South Korea*, London, Routledge.

Shin, Jang-Sup, 1995. *Catching up, technology transfer and institutions: a Gerschenkronian study of late industrialisation from the experience of Germany, Japan and South Korea with special reference to the iron and steel industry and the semi-conductor industry*. Ph.D. Dissertation. Cambridge University, Darwin College.

Summers, R. and A. Heston (1991), ‘the Penn World Table (Mark 5): An Expanded Set of International Comparisons, 1950–1988’, *Quarterly Journal of Economics*, 106, 2, 327–68.

Tran, T.A.Dao (2010), “Vietnam’s export performance in the face of China’s Competitive challenge”, *Comparative Economic studies*.

Vernon, R., 1966. International investment and international trade in the product cycle. *Quarterly Journal of Economics* 80, 1909-217

Vernon, R. (1966), ‘International Investment and International Trade in the Product Cycle’, *Quarterly Journal of Economics*, 80 (May), 190–207.

Viotti, E.B., 1997. Passive and Active National Learning Systems. PhD. Dissertation. New School for Social Research.

Youngrak Choi, Rise of New Asian R&D Forces paper for New Asian Dynamics in Science, Technology, and Innovation, Copenhagen, Denmark, September 27-29, 2006.

Zenaida Hernandez, September 24, 2004, "INDUSTRIAL POLICY IN EAST ASIA: IN SEARCH FOR LESSONS

UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development). 2005. World Investment Report 2005 : Transnational Corporations and the Internationalization of R&D. Geneva

UNCTAD. 2006. World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies : Implications for Development. Geneva : UNCTAD.

UNDP (United Nations Development Programme). 2005. "Regional Cooperation to Promote Trade and Investment." In Central Asia Human Development Report 2005: Bringing down Barriers : Regional Cooperation for Human Development and Human Security, ed. UNDP Regional Bureau for Europe and the Commonwealth of Independent States (CIS). Bratislava

IMF (International Monetary Fund). 2006. Direction of Trade Statistics. Washington, DC.

ADB. 2005a. Key Indicators of Developing Asian and Pacific Countries 2005. Manila.

ADB. 2005b. Proposed Loan and Technical Assistance Grant for the Establishment of the Pacific Aviation Safety Office Project. Manila

ADB. 2006a. Asian Development Outlook 2006. Manila.

ADB. 2006b. Central Asia : Increasing Gains from Trade through Regional Cooperation in Trade Policy, Transport, and Customs Transit. Manila.

ADB. 2006c. "Regional Cooperation and Integration in Asia." Background Paper for The Asia 2015 Conference. Manila.

ADB (2008) "Asian Development Outlook 2008 Update." Philippines.

ADB (2007) "Asian Development Outlook 2007 Update." Philippines.

Base de données en ligne de l'UNCTAD de 1980 à 2008 ; World Investment Report
Statistical Yearbook for Asia and the Pacific 2007

ESCAP Statistical Yearbook for Asia and the Pacific 2007;
<http://www.unescap.org/stat/data/syb2007/>

«The road to the revival of the Asian economy and financial system », Subcouncil on the Revitalization of the Asian Economy and Financial Markets, 20 juin 2000.

Transparency International, (1998, 2001, 2008,2009,2010) « Corruption perception index », COFACE

ADB (2006). Viet Nam Poverty Assessment, Manila, Philippines.

APEC Senior Officials' Meeting (2005). Report of the Individual Action Plan: Peer Review Session of Viet Nam. Document code 2005/SOM1/016. Seoul, Republic of Korea.

ASEAN Knowledge Kit (2006). Declaration ASEAN Concorde II.

ASEAN Tenth Summit (2004). Vientiane Action Programme 2004–2010.

Asian Development Bank, Japan Bank for International Cooperation and World Bank (2005).

PWT 6.3 database - “Penn World Table” (Center for International Comparisons)

SHTP website

UNCTAD handbook of statistics (2008), (2009), (2010)

World Bank, World Development Indicators (Washington, DC: World Bank).

World Bank (2006c). Report on the Observance of Standards and Codes (ROSC) Corporate Governance.

Corporate Governance Country Assessment Viet Nam June 2006.

World Bank (2006d). Viet Nam Legal Reform for WTO Accession.

Investment Policy Review of Viet Nam

The World Bank - Technology Diffusion in the Developing World- Global Economic Prospects – 2008

Asia Monitor – South East Asia - March 2008, “Business Monitor International’s monthly regional report on political risk and macroeconomic prospects”

General Statistics Office (GSO). Statistical Yearbook of Vietnam, Statistics Publishing House, Hanoi, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009.

General Statistics Office, Trade and Price Department, 2001. International Merchandise Trade of Vietnam from 1986-2006, Statistics Publishing House, Hanoi.

UNCTAD, 2004. World Investment Report, Nations Unies, Genève.

<http://www.cddivietnam.org/default.aspx?portalid=26&tabid=406&itemid=205>

http://devdata.worldbank.org/AAG/vnm_aag.pdf?

http://www.gso.gov.vn/default_en.aspx?tabid=501

http://www.adb.org/Documents/Fact_Sheets/VIE.pdf

<http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.cfm?sk=20138.0>

World Bank Group: Doing Business, 2009.

World Investment report

VDF Vietnam Development Forum.

UNCTAD (2009, 2010)

Banque Mondiale, Perspectives économiques mondiales 2008, Janvier 2008.

Figaro Economique du vendredi 16 novembre 2007.

General Statistics office and Ministry of Planning and investment (Vietnam)

Global Competitiveness report (2009-2010)

Investment Policy Review of Vietnam, United Nations Conference on Trade and Development, UNITED NATIONS New York and Geneva, 2008.

Investor interview and company website.

IMF Country Report No. 07/387, Vietnam: 2007 Article IV Consultation—Staff Report; Staff Supplement and Statement; Public Information Notice on the Executive Board Discussion; and Statement by the Executive Director for Vietnam

International Monetary Fund, December 2007- IMF Country Report No. 07/386

No. 3084 (Washington, DC: World Bank, available at <http://econ.worldbank.org>).

NEU (National Economic university), March 29, 2002, Chapter 6, “Industrial and Trade Policies of Vietnam under International Integration”

Ministry of Planning and investment (Vietnam)

Ministry of Industry and trade (Vietnam)

Annexes

Van Ha NGUYEN

Stratégie d'Industrialisation et Compétitivité de l'économie vietnamienne

Résumé : L'objet de cette thèse est d'étudier la stratégie d'industrialisation du Vietnam, d'en déterminer les points communs et les spécificités, et d'en déduire des propositions normatives. Le premier chapitre met les stratégies d'industrialisation des pays asiatiques dans la perspective générale des modèles de rattrapage technologique, en insistant en particulier sur les cas du Japon et de la Corée, qui ont combiné une forte ouverture internationale, et un interventionnisme étatique important. Le deuxième chapitre présente la situation actuelle et l'évolution récente de l'économie vietnamienne. Il discute de son insertion dans le schéma de division du travail qui s'institue en Asie de l'Est, à partir du changement de la structure de son commerce extérieur. Les faiblesses de la politique industrielle vietnamienne et sa position défavorable dans le processus de rattrapage y sont aussi discutées. Le troisième chapitre porte sur les facteurs de compétitivité de l'économie vietnamienne, à partir d'un examen des indicateurs traditionnels de mesure de la compétitivité, et d'une enquête menée auprès d'entreprises vietnamiennes. Le quatrième chapitre évalue l'impact des Investissements directs étrangers (IDE) sur l'économie vietnamienne, en utilisant les statistiques disponibles et les résultats d'une enquête menée sur des entreprises ayant accueilli des IDE. Enfin le dernier chapitre discute de la possibilité de mise en œuvre d'une stratégie alternative de rattrapage, qui reposerait sur une participation à un modèle de production intégré, et non modulaire, et qui aboutirait à un meilleur partage des compétences et tâches avec un ou des pays à niveau technologique plus élevé.

Mots clés : Mots clés la: économie développement, économie asiatique, rattrapage technologique, politique industrielle du développement.

Industrialization and Competitiveness strategy of the Vietnamese economy

Summary: The theme of this thesis is to study the strategy of industrialization of Vietnam, to determine its common points and specificities and to deduct normative propositions. The first chapter puts the strategies of industrialization of the Asian countries in the general prospect of technological catching up, by insisting on the cases of Japan and Korea in particular, which realize a mix of a international openness and an important state interventionism. The second chapter presents the current situation and the recent evolution of the Vietnamese economy. It discusses Vietnam's insertion in the network of East Asian division of labour by studying the change in its foreign trade structure. The weaknesses of the Vietnamese industrial policy and its unfavourable position in the process of catching up are also controversial. The third chapter studies the factors of competitiveness of the Vietnamese economy from an examination of the traditional indicators of measure of the competitiveness and a survey about Vietnamese companies. The fourth chapter estimates the impact of the foreign direct investment (FDI) on the Vietnamese economy by using the available statistics and the results of a survey on companies having welcomed the FDI. Finally the last chapter discusses the possibility of implementation of an alternative strategy of catching up, which would base on a participation in an integrated model of production, not modular and would end in a better division of the skills and the tasks with one or several countries at higher technological level.

Key words: development economy, Asian economy, technological catching-up, development industrial policy

Laboratoire d'économie d'Orléans

Faculté de Droit, d'Economie et de Gestion

Rue de Blois – BP 6739- 45067 ORLEANS cedex 2 Tel. 33(0) 238417037- 33(0)238494819