

Perspectives économiques de l'Amérique latine 2008



Perspectives économiques de l'Amérique latine 2008



CENTRE DE DÉVELOPPEMENT DE L'ORGANISATION
DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES

ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES

L'OCDE est un forum unique en son genre où les gouvernements de 30 démocraties œuvrent ensemble pour relever les défis économiques, sociaux et environnementaux que pose la mondialisation. L'OCDE est aussi à l'avant-garde des efforts entrepris pour comprendre les évolutions du monde actuel et les préoccupations qu'elles font naître. Elle aide les gouvernements à faire face à des situations nouvelles en examinant des thèmes tels que le gouvernement d'entreprise, l'économie de l'information et les défis posés par le vieillissement de la population. L'Organisation offre aux gouvernements un cadre leur permettant de comparer leurs expériences en matière de politiques, de chercher des réponses à des problèmes communs, d'identifier les bonnes pratiques et de travailler à la coordination des politiques nationales et internationales.

Les pays membres de l'OCDE sont : l'Allemagne, l'Australie, l'Autriche, la Belgique, le Canada, la Corée, le Danemark, l'Espagne, les États-Unis, la Finlande, la France, la Grèce, la Hongrie, l'Irlande, l'Islande, l'Italie, le Japon, le Luxembourg, le Mexique, la Norvège, la Nouvelle-Zélande, les Pays-Bas, la Pologne, le Portugal, la République slovaque, la République tchèque, le Royaume-Uni, la Suède, la Suisse et la Turquie. La Commission des Communautés européennes participe aux travaux de l'OCDE.

Les Éditions OCDE assurent une large diffusion aux travaux de l'Organisation. Ces derniers comprennent les résultats de l'activité de collecte de statistiques, les travaux de recherche menés sur des questions économiques, sociales et environnementales, ainsi que les conventions, les principes directeurs et les modèles développés par les pays membres.

Les opinions et les points de vue exprimées dans cet ouvrage ne reflètent pas nécessairement celles de l'Organisation, du Centre de Développement de l'OCDE, ni des gouvernements de leurs pays membres.

Publié en anglais et espagnol sous le titre :

Latin American Economic Outlook 2008
Perspectivas Económicas de América Latina 2008

Les corrigenda des publications de l'OCDE sont disponibles sur : www.oecd.org/editions/corrigenda.

© OCDE 2007

Toute reproduction, copie, transmission ou traduction de cette publication doit faire l'objet d'une autorisation écrite. Les demandes doivent être adressées aux Éditions OCDE rights@oecd.org ou par fax 33 1 45 24 99 30. Les demandes d'autorisation de photocopie partielle doivent être adressées au Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC), 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris, France, fax 33 1 46 34 67 19, contact@cfcopies.com ou (pour les États-Unis exclusivement) au Copyright Clearance Center (CCC), 222 Rosewood Drive, Danvers, MA 01923, USA, fax 1 978 646 8600, info@copyright.com.

Le Centre de développement

Le Centre de développement de l'Organisation de Coopération et de Développement Économiques a été créé par décision du Conseil de l'OCDE, en date du 23 octobre 1962, et regroupe 22 pays membres de l'OCDE : l'Allemagne, l'Autriche, la Belgique, la Corée, la Finlande, l'Espagne, la France, la Grèce, l'Irlande, l'Islande, l'Italie, le Luxembourg, le Mexique, la Norvège, les Pays-Bas, le Portugal, la République slovaque, la République tchèque, le Royaume-Uni, la Suède, la Suisse et la Turquie, ainsi que: le Brésil depuis mars 1994, le Chili depuis novembre 1998, l'Inde depuis février 2001, la Roumanie depuis octobre 2004, la Thaïlande depuis mars 2005 et l'Afrique du Sud depuis mai 2006. La Commission des Communautés européennes participe également au Comité directeur du Centre.

Le Centre de développement, dont l'appartenance est ouverte non seulement aux pays membres de l'OCDE mais également à des pays non-membres, occupe un statut particulier au sein de l'OCDE et de la communauté internationale. Les pays membres du Centre concourent au financement des projets, définissent le programme de travail biennal, et veillent sur son exécution.

Le Centre tisse des liens entre les pays membres de l'OCDE et les pays en développement, et il encourage le dialogue entre eux, afin d'élaborer des solutions politiques aux enjeux mondiaux en gestation et aux défis du développement. Les personnalités participant aux événements organisés par le Centre sont invitées à titre personnel.

Une équipe restreinte du Centre coopère avec experts et organismes des pays membres de l'OCDE, afin de réaliser le programme établi. Les résultats sont discutés lors de réunions informelles d'experts et de décideurs politiques. Ils font l'objet d'une série de publications de référence destinées aux chercheurs et aux responsables. Les *Études* du Centre proposent des analyses de fond sur les grands enjeux du développement. Les *Repères* et les *Cahiers de politique économique* en résument les principales conclusions à l'intention des décideurs. Les *Documents de travail* traitent des aspects plus techniques du travail effectué au Centre.

Pour plus d'informations sur les activités du Centre, consulter le site www.oecd.org/dev

Avant-propos

Les résultats économiques récents de l'Amérique latine témoignent d'une situation en demi-teinte. Comme partout ailleurs, la mondialisation s'est révélée un puissant moteur de développement et de croissance économiques. Les réformes structurelles engagées dans les pays de la région au cours des dernières décennies ont contribué à l'ouverture des marchés et à l'amélioration de la gestion macro-économique. En 2006, l'Amérique latine a reçu un montant record d'investissements directs étrangers – 72.5 milliards de dollars. Par ailleurs, dans certains pays, les taux de croissance rattrapent ceux des économies asiatiques

À mesure que son influence économique grandit sur la scène internationale, l'Amérique latine devient un partenaire majeur de l'OCDE. Le Mexique a été le premier pays latino-américain à rejoindre l'OCDE en 1994. Aujourd'hui, le Chili est engagé dans un processus d'adhésion et le Brésil est candidat à un engagement renforcé avec l'Organisation, avec la perspective d'une adhésion.

Cette première édition d'une nouvelle collection annuelle consacrée aux *Perspectives économiques de l'Amérique latine*, publiée par le Centre de développement de l'OCDE, est un hommage à l'Amérique latine, et elle constitue pour l'Organisation une nouvelle étape dans la réalisation de sa mission de plate-forme de dialogue autour des enjeux mondiaux. L'OCDE a un rôle de premier plan à jouer pour comprendre et expliquer la mondialisation. Elle constitue pour les décideurs une source incomparable de statistiques et d'analyses fondées sur les expériences de pays soucieux de relever les défis économiques et sociaux qu'ils partagent.

En dépit de perspectives positives, les obstacles à une croissance plus durable et plus conséquente dans la région restent nombreux. En effet, la croissance est trop faible et les performances globales en deçà des possibilités. De nombreuses chances restent à saisir pour exploiter l'immense potentiel de l'Amérique latine. Ses deux principales locomotives – le Mexique et le Brésil – sont en train de perdre du terrain face à leurs concurrents asiatiques. Au cours des dix dernières années, la Chine et l'Inde ont décollé, avec des taux respectifs de croissance de 9 et pratiquement 7 pour cent en moyenne, alors que le Mexique affichait un taux de 3.5 pour cent et le Brésil de seulement 2.5 pour cent. Les inégalités restent profondes et la pauvreté généralisée. Seules une bonne appréhension des enjeux, l'élaboration de politiques judicieuses et une mise en œuvre efficace pourront – conjuguées – redresser le cap.

Quatre volets cruciaux de la politique sont abordés dans cette première édition des *Perspectives économiques de l'Amérique latine* : les finances publiques; les fonds de pension et le développement du secteur financier; les investissements étrangers et les télécommunications; et enfin l'intensification des relations commerciales avec la Chine et l'Inde. Les réformes budgétaires des années 1980 et 1990 commencent à porter leurs fruits et devront être poursuivies. Pionniers incontestés de la réforme des fonds de pension dans le monde, les pays d'Amérique latine devront néanmoins affiner leurs politiques en la matière. Si le secteur des télécommunications s'est taillé la part du lion dans les flux totaux d'investissements directs étrangers à destination de la région, il faut désormais impérativement instaurer des cadres réglementaires adéquats pour promouvoir la concurrence dans le secteur. Un examen attentif

de l'impact du développement rapide des échanges mondiaux avec la Chine et l'Inde révèle que la région a plus à gagner qu'à perdre de ce contexte, pourvu qu'elle prenne des dispositions adéquates pour renforcer sa compétitivité.

L'Amérique latine et l'OCDE sont engagées depuis longtemps dans le dialogue sur les politiques. Celui-ci est appelé à s'intensifier dans les années à venir, à mesure que de nouveaux pays rejoignent l'Organisation et que les pays d'Amérique latine sont plus étroitement associés au dialogue mondial. Avec cette nouvelle publication, le Centre de développement de l'OCDE entend bien contribuer à ces échanges.

Angel Gurría
Secrétaire général de l'OCDE

REMERCIEMENTS

Le Centre de développement de l'OCDE tient à remercier les ministères espagnols des Finances et des Affaires étrangères, la Direction suisse du développement et de la coopération (DDC), Telefónica S.A. et la fondation Telefónica. Sans leur soutien généreux, cette première édition des *Perspectives économiques de l'Amérique latine (PEAL)* n'aurait pu voir le jour. Les auteurs souhaitent également exprimer leur sincère gratitude aux personnes qui ont cru dès le départ à ce projet : José María Álvarez Pallete (Telefónica Latinoamérica), Régis Avanthay (DDC), Fernando Ballester (ambassadeur, représentant permanent de l'Espagne auprès de l'OCDE et président du Comité directeur du Centre de développement), Ramón Guzmán (Fonds monétaire international, ancien membre du ministère espagnol des Finances), Milagros Hernando Echevarría (ministère espagnol des Affaires étrangères), Isabel Riaño (ministère espagnol des Finances) et Alejandro de la Sota (Telefónica S.A.). C'est grâce à leur sens de l'anticipation et à leur soutien indéfectible qu'une unité dédiée à l'Amérique latine a pu être constituée au sein du Centre de développement.

Les PEAL marquent le point culminant d'un ensemble d'activités et de rencontres organisées par le Centre de développement en étroite collaboration avec d'autres institutions internationales de premier plan. Cet ouvrage, comme les travaux du Centre de développement sur l'Amérique latine, ont en particulier bénéficié des conseils avisés de collègues de la Commission économique des Nations unies pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CEPALC), de la Banque mondiale et de la Banque interaméricaine de développement (BID).

Un comité consultatif informel, composé de personnes témoignant d'une connaissance et d'une maîtrise hors pair des questions relatives à l'Amérique latine, a œuvré à la qualité et à l'envergure politique de ce projet et a constitué une source inestimable de conseils. Enrique Iglesias, secrétaire général de la Secretaría General Iberoamericana (SEGIB) co-préside ce comité consultatif avec Angel Gurría, secrétaire général de l'OCDE. Les autres membres éminents sont (par ordre alphabétique) César Alierta (président de Telefónica S.A.), Joaquín Almunia (commissaire aux Affaires économiques et monétaires de l'Union européenne), Guillermo Calvo (professeur spécialiste des questions internationales et de la gestion des affaires publiques, université de Columbia), Agustín Carstens (ministre mexicain des Finances), Pamela Cox (vice-président de la région Amérique latine et Caraïbes à la Banque mondiale), Luciano Coutinho (président de la Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social du Brésil), Alejandro Foxley (ministre chilien des Affaires étrangères), Walter Fust (directeur général de la DDC), Ricardo Hausmann (professeur de développement économique, université de Harvard), José Miguel Insulza (secrétaire général de l'Organisation des États américains), Marta Lagos (directeur exécutif de Latinobarómetro), José Luis Machinea (secrétaire général de la CEPALC), Eduardo Lora (conseiller principal du département de la recherche de la BID), Luis Alberto Moreno (président de la BID), Leire Pajín (secrétaire d'État espagnol à la coopération), Erik Solheim (ministre norvégien du Développement international), David Taguas (directeur du Bureau économique de la présidence du gouvernement espagnol), David Vegara (secrétaire d'État espagnol aux Affaires économiques) et Andrés Velasco (ministre des Finances du Chili).

Les auteurs n'oublient pas leurs collègues de l'OCDE et tout spécialement Val Koromzay (directeur des études pays au Département des affaires économiques de l'OCDE), André Laboul (directeur de la Division des affaires financières), Joaquim Oliveira Martins (directeur de la Division des prix et des statistiques économiques structurelles) et Odile Sallard (directeur de la Direction de la gouvernance publique et du développement territorial). Tous sont également membres du comité consultatif informel des PEAL. Le comité consultatif informel ni aucun de ses membres ne peuvent en aucun cas être tenus responsables du contenu de cet ouvrage. Les auteurs sont également très reconnaissants à leurs collègues de la Direction des affaires financières et des entreprises dont les travaux majeurs sur la réforme des retraites étayent le chapitre 2.

Chaque chapitre a bénéficié des commentaires et des suggestions de collègues qui ont relu le manuscrit aux différentes étapes de sa rédaction. Le chapitre 1, rédigé par Pablo Zoido, s'inspire de plusieurs contributions, et notamment de celles de Carlos Santiso (Département britannique du développement international – DfID), Teresa Curristine (OCDE/GOV), Carlos Elizondo (Centro de Investigación y Docencia Económicas [CIDE] et ancien ambassadeur du Mexique auprès de l'OCDE), Christopher Heady (OCDE/CTP), Blanca Heredia (OCDE, centre de Mexico), Bénédicte Larre (OCDE/ECO), Humberto López (Banque mondiale), Eduardo Lora (BID) et Ángel Melguizo (Bureau économique de la présidence du gouvernement espagnol).

Pour le deuxième chapitre, produit conjointement par le Centre de développement et la Direction des affaires financières et des entreprises de l'OCDE, Charles Oman a coordonné une équipe OCDE composée de Felipe Alonso, Pablo Antolín, Daniel Blume, Waldo Tapia et Juan Yermo. Ce chapitre a également bénéficié des précieux commentaires de Ángel Melguizo (Bureau économique de la présidence du gouvernement espagnol), Monika Queisser (OCDE/ELS), Helmut Reisen (OCDE/DEV), Joaquin Vial (BBVA) et Edward Whitehouse (OCDE/ELS).

Juan Ramón de Laiglesia et Patrizia Labella, auteurs du chapitre 3, tiennent à remercier Renato Amorim (CVRD), Manuel Balmaseda (Cemex), Áurea Bartolomé (Telefónica), Marcos Bonturi (OCDE/STI), Miguel Campillo (Telefónica), Lourdes Casanova (INSEAD), Pedro Egea (BBVA), Dina Franco et Domingo J. García Coto (Bolsa de Madrid), Andrea Goldstein (OCDE/DEV), Andrés Font (Enter), Manuel Gonzalez Cid (BBVA), Mauro Guillén (Wharton School, université de Pennsylvanie), Jean Guinet (OCDE/STI), Juan Antonio Mielgo Carrizo (Telefónica), Diego Molano Vega (Telefónica), Javier Nadal (fondation Telefónica), Laura Recuero Virto (université de Toulouse), Enrique Rueda Sabater (Cisco), Mercedes Temboury (Telefónica), Pablo Ybarra (Bolsa de Madrid) et Dimitri Ypsilanti (OCDE/STI).

Le chapitre 4, signé par Rolando Avendaño et Gøril Havro, doit beaucoup aux commentaires de Csilla Bartok (OCDE/TAD), Jorge Blázquez-Lidoy (Bureau économique de la présidence du gouvernement espagnol), Federico Bonaglia (OCDE/DEV), Marcos Bonturi (OCDE/STI), Luis Felipe Céspedes (ministère des Finances, Chili), Sebastián Claro (Universidad Católica de Chile), Juan Carlos Guajardo (Centro de Estudios del Cobre y la Minería), Jean Guinet (OCDE/STI), Mikio Kuwayama (CEPALC), Bénédicte Larre (OCDE/ECO), Eduardo Lora (BID), Mario Marcel (CIEPLAN), Nanno Mulder (CEPALC), Osamu Onodera (OCDE/TAD), Marcelo Olarreaga (Banque mondiale), Javier Rodriguez (BBVA), Stefano Scarpetta (OCDE/ECO), Rodrigo Valdéz (Banque centrale du Chili), Joaquín Vial (BBVA) et Ana Isabel Zuñiga (Commission du cuivre du Chili).

Les travaux qui ont abouti à ce premier volume des *Perspectives économiques de l'Amérique latine* de l'OCDE ont été menés à bien par une équipe du Centre de développement dirigée par Javier Santiso, chef économiste du développement et directeur par intérim du Centre. Ils ont été coordonnés par Juan Ramón de Laiglesia, Charles Oman et Pablo Zoido. Les principaux membres de l'équipe PEAL sont Ángel Alonso Arroba, Rolando Avendaño, Chloé Coussen Dauban, María Leticia Guelfi, Gøril Havro, Patrizia Labella, Ricardo López et Sebastián Nieto Parra.

Michèle Girard, Andrea Goldstein, Louka T. Katseli, Helmut Reisen et Henri-Bernard Solignac-Lecomte ont également apporté une aide précieuse. L'unité Publications et médias du Centre, dirigée par Colm Foy et composée de Vanda Legrandgérard, Sheila Lionet et Kate Bailey, a su faire du manuscrit original une véritable publication. Les auteurs tiennent également à exprimer leur gratitude à Marina Urquidi, qui a donné aux PEAL leur forme définitive, à Claudia Esteve, qui a traduit le texte en espagnol, à Architexte, pour la traduction en français et à Luiz Gonzaga, pour la version portugaise.

Les PEAL n'auraient jamais vu le jour sans le soutien inestimable de Angel Gurría, secrétaire général de l'OCDE, dont la volonté de faire avancer les travaux de l'Organisation sur l'Amérique latine a été décisive pour la progression de cette initiative. Enfin, les auteurs souhaitent remercier les membres du cabinet du secrétaire général – et en particulier Rolf Alter et Gabriela Ramos – pour leur appui et leurs commentaires critiques. Les éventuelles erreurs ou imperfections restantes relèvent de la seule responsabilité de l'équipe PEAL du Centre de développement.

Table des matières

Préface	13
Introduction et vue d'ensemble	15
<i>Chapitre 1</i> La cohérence des politiques au service du développement Politique budgétaire et légitimité fiscale : Mieux, davantage et plus équitable.....	31
<i>Chapitre 2</i> Le financement au service du développement Réforme des retraites, marchés financiers et gouvernance d'entreprise	73
<i>Chapitre 3</i> Entreprendre pour le développement Multinationales, télécommunications et développement.....	105
<i>Chapitre 4</i> Les échanges au service du développement La Chine, l'Inde et les défis de la spécialisation.....	149
Activités et publications en 2006-2007 relatives aux <i>Perspectives Économiques de l'Amérique Latine 2008</i>	199

Ce livre contient des...



StatLink 

**Accédez aux fichiers Excel®
à partir des livres imprimés !**

En bas à droite des tableaux ou graphiques de cet ouvrage, vous trouverez des *StatLinks*.

Pour télécharger le fichier Excel® correspondant, il vous suffit de retranscrire dans votre navigateur Internet le lien commençant par : <http://dx.doi.org>.

Si vous lisez la version PDF de l'ouvrage, et que votre ordinateur est connecté à Internet, il vous suffit de cliquer sur le lien.

Les *StatLinks* sont de plus en plus répandus dans les publications de l'OCDE.

PRÉFACE

L'Amérique latine compte. Elle compte parce que son développement repose sur le double pilier de la démocratie et d'une politique publique favorable au marché, que l'on retrouve dans les trajectoires de développement des pays de l'OCDE.

Un taux de croissance durablement positif et la stabilité démocratique ne sont aujourd'hui plus l'exception mais la norme dans cette partie du monde. Le pragmatisme a supplanté l'idéologie comme principe directeur d'un développement économique durable. Telle est l'excellente nouvelle que nous apporte l'Amérique latine ! D'autant qu'elle vaut pour la plupart des régimes en place. Grâce à un bon dosage d'orthodoxie budgétaire et de progressivité sociale, de nombreux pays de la région mettent en œuvre une « économie politique du possible », loin des solutions toutes faites reposant sur des modèles et des paradigmes rigides.

Les *Perspectives économiques de l'Amérique latine 2008* entendent orienter les travaux de l'OCDE consacrés à cette région mais aussi encourager le dialogue et l'échange des meilleures pratiques entre pays d'Amérique latine et pays Membres de l'OCDE.

Les trois premiers chapitres de cet ouvrage reprennent les trois axes de recherche actuels du Centre de développement de l'OCDE : la cohérence des politiques au service du développement, le financement au service du développement et les entreprises au service du développement. Chacun de ces axes fait l'objet d'une publication thématique phare du Centre de développement. Le quatrième chapitre analyse les aspects commerciaux qui freinent le développement de cette région, en particulier dans ses échanges avec la Chine et l'Inde.

Les *Perspectives économiques de l'Amérique latine 2008* montrent que l'assainissement des finances publiques peut renforcer la légitimité et la gouvernance démocratiques dans la région, mais aussi que le financement du développement de l'Amérique latine passe par une bonne gouvernance des fonds de pension et l'innovation institutionnelle, véritables soutiens aux marchés financiers locaux et moteurs de l'épargne nationale. Cet ouvrage souligne par ailleurs que l'investissement en quête de marchés dans un secteur comme celui des télécommunications permet d'améliorer les conditions d'accès des classes moyennes et pauvres. Enfin, il confirme que l'intensification des échanges commerciaux avec l'Asie ouvre de nouveaux débouchés d'exportation pour l'Amérique latine et incite fortement à investir dans l'innovation et les infrastructures, pour que les économies nationales soient compétitives sur les marchés mondiaux.

Ce volume vient conforter une relation de plus en plus étroite entre les pays de l'OCDE et l'Amérique latine. En découvrant un peu plus cette région, les pays Membres y puiseront des raisons de s'y engager davantage. En outre, la stratégie de développement de l'Amérique latine étant profondément liée au renforcement des institutions démocratiques et à l'économie de marché que l'OCDE a toujours défendus, l'expérience de cette région sera particulièrement intéressante pour les démocraties de marché des pays de l'OCDE.

Les citoyens, les autorités nationales et les entreprises d'Amérique latine trouveront également dans ces *Perspectives économiques de l'Amérique latine 2008* un outil essentiel. Cet ou-

vrage s'adresse en effet à tous les acteurs de la région, qui pourront comparer des expériences entre les pays de la région et avec celles des pays de l'OCDE, afin de rechercher le meilleur et d'appliquer les solutions qui ont fait leurs preuves.

Les *Perspectives économiques de l'Amérique latine* du Centre de développement de l'OCDE sont le fruit d'une coopération et d'un échange d'idées avec des experts d'Amérique latine et de nombreuses institutions et organisations internationales. Le comité consultatif informel – qui regroupe des universitaires, des décideurs et des intervenants régionaux de renom – a joué un rôle de premier plan dans l'élaboration de cet ouvrage, enrichissant son contenu et renforçant les réseaux, tant au sein de l'OCDE qu'à l'extérieur.

Résolument optimiste, comme le prônait Albert Hirschman dans son célèbre article *Un penchant pour l'espoir (A bias for hope)*, cet ouvrage se veut un ardent plaidoyer pour l'approfondissement du dialogue, avec les pays de l'OCDE comme en Amérique latine.

Javier Santiso

Chef économiste du développement et Directeur adjoint,
Centre de développement de l'OCDE
Paris, août 2007

Introduction et vue d'ensemble

Forte de ses nouvelles caractéristiques – contexte macro-économique plus stable ainsi que politiques et réformes institutionnelles plus pragmatiques – l'Amérique latine se présente sous un jour attrayant. Sa réussite, mesurée par sa croissance économique, les entrées de capitaux étrangers ou le dynamisme de ses exportations, n'est peut-être pas aussi impressionnante que celle de certains pays d'Asie, mais de nombreuses mutations importantes sont à l'œuvre, lentement mais sûrement.

Le présent ouvrage braque les projecteurs sur quelques-unes des évolutions les plus intéressantes en cours dans cette région : le renforcement du lien entre gouvernance démocratique et finances publiques ; l'émergence de fonds de pension privés et leur contribution à l'essor des marchés financiers ; l'impact de l'activité des multinationales dans le secteur des télécommunications ; et la complémentarité commerciale mais aussi la concurrence économique avec la Chine et l'Inde. Quel rôle la politique budgétaire joue-t-elle dans les démocraties latino-américaines d'aujourd'hui ? Les fonds de pension privés peuvent-ils procurer aux pays de la région l'épargne nationale dont ils ont tant besoin ? Comment les investissements internationaux dans les télécommunications peuvent-ils contribuer à améliorer l'accès de la population latino-américaine aux services de télécommunications ? L'expansion des échanges avec les économies émergentes d'Asie a-t-elle des effets positifs sur l'intégration de l'Amérique latine dans l'économie mondiale ?

Telles sont les questions auxquelles cette première édition des *Perspectives économiques de l'Amérique latine* s'efforce de répondre. Les publications ultérieures exploreront d'autres thèmes, tout aussi cruciaux pour les décideurs politiques et économiques, dans le souci de montrer les meilleures voies possibles pour le développement.

Le chapitre 1 de cet ouvrage évalue la cohérence des politiques au service du développement, en s'intéressant plus spécifiquement au rôle que la réforme des finances publiques et une plus grande légitimité fiscale peuvent jouer dans les avancées de la démocratie et de la bonne gouvernance. Le chapitre 2 traite de nouvelles solutions de financement du développement et, plus précisément, de la montée en puissance des systèmes de retraite par capitalisation. Le chapitre 3 examine la manière dont les entreprises et le secteur privé dans son ensemble peuvent contribuer à alimenter le développement ; il s'intéresse notamment au rôle de la concurrence et de l'investissement étranger pour encourager l'accès aux services de télécommunications et relever le niveau de vie des habitants les plus pauvres ou à revenu intermédiaire. Le chapitre 4, consacré au développement par les échanges, réfute l'assertion fréquente selon laquelle l'intensification des échanges mondiaux avec la Chine et l'Inde menace la plupart des pays d'Amérique latine. Au contraire, de nouveaux schémas commerciaux internationaux, ainsi que les relations croissantes de l'Amérique latine avec les économies émergentes d'Asie, offrent à la région des opportunités et des incitations à renforcer sa compétitivité en investissant davantage dans les infrastructures et l'innovation.

La cohérence des politiques au service du développement

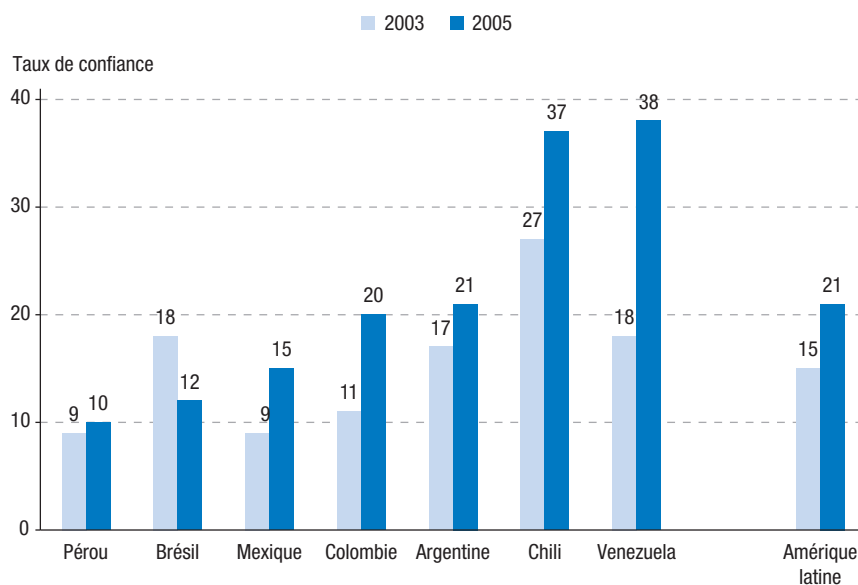
Politique budgétaire et légitimité fiscale en Amérique latine

La démocratie place la politique budgétaire au cœur des relations entre les citoyens et l'État. La politique budgétaire, qui constitue actuellement l'un des plus grands défis à relever par la région, restera l'un de ses principaux axes de développement, comme c'est le cas dans les pays de l'OCDE. L'Amérique latine est la région qui présente les plus fortes inégalités au monde. Près de 40 pour cent de sa population, soit plus de 200 millions de personnes, vivent dans la pauvreté. Les pouvoirs publics sont donc inévitablement confrontés à une équation délicate : lutter contre la pauvreté et les inégalités tout en favorisant un développement et une croissance durables dans la stabilité.


Dans de nombreux pays d'Amérique latine, le système fiscal et la gouvernance démocratique souffrent d'une faible légitimité. La bonne gouvernance démocratique ouvre la voie à la légitimité démocratique : c'est en effet grâce à elle que les habitants jugeront la démocratie préférable à tout autre régime et qu'ils adhéreront à son fonctionnement dans leur pays. De même, la légitimité fiscale indique dans quelle mesure la population fait confiance à l'État pour collecter et utiliser les impôts à bon escient.

Dans bien des pays latino-américains, cette légitimité est faible. D'après les sondages Latinobarómetro réalisés auprès des électeurs au milieu des années 2000, moins d'un habitant sur quatre considérait que ses impôts étaient utilisés à bon escient. Même compte tenu d'une certaine volatilité des tendances ou d'une marge d'erreur dans ces enquêtes d'opinion, la légitimité fiscale en Amérique latine est, à l'évidence, médiocre – d'autant que ces résultats sont corroborés par les entreprises locales et multinationales qui opèrent dans la région. Selon des indicateurs analogues et des mesures du climat des affaires, qui permettent des

Figure 1. **Pourcentage de la population estimant que ses impôts sont utilisés à bon escient**
Échantillon de pays d'Amérique latine et moyenne régionale



Source : Centre de développement de l'OCDE (2007) d'après Latinobarómetro (2003, 2005).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/122846277574>

comparaisons entre les régions, ces entreprises portent unanimement un jugement plus sévère sur l'Amérique latine. Ce manque de confiance dans la politique budgétaire s'explique surtout par le fait que, contrairement à ce qui se passe dans la plupart des pays de l'OCDE, les impôts et transferts ne remplissent guère, voire pas du tout, leur fonction de redistribution en Amérique latine. Lorsque la fiscalité ne permet pas de réduire les disparités entre riches et pauvres, la crédibilité des finances publiques en pâtit. Une mauvaise politique budgétaire se traduit par des recettes fiscales moindres, bride les dépenses publiques et sape la légitimité fiscale et démocratique.

Les réformes budgétaires lancées en Amérique latine dans les années 1980 et 1990 ont déjà induit des avancées importantes et obtenu des résultats positifs. Nombre de pays s'efforcent désormais d'améliorer leur efficacité budgétaire et de promouvoir l'équité socio-économique. Parmi les réformes qui parviennent à renforcer les institutions *ad hoc*, citons l'introduction de nouvelles règles visant à maîtriser les déficits publics, les nouvelles lois sur la responsabilité budgétaire ainsi que des mesures d'amélioration de la transparence. En partie grâce à ces réformes, l'essentiel de la région apparaît désormais sous un jour nouveau : un environnement macro-économique stable et prévisible sous l'effet d'une inflation moins forte, des comptes publics assainis, une gestion de la dette plus raisonnable et des primes de risque moindres.

Il reste pourtant beaucoup à faire. Une comparaison entre le Brésil et le Mexique illustre les défis que la région doit relever aujourd'hui pour tenter d'améliorer la qualité de sa politique budgétaire. Le Brésil reçoit et dépense des volumes substantiels : à environ 35 pour cent de son PIB, le niveau de ses recettes fiscales est proche de la moyenne OCDE et bien au-dessus de celle de l'Amérique latine (17 pour cent). Cependant, plus n'est pas toujours synonyme de mieux : au regard de nombreux indicateurs sociaux qui reflètent la qualité ou l'efficacité des dépenses publiques, le Brésil ne surclasse pas vraiment la plupart des autres économies d'Amérique latine et enregistre de piètres résultats par rapport à la zone OCDE. Avec des recettes fiscales représentant moins de 15 pour cent de son PIB, le Mexique se situe à l'autre extrémité, aussi bien par rapport à la région qu'à la zone OCDE. Mais moins n'est pas non plus forcément mieux : au Mexique comme au Brésil, nombre des indicateurs de la qualité des biens collectifs font état de performances médiocres. Ces deux pays, qui sont à l'opposé en termes de ratio recettes fiscales/PIB, ont tout autant besoin que tant d'autres pays d'Amérique latine d'améliorer leur système de recouvrement de l'impôt et la gestion de leurs dépenses publiques.

L'avenir

Pour que les réformes budgétaires puissent porter leurs fruits en Amérique latine, il faut renforcer la gouvernance démocratique. La population soutiendra la réforme budgétaire, y compris fiscale, si elle en perçoit les résultats. Cela commence par un meilleur ciblage des dépenses publiques. La région doit, bien sûr, améliorer la qualité, l'équité et le volume des dépenses publiques dans les secteurs de la santé et de l'éducation, mais aussi dans les infrastructures et au profit de l'innovation. Dans nombre de pays, la politique budgétaire est régressive, car ce sont les ménages les mieux nantis qui en bénéficient le plus. Les programmes d'assurance sociale en particulier sont manifestement source de recul dans l'ensemble de la région. Si les dispositifs de transfert sous condition de ressources, tels que le plan *Bolsa familia* au Brésil ou le programme *Oportunidades* au Mexique, sont pour leur part source de progrès, ces avancées sont encore relativement mineures.

S'agissant de la réforme fiscale, l'un des grands défis consiste à rendre la fiscalité plus juste et plus équilibrée via l'élimination des exonérations spéciales des impôts directs ou indirects. Ces réformes auront un effet dissuasif sur la fraude fiscale et augmenteront les recettes grâce à l'élargissement de l'assiette fiscale. Les prélèvements indirects – la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) en particulier – représentent une part importante des recettes

collectées. L'alourdissement de la fiscalité directe permettrait de rééquilibrer les structures fiscales.

Performance budgétaire et gouvernance démocratique

Après les grandes réformes budgétaires des années 1980 et 1990, l'Amérique latine se prépare aujourd'hui à en lancer de nouvelles. Un débat ouvert sur l'action publique renforcera non seulement l'adhésion aux réformes et aux nouveaux mécanismes fiscaux, mais facilitera également leur mise en œuvre. On attend de plus en plus des mesures de nature à améliorer les mécanismes de responsabilisation et à rendre la politique publique plus proche de la population de sorte que celle-ci puisse exercer un meilleur contrôle. La transparence devrait accentuer le sentiment, chez les citoyens, qu'ils en ont pour leur argent et que leurs impôts sont utilisés à bon escient.

Les groupes de réflexion locaux peuvent jouer un rôle capital à cet égard. La possibilité de suivre, en toute indépendance, les dépenses publiques et l'élaboration de la politique budgétaire peut permettre à la population de s'approprier les processus démocratiques. Dans de nombreux pays d'Amérique latine, il existe déjà des groupes de réflexion actifs, mais leur aptitude à formuler des critiques est restreinte par un financement et des ressources humaines limités. Il est important d'accroître la dotation de ces groupes afin qu'ils disposent des moyens qui leur font défaut pour analyser et évaluer la politique publique. Le financement et la stabilité sont aussi des éléments essentiels pour garantir leur indépendance vis-à-vis de l'État et leur permettre d'exercer leur fonction de surveillance et d'exprimer des opinions contraires.

En outre, la décentralisation peut largement contribuer à renforcer la responsabilisation et la gouvernance démocratique, en transférant davantage de capacités et de pouvoirs aux autorités territoriales, notamment *via* la fiscalité directe. Il faut explorer de nouvelles solutions pour déléguer davantage aux autorités locales sur le plan fiscal, et cela ne va pas sans difficultés. Ainsi au Brésil, les États disposent de toute latitude pour fixer les taux de TVA et se livrent une « guerre fiscale » dommageable.

En résumé, les pouvoirs publics peuvent rehausser la légitimité fiscale 1) en demandant à des tierces parties indépendantes de participer à l'audit et à l'évaluation des politiques publiques en vue de renforcer la transparence et la responsabilisation ; 2) en améliorant la qualité, l'équité et le volume des dépenses publiques ; 3) en élargissant l'assiette fiscale et en rendant la fiscalité plus juste et plus équilibrée ; et 4) en renforçant les capacités, les pouvoirs et la responsabilité des autorités locales, surtout en ce qui concerne la fiscalité directe. Toutefois, la légitimité fiscale n'étant pas seulement une question de capacités, le renforcement des capacités administratives ne permettra qu'une amélioration partielle de l'administration fiscale. Le cas du Pérou, sous le régime Fujimori, montre que même l'administration dotée des plus grandes capacités peut être manipulée et utilisée à mauvais escient. Si l'administration fiscale et la *politique fiscale* forment un tout, comme l'affirment certains experts, administration fiscale et *politique de la fiscalité* sont, elles, bien distinctes.

Dans leurs efforts visant à renforcer leur légitimité budgétaire et leur gouvernance démocratique, les pays d'Amérique latine doivent replacer l'action publique dans la politique fiscale et budgétaire, de manière explicite et transparente. Il faut que les réformes budgétaires bénéficient à davantage de personnes et il convient de rapprocher la population et l'État. Un débat politique ouvert et informé, qui ne peut exister que si le système est plus transparent et si le grand public a davantage accès à l'information, constitue un excellent moyen d'atteindre cet objectif. Des acteurs indépendants disposant des capacités et de l'indépendance financière leur permettant de mener à bien une évaluation critique des politiques et des

réformes proposées pourraient considérablement enrichir un tel débat. Au final, la politique budgétaire contribuera à renforcer la gouvernance démocratique.

Le financement au service du développement

Réforme des retraites, marchés financiers et gouvernance d'entreprise

Dans le monde en développement, l'Amérique latine fait figure de pionnière pour la réforme des systèmes de retraite. Le Chili a engagé ce processus en 1981, avec de profondes mesures de refonte. Il a été suivi par neuf autres pays de la région depuis les années 1990, ainsi que par un certain nombre de pays extérieurs, notamment au sein de la zone OCDE. Parmi les grandes économies d'Amérique latine, seul le Brésil n'a pas engagé de réforme similaire.

Ces réformes se caractérisent par le passage de régimes publics par répartition à une logique de pure capitalisation, qui repose sur des comptes individuels à cotisations définies, gérés par le secteur privé. Si certains pays ont introduit ce dispositif en remplacement de leur ancien système, d'autres l'ont mis en place sur une base non obligatoire.

Ces réformes ont plusieurs objectifs. Le plus important est d'assurer aux travailleurs une source fiable de revenus de retraite et de réduire la ponction que les dispositifs actuels exercent sur les finances publiques. Il s'agit aussi d'atteindre plusieurs autres objectifs, dont deux sont examinés dans le chapitre 2 : le relèvement de l'épargne locale, l'apport d'une source de financement stable et intérieure au profit du développement, et l'encouragement de l'expansion des marchés financiers locaux. L'importance de ces objectifs tient au fait que de nombreux pays d'Amérique latine souffrent d'un taux d'épargne faible et de fragilité financière. Ces deux facteurs ralentissent la croissance et accentuent la dépendance vis-à-vis des flux volatils de capitaux internationaux.

Les réformes visent également à s'appuyer sur la concurrence entre entreprises privées (notamment parmi les fonds de pension et les sociétés d'assurance, investisseurs institutionnels qui gèrent l'épargne retraite dans le cadre des nouveaux systèmes) pour accroître l'efficacité de l'économie réelle en orientant l'épargne vers des activités plus productives. L'accumulation d'un volume d'épargne important dans les fonds de pension attire l'attention sur le potentiel considérable dont disposent ces derniers pour inciter des entreprises extérieures, dans lesquelles ils peuvent investir, à améliorer nettement la qualité de leur gouvernance. Cette amélioration bénéficierait largement à toutes les parties prenantes, notamment aux cotisants actifs et aux retraités, ainsi qu'à la productivité à long terme dans l'ensemble de l'économie.

Les effets de la réforme des retraites

Les réformes obtiennent des résultats différents d'un pays à l'autre, en partie du fait qu'elles sont bien plus récentes dans certains que dans d'autres. Au Chili et, plus récemment au Pérou, elles ont été accompagnées d'un assainissement budgétaire et d'un accroissement de l'épargne nationale. Au Chili, elles ont aussi contribué à l'essor du secteur financier, en particulier par le renforcement du rôle de la bourse et par l'élargissement du marché obligataire. Couplées à d'autres réformes, elles ont en outre permis d'améliorer le gouvernement d'entreprise local.

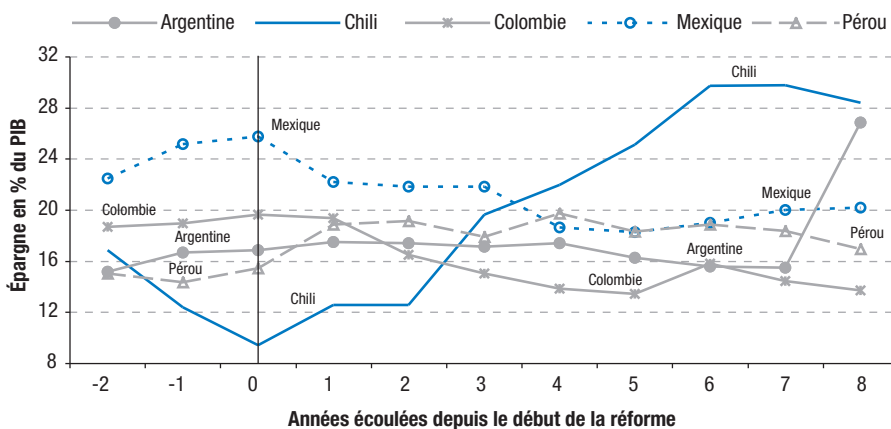
Dans d'autres pays, la situation est moins encourageante. L'Argentine et la Bolivie ont été soumises à des tensions budgétaires qui ont affaibli leur système de fonds de pension. Dans bien des pays d'Amérique latine, l'épargne intérieure stagne, voire diminue. Les retombées sur les marchés financiers des réformes sont aussi moins importantes que prévu, en raison d'une réglementation qui limite les possibilités de placement des fonds de pension et qui amène les investisseurs à se tourner vers le marché de la dette souveraine. Autre déception : contrairement à ce que certains experts escomptaient, les fonds de pension tardent à devenir les moteurs d'une amélioration du gouvernement d'entreprise.

L'évaluation de l'incidence des réformes des retraites sur l'épargne intérieure est difficile en Amérique latine, car les réformes y ont souvent coïncidé avec plusieurs grands changements apportés à la politique économique qui ont pu, eux aussi, influencer largement sur l'épargne. Le Chili enregistre ainsi une forte progression de l'épargne depuis 1985, après le redressement de l'économie qui a suivi la crise financière de la première moitié des années 1980. Toutefois, cette hausse ne se serait peut-être pas matérialisée sans les importantes réformes menées par le Chili dans d'autres secteurs de son économie. La figure 2, qui illustre les taux d'épargne nationaux sur une période de dix ans (deux ans avant le début des réformes et huit ans après), révèle que le Pérou est le seul autre pays où une hausse, toutefois modeste, de l'épargne en proportion du PIB a été observée. En revanche, le taux d'épargne n'a quasiment pas varié en Argentine, et il a même diminué en Colombie et au Mexique.


À l'inverse, la réforme des retraites a eu un impact considérable sur les marchés financiers locaux. Grâce aux abondantes ressources financières qu'ils ont accumulées, les fonds de pension ont rapidement acquis une position dominante. Fin 2006, la valeur totale des actifs qu'ils géraient s'établissait à 390 milliards de dollars.

C'est au Chili et au Brésil – qui n'a pas suivi l'exemple du Chili pour ses réformes mais a créé des fonds de pension non obligatoires dans les années 1970 (on en dénombre aujourd'hui plus de 400) – que les fonds de pension privés sont les plus développés : ils gèrent quelque 65 pour cent de l'ensemble des actifs de retraite de la région. Dans ces deux pays, la taille de ce secteur s'explique surtout par son ancienneté relative pour la région et, dans le cas du Brésil, par la taille de l'économie elle-même. Par rapport à la taille de son économie, le Chili a le secteur des fonds de pension le plus vaste de toute l'Amérique latine avec, en décembre 2006, des actifs représentant plus de 60 pour cent de son PIB. C'est une proportion comparable à

Figure 2. **Évolution tendancielle du ratio épargne intérieure brute/PIB**

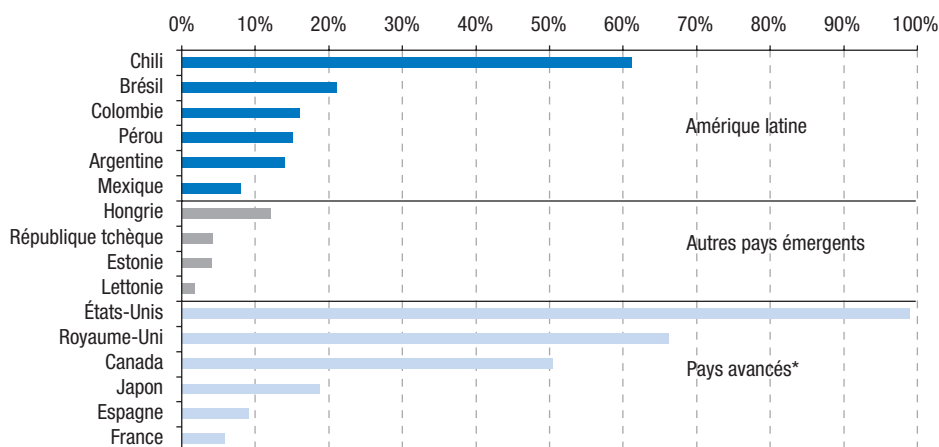


Source : Centre de développement de l'OCDE (2007) d'après Banque mondiale (2006).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/123136154742>


celle observée dans les pays de l'OCDE où les fonds de pension privés sont très développés. Au Brésil, ce secteur (le deuxième de la région et qui pèse aujourd'hui quelque 20 pour cent du PIB du pays) se développe plus lentement qu'au Chili, principalement parce que l'affiliation à ces fonds est facultative.

Figure 3. Actifs des fonds de pension en pourcentage du PIB, 2006



Note : (*) 2005.

Source : Centre de développement de l'OCDE (2007) d'après les données du projet Global Pension Statistics de l'OCDE.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/123228516151>

L'avenir

Dans toute l'Amérique latine, des décideurs politiques ont commencé à agir en faveur d'une meilleure réglementation de l'activité des fonds de pension, mais d'importantes marges de progression existent, tant au niveau de la réglementation que de la gouvernance dans ce secteur. La mise en place d'ordres de mission explicites, de codes de conduite et de mécanismes de responsabilisation accrue des gestionnaires des fonds de pension devrait ainsi contribuer à harmoniser les intérêts des membres (cotisants actifs et retraités), des promoteurs (employeurs) et des administrateurs (gestionnaires privés), et assurer une meilleure protection des intérêts des affiliés.

À mesure que les pays assouplissent leurs restrictions relatives aux placements que les gestionnaires des fonds de pension peuvent réaliser, l'autoréglementation, couplée à une gouvernance efficace, gagnera encore en importance. Ce sera particulièrement vrai dans les nombreux pays où le secteur des fonds de pension est devenu le plus important investisseur institutionnel et domine le marché local. Un regard plus attentif porté sur la gouvernance et sur l'autoréglementation des fonds de pension devrait également entraîner une réorientation bénéfique de leurs stratégies vers des rendements plus élevés, grâce à des investissements moins liquides mais potentiellement rentables et socialement nécessaires, par exemple dans l'immobilier, les infrastructures et les technologies innovantes.

La forte concentration du marché (qui est probablement inévitable) dans les systèmes de retraite capitalisée strictement réglementés et obligatoires souligne la nécessité de veiller à la qualité de la gouvernance des fonds de pension. Tout aussi importante est l'influence positive potentielle que les administrateurs de ces structures peuvent exercer, de manière globale, sur les entreprises dans lesquelles ils investissent.

Cette double amélioration de la gouvernance, à la fois des fonds de pension et des entreprises sur lesquelles ils misent, devrait permettre une utilisation plus productive du capital réel et des ressources humaines. Les pays de la région verraient alors augmenter le niveau de leur épargne nationale et se réduire leur fragilité financière, ainsi que leur dépendance vis-à-vis des marchés internationaux volatils.

Recommandations pour l'action publique

Pour atteindre ces objectifs, les pouvoirs publics gagneraient à tirer les leçons de ce qui a été réalisé dans les pays voisins. Avec le soutien actif de l'OCDE, ils devraient partager leurs expériences et les enseignements retirés dans le cadre des Principes de gouvernement d'entreprise de l'OCDE et des Principes directeurs de l'OCDE sur le gouvernement des fonds de pension. Cinq priorités politiques peuvent être dégagées.

Premièrement, étant donné que la croissance des actifs des fonds de pension est appelée à se poursuivre en Amérique latine, la priorité doit être donnée au renforcement des infrastructures et du cadre réglementaire du secteur financier au niveau local.

Deuxièmement, il convient de réviser les dispositions de la réglementation qui constituent un frein à une saine diversification des avoirs de retraite, de manière à mieux favoriser cette diversification tout en maintenant des règles prudentielles strictes. L'augmentation de la part de leur portefeuille d'investissement que les fonds de pension sont autorisés à placer en actions et/ou en titres étrangers, dans les pays où ces plafonds sont proches de zéro, contribuerait non seulement à une meilleure gestion du risque grâce à une meilleure diversification du portefeuille des fonds de pension, mais permettrait également d'atténuer les effets secondaires indésirables de leurs schémas d'investissement actuels sur le prix des actifs nationaux. En ce qui concerne les placements en actions, pour que les fonds de pension deviennent des actionnaires actifs et à même d'influer sur la qualité de la gouvernance des entreprises dans lesquelles ils investissent, les pays qui limitent les placements en actions aux fonds indiciels doivent envisager d'autoriser les fonds de pension à acheter et vendre les parts de sociétés. Cet assouplissement devra s'accompagner d'incitations, pour les gestionnaires d'actifs, à faire preuve de vigilance grâce aux nouveaux instruments dans le contrôle des investissements réalisés et à être tenus comptables de leurs résultats.

Troisièmement, les pouvoirs publics doivent réfléchir au bénéfice à tirer de l'autorisation faite aux gestionnaires d'actifs de proposer à leurs membres plusieurs fonds, avec des rapports risque/rendements différents, ce qui n'est possible actuellement qu'au Chili, au Mexique et au Pérou. La diversification des fonds permettra non seulement aux membres de disposer d'une gamme élargie de possibilités d'investissement, mais constituera de plus une incitation pour ces derniers à s'informer des résultats respectifs de chaque fonds ; enfin, elle entraînera une meilleure affectation des ressources.

Quatrièmement, les commissions et frais administratifs élevés que les fonds de pension facturent à leurs membres dans certains pays d'Amérique latine requièrent l'attention des autorités. Deux grandes options se présentent : a) accentuer les pressions concurrentielles exercées sur les fonds de pension en libéralisant le marché et en permettant aux banques et aux compagnies d'assurance, et peut-être à d'autres organisations financières, d'entrer en concurrence directe avec les fonds de pension pour attirer les cotisants ; et b) réduire les frais administratifs grâce à des économies d'échelle en centralisant, au niveau national, la collecte des cotisations, la comptabilité et les rapports adressés aux membres, et en dissuadant ces derniers de recourir à des arbitrages coûteux et inefficaces entre administrateurs. La première option s'appuie sur un marché concurrentiel. Elle requiert une évaluation prudente, afin d'éviter d'exposer les avoirs de retraite au risque excessif que pourraient entraîner des

stratégies d'investissement et de gestion peut-être plus hasardeuses de la part d'organisations non spécialisées dans la finance.

Cinquièmement, il faut revoir la législation et la réglementation qui encadrent les fonds de pension privés, de manière à renforcer le rôle et la responsabilité des investisseurs institutionnels, en leur qualité d'administrateurs du capital des futurs retraités. Une transparence accrue et des règles plus efficaces de communication entre les dirigeants des fonds et les membres sont nécessaires pour rendre plus cohérente l'action des organes directeurs des fonds de pension et servir au mieux les intérêts des membres. Une meilleure gouvernance des fonds de pension peut, à son tour, largement accentuer l'impact positif de l'investissement des fonds de pension dans des sociétés opérant dans tous les secteurs de l'économie locale et à l'international, tout en réduisant les risques afférents. En incitant fortement les entreprises à améliorer leur gouvernance, les fonds de pension qui ont de bonnes pratiques sont donc susceptibles de contribuer efficacement à des gains de productivité réels dans l'ensemble du pays et sur le long terme. Les travailleurs, les retraités et les employeurs devraient en retirer des bienfaits considérables.

Entreprendre pour le développement

Multinationales, télécommunications et développement

Depuis le milieu des années 1980, les investissements directs étrangers (IDE) progressent de manière spectaculaire dans le monde. Pendant les années 1990, l'Amérique latine a vu s'accélérer les entrées d'IDE, provenant essentiellement de multinationales des pays développés qui se sont implantées dans des secteurs d'activité récemment privatisés ou libéralisés.

Cependant, le vrai changement se situe au niveau des acteurs. Les pays en développement ont relevé de moitié leur part dans l'encours des IDE, qui est ainsi passée de 8 pour cent en 1990 à 12 pour cent en 2005. Les entreprises latino-américaines opèrent également désormais à l'étranger. Depuis 2006 en outre, la valeur des flux d'IDE émanant des grands pays d'Amérique latine frôle les 40 milliards de dollars par an. Cette explosion tient, dans une large mesure, à l'internationalisation rapide de quelques petites entreprises, principalement brésiliennes et mexicaines. De fait, le Brésil a été une source nette d'IDE en 2006, investissant 26 milliards de dollars à l'étranger et recevant 18 milliards de dollars.

Les plus grosses multinationales d'Amérique latine opèrent surtout dans le secteur des produits de base et dans les activités connexes. Le cimentier mexicain CEMEX, la compagnie pétrolière brésilienne Petrobras et le groupe minier brésilien Companhia Vale do Rio Doce (CVRD) en sont trois exemples notables. Les services et les produits finis sont également devenus d'importants secteurs pour les multinationales latino-américaines, d'abord à l'échelle régionale et, aujourd'hui pour un petit nombre de sociétés très prospères, au niveau mondial. Même si leur croissance à l'international repose sur des stratégies différentes, avec une envergure et des ambitions diverses, l'Amérique latine figure en bonne place sur la nouvelle carte planétaire des pays ayant donné naissance à des multinationales.

La contribution du secteur des télécommunications

Les télécommunications se trouvent à l'intersection des récentes tendances de l'investissement des multinationales. Tandis que plusieurs multinationales d'Europe et d'Amérique du Nord ont pénétré dans ce secteur en Amérique latine par une politique

offensive lors des privatisations et de la libéralisation durant les années 1990, le processus de regroupement et la concurrence ont conféré un net avantage à l'espagnol Telefónica. Depuis 2000, l'expansion fructueuse du mexicain América Móvil et de sa société sœur Telmex dans la région a, à son tour, donné naissance à un nouveau concurrent redoutable pour Telefónica. Le rôle de ces deux multinationales, implantées de part et d'autre de l'Atlantique et qui dominent les télécommunications en Amérique latine, donne un précieux éclairage sur la contribution de ce type d'entreprise au développement économique de ce secteur et sur l'ensemble de l'économie de cette région.

Le secteur des télécommunications contribue aux performances économiques globales des pays, grâce à l'importance des services qu'il met à disposition. En accroissant la disponibilité et la rapidité des flux d'information pour un large éventail d'utilisateurs potentiels, il peut transformer à la fois la sphère économique et la sphère politique. Cependant, une telle évolution dépendra du taux de couverture et du degré d'accès des différentes catégories de population. C'est précisément *via* leur influence sur la couverture et l'accès que les IDE dans les télécommunications ont constitué un facteur de changement en Amérique latine.

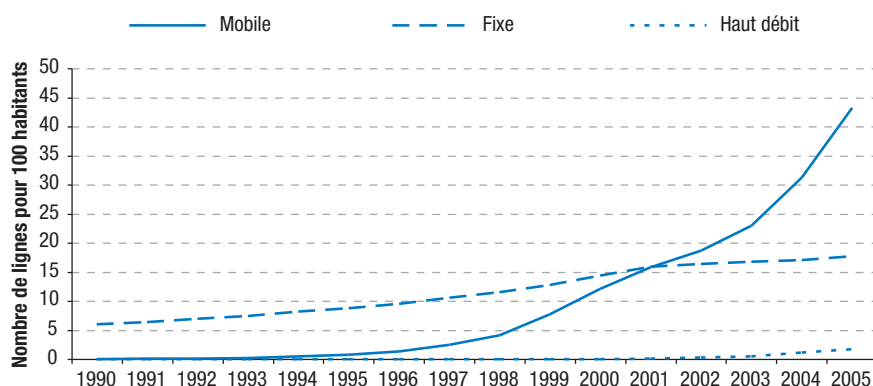
Depuis les premières privatisations engagées dans la région au début des années 1990, avec notamment l'arrivée d'entreprises étrangères qui ont repris des sociétés locales, investi ou établi de nouvelles activités de téléphonie mobile, les flux d'IDE cumulés dans ce secteur ont été supérieurs à 110 milliards de dollars. Les IDE représentent ainsi une grande proportion des entrées totales en Amérique latine. Un autre facteur est tout aussi fondamental : pour les services non exportables que sont les télécommunications, où la capacité à répondre aux conditions locales est cruciale pour réussir, les multinationales ont déployé des stratégies adaptées aux différents pays hôtes (« stratégies multidomestiques ») qui, à leur tour, ont engendré un important volume d'emplois et de recettes fiscales au niveau local.

Dans les télécommunications, les IDE ont également contribué à accélérer les progrès de la connectivité en Amérique latine. La télédensité (nombre de lignes de téléphone pour 100 habitants) a progressé significativement, surtout là où ce secteur a reçu le plus d'IDE par habitant. La figure 4 illustre la rapidité impressionnante avec laquelle la téléphonie mobile se répand dans la région depuis la fin des années 1990. La croissance de la densité du réseau terrestre a, elle aussi, été substantielle, surtout dans les années 1990, malgré un ralentissement visible depuis (avec 18 lignes pour 100 habitants, elle reste nettement inférieure au taux d'accès universel). En 2005, la région affichait une télédensité cumulée de 61, supérieure à la moyenne mondiale (54) et très au-dessus du chiffre de l'Asie du Sud-Est (12) par exemple (mais encore très éloignée de la moyenne OCDE, 130).

Les privatisations, les flux relativement substantiels d'IDE en quête de marchés et la concurrence entre investisseurs dans le secteur des télécommunications se sont conjugués pour contribuer à cette croissance de la connectivité. La diffusion rapide de la téléphonie mobile a également eu de l'importance : elle a donné lieu à des investissements conséquents dans les infrastructures de télécommunications, parallèlement à des innovations dans les processus (cartes téléphoniques prépayées, par exemple) et dans la réglementation (coût des communications supporté par l'appelant, etc.). La figure 5 confirme que la télédensité s'est surtout accrue là où le secteur a reçu l'essentiel des IDE par habitant.

Cependant, la figure 5 montre également que, dans la plupart des pays de la région, la croissance impressionnante de la connectivité n'a pas réduit nettement l'écart d'accès entre riches et pauvres. Elle a d'abord principalement concerné les plus nantis, tandis que les populations démunies restaient sous-desservies. Les inégalités d'accès, mesurées par la différence entre la proportion des ménages riches et celle des ménages pauvres qui ont le téléphone, restent flagrantes. Pour l'ensemble de l'Amérique latine, un individu situé dans le quintile supérieur de revenu a trois fois plus de chances de disposer d'un téléphone qu'un individu appartenant au quintile inférieur.

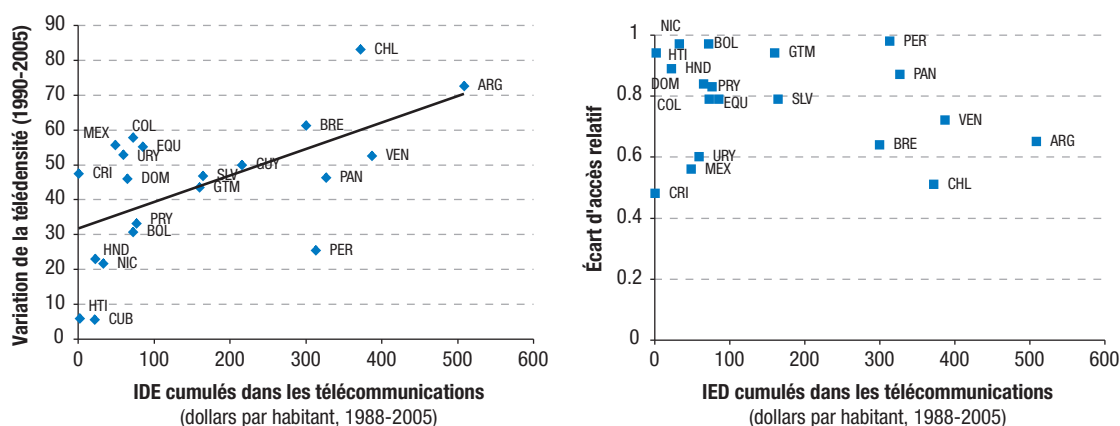
Figure 4. **Pénétration de la téléphonie mobile, de la téléphonie fixe et du haut débit en Amérique latine**
Moyenne pondérée par la population



Source : Centre de développement de l'OCDE (2007) d'après UIT (2006).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/123545474136>

Figure 5. **Influence des IDE sur les télécommunications**



Source : Centre de développement de l'OCDE (2007) d'après UIT (2007), BID (2007), SEDLAC (2007) et Banque mondiale (2007).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/124186355567>

L'importance de la réglementation

Les pays comptant un secteur des télécommunications particulièrement dynamique, tels que le Brésil ou le Chili, ont observé plus récemment un certain recul des inégalités (ainsi, en 1997, un Brésilien aisé était 10 fois plus susceptible d'avoir un téléphone qu'un Brésilien pauvre ; cet écart était tombé à 2.5 en 2004). Ce recul tient aux mesures prises par les instances de réglementation de ces pays pour compléter les mécanismes de marché par une obligation de service universel imposée aux opérateurs historiques ou par la mise en place de fonds visant à encourager ce service universel. Au Chili, le dispositif innovant de sélection des projets en constitue un exemple notable.

Les modèles latino-américains les plus efficaces de réglementation des télécommunications – c'est-à-dire qui relèvent la couverture tout en réduisant les inégalités

d'accès entre riches et pauvres – veillent, par un encadrement prudent mais déterminé, à ce que ce secteur ait un comportement concurrentiel. Si les performances des monopoles publics encore en place sont très variables d'un pays à l'autre, allant du pire au meilleur, ceux qui s'en sortent le mieux saisissent peu les opportunités nouvelles offertes par les technologies mobiles. Leur privatisation ou l'octroi aux opérateurs historiques d'une exclusivité pendant une longue période, comme au Mexique, au Nicaragua et au Pérou, a donné naissance à des marchés non concurrentiels, quoique dégagant des recettes intéressantes, et qui induisent beaucoup d'inconvénients pour les utilisateurs, particulièrement en ce qui concerne la couverture du réseau fixe.

L'écart d'accès aux services téléphoniques entre riches et pauvres demeure donc important dans la plupart des pays de la région et, si les services vocaux peuvent largement contribuer à resserrer les liens sociaux et à favoriser la mobilité, il ne s'agit que de la première étape du processus destiné à combler la fracture des communications et la fracture numérique. Les réseaux de télécommunications sous-développés resteront également un obstacle à l'accès au haut débit, malgré l'intérêt des approches collectives visant à donner accès aux services Internet et qui aident ces derniers à surpasser le taux d'expansion des réseaux fixes.

En conséquence, les avancées spectaculaires de la téléphonie mobile offrent une grande opportunité de toucher de vastes segments de la population latino-américaine (notamment via la banque mobile) qui, à ce jour, ne sont pas intégrés à l'économie productive moderne. Seule une réglementation conduisant les prestataires de services de télécommunications à adopter un comportement concurrentiel peut assurer la mise à disposition de ces services à un coût abordable pour les ménages pauvres et les petites entreprises. Conjugué à l'innovation technologique et à la concurrence que se livrent les multinationales pour attirer les consommateurs locaux, un tel cadre pourrait améliorer significativement la productivité et le niveau de vie de nombreux individus.

Les échanges au service du développement

La Chine, l'Inde et les défis de la spécialisation

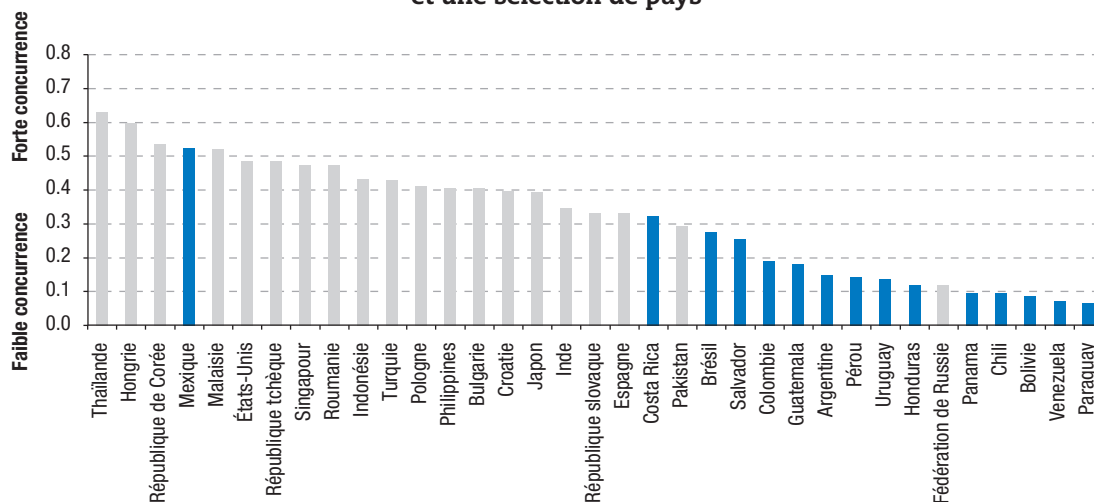
Par ses répercussions substantielles sur l'Amérique latine, l'essor économique de la Chine et de l'Inde fait l'objet d'un vif débat public. Ces deux géants asiatiques affichent de meilleurs résultats que l'Amérique latine depuis le milieu des années 1990 – que ce soit en termes de croissance, d'exportations, d'IDE que d'innovation – suscitant une appréhension considérable dans la région. Bien qu'il existe de nombreux exemples de coopération d'entreprises entre l'Amérique latine et ces géants asiatiques et que leurs gouvernements aient signé des accords commerciaux, l'opinion publique perçoit parfois cette présence grandissante comme une menace pour l'économie nationale. À y regarder de plus près, on se rend compte que l'impact réel de la rapide intensification des échanges mondiaux avec la Chine et l'Inde est en fait bien plus encourageant.

Concurrence commerciale entre l'Amérique latine et les géants asiatiques

Les États-Unis, l'Union européenne et le Japon sont les principaux marchés tiers sur lesquels se joue la concurrence entre l'Amérique latine et les géants asiatiques. C'est aux États-Unis – qui, à eux seuls, ont accueilli 57 pour cent des exportations latino-américaines en 2006 – qu'elle est la plus intense. La Chine et l'Inde accroissent leurs parts de marché aux États-Unis et, dans le cas de la Chine, ont déjà dépassé le Mexique par exemple.

Cependant, une analyse plus précise montre que seuls quelques pays d'Amérique latine sont confrontés à une forte concurrence commerciale de la Chine et de l'Inde et que cette dernière ne représente pas une menace significative pour l'Amérique latine dans son ensemble. Les figures 6 et 7 donnent des indicateurs de la concurrence à l'exportation entre la Chine ou l'Inde et différents pays. Pour mesurer cette concurrence, nous avons comparé la structure des échanges de chaque pays à celle de la Chine (figure 6) et de l'Inde (figure 7). Un score élevé révèle une similarité dans la composition de leurs exportations, ce qui suggère une concurrence accentuée sur les marchés tiers.

Figure 6. **Concurrence des exportations chinoises pour l'Amérique latine et une sélection de pays**

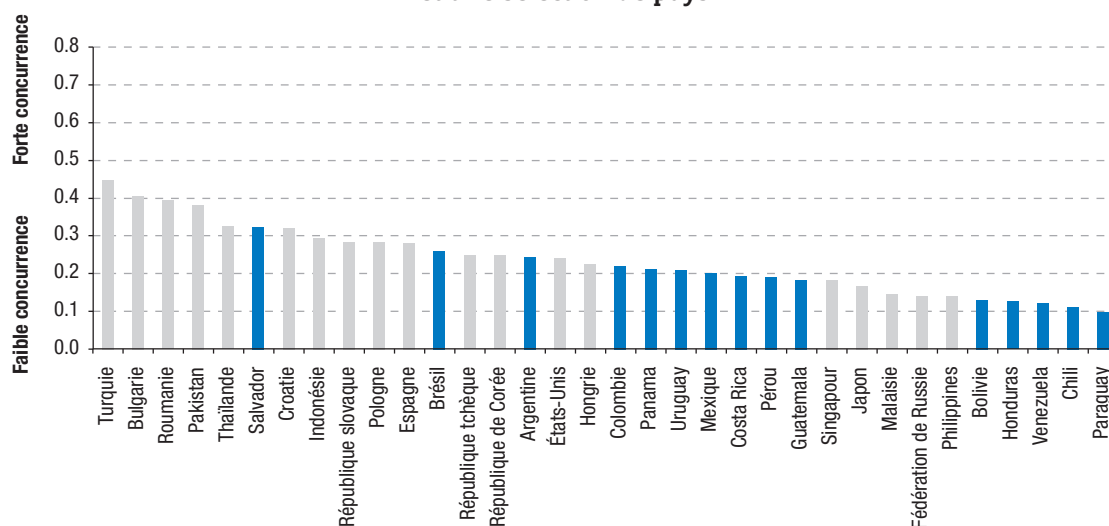


Note : Mesuré par les coefficients moyens de spécialisation et de conformité.

Source : Centre de développement de l'OCDE (2007) d'après WITS et Comtrade (2007).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/123643804380>

Figure 7. **Concurrence des exportations indiennes pour l'Amérique latine et une sélection de pays**



Notes : 1. Mesuré par les coefficients moyens de spécialisation et de conformité.

2. Pour de plus amples détails, voir Annexe statistique, tableaux 4.A5a et 4.A5b.

Source : Centre de développement de l'OCDE (2007) d'après les données WITS et Comtrade (2007).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/123677157417>

Ces données indiquent que les exportations de la plupart des pays d'Amérique latine sont très différentes de celles de la Chine et de l'Inde, si bien que la région n'a pas grand chose à craindre du dynamisme de leurs exportations. D'autres économies émergentes – la Thaïlande, la Hongrie et la Malaisie par exemple – doivent faire face à une concurrence bien plus rude de la part des exportations chinoises. Le Mexique et l'Amérique centrale font exception à ce tableau général vis-à-vis de la Chine. La concurrence indienne que doit supporter l'Amérique latine est tout aussi faible, les pays les plus exposés de la région étant visiblement le Salvador, le Brésil et l'Argentine ; des économies émergentes d'autres régions – en particulier le Pakistan, la Roumanie, la Turquie et la Bulgarie – sont bien plus menacées. Il n'est pas surprenant de constater que les pays d'Amérique latine qui exportent essentiellement des produits de base sont soumis à une concurrence moins intense, puisque la Chine et l'Inde sont importateurs nets de ces produits : ce sont donc le Paraguay, le Venezuela, la Bolivie et le Chili qui souffrent le moins de la concurrence commerciale des géants asiatiques.

La manne des exportations de produits de base

Facteur tout aussi important, la rapide croissance de la Chine et de l'Inde ouvre aux pays d'Amérique latine de vastes débouchés d'exportations. Par exemple, si la structure des exportations du Mexique laisse entendre que ce pays est parmi les plus vulnérables de la région à la concurrence asiatique, notamment en ce qui concerne les produits manufacturés, cette économie est également, avec la Colombie et le Venezuela, celle qui a le plus à gagner de l'intensification des exportations de matières premières vers la Chine et l'Inde. En effet, sur les 19 principaux exportateurs d'Amérique latine et des Caraïbes, onze sont spécialisés dans les produits de base, tandis que la Chine et l'Inde sont les principaux importateurs de ces produits. L'essor de la demande de pétrole et de produits miniers de la part de ces derniers fait déjà gonfler nettement les recettes d'exportation de l'Amérique latine, qui en retire des avantages directs (accroissement du volume de produits de base exportés vers la Chine et l'Inde) et indirects (hausse des cours mondiaux des produits de base exportés vers l'Asie et ailleurs, sous l'effet de la forte demande asiatique). Néanmoins, contrairement aux économies émergentes d'Asie du Sud-Est, peu de pays d'Amérique latine semblent susceptibles de tirer profit d'une croissance potentielle des échanges intra-sectoriels avec la Chine et l'Inde. Le Brésil et le Mexique font peut-être en partie exception, étant donné qu'ils pourraient bénéficier des échanges de produits manufacturés avec les géants asiatiques.

Le syndrome hollandais ou la malédiction des ressources naturelles

Le dynamisme de la croissance de la Chine et de l'Inde promet certes des bienfaits substantiels aux exportateurs latino-américains de produits de base (notamment de pétrole, minerais et produits agricoles), mais le risque majeur est que ces exportations se renchérissent, que les pays exportateurs de ressources naturelles voient leur revenu augmenter et qu'ils deviennent tributaires de ce secteur, au détriment des autres. Comme l'explique largement la littérature consacrée à ce que l'on appelle le « syndrome hollandais », si l'envolée des recettes d'exportation de produits de base peut alimenter à la fois la croissance et les rentrées de l'État, elle peut avoir des répercussions catastrophiques si elle n'est pas gérée de manière responsable. L'essor des exportations de produits de base peut facilement conduire à une appréciation du taux de change d'un pays, d'où un recul à long terme des autres exportations, en particulier les produits manufacturés, qui pèse sur le développement économique.

Des données récentes sur les schémas commerciaux en Amérique latine justifient partiellement une telle inquiétude. Les termes de l'échange se sont considérablement améliorés dans certains pays, comme la Colombie, le Chili ou l'Uruguay, ce qui montre que les prix de leurs principales exportations ont progressé plus vite que ceux de leurs

importations. La plupart des pays d'Amérique latine affichent également un niveau de concentration des exportations sur les produits de base plus élevé qu'au début du siècle. Les cas les plus frappants sont le Venezuela, l'Équateur, la Bolivie et le Chili, et, les exceptions, le Costa Rica et l'Argentine.

Plus rassurant, les taux de change réels ne se sont pas appréciés autant que l'on aurait pu le craindre. La stabilité macro-économique a pu être préservée et l'inflation maîtrisée, réussite à mettre en partie au crédit de la réforme budgétaire, surtout grâce aux fonds de stabilisation et aux fonds pétroliers récemment mis en place. De nouvelles règles, telles que des lois sur la liberté d'information, devraient encore favoriser la transparence et la responsabilisation.

Renforcer la compétitivité

Avec le boum actuel des produits de base, il est de plus en plus impératif, pour les autorités comme pour les entreprises latino-américaines, que ces recettes exceptionnelles soient dirigées vers des activités motrices pour la croissance, de manière à pérenniser cette dernière hors du secteur des ressources naturelles. Il s'agit notamment de renforcer les capacités dans l'innovation, l'enseignement et les infrastructures physiques. Ces activités sont nécessaires pour consolider la position concurrentielle des exportateurs n'intervenant pas dans le secteur des produits de base, y compris ceux qui opèrent dans les échanges intra-sectoriels, et pour compenser les effets négatifs d'une éventuelle appréciation du taux de change. La diversification de l'économie et l'exploitation des possibilités d'exportation qui peuvent exister dans d'autres secteurs exigent également un environnement commercial sain, afin que les pays d'Amérique latine restent des destinations attractives pour les IDE et pour les actions de coopération en faveur de l'innovation. Pourtant, les dépenses d'innovation, toujours insuffisantes, sont principalement axées sur la recherche fondamentale et génèrent donc peu de partenariats public-privé. L'éducation reste elle aussi un enjeu de taille, même pour les pays les plus performants de la région.

En outre, pour ces pans des économies latino-américaines qui sont en concurrence avec les exportations chinoises et indiennes – c'est surtout le cas d'une grande partie des industries manufacturières mexicaines et costaricaines – ainsi que pour les secteurs à forte intensité de main-d'œuvre en Amérique latine et dans les Caraïbes, la proximité des États-Unis peut constituer un avantage concurrentiel considérable lorsque la rapidité de la livraison ou de la mise en œuvre est cruciale. Parmi les produits concernés, citons les vêtements (où la mode change fréquemment), les pièces automobiles et les composants électroniques dans les systèmes de production au plus juste, qui nécessitent une livraison en juste-à-temps des biens intermédiaires manufacturés. Cependant, pour exploiter l'avantage lié à cette proximité, il faut disposer d'infrastructures de transports et de télécommunications performantes. Or, en Amérique latine, le niveau actuel des investissements d'infrastructures reste très en deçà de celui des économies asiatiques, et de nombreux pays devront repenser leur stratégie dans ce domaine.

Les infrastructures pourraient donc constituer un axe critique de réaction de l'Amérique latine à la concurrence accrue de l'Asie. Le Mexique ne pourra pleinement tirer parti de sa position géographique qu'en améliorant ses infrastructures, et l'Amérique latine dans son ensemble doit investir davantage et mieux dans les infrastructures. En présence d'un secteur public bien organisé et apte à gérer les projets d'infrastructures, avec le maintien d'une discipline budgétaire et la participation active du secteur privé, ces investissements pourraient aussi contribuer à lutter contre la pauvreté et les inégalités.

Perspectives

L'Amérique latine jouit actuellement d'une certaine stabilité macro-économique et d'une politique publique pragmatique. Largement répandue, la démocratie gagne en vigueur grâce à l'amélioration des politiques budgétaires. Si elle n'encourage pas l'épargne, la réforme des retraites favorise tout du moins le développement du secteur financier. Les IDE sont solides et la région compte de nombreuses multinationales, qui y ont leur siège ou des filiales. Le rapide développement des télécommunications, secteur auquel contribuent fortement les investisseurs étrangers, devrait aider à relever la productivité et le niveau de vie d'une grande partie des habitants de la région. Enfin, contrairement à ce que beaucoup redoutent, les échanges avec l'Asie constituent davantage une opportunité qu'une menace pour la région dans son ensemble. Parvenir à préserver la stabilité macro-économique dans ce contexte est déjà en soi une réussite considérable.

Les défis auxquels l'Amérique latine est aujourd'hui confrontée n'en sont pas moins impressionnants. Le niveau toujours élevé de la pauvreté et des inégalités figure en tête. De même que les mesures permettant de soutenir la croissance, ils nécessitent des dépenses publiques et sociales plus efficaces et moins régressives, de nature à renforcer la légitimité démocratique et fiscale. Ils appellent à une réforme des fonds de pension qui, outre leur capacité à renforcer les marchés des capitaux, apportent une source fiable de revenus de retraite pour davantage d'habitants. Il faut réglementer les services publics clés (notamment les télécommunications), avec des mesures bien pensées pour renforcer les incitations du marché tout en réduisant efficacement les inégalités d'accès entre riches et pauvres. Il faut que les pouvoirs publics et les entreprises réorientent une plus forte proportion des recettes exceptionnelles issues des exportations de produits de base vers des activités stratégiques qui stimuleront la croissance à long terme *via*, en particulier, des dépenses plus appropriées et plus conséquentes dans l'éducation, l'innovation et les infrastructures. Par-dessus tout, il faut un secteur public efficient et réactif, qui bénéficie d'une légitimité budgétaire et soit capable d'apporter une vision stratégique tout en maintenant une discipline budgétaire et en faisant pleinement intervenir le secteur privé.

*Chapitre 1***La cohérence des politiques au service
du développement****Politique budgétaire et légitimité fiscale :
Mieux, davantage et plus équitable****Résumé**

La légitimité fiscale – la confiance de la population dans la politique budgétaire de l'État – est importante pour le développement économique et la gouvernance démocratique, dans la mesure où elle a une incidence sur la qualité de cette politique. Nombre de pays d'Amérique latine sont pris dans un cercle vicieux où la mauvaise qualité de la politique budgétaire entrave la production de recettes fiscales et l'efficacité des dépenses publiques, ce qui sape la légitimité fiscale et démocratique et nuit à la qualité de la politique budgétaire. Prenons l'exemple du Brésil et du Mexique : si le premier collecte beaucoup d'impôts et dépense beaucoup alors que le second collecte peu et dépense peu, aucun des deux ne se distingue par la qualité de sa politique budgétaire. Dans les années 1990, les réformes budgétaires menées en Amérique latine ont réussi à éviter de politiser la politique fiscale, mais nombre d'entre elles ont fini par échouer car elles n'avaient pas tenu compte des réalités politiques. Aujourd'hui, les considérations politiques s'invitent dans le débat sur la réforme budgétaire, et en particulier sur la réforme fiscale, et le lien entre politique budgétaire et gouvernance démocratique commence à recevoir l'attention qu'il mérite. Les décideurs doivent exploiter cette relation pour mettre en place la réforme budgétaire et répondre aux priorités sociales de l'Amérique latine. Les groupes de réflexion locaux peuvent contribuer à stimuler le débat sur les options politiques et jouer un rôle crucial dans l'amélioration de la transparence, mais ils doivent bénéficier d'une autonomie financière, garante de leur indépendance intellectuelle.

Introduction

L'Amérique latine se préoccupe depuis longtemps du rôle joué par la politique budgétaire dans la cohésion sociale. L'économiste chilien Aníbal Pinto, de la Commission économique des Nations unies pour l'Amérique latine, écrivait ainsi au début des années 1960 : « En Amérique latine, la pression sociale amène à s'interroger sur la distribution des revenus. Même les rares pays affichant une croissance relativement dynamique commencent à comprendre que les inégalités extrêmes dans la répartition des fruits du progrès constituent un problème social et économique de la plus haute importance » (Pinto, 1962). La fonction redistributive de la fiscalité et des dépenses publiques est un thème récurrent en Amérique latine, au moins depuis cette époque.

La question n'est pas propre à l'Amérique latine. En 1918, Joseph Schumpeter écrivait : « L'esprit d'un peuple, son niveau culturel, sa structure sociale, les actions politiques qui se préparent – tout cela, et plus encore, est écrit dans son histoire fiscale, débarrassée de toute rhétorique » (Moore, 2004). On pourrait penser que la question de savoir qui doit payer des impôts – et combien – est d'ordre technique et que la réponse doit être apportée par des spécialistes. Or, rien n'est moins vrai : la politique budgétaire est une expression de l'âme même d'un pays. Elle est aussi importante pour la gouvernance démocratique que pour le développement économique. Les historiens font remonter le développement de la démocratie en Europe ou l'origine des États-Unis à l'apparition de la souveraineté budgétaire, associée à une large représentation et à une extension du droit de vote (Moore, 2004).

Une gouvernance démocratique saine a besoin d'une légitimité démocratique, qui reflète la confiance des citoyens dans la démocratie par rapport aux autres formes de gouvernement et leur acceptation de son mode de fonctionnement dans leur pays. Une politique budgétaire saine a besoin d'une légitimité fiscale, qui reflète la confiance des citoyens dans la capacité des autorités nationales à collecter l'impôt et à dépenser les recettes publiques. La démocratie place la politique budgétaire au cœur de la relation entre les citoyens et l'État. Comme l'a expliqué l'ancien Premier ministre britannique Tony Blair, « les systèmes sociaux ne fonctionnent qu'avec un partage des responsabilités : l'État procure l'aide et les citoyens utilisent cette aide pour s'aider eux-mêmes » (Blair, 2007). Lorsqu'il fonctionne, le système budgétaire, comme le système de santé, sert tout le monde, et non une poignée de privilégiés.

Ce premier chapitre des *Perspectives économiques de l'Amérique latine* 2008 s'intéresse à la qualité de la politique budgétaire en Amérique latine. Il explore le lien entre la politique budgétaire, d'une part, et la gouvernance démocratique et le développement économique, d'autre part. Il explique pourquoi le débat sur la politique budgétaire dans la région est de moins en moins considéré comme un compromis entre efficacité et équité, et cède la place à l'idée plus générale selon laquelle de grandes améliorations sont nécessaires sur les deux fronts. Il avance que nombre de pays devraient améliorer leur dispositif de collecte de l'impôt et dépenser mieux (et parfois davantage) afin de répondre à des besoins sociaux. Cet aspect est en effet crucial pour la gouvernance démocratique et le développement économique à long terme et, *in fine*,

La politique budgétaire, la légitimité fiscale et la gouvernance démocratique sont intimement liées.

également pour la réussite de la réforme budgétaire. Si les athlètes qui concourent aux Jeux olympiques ont en tête la devise « *Citius, Altius, Fortius* » (plus vite, plus haut, plus fort), dans le contexte actuel de mondialisation de l'économie, les pays d'Amérique latine devraient chercher à améliorer la qualité, l'équité et le volume des dépenses lorsqu'ils conçoivent une réforme budgétaire.

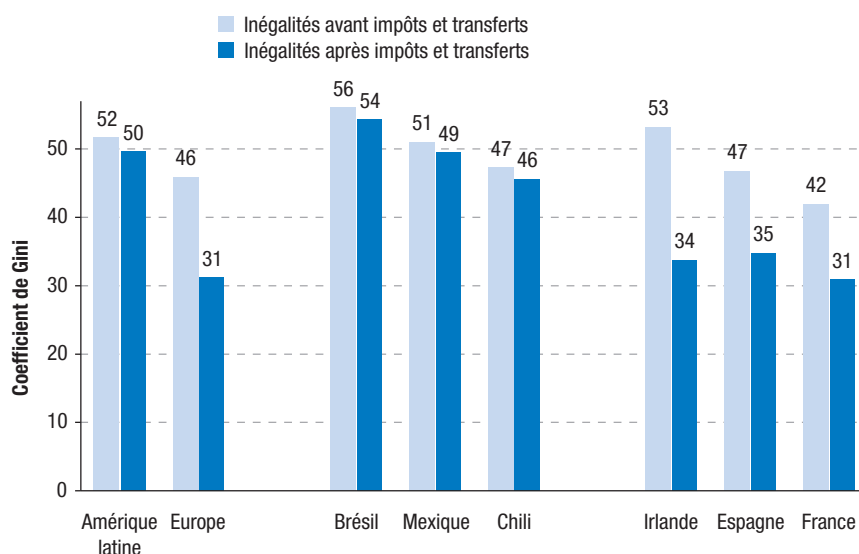
Politique budgétaire et légitimité fiscale

Les pactes budgétaire et social jouent un rôle clé en Amérique latine (Schneider *et al.*, 2004 ; Boix, 2006 ; Lora et Chaparro, 2007). Si certains auteurs soulignent le lien entre cohésion sociale et gouvernance démocratique (Ottone, 2007), d'autres témoignent de l'impact positif de la cohésion sociale sur les dépenses sociales (Schwabish *et al.*, 2003) et d'autres encore de l'effet positif de la cohésion sociale sur le recouvrement de l'impôt (Li, 2005).

Les nouveaux pactes budgétaire et social pourraient-ils permettre aux pays d'Amérique latine d'améliorer leurs systèmes de protection sociale ? Les figures 1.1 et 1.2 donnent un premier élément de réponse. Elles montrent que la politique budgétaire de l'Amérique latine n'aboutit pas à une redistribution efficace, contrairement à celle de l'Europe (figure 1.1), et que la population latino-américaine n'est pas convaincue que l'État dépense ses impôts à bon escient (figure 1.2).


D'après la figure 1.1, les inégalités en Europe mesurées par le coefficient de Gini – avant impôts et transferts – sont analogues à celles

Figure 1.1. **Redistribution de la richesse via les impôts et les transferts en Europe et en Amérique latine pour un échantillon de pays**



Note : Les données relatives aux différents pays sont reprises dans le tableau 1.A1 de l'Annexe statistique.

Source : Centre de développement de l'OCDE (2007) d'après les données de Goñi *et al.* (2006).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/122805367124>

La politique budgétaire joue un rôle limité voire nul dans la redistribution en Amérique latine.

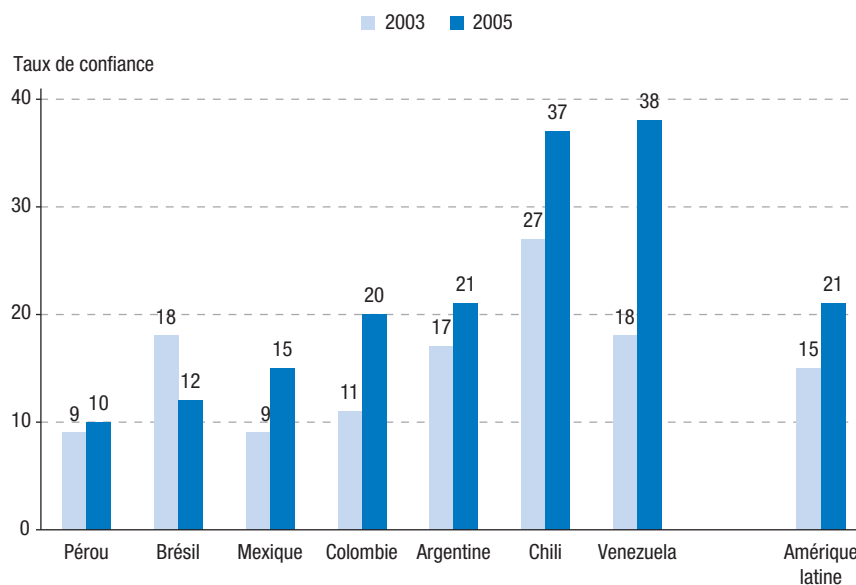
L'Amérique latine souffre d'un manque de légitimité fiscale.

de l'Amérique latine. Mais si l'effet conjugué des impôts et des transferts réduit les inégalités de 15 points de pourcentage en Europe, la diminution n'est que de 2 points en Amérique latine (Goñi et al., 2006).

La réduction varie certes légèrement d'un pays à l'autre, mais un schéma régional se dégage nettement, en partie quantitatif : le total des transferts en Amérique latine représente 7.3 pour cent du PIB en moyenne, contre 14.7 pour cent en Europe. Mais la différence tient essentiellement à la qualité : en Europe, les impôts et transferts sont mieux ciblés et plus progressifs (Goñi et al., 2006). La politique budgétaire latino-américaine souffre principalement d'un problème de qualité, tant côté recettes que côté dépenses.


Cette faiblesse se reflète dans les perceptions des citoyens et des entreprises. La figure 1.2, qui s'appuie sur les enquêtes Latinobarómetro menées au milieu des années 2000, montre que moins de 25 pour cent de la population de la région pense que ses impôts sont dépensés à bon escient. Même si l'on tient compte de la volatilité des opinions et des erreurs de mesure de ces sondages, la légitimité fiscale est incontestablement faible dans la plupart des pays d'Amérique latine. Ces résultats sont corroborés par le point de vue des entreprises locales et multinationales qui y opèrent. Selon des indicateurs analogues et des mesures du climat des affaires qui permettent des comparaisons interrégionales, les dirigeants d'entreprise portent systématiquement un jugement moins favorable sur les pays latino-américains que sur ceux des autres régions (Lora, 2006, et Forum économique mondial, 2006).

Figure 1.2. **Pourcentage de contribuables estimant que leurs impôts sont dépensés à bon escient**



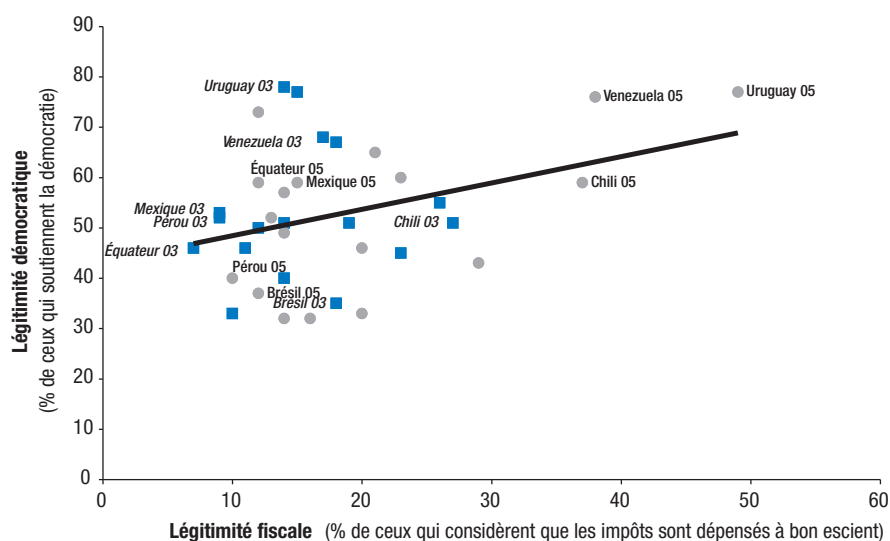
Note : Les données relatives aux différents pays sont reprises dans le tableau 1.A2 de l'Annexe statistique.

Source : Centre de développement de l'OCDE (2007) d'après les données Latinobarómetro (2003).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/122846277574>

Cette faible légitimité fiscale, monnaie courante en Amérique latine, permet de comprendre pourquoi nombre de pays de cette région ne disposent pas de systèmes de protection sociale qui fonctionnent. La légitimité fiscale est étroitement associée à la légitimité démocratique : les citoyens sont plus favorables à la démocratie qu'aux autres formes de gouvernement et ils en acceptent ou en approuvent le fonctionnement dans leur pays. La figure 1.3 fait apparaître la corrélation entre la proportion de la population dans différents pays d'Amérique latine qui pense que ses impôts sont dépensés à bon escient et le pourcentage de ceux qui soutiennent la démocratie par rapport aux autres formes de gouvernement. Le fait que la corrélation soit positive confirme la relation positive entre légitimité fiscale et légitimité démocratique. Néanmoins, le fait que cette corrélation soit relativement faible atteste de l'importance d'autres facteurs, absents de la figure (Santiso et Zoido, 2007).

Figure 1.3. Relation entre légitimité démocratique et légitimité fiscale



Note : Pour les données sur la légitimité démocratique et les performances, voir les tableaux 1.A3 et 1.A4 de l'Annexe statistique.

Source : Centre de développement de l'OCDE (2007) d'après Latinobarómetro (2003, 2005).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/123000653453>

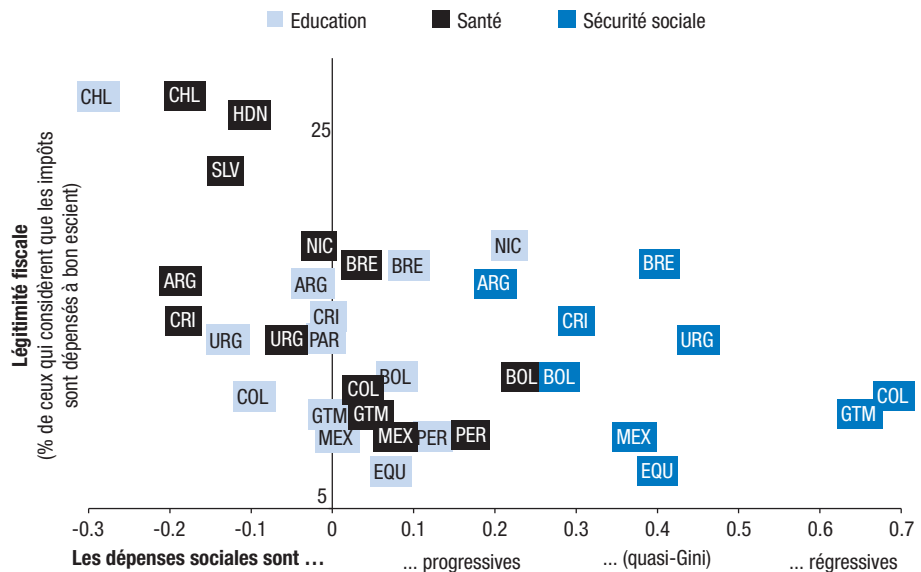
Cette situation s'explique en partie par la volatilité considérable de l'opinion des électeurs latino-américains sur la démocratie, en particulier sur la manière dont elle fonctionne dans leur pays – une opinion qui était au plus bas en 2001. Cette année-là, si l'on en croit les enquêtes Latinobarómetro, la part des électeurs déclarant préférer la démocratie à toutes les autres formes de gouvernement était tombée à moins de la moitié, et un quart d'entre eux seulement approuvaient le fonctionnement de la démocratie dans leur pays. En 2006, ces chiffres avaient grimpé à respectivement 58 et 38 pour cent pour l'ensemble de la région (Latinobarómetro, 2006). Cette volatilité semble s'expliquer par le fait que les élections font naître des attentes et que, lorsque les citoyens ne voient pas les résultats attendus de la croissance économique

transparaître dans leur vie quotidienne, leur opinion favorable peut fortement s'infléchir, comme en attestent les sondages d'opinion.

Les élections présidentielles qui ont eu lieu dans différents pays en 2006–07 ont montré que les mouvements populistes pouvaient obtenir un soutien démocratique même dans un contexte de forte croissance et de conditions macro-économiques favorables. Ainsi au Pérou, nonobstant une croissance du PIB de 6 pour cent par an et un faible taux d'inflation, un nouveau venu en politique et ancien officier à la carrière mouvementée (avec notamment une tentative de coup d'État) – Ollanta Humala – a non seulement franchi le premier tour mais remporté plus de 47 pour cent des suffrages au dernier tour de scrutin en juin 2006. Comme l'a noté Pinto dans les années 1960, le lien entre légitimité fiscale et légitimité démocratique indique que l'apparition de tensions sociales est étroitement associée aux échecs de la politique budgétaire. D'aucuns avancent que la réforme budgétaire freine de fait la montée du populisme dans la région (Braun, 2007).

En effet, la légitimité fiscale est non seulement étroitement liée à la légitimité démocratique, mais également à l'efficacité du système budgétaire. Cette relation se reflète dans les données sur l'importance du « civisme fiscal » (la disposition des contribuables à acquitter leurs impôts¹) comme déterminant du degré de respect des contribuables d'un pays donné pour leurs obligations fiscales et de la taille du secteur informel de ce pays (Cummings et al., 2006 ; Torgler et Schneider, 2007). Pour finir, des études empiriques indiquent également que l'attitude de la population vis-à-vis de la démocratie et le soutien qu'elle apporte au gouvernement (en particulier au chef de l'État) influent de façon décisive

Figure 1.4. Relation entre dépenses sociales et légitimité fiscale



Note : L'axe des ordonnées est le même pour tous les pays, mais les données ne sont pas toujours disponibles pour les trois indicateurs.

Source : Centre de développement de l'OCDE (2007) d'après Latinobarómetro (2003) et CEPALC (2005).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/123066025561>

sur le civisme fiscal d'un pays (Torgler *et al.*, 2007). À l'évidence, la légitimité fiscale et démocratique conditionne fortement la volonté des citoyens à payer leurs impôts ou ce qu'ils sont prêts à faire pour s'y soustraire.

Une politique budgétaire de qualité accroît la légitimité.

Lorsque la politique budgétaire a un grand impact social, la légitimité fiscale s'en trouve renforcée. La figure 1.4 fait apparaître les effets délétères des politiques sociales régressives sur la légitimité fiscale. Plus ces politiques sont régressives, moins les citoyens seront nombreux à penser que leurs impôts sont dépensés à bon escient. Même si ces données reposent sur des perceptions subjectives, ces dernières constituent une part importante de la réalité « objective » que les gouvernements doivent prendre en compte quand ils envisagent d'instaurer des systèmes de protection sociale durables, parce que les perceptions des citoyens déterminent leur comportement.

Qualité de la politique budgétaire

Mies van der Rohe, célèbre architecte allemand du début du XX^e siècle, utilisait l'expression *weniger ist mehr* (le moins est le plus) pour décrire son esthétique minimaliste qui mettait l'accent sur la simplicité et la beauté technique. À son instar, les architectes de la réforme budgétaire, et en particulier de la réforme fiscale, de l'Amérique latine des années 1990 mettaient eux aussi l'accent sur la simplicité. Ils essayaient d'éviter de politiser la politique budgétaire. Malheureusement, leur art n'a été ni autant couronné de succès – il n'a fonctionné que jusqu'à un certain degré – ni aussi largement apprécié.

Le contexte politique, de son côté, est crucial pour la mise en œuvre des réformes budgétaires et ne peut être ignoré. Comme l'a noté un éminent spécialiste dès les années 1960, « dans n'importe quel pays en développement, il est extrêmement difficile de mener un programme budgétaire rationnel sans objectifs de développement communs convenus entre les entreprises, le public et le principal responsable de la mise en œuvre de la politique budgétaire, l'État » (Ekelund, 1969). Or, ces objectifs de développement communs font depuis un certain temps défaut dans de nombreux pays d'Amérique latine.

Moins est-il synonyme de plus ? Vingt ans de réforme budgétaire en Amérique latine

La réforme budgétaire est souvent tributaire de considérations politiques, généralement responsables de sa partialité et de ses résultats mitigés.

Dans les années 1980 et 1990, des facteurs politiques figuraient parmi les principales motivations de la réforme budgétaire en Amérique latine : le caractère démocratique de l'exécutif, sa relation avec le législateur et la nature du système électoral. En revanche, si la plupart des pays qui ont engagé une réforme budgétaire étaient depuis longtemps en situation d'hyperinflation, d'autres facteurs économiques (par exemple la récente crise de la croissance dans un pays) ne semblent pas avoir d'impact significatif sur la probabilité de la réforme (Mahon, 2004).

Dans les années 1990, les partisans latino-américains de la réforme ont renforcé les règles budgétaires côté recettes, adopté des lois sur la responsabilité budgétaire, établi des cadres budgétaires pluriannuels et fixé des limites aux dépenses publiques, aux déficits et/ou à la dette. Dans de nombreux pays, la réforme fiscale a consisté à renforcer les capacités administratives et à isoler les autorités fiscales du contexte politique. Les discussions sur l'importance de l'équité au sein des catégories de revenu ont largement éclipsé les inquiétudes sur l'équité entre ces catégories, c'est-à-dire entre riches et pauvres, et sur la relation entre la réforme budgétaire et la qualité de la gouvernance démocratique (Moore, 2007). L'attention s'est concentrée sur la création de capacités pour l'administration fiscale, la simplification du code des impôts et le recours à la fiscalité indirecte, c'est-à-dire à la taxe sur la valeur ajoutée (Lledo et al., 2004).

L'attention portée à l'efficacité a été une bonne chose. Les réformes institutionnelles ont enregistré des résultats positifs, en particulier celles visant à renforcer la responsabilité, à améliorer la transparence et à accorder davantage d'indépendance aux agences de recouvrement (C. Santiso, 2006 ; Filc et Scartascini, 2005, 2007). L'instauration d'autorités fiscales semi-autonomes a amélioré le recouvrement de l'impôt dans certains cas (Taliercio, 2004).

Les réformes budgétaires des années 1990 ont néanmoins enregistré des résultats mitigés, en partie parce que nombre d'entre elles n'ont pas été pleinement mises en œuvre. D'après les indices de la réforme fiscale, le processus s'est essoufflé vers 1995 (Lora, 2007).

Les expériences contrastées du Brésil et du Mexique (encadré 1.1) illustrent les problèmes rencontrés dans la mise en œuvre. Elles montrent que, si les aspects techniques de la réforme sont importants, la politique détermine en grande partie l'échec ou la réussite de la réforme budgétaire. Au lieu d'aspérer à la perfection technique, il peut se révéler plus judicieux d'axer la réforme budgétaire sur les changements réalisables.

Encadré 1.1. **Brésil et Mexique : une histoire différente mais des défis analogues**

Le Brésil et le Mexique présentent de nombreux points communs. Ce sont deux grands pays émergents à forte croissance – les plus vastes de la région – et ils rencontrent les mêmes problèmes : une pauvreté répandue et des inégalités marquées. Au sein de la région pourtant, ils font quasiment figure de contraires, du moins pour un aspect crucial : l'ampleur de leurs recettes publiques.

Malgré leurs efforts, aucun de ces deux pays n'a pleinement atteint son potentiel

Après une stagnation dans les années 1980, les autorités brésiliennes et mexicaines ont dirigé leur pays vers une « économie politique du possible », caractérisée par une politique publique plus pragmatique, moins idéologique, qui a contribué à la stabilisation de leur économie, établi de solides fondements monétaires et budgétaires et réactivé la croissance économique (Santiso, 2007). Aujourd'hui, ces deux pays s'ouvrent de plus en plus aux échanges internationaux et aux capitaux étrangers ; leurs entreprises commencent à mettre la mondialisation au service de l'économie (chapitres 3 et 4). Malgré une croissance soutenue

ni le Brésil ni le Mexique n'ont, pourtant, comme nombre d'autres pays de la région, atteint leur plein potentiel. Si la Chine enregistre une croissance supérieure à 8 pour cent par an depuis les années 1980, le Brésil et le Mexique affichent un taux annuel qui s'établit aujourd'hui entre 3 et 4 pour cent. L'Inde aussi progresse deux fois plus vite qu'eux (OCDE, 2007a).

Le principal défi à relever par le Brésil, le Mexique et le reste de la région consiste à faire reculer la pauvreté et les inégalités, et à accélérer la croissance (Perry *et al.*, 2006). En dépit des progrès récents, les inégalités au Brésil sont les plus marquées de la région (le Mexique enregistre des résultats légèrement meilleurs dans ce domaine) et la pauvreté demeure un problème majeur. En effet, environ 20 pour cent de la population du Brésil, 30 pour cent de celle du Mexique et près d'un quart de celle de l'Amérique latine survivent avec moins de 2 dollars par jour. Le Brésil, le Mexique et le reste de la région devront trouver une solution pour stimuler leur croissance.

Le Brésil et le Mexique enregistrent des résultats différents en termes de recettes publiques

Il est particulièrement intéressant de noter que, si le Brésil et le Mexique présentent de nombreuses similitudes, ils se distinguent par leur politique budgétaire, en particulier au niveau des recettes publiques, au point de faire figure de contraires dans la région (figure 1.7). D'un côté, le Brésil tire plus de 20 pour cent de son PIB de ses recettes fiscales et 15 pour cent des cotisations sociales, avec des recettes budgétaires totales qui représentent 35 pour cent du PIB – un taux comparable aux pays de l'OCDE. De l'autre côté, le Mexique collecte moins de 12 pour cent sous forme d'impôts et environ 2 pour cent sous forme de cotisations sociales, pour un total inférieur à 15 pour cent du PIB, soit l'un des taux les plus bas d'Amérique latine (et de la zone OCDE).

Brésil

À la fin des années 1990, le Brésil a mis en œuvre plusieurs réformes budgétaires importantes. La crise budgétaire et extérieure de 1998–99 et la réélection du président Fernando Henrique Cardoso ont suscité un changement d'attitude envers la réforme budgétaire, qui a permis de faire évoluer les choses, pour accroître les recettes publiques et renforcer la discipline budgétaire. La loi de responsabilité budgétaire, texte important, comportait de nouvelles règles de transparence et interdisait le refinancement par l'État fédéral de la dette des États ou des villes. Le Brésil a toutefois réussi à instaurer une discipline budgétaire, en augmentant ses recettes sans réduire ses dépenses (Giambiagi et Ronci, 2005). Les réformes ont débouché sur un recours excessif à une fiscalité inefficace, que l'État fédéral n'avait pas à partager avec les autorités régionales et locales, et ont ajouté à la complexité du système fiscal. Les réformes ont également accru les rigidités côté dépenses, ce qui a aggravé les inefficacités et rendu les réformes plus difficiles. Les incertitudes quant aux effets des différentes mesures proposées sur les États ont fini par mener dans une impasse, une situation dont personne n'a profité, et le pan le plus ambitieux de la réforme a dû être indéfiniment repoussé (Stein *et al.*, 2006). Le système budgétaire est devenu encore plus complexe et a besoin d'une nouvelle réforme (OCDE, 2006a).

Le président Luiz Inácio Lula da Silva, qui a succédé à Cardoso en 2002, a essayé de s'attaquer à la réforme budgétaire durant son premier mandat (2003–06) mais il a dû remettre à plus tard la plupart des projets car le Congrès les rejetait. On ne sait pas encore si Lula, qui en est désormais à son second mandat, réussira à faire voter cette indispensable réforme budgétaire.

L'expérience du Brésil illustre à la fois l'importance de l'autorité en politique (Cardoso a réussi à faire adopter la loi de responsabilité budgétaire) et comment les facteurs politiques

peuvent en partie faire dérailler même le programme de réforme le plus soigneusement élaboré et mis en œuvre, malgré un leadership politique fort.

Mexique

Le Mexique, qui génère relativement peu de recettes et dépense peu, a lui aussi significativement progressé sur la voie de la réforme budgétaire depuis 1996. Il a en particulier amélioré ses processus budgétaires, accru la transparence et introduit des règles visant à gérer la volatilité des importantes recettes pétrolières de l'État. Cependant, ce pays n'a pas su accroître sensiblement ses recettes, un problème dont la gravité se reflète dans les propos d'Angel Gurría, secrétaire général de l'OCDE : « Au Mexique, l'absence de consensus sur certains aspects de l'agenda économique limite fortement la possibilité de faire progresser la croissance. C'est ce qui s'est passé avec la réforme budgétaire : nécessaire sous Zedillo, urgente sous Fox et ne pouvant plus être repoussée sous Calderón » (Gurría, 2006).

Pendant des années, toute tentative sérieuse de réforme budgétaire a été freinée par des considérations politiques. Comme au Brésil, certaines réformes budgétaires n'ont pu être adoptées que lorsqu'elles étaient fermement soutenues par l'exécutif et soigneusement orchestrées. Vicente Fox (2000-06) n'a réussi à faire voter qu'une loi sur la responsabilité budgétaire durant ses derniers mois d'exercice, tandis que des tentatives visant à introduire une TVA ont échoué pour des raisons politiques (Matsuda et Senderowitsch, 2007).

Le président Calderón, qui a succédé à Fox, est néanmoins parvenu à avancer sur le front budgétaire. Pendant la première année de son mandat, le Congrès a adopté une réforme du système de retraite privé (chapitre 2) et la nouvelle administration a présenté un projet de réforme budgétaire au Congrès, portant notamment sur la création d'un organe d'évaluation de la politique publique et d'une nouvelle taxe minimale sur les entreprises, afin d'éliminer les clauses de sauvegarde et les traitements spéciaux. Le train de réformes ne mentionne toutefois pas la question politiquement sensible de la TVA. Il semble que la réforme budgétaire avance pas à pas.

Plus est-il synonyme de mieux ? Dépenses et qualité des services publics

Les services sociaux de base ne sont pas de bonne qualité et leur amélioration dépend de la façon dont les recettes publiques sont dépensées.

Dans leur majorité, les habitants de l'Amérique latine estiment que les services publics de base dans leur pays ne sont pas de bonne qualité. D'après les enquêtes d'opinion Latinobarómetro, 92 pour cent pensent que l'État devrait relever ses dépenses de santé, 57 pour cent qu'il devrait consacrer un budget plus important à l'enseignement de base et 75 pour cent qu'il devrait allouer davantage à la protection sociale. Les entreprises qui opèrent dans la région considèrent elles aussi que la qualité des services publics de base est inférieure à la moyenne. Ce sont l'enseignement public et la capacité de l'État à faire reculer la pauvreté et les inégalités qui sont jugés les moins satisfaisants (Lora, 2006).

Ces résultats sont corroborés par les chiffres relatifs aux dépenses publiques, qui font apparaître des dépenses plus procycliques, un investissement public moins substantiel (en particulier dans les infrastructures) et une administration publique moins performante (à

rémunération égale) en Amérique latine que dans d'autres économies émergentes (Clements *et al.*, 2007).

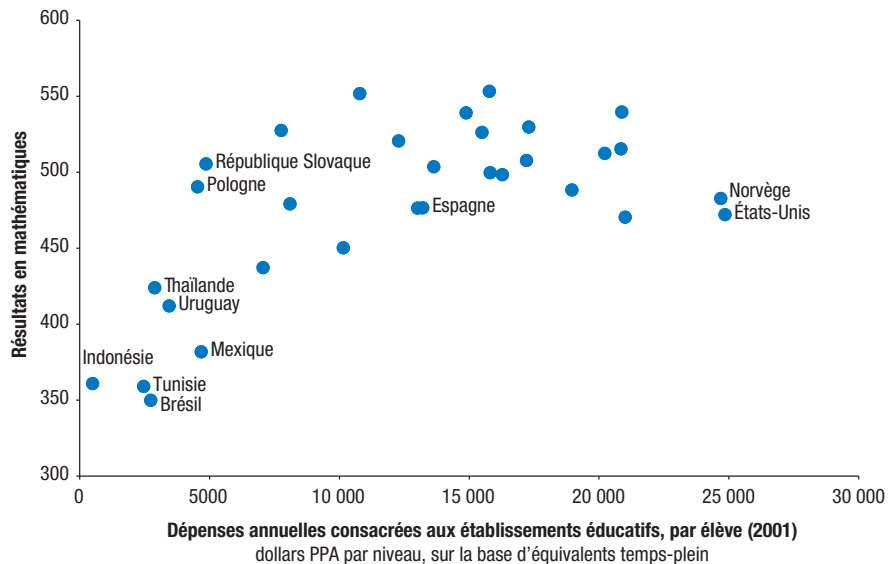
Une partie du problème tient à l'affectation des ressources : certaines recettes (telles que les taxes pétrolières) doivent être dépensées d'une manière précise (par exemple pour les routes), ce qui pèse sur le processus budgétaire dans de nombreux pays d'Amérique latine. Ainsi, selon des statistiques de 2002, les comptes de dépenses affectées représentaient 80 pour cent du total au Brésil et en Colombie. Cette affectation peut viser la réalisation d'un objectif social louable, mais elle nuit au processus budgétaire en engendrant des rigidités et une mauvaise répartition du financement. C'est la raison pour laquelle les infrastructures, qui nécessitent d'urgence un investissement public notamment pour pouvoir rivaliser avec la Chine (chapitre 4), ont été l'une des principales victimes de la correction budgétaire opérée dans la région pendant les années 1990 (Singh *et al.*, 2005 ; Calderón et Servén, 2004).

Cependant, les rigidités et la limitation des dépenses n'expliquent pas tout, puisque les dépenses sociales augmentent en réalité dans la plupart des pays d'Amérique latine. Le problème est aussi dû à la médiocre qualité de ces dépenses, comme en témoigne le faible impact d'une grande proportion des dépenses sociales réalisées. Or, la quantité importe moins que la qualité, qui détermine les retombées sociales. Pour de meilleurs résultats, les dépenses publiques doivent donc être mieux ciblées et plus efficaces (OCDE, 2005a).


Les dépenses d'éducation illustrent les problèmes rencontrés par de nombreux pays d'Amérique latine. Alors que le taux d'inscription est aujourd'hui quasiment universel dans le primaire, il stagne dans le secondaire, malgré des investissements comparables à ceux de certains pays de l'OCDE (OCDE, 2005c). La figure 1.5 montre que, dans bien des cas, la faiblesse de ces dépenses est corrélée au manque de réussite scolaire. Dans plusieurs pays néanmoins, le problème ne tient pas au volume des dépenses mais à leur pertinence. Ainsi au Mexique, les résultats aux examens sont médiocres par rapport à ceux observés ailleurs, par exemple en Slovaquie et en Thaïlande, où les performances sont nettement meilleures avec un niveau de dépenses analogue (figure 1.5). Les résultats peu concluants du Mexique résultent largement de la médiocre qualité des dépenses publiques mexicaines, comme le révèle une analyse approfondie du système éducatif menée par l'OCDE en 2005 (OCDE, 2005b). Notant que 90 pour cent des dépenses d'éducation finançaient les salaires (80 pour cent pour le corps professoral et 10 pour cent pour les autres catégories de personnel), que 60 pour cent des instituteurs ne possédaient pas de diplôme universitaire et que 70 pour cent des enseignants du secondaire n'avaient pas été formés, la même enquête recommandait au Mexique de rééquilibrer ses dépenses, surtout entre salaires et autres catégories de dépenses. Elle l'encourageait également à introduire des mesures d'incitation pour les professeurs (notamment dans le domaine de la formation et de l'évaluation) et à assurer un accès plus égalitaire à la scolarité.

Une analyse des dépenses d'éducation au Mexique, par exemple, montre comment on peut améliorer les dépenses pour obtenir de meilleurs résultats.

Figure 1.5. **Éducation : dépenses et résultats dans un échantillon de pays de l'OCDE et d'économies émergentes**



Source : Centre de développement de l'OCDE (2007), d'après les données du Programme international pour le suivi des acquis des élèves (PISA) (2004) et OCDE (2005c).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/123074738234>

Moins, c'est moins ! Inégalités dans les dépenses et l'accès aux services de base

C'est en grande partie en raison d'une mauvaise répartition des dépenses, de surcroît souvent insuffisantes, que l'accès de la population latino-américaine aux services de base reste largement insuffisant, surtout pour les plus démunis. Il ressort du tableau 1.1 que plus de 25 pour cent des enfants en âge de fréquenter l'enseignement secondaire ne sont pas scolarisés dans la région. Cette proportion passe à 45 pour cent en moyenne dans les familles pauvres. De même, plus de 35 pour cent de l'ensemble des habitants, et plus de 60 pour cent des ménages pauvres, ne disposent pas d'un système d'assainissement. Quant à la proportion de gens n'ayant pas le téléphone, elle passe à respectivement plus de 45 et plus de 70 pour cent.

On observe donc d'importants écarts entre les quintiles de revenu supérieur et inférieur pour l'accès aux services de base. Pour ce qui est de l'accès à l'assainissement, à des toilettes ou à l'enseignement secondaire par exemple, les ménages pauvres sont parfois deux fois moins nombreux à en bénéficier que les ménages riches, en moyenne ; leur proportion diminue encore plus nettement en ce qui concerne l'accès au téléphone (voir également le chapitre 3). La situation du Brésil et du Mexique correspond à cette tendance générale, qui est largement imputable à la nature régressive des dépenses publiques dans une grande partie de l'Amérique latine. La figure 1.6 indique que, si le quintile le plus pauvre reçoit 16 pour cent du budget social, essentiellement dans le domaine éducatif, le quintile le plus riche obtient plus du double, principalement via le régime de protection sociale.

Tableau 1.1. Accès des plus pauvres et des plus riches aux services de base en Amérique latine

	Amérique latine				Brésil				Mexique			
	Total	Les 20 % les plus pauvres	Les 20 % les plus riches	Écart %	Total	Les 20 % les plus pauvres	Les 20 % les plus riches	Écart %	Total	Les 20 % les plus pauvres	Les 20 % les plus riches	Écart %
Eau	88	79	95	0.8	96	89	100	0.9	89	79	95	0.8
Assainissement	63	38	85	0.5	56	33	78	0.4	72	52	87	0.6
Électricité	92	84	98	0.9	97	92	100	0.9	99	96	100	1.0
Téléphone	54	28	82	0.3	65	34	94	0.4	60	38	87	0.4
Enseignement secondaire	73	55	93	0.6	50	24	87	0.3	72	60	91	0.7

Note : L'Amérique latine comprend ici l'Argentine, le Brésil, le Chili, la Colombie, le Mexique, le Pérou et l'Uruguay. On mesure l'écart par le ratio de l'accès des 20 pour cent les plus pauvres sur celui des 20 pour cent les plus riches. Le taux d'accès à l'enseignement secondaire est exprimé ici par le taux d'inscription net. Pour des données supplémentaires, voir le tableau 1.A5 dans l'Annexe statistique.

Source : Centre de développement de l'OCDE (2007) d'après CEDLAS et Banque mondiale (2007).


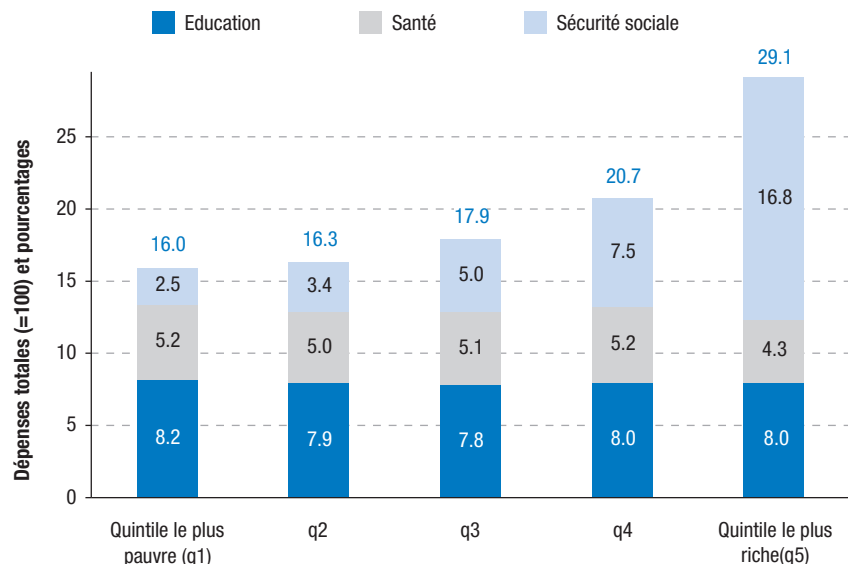

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/124247261772>

Figure 1.6. Ventilation des dépenses sociales par niveau de revenu : moyenne d'un échantillon de pays d'Amérique latine


Note : Les données expriment la moyenne simple de neuf pays : Argentine, Bolivie, Brésil, Colombie, Costa Rica, Équateur, Guatemala, Mexique et Uruguay.

Source : CEPALC (2005).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/123078086284>

Dans de nombreux pays de l'OCDE, les transferts constituent plus des deux tiers de la contribution de l'État à la lutte contre les inégalités. Dans certains pays d'Amérique latine, ils ont également une fonction

redistributive, mais avec des effets positifs bien plus limités, souvent en raison de leur faible volume et d'un manque de ciblage. Les fonds de pension (encadré 1.2) et l'assurance chômage constituent deux des exemples les plus patents de transferts publics régressifs. En outre, de nombreux éléments laissent à penser que les dépenses publiques d'éducation et de santé sont, au mieux, légèrement progressistes sur le plan social, mais parfois fortement régressives, notamment dans l'enseignement supérieur. Seuls les programmes de transferts en numéraire, tels que *Bolsa Familia* au Brésil ou *Oportunidades* au Mexique et, dans une certaine mesure, les dépenses consacrées à l'enseignement primaire, sont manifestement source de progrès social (Goñi et al., 2006 ; Elizondo et Santiso, 2007).

Dans de nombreux pays d'Amérique latine, les dépenses publiques n'améliorent pas la légitimité fiscale et lui portent même souvent atteinte. Un État qui ne délivre pas de services publics de qualité à de larges segments de la population n'est pas à même de lever suffisamment d'impôts pour remédier aux problèmes sociaux. Il est fréquent que ce cercle vicieux soit aggravé par des difficultés liées au régime fiscal, dont nous allons traiter.

Encadré 1.2. La protection sociale au Brésil et au Mexique

La protection sociale mérite une attention particulière. C'est non seulement l'un des postes de dépenses publiques les plus régressifs en Amérique latine, mais également un secteur dans lequel les pays de cette région accumulent des dettes pour l'avenir. D'après les estimations, la dette implicite liée aux pensions de retraite constituait, dans les années 1990, 305 pour cent du PIB en Argentine, 289 pour cent en Uruguay, 213 pour cent au Brésil et 188 pour cent au Mexique (Singh et al., 2005).

Le creusement de la dette publique des pays d'Amérique latine ne provient pas de déficits des comptes de l'État, mais de ce que les économistes appellent des *fiscal skeletons* (cadavres budgétaires) ou, en jargon technique, l'« ajustement stocks-flux » (ce terme désigne un résidu inexpliqué, qui reflète les dépenses non budgétées apparaissant dans les calculs de la dette publique totale). Dans la plupart des pays de l'OCDE, ce résidu n'est qu'un résidu, mais on constate qu'en Amérique latine, il représente une proportion considérable de la dette accumulée (Borensztein et al., 2007). De surcroît, bien que les estimations ci-dessus de la dette implicite liée aux retraites soient imprécises, la tendance indique que bien des pays cachent probablement d'autres « cadavres » dans leurs placards. Or, une dette élevée et instable finit par augmenter le coût du capital, pour toutes choses, ce qui complique le démarrage d'une entreprise, nuit à la croissance économique et à la création d'emplois, etc., bref pèse fortement sur l'économie et sur le développement à long terme.

Au Mexique, l'IMSS est l'organisme public chargé de gérer les pensions de retraite des travailleurs du secteur privé (l'affiliation est obligatoire). Il couvre plus de 130 000 retraités, qui absorbent environ 13 pour cent de son budget. Aujourd'hui, le total des retraites reversées, sous forme de pension ou autre, dépasse en valeur celle du total des actifs de l'IMSS (réserves, immobilier...). Un affilié à l'IMSS peut prendre sa retraite après 28 années d'activité professionnelle (27 pour les femmes). Une personne qui commence à travailler à l'IMSS à l'âge de 20 ans peut même partir à la retraite à 48 ans. Les affiliés à l'IMSS – c'est-à-dire ses

clients – ne peuvent partir, eux, qu'à compter de leurs 60 ans s'ils optent pour une pension anticipée ou de 65 ans dans le cas d'une pension standard (Elizondo et Santiso, 2007).

Le Mexique ne maîtrise plus l'escalade des pensions servies par ses entreprises publiques. Les dépenses de retraite cumulées de la compagnie pétrolière nationale (PEMEX), de l'organisme d'assurance maladie et de retraite de la fonction publique (ISSSTE) et de l'entreprise d'électricité nationale (CFE) représentent plus de 7 pour cent du PIB (Elizondo et Santiso, 2007). Conscient de ces problèmes, le nouveau gouvernement de Felipe Calderón n'a pas tardé à engager des réformes pour y remédier en grande partie.

Le système de protection sociale du Brésil est complexe. Il comporte plusieurs failles et exonérations curieuses. Ainsi, les enseignants partent plus tôt à la retraite que les autres agents de la fonction publique, après avoir cotisé pendant un nombre d'années inférieur. Les juges et les parlementaires disposent d'un régime de retraite spécial. Jusqu'à une date récente, lorsqu'un militaire retraité décédait, sa pension était transférable à sa fille si celle-ci n'était pas mariée (Giambiagi et Ronci, 2005).

Le dispositif brésilien opère une différenciation entre secteur public et secteur privé. Depuis 2001, le régime public couvre moins de 5 pour cent des assurés, mais est responsable de plus de 65 pour cent du déficit. En 2005, un million de personnes en bénéficiaient, contre 20 millions d'affiliés aux régimes privés. Les dépenses du régime public représentaient quelque 4 pour cent du PIB et les cotisations à ce régime 1.7 pour cent, contre respectivement 7.5 et 5.6 pour cent pour le secteur privé (Giambiagi et de Mello, 2006 ; de Mello, 2006a et 2006b ; de Mello et Moccerro, 2006).

En outre, il s'avère que ce système alimente l'économie informelle : beaucoup de réformes de la protection sociale publique ciblant l'accès des populations jusqu'alors marginalisées, qui travaillent ou non dans le secteur formel, il existe peu d'incitations à formaliser le marché de l'emploi. L'économie informelle s'est ainsi développée tout au long des années 1990, ce qui menace la pérennité du système de retraite privé. Les prestations de retraite sont liées au salaire minimum, qui a été relevé. Elles ont progressé en conséquence, alors que la base de cotisation s'est rétrécie. Selon les estimations, le déficit du système de retraite privé correspondait à près de 3 pour cent du PIB en 2005 (OCDE, 2006a).

Plus, c'est forcément mieux ! La fiscalité en Amérique latine

La fiscalité peut être un instrument de justice sociale.

La fiscalité peut constituer un instrument de justice sociale, car elle permet d'accroître les recettes qui serviront à financer des programmes sociaux. Si elle atteint cet objectif tout en limitant les coûts et distorsions, elle est efficace. La fiscalité peut aussi avoir une fonction redistributive, même si ce n'est guère le cas en Amérique latine : d'aucuns affirment que l'économie politique de cette région empêche quasiment cette fonction de s'exercer (Lora, 2007).

Durant les années 1980 et 1990, les réformes fiscales engagées en Amérique latine ont visé à augmenter les recettes, à améliorer l'équité entre les catégories de revenu et entre les secteurs, ainsi qu'à renforcer l'administration de l'impôt (Lora et Cárdenas, 2006). Dans la plupart des pays, elles se sont traduites par une simplification des régimes fiscaux, une modernisation et un accroissement de l'indépendance des autorités

fiscales. De plus, nombre de pays ont sensiblement abaissé leurs droits de douane à l'importation, parallèlement à un processus plus général d'intégration régionale et de libéralisation plus poussée des échanges commerciaux. La fiscalité des sociétés a été allégée afin d'attirer les capitaux étrangers. L'impôt sur le revenu des personnes physiques est devenu plus progressif, en particulier via le relèvement du seuil d'imposition (qui a permis l'exonération de nombreux ménages) malgré l'abaissement du plafond, et les tranches de revenu auxquelles les taux d'imposition réduits s'appliquent ont, eux aussi, été revues en baisse. La TVA a été généralisée, remplaçant les autres taxes sur les ventes, et son taux a été majoré (Lora, 2007).

Ces réformes ont principalement abouti à un modeste gonflement des recettes fiscales, essentiellement grâce à la TVA, couplé à des gains de productivité fiscale (relation entre les recettes fiscales et le taux d'imposition) et, dans certains pays, au renforcement des capacités de l'administration fiscale. En moyenne, cette hausse des recettes totales représente moins de 1 pour cent du PIB (hors cotisations sociales), sous l'effet de l'augmentation de 2 pour cent de la TVA et de 0.2 pour cent des impôts directs et de la baisse de 1.5 pour cent des autres impôts. La productivité de l'impôt sur le revenu est passée de 10 pour cent en 1985 à 15 pour cent en 2002, et celle de la TVA de 24 à 34 pour cent sur la même période (Lora et Cárdenas, 2006).

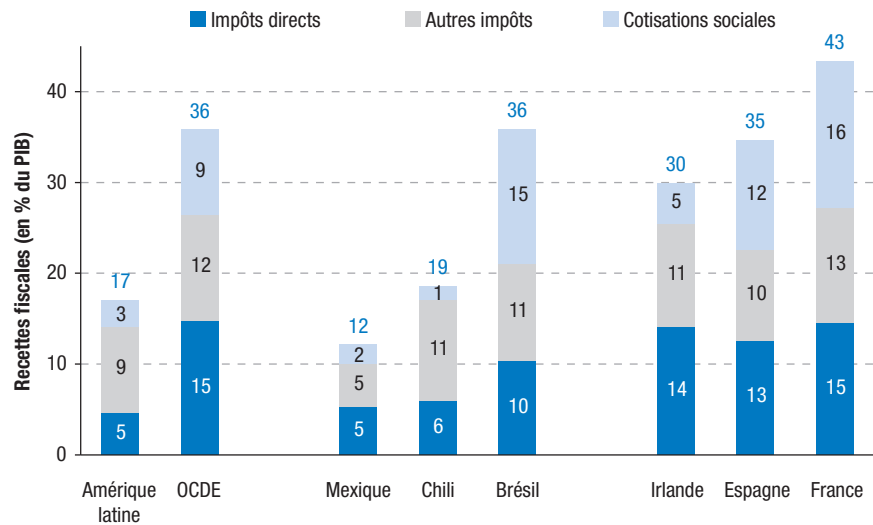
Malgré leur expansion (moins de 1 pour cent du PIB), les recettes fiscales restent faibles en Amérique latine (sauf au Brésil) par rapport à la moyenne internationale et au niveau de développement de la région (Perry et al., 2006). En moyenne, elles représentent 17 pour cent du PIB (figure 1.7), contre plus de 36 pour cent pour la moyenne OCDE. Seul le Brésil se rapproche du niveau OCDE mais, hors cotisations sociales, ce pays fait moins bien (avec un peu plus de 20 pour cent du PIB) que la moyenne des pays de l'OCDE (supérieure à 25 pour cent). À l'autre extrémité, les recettes fiscales du Mexique entrent pour 15 pour cent dans le PIB national, niveau le plus faible de la zone OCDE et l'un des moins élevés d'Amérique latine.

Bien que les structures fiscales ménagent un assez bon équilibre entre prélèvements directs et indirects dans la plupart des pays de l'OCDE, la fiscalité directe est particulièrement faible en Amérique latine (figure 1.7). Le Brésil, qui affiche le niveau le plus élevé de cette région, recouvre quelque 10 pour cent de son PIB sous la forme d'impôts directs, ce qui est peu par rapport à la moyenne OCDE, de 15 pour cent. En effet, la fiscalité directe représente environ un tiers des recettes fiscales (hors cotisations sociales) en Amérique latine, contre plus de la moitié, en moyenne, dans la zone OCDE.

L'étroitesse de l'assiette fiscale reste l'un des grands problèmes en Amérique latine. On peut s'en faire une idée en examinant la productivité de l'impôt. Malgré de récentes améliorations, celle-ci est encore inférieure aux niveaux internationaux. Voisine de 35 pour cent, la productivité de la TVA – pour laquelle l'Amérique latine obtient un meilleur score – demeure elle aussi en deçà de celle de l'Europe, où elle dépasse 60 pour cent (Aldunate et Martner, 2006), d'autant que la moyenne masque des écarts intrarégionaux considérables : la productivité de la TVA varie d'environ 25 pour cent au Mexique à près de 50 pour cent au Honduras.


Les recettes et les structures fiscales sont médiocres et déséquilibrées.

L'économie informelle et les carences de la fiscalité rétrécissent l'assiette de l'impôt

Figure 1.7. **Recettes fiscales en Amérique et dans la zone OCDE**


Note : Les données pour l'Amérique latine sont tirées de la base de données ILPES de la CEPALC. Elles concernent l'administration centrale, sauf dans les cas de l'Argentine, de la Bolivie, du Brésil, du Chili, de la Colombie, du Costa Rica, de l'Équateur et de l'Uruguay (pour lesquels seules des données sur l'ensemble de l'administration publique sont disponibles). Elles portent sur l'année 2004, exception faite de la Bolivie (2003) et de l'Uruguay (2002). Les chiffres pour la zone OCDE sont tirés de la base de données sur les statistiques des recettes publiques de l'OCDE pour 2004. Les impôts directs incluent : 1) les impôts sur le revenu, sur les bénéficiaires et sur les plus-values, 2) les impôts sur les salaires ou sur la main-d'œuvre et 3) les impôts sur le patrimoine. Les autres impôts incluent 1) les impôts sur les biens et services et 2) les autres prélèvements. Pour de plus amples informations, voir le tableau 1.A6 de l'Annexe statistique.

Sources : Centre de développement de l'OCDE (2007) d'après CEPALC/ILPES, et Statistiques des recettes publiques de l'OCDE (2007).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/123114712852>

Quant à la productivité de l'impôt sur le revenu, elle est inférieure à celle de la quasi-totalité des autres régions du monde, y compris de l'Afrique subsaharienne (Goñi et al., 2006).

L'économie informelle – importante et qui ne cesse de se développer – explique en grande partie l'étroitesse de la base fiscale en Amérique latine. Selon des estimations pour 2003, elle équivaut en moyenne à 43 pour cent du PIB, soit une hausse de 4 points par rapport à 1990 ; c'est la même proportion qu'en Afrique et un taux nettement plus élevé que l'évaluation de 16 pour cent faite pour la zone OCDE. Il existe toutefois d'énormes disparités d'un pays à l'autre : d'après les estimations les plus fiables, l'économie informelle représenterait de 21 pour cent du PIB au Chili à 68 pour cent en Bolivie (Schneider, 2007 ; Schneider et Enste, 2000).

De nombreux autres facteurs restreignent l'assiette fiscale en Amérique latine. Ainsi, le taux de l'impôt sur les sociétés est érodé par de multiples exonérations et dispositions spéciales. Pour attirer les capitaux étrangers, beaucoup de pays ont mis en place des zones de libre-échange ou des exonérations pour certains secteurs, tels que le tourisme et la pêche (Lora, 2007). Le Mexique par exemple exonère de la

Les exonérations fiscales sont à la fois régressives et coûteuses.

TVA des activités comme l'agriculture, la sylviculture et la pêche (et son assiette de TVA est la plus étroite des pays de l'OCDE [OCDE, 2007b]).

Les exonérations induisent d'importantes pertes de recettes fiscales et, de surcroît, profitent généralement davantage aux riches qu'aux pauvres. Elles engendrent ce que l'on appelle des « dépenses fiscales », c'est-à-dire des recettes non collectées, dont la proportion est très élevée en Amérique latine : entre 8.5 pour cent au Brésil (2004) et 61.5 pour cent au Mexique (2005) – soit l'équivalent de 6.7 pour cent du PIB mexicain et un montant supérieur aux recettes fiscales tirées de l'exploitation du pétrole de ce pays – et plus de 72 pour cent au Guatemala (2000) (Cetrángolo et Gómez-Sabaini, 2006).

Même si les dépenses fiscales peuvent être source de progrès social, ce n'est pas le cas en Amérique latine, où ce sont des intérêts particuliers qui en profitent le plus, surtout les gros agriculteurs et les syndicats des grandes entreprises publiques et privées (Elizondo et Santiso, 2007). Au Mexique à l'inverse, les producteurs de maïs, une culture de subsistance, n'ont obtenu aucun des avantages liés aux exonérations accordées au secteur agricole dans les années 1990, et ils ont généralement reçu moins d'un quart de l'ensemble de ces avantages entre 2000 et 2004, après l'instauration d'un programme de transferts directs qui leur était spécialement destiné (OCDE, 2006b). Dans ce pays, les quintiles de revenu les plus pauvres obtiennent également moins de 10 pour cent des avantages liés implicitement aux exonérations de la TVA (Larre et Heady, 2007, qui proposent également d'autres solutions pour la réforme de la TVA au Mexique).

La dépendance excessive de certains pays à l'égard des recettes fluctuantes tirées de leurs ressources naturelles constitue un autre problème. Cette volatilité rend souvent ces recettes imprévisibles, contribue à dégrader encore plus la qualité de la politique budgétaire et peut entraver fortement l'action publique en général (Avendaño et al., 2007). Ainsi au Chili, les revenus provenant des ressources naturelles ont avoisiné 7 pour cent du total des recettes publiques entre 1990 et 2005, mais ont représenté 77 pour cent de leur variation sur cette période ; les chiffres correspondants pour le Venezuela sont de, respectivement, 55 et 33 pour cent (Jiménez et Tromben, 2006) ; au Mexique, les recettes pétrolières entrent pour près de 40 pour cent dans le total des recettes publiques. Pour remédier à ce problème, les pays expérimentent de nouveaux dispositifs institutionnels. Par exemple, le Chili et le Mexique ont tous les deux introduit, avec un certain succès, des fonds de stabilisation.

La décentralisation des dépenses publiques joue également un rôle dans la réforme fiscale même si, dans de nombreux pays d'Amérique latine, les autorités locales continuent de dépendre largement des transferts de l'État central, et la réforme consiste essentiellement en des restrictions de dépenses (voir OCDE, 2005b, pour une analyse détaillée concernant le Mexique). Dans la région, les autorités locales étaient responsables de 19 pour cent des dépenses publiques en 2004, contre 13 pour cent en 1985, bien que ce pourcentage soit encore faible par rapport à la moyenne OCDE, qui avoisine 40 pour cent (dans la zone OCDE cependant, cette proportion va de moins de 5 pour cent en Grèce à plus de 60 pour cent au Canada ; Daughters et Harper, 2007). Il importe

de noter que les autorités locales qui dépendent moins des transferts de l'État fédéral ou central et davantage de leurs propres recettes fiscales sont plus responsables (Gervasoni, 2006). En outre, cette décentralisation des recettes, ainsi que des dépenses, améliore la légitimité fiscale et, souvent, les performances. La réforme fiscale peut contribuer à inciter les autorités locales à étoffer leurs propres recettes.

Bref, la fiscalité peut exercer une fonction sociale essentielle en Amérique latine, via un accroissement efficace des recettes. Malgré les progrès accomplis depuis les années 1980, les recettes ne sont pas suffisantes dans de nombreux pays pour financer les besoins sociaux les plus urgents. Non seulement la fiscalité directe reste trop faible, mais elle a aussi diminué en valeur relative. Les assiettes sont très étroites en raison des lacunes de la législation fiscale et de la taille de l'économie informelle. Dans certains pays en outre, les recettes fiscales sont extrêmement volatiles, car elles dépendent trop des ressources naturelles. La décentralisation est lente et a encore beaucoup de chemin à faire. La portée des réformes reposant sur le renforcement de l'administration fiscale se révèle par conséquent limitée.

Certains experts considèrent que, dans les pays en développement, « l'administration fiscale, c'est de la politique fiscale », ce qui est encore plus vrai que par le passé dans le cas de l'Amérique latine (Lora, 2007). Néanmoins, la politique fiscale est influencée par la politique de la fiscalité, et il ne faut pas confondre les deux. Certes, le renforcement des capacités peut permettre d'améliorer l'administration fiscale, mais même l'administration la plus compétente peut être manipulée et donner lieu à des abus. Le Pérou constitue un exemple particulièrement révélateur. Dans les années 1990, la réforme engagée par le président Fujimori a entièrement réorganisé l'administration fiscale, introduisant une administration de type méritocratique, plus flexible et plus efficace, mais, par la suite, le service national du renseignement a commencé à brandir la menace d'audits fiscaux pour extorquer des fonds aux chefs d'entreprise (McMillan et Zoido, 2004).

Cette distinction entre politique fiscale et politique de la fiscalité est fondamentale, pour des raisons économiques et politiques². Dans la mesure où des régimes fiscaux de qualité encouragent le paiement de l'impôt, ils contribuent également à améliorer la légitimité fiscale et démocratique. La réforme fiscale, et la politique budgétaire dans son ensemble, peut aussi favoriser la gouvernance démocratique.

Politique budgétaire et gouvernance démocratique

Il est vital de comprendre le lien entre politique budgétaire et gouvernance. Celui-ci peut en effet permettre d'en finir avec l'actuel cercle vicieux de la médiocrité de la politique budgétaire et de l'efficacité fiscale, particulièrement via la hausse des recettes de l'impôt direct. De nouvelles études empiriques montrent que le lien de cause à effet entre fiscalité et démocratisation opère dans les deux sens. Si une fiscalité lourde ne renforce pas forcément la gouvernance démocratique, la hausse de la part des impôts dans les dépenses publiques est étroitement

La politique fiscale compte autant que l'administration fiscale.

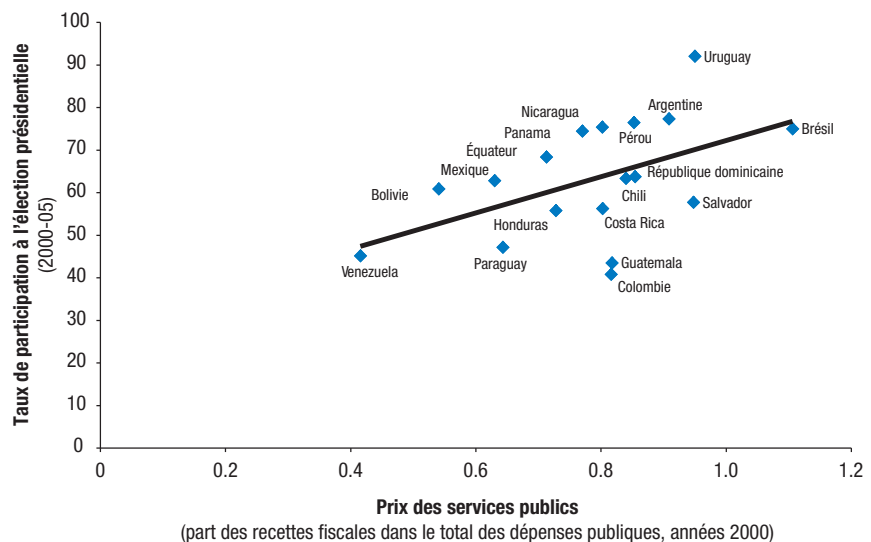
Gouvernance démocratique et efficacité fiscale sont liées.

associée à une amélioration de la démocratie. Dans ce sens, la fiscalité conduit à la représentation (Ross, 2004).


Les individus qui paient plus d'impôts, du moins par rapport à la valeur des services publics qu'ils reçoivent, sont aussi plus enclins à participer au processus démocratique. Des données empiriques révèlent que les individus sont prêts à accepter des obligations fiscales plus lourdes s'ils en perçoivent les résultats au niveau des services qu'ils obtiennent en retour. La figure 1.8 présente des données allant dans ce sens pour l'Amérique latine. Elle fait apparaître une corrélation positive entre la part des impôts dans le total des dépenses publiques et le taux de participation à l'élection présidentielle. On peut en conclure que les contribuables exigent d'autant plus de comptes des pouvoirs publics que la part des services publics financée par l'impôt (par opposition aux autres sources de financement) augmente.

Grâce à la littérature sur le « syndrome hollandais » et la « malédiction des ressources naturelles », nous savons que l'abondance de ressources naturelles peut constituer un frein économique pour le pays, en raison notamment de la tendance à long terme à décourager les principales activités qui renforcent la productivité, exacerbée par la volatilité du revenu résultant des fluctuations des cours mondiaux des produits de base. Un nombre croissant d'ouvrages mettent en lumière les effets tout aussi négatifs de l'abondance des ressources naturelles sur la qualité de la gouvernance locale dans les pays en développement (par exemple, Jaspers et Oman, 2007). Cette influence s'explique par le fait que l'abondance des ressources naturelles exportables affaiblit le lien entre fiscalité et représentation. Dans les démocraties, les pouvoirs publics ont tendance à s'appuyer davantage sur la fiscalité que sur le contrôle direct des actifs productifs par l'État pour financer les dépenses publiques.

Figure 1.8. **Relation entre participation démocratique et politique budgétaire en Amérique latine**



Source : Centre de développement de l'OCDE (2007) d'après ILPES/CEPALC, CEPALSTAT et IDEA ; et Payne et al. (2006).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/123126358758>

Il importe de pousser ces arguments un peu plus loin et d'en tirer des recommandations concrètes pour la mise en œuvre de la réforme fiscale. L'impôt sur le revenu présente un potentiel particulier pour l'amélioration de la gouvernance démocratique et la réforme fiscale dans la région. Dans ce domaine, l'expérience du passage à la démocratie de certains pays de l'OCDE, tels que l'Espagne, peut se révéler précieuse (encadré 1.3). Cette expérience montre comment la démocratie permet à un pays non seulement de voter une réforme, mais aussi d'ajuster le processus de réforme lorsque les conditions locales ou internationales changent.

Encadré 1.3. Les origines de l'impôt sur le revenu des personnes physiques en Espagne

Au XVIII^e siècle, la population des colonies britanniques en Amérique du Nord s'est rassemblée derrière une revendication : « Pas d'impôt sans représentation ! », car elle payait des impôts à la Grande-Bretagne mais n'était pas représentée au parlement britannique. C'est ce qui a conduit à la guerre d'indépendance et à la fondation des États-Unis d'Amérique sur les principes de la démocratie... et de la légitimité fiscale. En fait, si finances publiques et démocratie ne vont pas toujours de pair, la démocratie est le régime politique sous lequel la politique fiscale peut réaliser tout son potentiel d'allocation des ressources, de redistribution du revenu et de stabilité macro-économique.

L'Espagne en constitue une illustration plus récente. En 2007, le pays a commémoré le 30^e anniversaire de ses premières élections depuis les années 1930, organisées après près de quatre décennies de dictature du général Franco. L'année 2007 marque aussi le 30^e anniversaire du pacte de la Moncloa, qui a conduit à l'introduction de l'impôt sur le revenu des personnes physiques (IRPF – *Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas*), le principal pilier de la fiscalité moderne dans le pays.

Sous la dictature de Franco, l'économie espagnole se caractérisait par son manque d'ouverture, la faiblesse de l'entrepreneuriat, une réglementation tentaculaire permettant à l'État d'intervenir directement sur les marchés (particulièrement le marché du travail et le système financier) et un secteur public ayant peu de capacités de dépense. L'avènement de la démocratie s'est traduit par des réformes structurelles qui ont transformé l'Espagne en une économie de marché. Ce programme de réforme est inscrit dans le pacte de la Moncloa, accord national signé en octobre 1977 par toutes les forces démocratiques espagnoles. Ce pacte traduit un large consensus sur la réforme de la fiscalité, de la sécurité sociale, du système financier, ainsi que de la politique de l'éducation et du logement.

La transformation du régime fiscal espagnol était au cœur du pacte de la Moncloa. Elle visait à rendre le système suffisant, équitable et flexible : *suffisant* par une hausse des recettes ; *équitable* grâce à l'application du principe de la capacité de payer, rééquilibrant l'impôt direct et indirect et luttant fermement contre la fraude (objectif important pour la légitimité sociale) ; et enfin, *flexible* grâce à l'introduction d'instruments discrétionnaires plus puissants et au renforcement de l'élasticité des recettes fiscales par rapport au cycle d'activité.

Des progrès significatifs ont été accomplis au niveau de la fiscalité directe avec l'introduction de l'IRPF en 1979. Jusque-là, la fiscalité directe revêtait deux formes : les taxes sur les produits (c'est-à-dire sur les activités et non sur les personnes) et l'impôt sur les sociétés. L'IRPF, un impôt général personnel et progressif (tant pour les taux que pour les niveaux minimum d'exonération), a permis à l'Espagne de rejoindre le reste de l'OCDE, où l'impôt sur le revenu des personnes physiques est l'un des piliers de la fiscalité. Avec l'IRPF, les

recettes issues de la fiscalité directe ont triplé, passant de 2 pour cent du PIB entre 1965 et 1975 à 7 pour cent depuis le milieu des années 1980.

Avec le nouvel impôt sur le revenu des personnes physique, la réforme de l'impôt sur les sociétés et celle de la sécurité sociale, le système s'est détourné de la fiscalité indirecte (droits de douane et taxes à la consommation) pour s'orienter sur le « système européen ». En Espagne, les prélèvements – définis comme la somme des recettes issues de l'impôt sur le revenu et des cotisations sociales – ont convergé vers la moyenne de l'OCDE en moins de cinq ans.

Le rôle du secteur public a significativement évolué dans le pays au cours des 30 dernières années. Suivant les tendances observées au sein de l'OCDE, l'IRPF a été réformé en 1992, 1999, 2003 et 2007. Ces réformes ont cherché à renforcer l'efficacité et l'équité horizontale en réduisant le nombre de tranches (de 28 en 1979 à quatre en 2007), en abaissant le taux marginal maximum sur le revenu du travail (ramené de 65.5 pour cent en 1979 à 43 pour cent en 2007), en élargissant l'assiette d'imposition et en accentuant la neutralité de la fiscalité de l'épargne. Depuis 1994, une partie des recettes tirées de l'IRPF est gérée par les gouvernements régionaux (33 pour cent depuis 2002, avec l'autorité fiscale), conformément aux dispositions sur la décentralisation de la santé et de l'éducation aux régions.

C'est néanmoins en 1979 que les fondations de l'imposition des personnes physiques ont été instaurées en Espagne, pendant la transition vers la démocratie, avec l'introduction de l'IRPF. Comme l'a observé durant cette période l'économiste Enrique Sources Quintana, l'un des architectes du pacte de la Moncloa, « le système fiscal d'un pays et la manière dont il répartit les prélèvements entre les classes sociales décrit, sans aucune forme de rhétorique, la véritable structure économique et sociale d'un pays. Lorsque l'on observe la société espagnole sous cet angle, il ne fait aucun doute que l'injustice cohabite avec l'inefficacité ».

Aujourd'hui, l'injustice comme l'inefficacité de la fiscalité espagnole ont largement régressé. Il reste bien sûr des défis à relever, en raison de la transformation de l'économie intérieure et de l'évolution de l'environnement international. L'IRPF doit encore être simplifié, la lutte contre la fraude doit s'intensifier (particulièrement par un lien plus étroit entre l'assiette fiscale et les rentes tirées de diverses activités économiques) et la décentralisation doit se traduire par un partage plus poussé des responsabilités. Mais il ne fait aucun doute que l'existence dans le pays d'un système fiscal suffisant, équitable et flexible, articulé autour de l'IRPF dans un contexte démocratique, a contribué à la remarquable mutation économique et sociale de l'Espagne au cours des 30 dernières années. Il faut espérer que l'expérience de l'Espagne puisse être utile à d'autres pays émergents.

Source : Angel Melguizo-Esteso, Bureau économique de la présidence du gouvernement espagnol.

Les collectivités locales jouent un rôle important dans l'impôt sur le revenu, et donc dans le renforcement de la légitimité démocratique et fiscale.

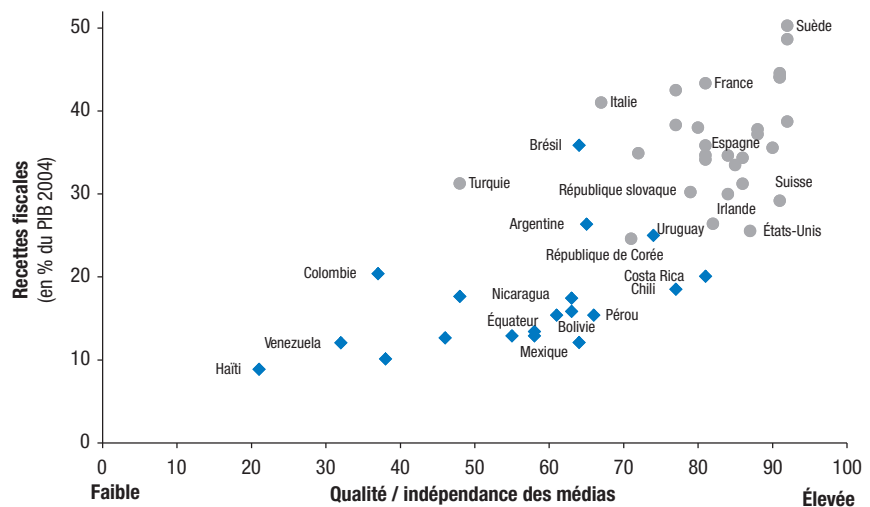
Les collectivités locales peuvent aussi jouer un rôle important dans l'amélioration de la politique fiscale, en particulier en augmentant les recettes fiscales. Historiquement, la responsabilité des autorités locales a joué un rôle clé dans le renforcement des institutions démocratiques par la fiscalité directe. Au Canada et aux États-Unis, les autorités locales ont obtenu d'importantes prérogatives fiscales dès le début du XIX^e siècle, en percevant par exemple des recettes essentiellement via la fiscalité directe. En Amérique latine en revanche, le contexte institutionnel qui a fait suite à la période coloniale a conduit au

développement et à la pérennisation de systèmes fiscaux nationaux de plus en plus centralisés, recourant massivement à l'impôt indirect (Sokoloff et Zolt, 2005).

La réforme pourrait également renforcer dans la région le lien entre gouvernance démocratique et politique fiscale au niveau des territorialités. La décentralisation de l'autorité fiscale devrait favoriser la représentation, la responsabilité, la discipline et la transparence. De nouvelles données provenant d'Amérique latine montrent non seulement que des autorités locales plus responsables s'appuient aussi davantage sur leurs propres ressources budgétaires, comme nous l'avons indiqué plus haut, mais que les transferts depuis l'échelon fédéral peuvent en fait nuire à la gouvernance démocratique au niveau territorial (Gervasoni, 2006).

La décentralisation pose toutefois des difficultés spécifiques. On ne saurait sous-estimer l'importance de l'instauration de règles et de mécanismes de reddition de comptes pour les autorités territoriales (Journard, 2005). On peut en effet craindre que les municipalités, les autorités régionales ou les États dépendent dans l'espoir que le gouvernement central ou fédéral les renfloue en cas de problèmes financiers. La décentralisation peut également donner lieu à des « guerres fiscales » entre les échelons locaux, comme c'est le cas au Brésil, ce qui porte atteinte à l'assiette fiscale (Oman, 2000 ; de Mello, 2007). L'expérience de l'Amérique latine montre que la faiblesse des capacités administratives territoriales peut aussi compromettre l'efficacité de la politique fiscale (Lora et Cárdenas, 2006). Pourtant, la décentralisation avance dans la région. Les États doivent mettre activement en œuvre une approche prudente de la décentralisation de l'autorité fiscale, qui associe

Figure 1.9. Relation entre recettes fiscales et indépendance et qualité des médias



Source : Centre de développement de l'OCDE (2007) d'après ILPES/CEPALC, CEPALSTAT, Statistiques des recettes publiques de l'OCDE et Freedom House (2006).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/123127086188>

l'expérimentation locale à des mécanismes efficaces de transparence et de reddition de comptes.

Transparence et responsabilité sont cruciales.

En fait, transparence et responsabilité sont les clés d'une politique fiscale opérationnelle dans une démocratie. De nombreuses données confirment que ces mécanismes, conjugués à une presse libre, active et très présente, permettent de renforcer la qualité des dépenses publiques et de la gouvernance démocratique (Besley et Burgess, 2002 ; Svensson et Reinikka, 2005 ; McMillan et Zoido, 2004). La figure 1.9 fait apparaître une forte corrélation positive entre les indicateurs de la présence de médias d'information indépendants et de qualité dans un pays et la part des recettes fiscales dans le PIB. Bien qu'elles ne prouvent pas un lien de cause à effet, ces données soulignent l'importance cruciale des médias et autres « gendarmes » indépendants pour l'amélioration de l'efficacité et de la légitimité des systèmes fiscaux dans toute l'Amérique latine – comme dans le reste du monde.

Conclusions

En Amérique latine, une légitimité fiscale insuffisante nuit à l'efficacité fiscale et à la promotion des objectifs sociaux et démocratiques.

La démocratie place la politique fiscale au cœur de la relation entre les citoyens et l'État. La politique fiscale restera un enjeu de premier plan en Amérique latine, ainsi que dans les pays de l'OCDE. Près de 40 pour cent des habitants de l'Amérique latine, soit plus de 200 millions de personnes, vivent dans la pauvreté et les inégalités y sont plus marquées que dans n'importe quelle autre région. Les pouvoirs publics ne peuvent pas ignorer les défis de la lutte contre la pauvreté et les inégalités, tout en cherchant à promouvoir un taux de croissance économique et un développement stables et durables, via la réforme fiscale.

Si la politique budgétaire et la poursuite de la réforme fiscale revêtent une importance cruciale pour la résolution des problèmes sociaux urgents dont souffre l'Amérique latine, la légitimité fiscale est insuffisante dans de nombreux pays de la région. Le fait que les citoyens n'ont pas confiance dans la fiscalité et les institutions démocratiques de leur pays sape les finances publiques et la gouvernance démocratique. Cette méfiance provient de ce que les impôts et les transferts ne jouent guère, voire pas du tout, de rôle redistributif positif, contrairement à ce qui se produit dans la plupart des pays de l'OCDE. Lorsque la fiscalité et les dépenses publiques ne parviennent pas à combler ensemble le fossé entre riches et pauvres, la crédibilité de la fiscalité d'un pays en pâtit : une piètre politique budgétaire entrave la production de recettes fiscales, nuit à la qualité des dépenses publiques et porte atteinte à la légitimité fiscale et démocratique.

De nombreux pays d'Amérique latine s'efforcent d'améliorer l'efficacité de leurs finances publiques et de favoriser l'équité socio-économique. La réforme fiscale progresse dans la région, avec l'introduction de nouvelles règles visant la maîtrise des déficits publics, de nouvelles lois sur la responsabilité budgétaire et des mesures de renforcement de la transparence. À la suite de ces réformes, notamment, la région bénéficie d'un environnement macro-économique plus stable

et prévisible : reflux de l'inflation, assainissement des dépenses publiques, baisse des primes de risque sur la dette souveraine et amélioration et simplification de la gestion de la dette.

Pourtant, il reste encore beaucoup à faire. La région a besoin de dépenses publiques de meilleure qualité, plus équitables et plus généreuses, non seulement dans la santé et l'éducation, mais aussi pour les infrastructures et l'innovation. Dans nombre de pays, la politique budgétaire est régressive, car ce sont les ménages aisés qui sont les plus avantagés par le système. Les programmes d'assurance sociale, en particulier, fonctionnent de manière régressive. En revanche, les dispositifs de transfert sous conditions de ressources, tels que *Bolsa Familia* au Brésil ou *Oportunidades*, au Mexique, sont très progressifs mais leur taille et leur impact restent limités.

Dans de nombreux pays, la réforme fiscale doit encore s'atteler à supprimer les exonérations spéciales de la fiscalité directe et indirecte, afin d'introduire davantage d'équité et d'équilibre dans le système. Cette réforme doit passer par l'élargissement de l'assiette et l'augmentation des recettes, mais aussi dissuader les candidats à la fraude. De plus, puisque les recettes issues des impôts indirects, comme la TVA, comptent pour une large part du total, de nombreux pays pourraient rééquilibrer la structure de leur système et améliorer leur responsabilité fiscale en augmentant la fiscalité directe.

Le renforcement de la transparence et de la responsabilité dans la politique budgétaire constitue une priorité pour la région. Des tiers indépendants peuvent jouer un rôle constructif, en auditant et en évaluant cette politique. Un débat ouvert sur cette question peut non seulement faciliter l'adoption des mesures et des mécanismes nécessaires, mais aussi leur application. Des groupes de réflexion locaux peuvent apporter une contribution très importante à ce processus (J. Santiso, 2006). Leur contrôle indépendant des dépenses publiques et de la politique budgétaire peut également permettre à la population de s'approprier plus facilement le processus démocratique. Dans de nombreux pays d'Amérique latine, ces groupes jouent déjà un rôle non négligeable, mais leur capacité à superviser et à critiquer est limitée en raison de moyens humains et financiers insuffisants. Avec des dotations plus substantielles, ces groupes de réflexion disposeraient des ressources dont ils ont besoin pour analyser et évaluer les politiques publiques. Les moyens financiers ainsi que la stabilité sont aussi un gage d'indépendance vis-à-vis des acteurs publics, ce qui leur permettra d'exercer leurs fonctions de gendarme et d'exprimer, le cas échéant, un point de vue discordant.

La décentralisation peut également contribuer largement à la responsabilité et à la gouvernance démocratique en renforçant la capacité, le pouvoir et la responsabilité des autorités territoriales, en particulier *via* la fiscalité directe. Il convient d'explorer de nouveaux moyens de déléguer davantage d'attributions fiscales aux collectivités locales, ce qui présente toutefois des difficultés. Ainsi au Brésil, où les États fixent le taux de TVA, on a observé des « guerres fiscales » contreproductives entre les différents États.

Les pouvoirs publics peuvent donc asseoir la légitimité fiscale 1) en accentuant la transparence et la responsabilité par une participation accrue des tiers à l'audit et à l'évaluation des politiques publiques ; 2) en favorisant des dépenses publiques de meilleure qualité, plus équitables et plus abondantes ; 3) en élargissant l'assiette fiscale et en introduisant davantage d'équité et d'équilibre dans le système ; et 4) en renforçant la capacité, le pouvoir et la responsabilité des collectivités locales, en les incitant en particulier à recourir plus largement à la fiscalité directe pour financer leurs dépenses.

Fait important, le renforcement des capacités administratives ne constitue qu'un des outils de la réforme fiscale. Il importe de ramener explicitement et de manière transparente les réalités politiques au cœur de cette réforme, afin d'améliorer la politique fiscale et la légitimité démocratique, car même l'administration la plus compétente court le risque d'être manipulée et utilisée à mauvais escient.

La réforme fiscale doit chercher à répartir largement les avantages et à rapprocher les citoyens et l'État. Pour atteindre cet objectif, il importe d'engager un débat politique ouvert et éclairé, qui passe impérativement par un niveau de transparence suffisant et par l'accès du public à toute l'information. Des acteurs indépendants, disposant de la capacité et de l'autonomie financière requises pour procéder à une évaluation critique des mesures et des projets de réforme, pourraient considérablement enrichir ce débat. L'amélioration de la politique fiscale finira ainsi par renforcer la gouvernance démocratique et le développement économique de l'Amérique latine.

Notes

1. Le civisme fiscal est défini dans la littérature comme « les valeurs ou principes moraux des individus à propos du paiement de leurs impôts » ; il est calculé d'après la proportion de répondants à l'enquête qui pensent que l'évasion fiscale n'est jamais justifiée (Alm et Torgler, 2006). Cette littérature aboutit à la conclusion que « les contribuables sont plus incités à respecter la loi si l'échange entre l'impôt acquitté et les services rendus par l'État est jugé équitable » (Torgler, 2005). Ce concept remonte au principe du *quid pro quo* appliqué pour la première fois aux finances publiques par l'économiste suédois Knut Wicksell à la fin des années 1890 : « Personne ne peut se plaindre s'il obtient un avantage qu'il considère lui-même comme étant (plus ou au moins) aussi important que le prix qu'il doit payer » (Wicksell, 1896).
2. Le débat entre ceux qui considèrent qu'une bonne politique fiscale équivaut à une bonne administration fiscale et ceux qui mettent l'accent sur la politique de la fiscalité rencontre aussi un puissant écho en Europe. Réactivant un différend qui remonte au moins à 1989, date à laquelle Pierre Bérégovoy – alors ministre des Finances de François Mitterrand – avait rejeté la technocratie au profit de la démocratie, le nouveau président français, Nicolas Sarkozy a, à son tour, reproché à l'Union européenne de remplacer la volonté politique par la compétence technique (Schrank, 2007).

Annexe statistique

Tableau 1.A1. **Inégalités, fiscalité et transferts**

	Inégalités avant impôts et transferts	Inégalités après transferts	Inégalités après impôts et transferts
Amérique latine			
Argentine	49.99	48.58	48.11
Bolivie	56.03	54.13	54.27
Brésil	47.23	45.76	45.57
Chili	56.76	53.34	52.16
Colombie
Costa Rica
Cuba
Équateur
Guatemala
Honduras
Mexique	50.98	50.34	49.44
Nicaragua
Panama
Paraguay
Pérou	48.59	48.79	47.94
République dominicaine
Salvador
Uruguay
Venezuela

Moyenne Amérique latine	51.60	50.16	49.58
Références OCDE			
Allemagne	42.98	33.29	28.19
Autriche	37.54	30.42	24.78
Belgique	46.53	36.38	29.20
Danemark	48.59	34.87	28.53
Espagne	46.78	39.57	34.76
Finlande	49.30	36.25	31.64
France	41.96	34.53	30.86
Grèce	47.35	39.99	36.33
Irlande	53.14	38.90	33.75
Italie	47.51	40.95	37.44
Luxembourg	41.25	30.12	23.81
Pays-Bas	38.67	29.68	26.09
Portugal	49.35	42.97	38.06
Royaume-Uni	52.27	38.75	34.29
Suède	45.17	32.82	29.04

Moyenne Europe	45.89	35.97	31.12

Note : .. = non disponible.

Source : Goñi et al. (2006).


StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/124251588401>

Tableau 1.A2. **Légitimité fiscale**

	2003	2005
Amérique latine		
Argentine	17	21
Bolivie	12	14
Brésil	18	12
Chili	27	37
Colombie	11	20
Costa Rica	15	12
Cuba
Équateur	7	12
Guatemala	10	14
Honduras	26	20
Mexique	9	15
Nicaragua	19	14
Panama	14	13
Paraguay	14	16
Pérou	9	10
République dominicaine	..	23
Salvador	23	29
Uruguay	14	49
Venezuela	18	38
Moyenne Amérique latine	15	21

Notes : Pourcentage de personnes ayant répondu « oui » à la question : « Pensez-vous que les recettes fiscales seront dépensées à bon escient par l'État ? ».
« .. » = non disponible.

Source : Latinobarómetro (2003, 2005).


StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/124314273673>

Tableau 1.A3. **Légitimité démocratique**

	1995	1996	1997	1998	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Amérique latine											
Argentine	76	71	75	73	71	58	65	68	64	65	74
Bolivie	..	64	66	55	62	54	56	50	45	49	62
Brésil	41	50	50	48	39	30	37	35	41	37	46
Chili	52	54	61	53	57	45	50	51	57	59	56
Colombie	..	60	69	55	50	36	39	46	46	46	53
Costa Rica	..	80	83	69	83	71	77	77	67	73	75
Cuba
Équateur	..	52	41	57	54	40	49	46	46	59	54
Guatemala	..	51	48	54	45	33	45	33	35	32	41
Honduras	..	42	63	57	64	57	57	55	46	33	51
Mexique	49	53	52	51	45	46	63	53	53	59	54
Nicaragua	..	59	68	72	64	43	63	51	39	57	56
Panama	..	75	71	71	62	34	55	51	64	52	55
Paraguay	52	59	44	51	48	35	45	40	39	32	41
Pérou	52	63	60	63	64	62	57	52	45	40	55
République dominicaine	75	..	65	60	71
Salvador	..	56	66	79	63	25	40	45	50	43	51
Uruguay	80	80	86	80	84	79	78	78	78	77	77
Venezuela	60	62	64	60	61	57	75	67	74	76	70
Moyenne Amérique latine	58	61	63	62	60	47	57	53	53	53	58
Moyenne AL8	58	62	62	60	59	52	59	56	56	56	59

Notes : Pourcentage de personnes dans chaque pays ayant répondu « La démocratie est préférable à tout autre type de régime » à la question : « Avec laquelle des affirmations suivantes êtes-vous le plus d'accord ? La démocratie est préférable à tout autre type de régime/Dans certaines circonstances, un régime autoritaire est préférable à un régime démocratique/Pour les gens comme moi, peu importe si le régime est démocratique ou non ».

AL8 regroupe l'Argentine, le Brésil, le Chili, la Colombie, le Mexique, le Pérou, l'Uruguay et le Venezuela.

« .. » = non disponible.

Source : Latinobarómetro (2006).

Tableau 1.A4. Fonctionnement de la démocratie

	1995	1996	1997	1998	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Amérique latine											
Argentine	51	34	42	50	45	20	8	34	34	34	50
Bolivie	..	25	33	34	23	16	24	25	17	24	39
Bésil	30	20	23	27	19	21	21	28	28	22	36
Chili	33	28	37	32	33	23	28	33	41	43	42
Colombie	..	16	40	24	29	8	11	22	30	29	33
Costa Rica	..	51	68	54	60	51	75	46	47	39	48
Cuba
Équateur	..	33	31	34	22	15	16	24	14	14	22
Guatemala	..	17	40	57	39	17	35	21	20	28	31
Honduras	..	19	49	37	43	35	62	37	30	26	34
Mexique	22	12	45	21	37	26	18	18	18	24	41
Nicaragua	..	24	51	26	23	24	59	31	21	18	26
Panama	..	28	39	34	48	21	44	24	35	20	40
Paraguay	28	21	15	24	13	11	7	9	13	17	12
Pérou	44	28	21	18	22	16	18	11	7	13	23
République dominicaine	36	43	49
Salvador	..	26	48	47	21	21	38	33	37	37	25
Uruguay	57	51	65	68	69	56	53	44	45	63	66
Venezuela	36	30	36	35	55	41	40	37	42	56	57
Moyenne Amérique latine	38	27	40	37	35	25	33	28	29	31	37
Moyenne AL8	38	28	36	34	37	27	24	27	29	34	41

Notes : Pourcentage de personnes par pays ayant répondu « Très satisfait » ou « Assez satisfait » à la question : « De manière générale, diriez-vous que vous êtes très satisfait, assez satisfait, pas très satisfait ou pas du tout satisfait du fonctionnement de la démocratie dans votre pays ? ».
AL8 regroupe l'Argentine, le Brésil, le Chili, la Colombie, le Mexique, le Pérou, l'Uruguay et le Venezuela.
« .. » = non disponible.

Source : Latinobarómetro (2006).

Tableau 1.A5. Inégalités d'accès aux services de base

	Eau		Assainissement		Électricité		Téléphone		Enseignement secondaire		
	Année	Écart	Indice relatif	Écart	Indice relatif	Écart	Indice relatif	Écart	Indice relatif	Écart	Indice relatif
Amérique latine											
Argentine	2003	6	1	63	19	2	0	30	6
Bolivie	2003-04	40	9	54	11	72	18	49	10
Brésil	2004	11	2	58	17	8	2	64	19	72	23
Chili	2003	8	2	29	7	2	0	51	13	24	5
Colombie	2004	17	3	48	12	4	1	78	27	36	9
Costa Rica	2004	8	2	54	14	3	1	49	12	53	15
Cuba
Équateur	2003	17	4	61	19	11	2	78	30	42	10
Guatemala	2004	71	25	71	25
Honduras	2005	78	30	80	29	59	15	90	37	75	23
Mexique	2004	17	4	40	10	4	1	56	17	34	7
Nicaragua	2001	56	16	88	40	48	13	96	56	74	24
Panama	50	12
Paraguay	2004	52	14	93	49	15	3	83	30	43	10
Pérou	2003	65	20	90	35	66	19	98	57	54	14
République dominicaine	2005	40	9	67	21	15	3	84	33	53	15
Salvador	2004	50	15	82	33	39	9	80	30	74	26
Uruguay	2005	2	0	59	17	60	16	37	8
Venezuela	2004	9	2	35	9	0	0
Moyenne Amérique latine		28	6	58	17	23	5	69	22	47	12
Moyenne AL7		17	4	55	15	14	3	65	20	41	10

Notes : Écart et indice relatif sont deux mesures des inégalités d'accès aux services de base. Écart = 1 - (« proportion des individus du premier quintile ayant accès aux services » / « proportion des individus du cinquième quintile ayant accès aux services »). L'indice relatif (IR) est une mesure de la concentration des services qui prend en compte les quintiles intermédiaires : $IR = (4*(q5-q1)+2*(q4-q2))/(5*(q1+q2+q3+q4+q4))$. Les résultats de ces deux mesures s'échelonnent entre 0 (inégalité minimale) et 100 (inégalité maximale).

AL7 équivalent au groupe AL8 sans le Venezuela, pour lequel des données ne sont pas toujours disponibles.

« .. » = non disponible.

Source : Socio-Economic Database for Latin America and the Caribbean (CEDLAS et Banque mondiale).

Tableau 1.A6. Recettes fiscales en proportion du PIB (2004)

	Année	Impôts directs	Autres impôts	Cotisations sociales	Total
Amérique latine					
Argentine	2004	8.5	14.9	3.0	26.4
Bolivie	2003	5.1	8.4	2.4	15.9
Brésil	2004	10.4	10.7	14.8	35.9
Chili	2004	5.9	11.2	1.4	18.5
Colombie	2004	8.4	9.2	2.8	20.4
Costa Rica	2004	4.0	9.9	6.2	20.1
Cuba
Équateur	2004	2.6	7.8	3.0	13.4
Guatemala	2004	3.0	7.1	0.0	10.1
Honduras	2004	3.7	13.4	0.6	17.7
Mexique	2004	5.3	4.7	2.1	12.1
Nicaragua	2004	2.8	12.9	1.7	17.4
Panama	2004	4.5	4.3	4.1	12.9
Paraguay	2004	2.0	9.8	0.8	12.7
Pérou	2004	3.0	10.3	2.1	15.4
République dominicaine	2004	4.2	11.1	0.1	15.4
Salvador	2004	3.3	8.2	1.4	12.9
Uruguay	2003	6.1	11.7	7.2	25.0
Venezuela	2004	3.5	7.6	0.9	12.1
Moyenne Amérique latine		4.8	9.6	3.0	17.5
Moyenne AL7		6.8	10.4	4.8	22.0


StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/124461552436>

Tableau 1.A6. (suite)

	Année	Impôts directs	Autres impôts	Cotisations sociales	Total
Références OCDE					
Allemagne	2004	10.3	10.1	14.1	34.6
Australie	2004	22.3	8.9	0.0	31.2
Autriche	2004	15.7	12.4	14.4	42.5
Belgique	2004	19.2	11.3	14.1	44.6
Canada	2004	19.6	8.7	5.1	33.5
Corée	2004	9.7	9.8	5.1	24.6
Danemark	2004	31.5	16.0	1.2	48.6
Espagne	2004	12.6	9.9	12.1	34.6
États-Unis	2004	14.2	4.7	6.7	25.5
Finlande	2004	18.2	14.1	11.9	44.1
France	2004	14.5	12.7	16.1	43.3
Grèce	2004	9.8	13.0	12.1	34.9
Hongrie	2004	10.7	15.8	11.5	38.0
Irlande	2004	14.1	11.4	4.5	30.0
Islande	2004	19.5	16.0	3.2	38.7
Italie	2004	15.4	13.1	12.5	41.0
Japon	2004	11.1	5.4	10.0	26.4
Luxembourg	2004	15.5	11.5	10.7	37.8
Mexique	2004	5.2	10.6	3.1	19.0
Norvège	2004	21.5	13.1	9.5	44.0
Nouvelle-Zélande	2004	23.5	12.0	0.0	35.6
Pays-Bas	2004	11.2	12.2	13.8	37.2
Pologne	2004	7.7	12.4	14.0	34.1
Portugal	2004	9.9	13.5	11.0	34.4
République slovaque	2004	6.3	12.1	11.9	30.2
République tchèque	2004	10.1	12.0	16.2	38.3
Royaume-Uni	2004	17.6	11.5	6.8	35.8
Suède	2004	22.9	13.0	14.3	50.3
Suisse	2004	15.1	6.9	7.1	29.2
Turquie	2004	7.9	15.9	7.5	31.3
Moyenne OCDE		14.8	11.7	9.4	35.8

Notes : Données concernant l'administration centrale, sauf dans les cas de l'Argentine, de la Bolivie, du Brésil, du Chili, de la Colombie, du Costa Rica, de l'Équateur et de l'Uruguay (pour lesquels seules des données sur l'ensemble de l'administration publique sont disponibles). Les données portant sur la zone OCDE sont tirées de la base de données sur les statistiques des recettes publiques. Les impôts directs incluent : 1) les impôts sur le revenu, les bénéfiques et les plus-values ; 2) les impôts sur les salaires ou la main-d'œuvre ; et 3) les impôts sur le patrimoine. Les autres impôts incluent 1) les impôts sur les biens et services et 2) les autres prélèvements. Le Mexique apparaît dans les deux groupes, les données différant en fonction des sources.

La moyenne AL7 regroupe l'Argentine, le Brésil, le Chili, la Colombie, le Mexique, le Pérou et l'Uruguay.

Source : Centre de développement de l'OCDE (2007) d'après la base de données de l'ILPES (CEPALC) et celle de l'OCDE sur les statistiques des recettes publiques.


StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/124461552436>

Tableau 1.A7. Qualité et indépendance des médias

	Qualité/indépendance des médias		Environnement juridique		Environnement politique		Environnement économique	
	2002	2006	2002	2006	2002	2006	2002	2006
Amérique latine								
Argentine	63	55	94	84	79	83	90	88
Bolivie	75	67	96	90	86	87	93	90
Brésil	68	61	91	89	87	85	90	87
Chili	78	74	94	93	91	89	93	92
Colombie	40	39	81	84	70	68	89	87
Costa Rica	83	82	94	93	96	94	93	95
Cuba	4	4	70	73	60	61	74	70
Équateur	60	59	85	90	90	82	85	87
Guatemala	51	42	94	84	73	75	84	83
Honduras	57	48	88	86	83	78	86	84
Mexique	60	52	94	87	80	78	86	87
Nicaragua	68	56	89	88	85	82	94	86
Panama	70	57	93	90	91	84	86	83
Paraguay	49	43	84	81	77	80	88	82
Pérou	70	61	91	89	87	83	92	89
République dominicaine	70	63	87	86	88	84	95	93
Salvador	65	57	92	85	78	83	95	89
Uruguay	75	72	97	89	92	91	86	92
Venezuela	56	28	90	83	85	70	81	75
Moyenne Amérique latine	61	54	90	87	83	81	88	86
Moyenne AL7	65	59	92	88	84	82	89	89
Références OCDE								
Allemagne	85	84	28	25	32	34	25	25
Australie	90	81	30	25	37	32	23	24
Autriche	76	79	20	22	34	32	22	25
Belgique	91	89	28	28	38	36	25	25
Canada	84	82	29	26	34	32	21	24
Danemark	91	90	29	28	39	37	23	25
Espagne	83	79	29	26	31	28	23	25
États-Unis	84	84	27	24	34	34	23	26
Finlande	90	91	29	28	37	37	24	26
France	83	79	28	25	35	31	20	23

Tableau 1.A7. (suite)

	Qualité/indépendance des médias		Environnement juridique		Environnement politique		Environnement économique	
	2002	2006	2002	2006	2002	2006	2002	2006
Grèce	70	72	14	22	34	26	22	24
Hongrie	77	79	28	25	32	32	17	22
Irlande	84	85	25	27	36	33	23	25
Islande	92	91	30	29	38	36	24	26
Italie	73	65	28	21	29	27	16	17
Japon	83	80	29	28	33	28	21	24
Luxembourg	86	89	27	29	36	37	23	23
Norvège	91	90	24	27	39	37	28	26
Nouvelle-Zélande	92	87	30	28	39	35	23	24
Pays-Bas	85	89	25	29	36	34	24	26
Pologne	82	79	24	24	34	32	24	23
Portugal	85	86	27	28	35	34	23	24
République de Corée	70	70	27	21	29	29	14	20
République slovaque	78	80	20	25	35	32	23	23
République tchèque	75	80	20	25	34	32	21	23
Royaume-Uni	82	81	26	25	33	33	23	23
Suède	92	90	29	28	38	36	25	26
Suisse	92	89	29	27	38	37	25	25
Turquie	42	52	4	13	17	20	21	19
Moyenne OCDE	82	82	26	25	34	33	22	24

Notes : L'indicateur de qualité et d'indépendance des médias se réfère au classement Freedom House sur la liberté de la presse, ajusté à une échelle de 0 à 100 (100 correspondant à la plus grande indépendance). Il indique dans quelle mesure l'article 19 de la Déclaration universelle des droits de l'Homme, qui porte sur la liberté d'expression, est respecté. Selon cet article, « tout individu a droit à la liberté d'opinion et d'expression, ce qui implique le droit de ne pas être inquiété pour ses opinions et celui de chercher, de recevoir et de répandre, sans considérations de frontières, les informations et les idées par quelque moyen d'expression que ce soit. » Il se compose des trois éléments suivants :

- 1) la catégorie Environnement juridique « englobe un examen des lois et règlements susceptibles d'influencer le contenu médiatique, ainsi que du penchant des pouvoirs publics à faire usage de ces textes et des institutions juridiques dans le but de restreindre la capacité des médias à remplir leur office. Nous évaluons l'impact positif des garanties juridiques et constitutionnelles sur la liberté d'expression, les aspects potentiellement négatifs de la législation sur la sécurité, du code pénal et autres règlements répressifs, les sanctions pour atteinte à l'honneur et diffamation, l'existence d'une législation sur la liberté d'information et la possibilité de s'en prévaloir, l'indépendance du pouvoir judiciaire et de l'organe officiel de réglementation des médias, les obligations d'enregistrements à la fois pour les médias et les journalistes, et, enfin, la possibilité pour les journalistes dans leur ensemble d'agir librement » ;
- 2) la catégorie Environnement politique « évalue le niveau de contrôle que le politique exerce sur le contenu des médias d'information ». Les points examinés sont « l'indépendance éditoriale des médias privés et publics, l'accès à l'information et aux sources, la censure de l'État et l'autocensure, la réactivité des médias, la capacité des reporters, aussi bien locaux qu'étrangers de couvrir les événements librement et sans subir de harcèlement, et les actes d'intimidation par l'État ou d'autres parties prenantes à l'encontre des journalistes, notamment par la détention arbitraire et l'emprisonnement, les agressions et autres menaces ». Cet indice s'échelonne de 0 (qualité la moins bonne) à 40 (la meilleure) ;
- 3) la catégorie Environnement économique évalue « la structure du capital des médias, la transparence et la concentration de l'actionnariat, les coûts de création d'un média, de sa production et de sa distribution, la décision arbitraire de l'État ou d'autres acteurs de faire barrage à la publicité ou aux subventions, l'impact de la corruption et des dessous-de-table sur le contenu, et dans quelle mesure la situation économique d'un pays se répercute sur l'évolution des médias ». Cet indice s'échelonne de 0 (qualité la moins bonne) à 30 (la meilleure).

Ces données, et d'autres, sont disponibles sur www.freedomhouse.org dans la section portant sur la méthodologie du communiqué de presse annonçant le *Freedom of the Press 2006* (en anglais seulement).

Source : Freedom House (2006).

Bibliographie

- Aldunate, E. et R. Martner (2006), "Política fiscal y protección social", *Revista de la CEPAL*, n° 90, Santiago du Chili.
- Alm, J. et B. Torgler (2006), "Culture Differences and Tax Morale in the United States and in Europe", *Journal of Economic Psychology*, vol. 27, n° 2, Elsevier, Amsterdam.
- Avendaño, R., H. Reisen et J. Santiso (2007), "The Macro Management of Asian Driver Related Commodity Induced Booms", ronéo, Centre de développement de l'OCDE, OCDE, Paris.
- Besley, T. et R. Burgess (2002), "The Political Economy of Government Responsiveness: Theory and Evidence from India", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 117, n° 4, MIT Press, Boston, Massachusetts.
- Blair, T. (2007), "What I've Learned", *The Economist*, 31 mai 2007, The Economist Group, Londres.
- Boix, C. (2006), "Democracy, Development, and the Public Sector", *American Journal of Political Science*, vol. 45, n° 1, pp. 1-17.
- Borensztein, E., E. Levy et U. Panizza (2007), "Living with Debt", *Economic and Social Progress in Latin America 2007 Report*, Banque interaméricaine de développement, Washington, D.C.
- Braun, M. (2007), "Fiscal Reform in Latin America: The Silent Revolution That Is Pinning Populism", *Americas Quarterly*, Council of the Americas, New York, N.Y.
- Calderón, C. et L. Servén (2004), "Trends in Infrastructure in Latin America, 1980-2001", *Working Papers* n° 269, Banque centrale du Chili, Santiago du Chili.
- CEPALC (2005), *Panorama social de América Latina*, CEPALC, Santiago du Chili.
- Cetrángolo, O. and J.C.Gomez-Sabaini (dir. pub.) (2006), "Tributación en América Latina. En busca de una nueva agenda de reformas", *ECLAC Books*, n° 93, Santiago du Chili.
- Clements, B., C. Faircloth et M. Verhoeven (2007), "Public Expenditure in Latin America: Trends and Key Policy Issues", *Working Paper* n° 07/21, Fonds monétaire international, Washington, D.C.
- Cummings, R.-G., J. Martínez-Vazquez, M. McKee et B. Torgler (2006), "Effects of Tax Morale on Tax Compliance: Experimental and Survey Evidence", *Working Paper Series* n° 197, Berkeley Programme in Law & Economics, université de Berkeley, Californie.
- Daughters, R. et L. Harper (2007), "Fiscal and Political Decentralisation Reforms", in Lora, E. (dir. pub.) (2007), *The State of State Reforms in Latin America*, Stanford University Press et Banque interaméricaine de développement, Palo Alto et Washington, D.C.
- Ekelund, R.-B., Jr. (1969), "Tax Reform in Latin America. The ECLA Proposals – A Critical Evaluation", *American Journal of Economics and Sociology*, vol. 28, n° 1, Blackwell Publishers, Malden, Massachusetts.
- Elizondo, C. et J. Santiso (2007), "Devórame otra vez: Violencia fiscal en América Latina", ronéo, Centre de développement de l'OCDE, OCDE, Paris.

- Forum économique mondial (2006), *Global Competitiveness Report 2006-07*, Palgrave MacMillan, New York, N.Y.
- Filc, G. et C. Scartascini (2005), "Budget Institutions and Fiscal Outcomes. Ten Years of Inquiry on Fiscal Matters at the Research Department of the Inter-American Development Bank", *International Journal of Public Budget*, vol. 59, n° 32, Association internationale du budget public (ASIP), Buenos Aires.
- Filc, G. et C. Scartascini (2007), "Budgetary Institutions", in Lora, E. (dir. pub.) (2007), *The State of State Reforms in Latin America*, Stanford University Press et Banque interaméricaine de développement, Palo Alto et Washington, D.C.
- Freedom House (2006), *Freedom of the Press 2006*, Freedom House, New York, NY.
- Gervasoni, C. (2006), "A Rentier Theory of Sub-national Authoritarian Enclaves: The Politically Regressive Effects of Progressive Federal Revenue Redistribution", ronéo, document présenté lors de l'assemblée générale 2006 de l'American Political Science Association, Philadelphie, 31 août-4 septembre, Department of Political Science, université de Notre-Dame, Notre-Dame, Indiana.
- Giambiagi, F. et L. de Mello (2006), "Social Security Reform in Brazil: Achievements and Remaining Challenges", *Document de travail n° 62*, Département des affaires économiques de l'OCDE, OCDE, Paris.
- Giambiagi, F. et M. Ronci (2005), "Brazilian Fiscal Institutions: The Cardoso Reforms 1995-2002", *CEPAL Review n° 85*, Santiago du Chili.
- Goñi, E., H. López et L. Servén (2006), "Fiscal Reform for Social Equity in Latin America", ronéo, Banque mondiale, Washington, D.C.
- Gurría, A. (2006), "Ibero-America: Breaking through the Underdevelopment Barrier, Following in the Footsteps of Spain and Portugal", exposé lors du VII^e Forum ibéro-américain, 29 novembre, Mexico, document OCDE, http://www.oecd.org/documentprint/0,3455,en_2649_201185_37880874_1_1_1_1,00.html, consulté le 25 juillet 2007.
- Jaspers, N. et C. Oman (2007), "Governance Curse", ronéo, Centre de développement de l'OCDE, OCDE, Paris.
- Jiménez, J.-P. et V. Tromben (2006), "Política fiscal y bonanza: impacto del aumento de los precios de los productos no renovables en América Latina y el Caribe", *Revista de la CEPAL*, n° 20, Santiago du Chili.
- Joumard, I., (2005), « Optimiser l'impact de la décentralisation au Mexique », *Document de travail n° 453*, Département des affaires économiques de l'OCDE, OCDE, Paris.
- Larre B. et C. Heady (2007), "Fiscal policy and tax reform", in OCDE (2007), *Getting it Right: OECD Perspectives on Policy Challenges in Mexico*, OCDE, Paris.
- Latinobarómetro (2003), *Summary Report*, www.latinobarometro.org.
- Latinobarómetro (2005), *Summary Report*, www.latinobarometro.org.
- Latinobarómetro (2006), *Summary Report*, www.latinobarometro.org.
- Li, X.-S. (2005), "Ethnic Diversity, Social Identities, and Tax Compliance – Evidence from the European and World Values Surveys", ronéo, université du Michigan, Ann Arbor, Michigan.

- Lledo, V., A. Schneider et M. Moore (2004), "Governance, Taxes and Tax Reform in Latin America", *Working Paper* n° 221, Institute of Development Studies, Brighton.
- Lora, E. (2006), "El Futuro de los Pactos Fiscales en América Latina", ronéo, présentation au Foro Económico de la Cumbre Iberoamericana: Políticas Económicas para un Nuevo Pacto Social en América Latina, Fundación CIDOB (Centro de Investigaciones de Relaciones Internacionales y Desarrollo), Barcelone, 6-7 octobre, Banque interaméricaine de développement, Washington, D.C.
- Lora, E. (2007), "Trends and Outcomes of Tax Reform", in Lora, E. (dir. pub.) (2007), *The State of State Reforms in Latin America*, Stanford University Press et Banque interaméricaine de développement, Palo Alto et Washington, D.C.
- Lora, E. et M. Cárdenas (2006), "La Reforma de las Instituciones Fiscales en América Latina", *Working Paper* n° 559, Banque interaméricaine de développement, Washington, D.C.
- Lora, E. et J.-C. Chaparro (2007), "Fiscal Pacts in Latin America", *IDEA*, vol. 12, Banque interaméricaine de développement, Washington, D.C.
- Mahon, J.-E. (2004), "Causes of Tax Reform in Latin America, 1977-95", *Latin American Research Review*, vol. 39, n° 1, University of Texas Press, Austin, Texas, pp. 3-30.
- Matsuda, Y. et R. Senderowitsch (2007), *Democratic Governance in Mexico: Beyond State Capture and Social Polarisation*, Banque internationale pour la reconstruction et le développement/Banque mondiale, Washington, D.C.
- McMillan J. et P. Zoido (2004), "How to Subvert Democracy: Montesinos in Peru", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 18, n° 4, American Economic Association, Baltimore.
- de Mello, L. (dir. pub.) (2006a), *Les défis de l'ajustement budgétaire en Amérique latine : les cas de l'Argentine, du Brésil, du Chili et du Mexique*, OCDE, Paris.
- de Mello, L. (2006b), "Fiscal Responsibility Legislation and Fiscal Adjustment: The case of Brazilian Local Governments", *Policy Research Working Paper* n° 3812, Banque mondiale, Washington, D.C.
- de Mello, L. (2007), "The Brazilian 'Tax War': The Case of Value Added Tax Competition among the States", *Document de travail* n° 544, Département des affaires économiques de l'OCDE, OCDE, Paris.
- de Mello, L. et D. Moccerro (2006), "Brazil's Fiscal Stance during 1995-2004: The Effect of Indebtedness on Fiscal Policy over the Business Cycle", *Document de travail* n° 485, Département des affaires économiques de l'OCDE, OCDE, Paris.
- Moore, M. (2004), "Revenues, State Formation and the Quality of Governance in Developing Countries", *International Political Science Review*, vol. 25, n° 3, International Political Science Association, SAGE Publications, Thousand Oaks, Californie.
- Moore, M. (2007), "How Does Taxation Affect the Quality of Governance?", *Working Paper* No. 280, Institute of Development Studies, Brighton.
- OCDE (2005a), *Études économiques de l'OCDE – Brésil*, OCDE, Paris.
- OCDE (2005b), *Études économiques de l'OCDE – Mexique*, OCDE, Paris.
- OCDE (2005c), *Regards sur l'éducation*, OCDE, Paris.
- OCDE (2006a), *Études économiques de l'OCDE – Brésil*, OCDE, Paris.

- OCDE (2006b), *Agricultural and Fisheries Policies in Mexico*, OCDE, Paris.
- OCDE (2007a), *Perspectives économiques*, OCDE, Paris.
- OCDE (2007b), *Études économiques de l'OCDE – Mexique*, OCDE, Paris.
- Oman, C. (2000), *Quelles politiques pour attirer les investissements directs étrangers ? Une étude de la concurrence entre gouvernements*, Centre de développement de l'OCDE, OCDE, Paris.
- Ottone, E. (dir. pub.) (2007), *Social Cohesion: Inclusion and the Sense of Belonging in Latin America and the Caribbean*, CEPALC, Santiago du Chili.
- Payne, M., D. Zovatto et F. Carrillo (eds.) (2006), *Democracies in Development. Politics and Reform in Latin America*, BID et International Institute for Democracy and Electoral Assistance (IDEA), Washington D.C. et Stockholm.
- Perry, G., H. López, W.-F. Maloney, O. Arias et L. Servén (2006), *Poverty Reduction and Growth: Virtuous and Vicious Cycles*, World Bank Latin American and Caribbean Studies, Groupe Banque mondiale, Washington, D.C.
- Pinto, A. (1962), "Notas sobre la distribución del ingreso y la estrategia de la distribución", *El Trimestre Económico*, n° 115, Mexico, D.F.
- Ross, M.-L. (2004), "Does Taxation Lead to Representation?", *British Journal of Political Science*, vol. 34, n° 2, Cambridge University Press, Cambridge.
- Santiso, C. (2006), "Banking on Accountability? Strengthening Budget Oversight and Public Auditing in Emerging Economies", *Public Budgeting & Finance*, Association of Budgeting and Financial Management, Blackwell Publishing, Oxford.
- Santiso, J. (2006), « De la démocratie en Amérique latine », *Repères* n° 27, Centre de développement de l'OCDE, OCDE, Paris.
- Santiso, J. (2007), *Latin America's Political Economy of the Possible*, MIT Press, Boston, Massachusetts.
- Santiso, J. et P. Zoido (2007) « Fiscal and Democratic Legitimacy », ronéo, Centre de développement de l'OCDE, OCDE, Paris.
- Schneider, A., V. Lledo et M. Moore (2004), "Social Contracts, Fiscal Pacts, and Tax Reform in Latin America", ronéo, Institute of Development Studies, Brighton.
- Schneider, F. (2007), "Shadow Economies and Corruption All Over the World: What Do We Really Know?", *E-economics*, <http://www.economics-ejournal.org/>, note de discussion du Kiel Institute for the World Economy, n° 2007-9, <http://econpapers.repec.org/paper/zbwifwedp/5523.htm>.
- Schneider, F. et D.-H. Enste (2000), "Shadow Economies: Size, Causes, and Consequences", *Journal of Economic Literature*, vol. 38, n° 1, American Economic Association, Baltimore.
- Schrank, P. (2007), "Charlemagne: The lessons of history", *The Economist*, 12 juillet.
- Schwabish, J., T. Smeeding et L. Osberg (2003), "Income Distribution and Social Expenditures: A Cross National Perspective", *Working Paper* n° 350, Luxembourg Income Study, <http://www.lisproject.org>.
- Singh, A., A. Belaisch, C. Collins, P. De Masi, R. Krieger, G. Meredith et R. Rennhack (2005), "Stabilization and Reform in Latin America: A Macroeconomic Perspective of the Experience Since the 1990s", *Occasional Paper* n° 238, FMI, Washington, D.C.

- Sokoloff, K.-L. et E.-M. Zolt (2005), "Inequality and the Evolution of Institutions of Taxation: Evidence from the Americas", ronéo, université de Californie, Los Angeles, Californie.
- Stein, E., M. Tommasi, K. Echebarria, E. Lora et M. Payne (2006), "The Politics of Policies", *Economic and Social Progress in Latin America 2006 Report*, Banque interaméricaine de développement, Washington, D.C.
- Svensson, J. et R. Reinikka (2005), "Fighting Corruption to Improve Schooling: Evidence from a Newspaper Campaign in Uganda", *Journal of the European Economic Association*, vol. 3, n° 2-3, Department of Economics, université de Warwick, Coventry.
- Taliervo, R.-R. (2004), "Administrative Reform as Credible Commitment: The Impact of Autonomy on Revenue Authority Performance in Latin America", *World Development*, vol. 32, n° 2, Pergamon, New York, N.Y.
- Torgler, B. (2005), "Tax Morale in Latin America", *Public Choice*, vol. 122, n° 1-2, pp. 132-37.
- Torgler, B. et F. Schneider (2007), "Shadow Economy, Tax Morale, Governance and Institutional Quality: A Panel Analysis", *CREMA Working Paper Series n° 2007-2*, Center for Research in Economics, Management and the Arts (CREMA), Bâle.
- Torgler, B., F. Schneider et C. Schaltegger (2007), "With or against the People?", *CREMA Working Paper Series n° 2007-04*, Center for Research in Economics, Management and the Arts (CREMA), Bâle.
- Wicksell, K. (1896), "A New Principle of Just Taxation", traduit par J.-M. Buchanan in Musgrave, R.-A. et A.-T. Peacock (dir. pub.) (1967), *Classics in the Theory of Public Finance*, McMillan, St Martin's Press, New York, N.Y.

Chapitre 2

Le financement au service du développement

Réforme des retraites, marchés financiers et gouvernance d'entreprise

Résumé

Dans le monde en développement, l'Amérique latine fait figure de pionnière pour la réforme des systèmes de retraite. Le Chili a engagé ce processus en 1981 suivi, depuis les années 1990, par neuf autres pays de la région. Ces réformes permettent de passer de régimes publics par répartition à une logique de pure capitalisation faisant appel à des gestionnaires privés. Il ne s'agit pas seulement d'assurer une rente stable aux travailleurs pour leur retraite et de réduire la ponction que les dispositifs actuels exercent sur les finances publiques, mais également d'atteindre plusieurs autres objectifs, dont deux sont examinés dans ce chapitre : la hausse des taux d'épargne nationale – domaine dans lequel les résultats obtenus sont encore peu probants – et le développement des marchés financiers locaux, où les résultats sont déjà encourageants. Plusieurs mesures visant à rééquilibrer les incitations entre les adhérents aux fonds de pension (cotisants et retraités), les promoteurs des plans (employeurs) et les gestionnaires figurent parmi les recommandations. Les différents pays doivent repenser les aspects de leur réglementation qui font obstacle à une saine diversification des avoirs de retraite, tout en observant des règles prudentielles strictes. Certains doivent prêter une attention particulière aux coûts et frais administratifs excessifs que les fonds de pension font supporter à leurs membres. En outre, s'ils étaient mieux gérés, les fonds de pension pourraient contribuer à l'amélioration du gouvernement d'entreprise en général et, partant, de la productivité à long terme dans toute l'économie, pour le plus grand bien des cotisants, actifs et retraités, et des entreprises.

Introduction

Suivant l'exemple chilien, de nombreux pays ont entrepris de réformer leur système de retraite.

L'État cherche en général à remédier au double problème de la faiblesse du taux d'épargne nationale et de la fragilité financière, en allégeant le fardeau budgétaire des systèmes publics de retraite et en garantissant un revenu stable aux retraités.

Les fonds de pension pourraient être de puissants moteurs d'une amélioration du gouvernement d'entreprise, dans toute la sphère économique

En 1981, le Chili a procédé à une réforme sans précédent de son système de retraite, qui a contribué aux résultats économiques remarquables que ce pays a enregistrés par la suite (Corbo et Schmidt-Hebbel, 2003). Les mérites de cette réforme sont tels qu'elle a inspiré de nombreux pays d'Amérique latine et même certains pays extérieurs à la région, y compris des pays Membres de l'OCDE, et notamment en Europe orientale.

Les réformes des systèmes de retraite passent par la mise en place de fonds de pension prenant la forme de comptes d'épargne retraite individuels gérés par le secteur privé. L'État poursuit ainsi plusieurs objectifs : établir une source de revenus stable et fiable, qui permettrait de verser des pensions plus substantielles et de couvrir un plus grand nombre de retraités ; dans certains cas, réduire les inégalités héritées des anciens systèmes publics par répartition, dans lesquels une part importante des prestations totales allait aux plus favorisés ; et diminuer les ponctions budgétaires dues aux erreurs de gestion et d'administration des systèmes par répartition préexistants. Outre ces objectifs sociaux et budgétaires, de nombreux économistes estiment que les réformes des retraites aideraient les pays concernés à augmenter l'épargne intérieure globale et à s'assurer une source stable de financement pour le développement. Beaucoup espèrent ainsi que les nouveaux systèmes contribueront à remédier au double problème de la faiblesse chronique de l'épargne et de la fragilité financière qui, dans de nombreuses économies latino-américaines, ont longtemps ralenti la croissance et accentué la dépendance vis-à-vis de flux de capitaux internationaux volatils.

Les investisseurs institutionnels qui gèrent l'épargne retraite dans le cadre de ces nouveaux systèmes – à savoir les fonds de pension et les compagnies d'assurance – étaient aussi censés contribuer à une utilisation la plus productive possible de l'épargne collectée, afin d'améliorer l'allocation du capital et la surveillance du secteur des entreprises. Ces retombées sur l'ensemble de l'économie devaient se traduire par une accélération du développement financier, par des gains de productivité et, *in fine*, par des revenus de retraite plus sûrs.

Les résultats obtenus jusqu'à présent sont contrastés. Dans un petit nombre de pays – au Chili en particulier et, plus récemment, au Pérou – la réforme s'est accompagnée d'un assainissement des finances publiques et a contribué au relèvement du taux d'épargne. Au Chili, les investissements dans les fonds de pension ont également favorisé le développement du secteur financier du pays, en soutenant notamment l'expansion du marché local des titres hypothécaires. Par ailleurs, l'émergence des fonds de pension chiliens a permis, avec d'autres réformes, d'améliorer la gouvernance d'entreprise. Ailleurs en revanche, le bilan n'est pas aussi positif : l'Argentine et la Bolivie sont ainsi soumises à des tensions budgétaires qui affaiblissent leurs systèmes de fonds de pension et, dans de nombreux pays, l'épargne intérieure stagne, voire diminue ; les retombées sur les marchés financiers sont moins importantes que prévu en raison d'une réglementation qui limite les possibilités d'investissement dans les fonds de pension et amène les

investisseurs à se tourner vers le marché de la dette souveraine. Autre déception, contrairement à ce que certains escomptaient, les fonds de pension tardent à devenir les moteurs d'une amélioration de la gouvernance d'entreprise.

Pour l'avenir, il est essentiel que les pays de la région continuent de consolider leur assise macro-économique. Nombre d'entre eux vont devoir repenser le mode d'administration de leur système de fonds de pension pour encourager une allocation plus efficace des placements qu'ils effectuent et protéger les intérêts des adhérents (cotisants actifs et retraités). Il serait souhaitable que les réformes se doublent d'une libéralisation progressive des règles encadrant les placements, de façon à élargir la palette des investissements accessibles aux fonds de pension et à renforcer la concurrence dans le secteur.

Les crises financières survenues en Asie, au Brésil et en Russie à la fin des années 1990, ainsi que la dénonciation de la corruption et du « capitalisme népotique » généralisés qui, dans le sillage de ces crises, ont été associés à une gouvernance d'entreprise médiocre, ont également montré que les fonds de pension pouvaient jouer un rôle clé en améliorant la qualité de la gouvernance des entités dans lesquelles ils investissent (dont ils acquièrent les titres). Néanmoins, la capacité éventuelle des fonds de pension à induire une amélioration de la gouvernance d'entreprise à l'échelle de toute une économie n'aura de résultats concrets que si les gestionnaires (c'est-à-dire les sociétés financières privées qui administrent ces fonds) privilégient un horizon de placement à long terme et s'attachent non seulement à respecter la réglementation dans ses moindres détails et à satisfaire aux attentes des actionnaires en termes de rendement, mais aussi à servir au mieux les intérêts des adhérents.

L'examen de cette question nous conduit à observer les modèles de concentration du marché dans le secteur des fonds de pension en Amérique latine, ainsi que l'incidence des réformes des systèmes de retraite sur l'épargne nationale, les marchés financiers, l'investissement indirect et la gouvernance des entreprises dans lesquelles les investissements sont réalisés. Bien que les effets des réformes sur les prestations de retraite ne constituent pas le thème principal de la présente étude, l'encadré 2.1 nous éclaire sur ce point en rappelant les chiffres de la population active couverte, avant et après la mise en œuvre des réformes. Nous nous intéressons ensuite aux moyens d'améliorer la gouvernance des fonds de pension, aspect déterminant pour leurs performances. Nous poursuivons avec une évaluation de ces

Les Lignes directrices de l'OCDE sur la gouvernance d'entreprise et sur la gouvernance des fonds de pension peuvent servir de cadre pour approfondir les réformes

Encadré 2.1. Population couverte

La réforme des systèmes de retraite était notamment censée accroître la proportion de la population active couverte, dans la mesure où un plan à cotisations définies géré par une entité privée et financé par capitalisation* a un double effet incitatif, dont les précédents systèmes publics étaient dépourvus ou qui s'est atténué au cours du temps : i) les travailleurs sont propriétaires de leur compte d'épargne retraite individuel ; et ii) les pensions servies sont directement liées aux cotisations.

La comparaison des taux de couverture observé avant et après la réforme révèle un impact qui n'est ni conforme aux attentes ni encourageant. Le tableau ci-dessous présente deux estimations, l'une fondée sur le nombre total de membres (travailleurs affiliés), l'autre sur le nombre de cotisants actifs (travailleurs ayant cotisé au cours du mois précédent).

La moitié environ des membres seulement, et au mieux les deux tiers, sont des cotisants actifs. Si le nombre de membres rapporté à la population active affiliée a augmenté, le pourcentage de membres qui cotisent effectivement est, lui, en baisse dans chaque pays. En Amérique latine, le taux moyen de couverture est tombé de 63 pour cent avant la réforme à 26 pour cent en 2006, même si les données tendent à surestimer le niveau de couverture antérieur à la réforme car, contrairement aux données 2006, elles ne se rapportent pas au mois précédent pour déterminer si l'adhérent a effectivement cotisé.

Outre le recul de la part des cotisants, les données révèlent d'importantes disparités d'un pays à l'autre. Par exemple, 11 pour cent seulement des travailleurs affiliés cotisent au Pérou et 13 pour cent en Bolivie. Au Chili et au Mexique en revanche, les chiffres correspondants sont de respectivement 58 et 31 pour cent. Bien que le présent chapitre n'ait pas pour objectif de définir précisément la couverture des fonds de pension, il convient de souligner que la faiblesse relative des taux de couverture n'est pas due aux mêmes facteurs selon les pays. La taille du secteur informel dans la région ou encore le caractère non obligatoire du nouveau système introduit dans certains pays font partie des facteurs prépondérants. En effet, les écarts de taux de couverture d'un pays à l'autre s'expliquent notamment par le fait que : a) l'affiliation au système privé est obligatoire dans certains cas et pas dans d'autres ; b) les incitations à quitter le système public pour un système à gestion privée diffèrent pour les travailleurs d'un pays à l'autre ; c) le poids de l'économie informelle est plus important dans certains que dans d'autres ; et d) la structure démographique n'est pas identique.

Pour une analyse plus approfondie, voir Mesa-Lago (2004), Gill *et al.* (2005) et Queisser (1998). Pour une critique sévère des réformes des systèmes de retraite, voir Kotlikoff (2006).

Taux de couverture avant et après la réforme

Pays	Couverture avant la réforme		Couverture 2006	
	Année avant la réforme	Cotisants (%)	Membres (%)	Cotisants (%)
Argentine	1994	50	63.8	25.7
Bolivie	1996	12	26.7	13.3
Chili	1980	64	112.6	58.0
Colombie	1993	32	33.3	17.3
Costa Rica	2000	53	79.2	52.0
Salvador	1996	26	49.1	18.4
Mexique	1997	37	84.2	31.0
Pérou	1993	31	31.5	11.0
Rep. Dominicaine	2000	30	36.0	18.9
Uruguay	1997	73	45.3	26.0

Source : Association internationale des organismes de supervision des fonds de pension (AIOS) (2006) ; Mesa-Lago (2004).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/124242083307>

* Un plan à cotisations définies est un plan dans lequel les prestations servies à chaque membre sont calculées exclusivement sur la base des versements effectués par le promoteur ou le membre, auxquels s'ajoutent les éventuels produits financiers générés par le plan. Voir également note 1.

performances et terminons par une évaluation globale et des recommandations concernant les mesures à prendre (par exemple, multiplier les discussions entre les différents responsables chargés de l'élaboration des politiques dans la région, en vue de comparer les expériences nationales dans le cadre des Lignes directrices de l'OCDE sur la gouvernance d'entreprise et sur la gouvernance des fonds de pension (OCDE, 2004 et 2005).

L'impact de la réforme des systèmes de pension en Amérique latine

De nombreux pays d'Amérique latine abandonnent leur régime public par répartition pour un système à gestion privée, mais dont la nature et la portée diffèrent d'un pays à l'autre.

Le Chili a été le pionnier de la réforme des retraites, non seulement en Amérique latine mais dans l'ensemble du monde en développement lorsque, en 1981, il abandonne son système par répartition à financement public pour un régime capitalisé à cotisations définies fondé sur des comptes d'épargne retraite individuels sous gestion privée¹. Depuis, plusieurs pays latino-américains ont suivi l'exemple chilien et privatisé une partie de leur système de protection sociale. Le Brésil fait exception, qui a opté pour une stratégie visant à améliorer la solvabilité de son régime public par répartition, tout en développant un autre dispositif existant, géré par le secteur privé et reposant sur des cotisations non obligatoires.

Alors qu'à la fin des années 1990, le Brésil avait envisagé d'introduire un régime obligatoire privé fondé sur des comptes d'épargne individuels pour remplacer son système par répartition, le projet avait été jugé politiquement et économiquement irréalisable en raison de son coût budgétaire. Les réformes brésiliennes les plus récentes ont été proposées à deux périodes différentes (1995-2002 et 2003). Celles de la première période concernaient le régime des travailleurs du secteur privé, tandis que la réforme de 2003 était axée sur le secteur public. Parallèlement, les gouvernements successifs ont amélioré le cadre réglementaire pour permettre l'essor des fonds de pension privés financés par l'épargne individuelle et professionnelle (Pinheiro, 2005).

Dans d'autres pays, les réformes ont revêtu des formes très variables, mais se sont plus ou moins calquées sur l'un des trois « modèles » possibles. La Bolivie (1997), le Mexique (1997), le Salvador (1998) et la République dominicaine (2003-05) se sont très largement inspirés de l'exemple chilien, substituant à leur système public par répartition un dispositif par capitalisation à cotisations définies, avec des comptes d'épargne retraite individuels gérés par le secteur privé. La Colombie (1994) et le Pérou (1993) en revanche, ont instauré un mécanisme d'épargne volontaire privé par capitalisation, non pas pour remplacer mais pour compléter leur régime public existant. Les nouveaux arrivants sur le marché de l'emploi peuvent donc toujours opter pour l'ancien système et ne sont pas obligés de s'affilier au nouveau régime privé. De leur côté, l'Argentine (1994), l'Uruguay (1996) et le Costa Rica (2001) ont mis en place un système mixte, composé du régime public par répartition et d'un régime privé par capitalisation, tous deux obligatoires et intégrés.

Trois pays de la région – le Chili, l'Argentine et le Pérou – ont également entrepris de modifier considérablement leurs systèmes réformés. Au Chili, où le gouvernement compte sur l'adoption par les parlementaires des amendements proposés en 2007 et leur mise en application à compter de 2008, les grands changements sont au nombre de quatre. Le premier a trait à la création d'un régime de solidarité pour les adhérents qui n'ont pas les moyens d'épargner pour financer leur retraite. Les pensions actuelles versées sous condition de ressources (aux bas revenus) et la pension minimale garantie seront ainsi remplacées par une prestation unique, destinée à tous les citoyens de 65 ans et plus ayant vécu au moins 20 ans au Chili et n'étant pas parvenus à accumuler un montant donné sur leur compte d'épargne retraite individuel. Le deuxième changement capital est l'introduction d'une série d'instruments visant à améliorer l'équité entre les hommes et les femmes, en assurant une meilleure protection à ces dernières. Le troisième changement concerne les règles qui encadrent les investissements accessibles aux gestionnaires de fonds de pension. Le quatrième et dernier changement clé est une nouvelle réglementation qui impose aux travailleurs indépendants, dont l'affiliation était jusqu'à présent facultative, d'ouvrir un compte d'épargne retraite individuel dans les sept ans prévus pour la mise en œuvre de la réforme.

En Argentine et au Pérou, la principale révision apportée au nouveau système est la possibilité de revenir au système public par répartition. Le parlement argentin a adopté le projet de loi correspondant en février 2007 et le nouveau dispositif devrait entrer en vigueur en 2008. Au Pérou, le président a signé en mars 2007 l'acte de promulgation d'une loi analogue.

Concentration du marché

La concentration du marché des gestionnaires de fonds de pension amène à s'interroger sur l'efficacité concurrentielle de ce secteur.

Les nouveaux systèmes de retraite privés instaurés en Amérique latine ont une structure simple, où tous les plans individuels sont gérés par des sociétés financières spécialisées – les gestionnaires de fonds de pension. Comme le montre le tableau 2.1, chaque pays de la région (Brésil excepté) compte néanmoins un nombre assez restreint de gestionnaires de fonds de pension (allant de deux en Bolivie à 21 au Mexique), ce qui suscite des interrogations quant à l'efficacité de la concurrence et à l'éventuelle domination du marché par certains acteurs. Si en Bolivie leur nombre est explicitement limité à deux, dans tous les pays l'entrée dans ce secteur d'activité est autorisée pour les entreprises qui répondent à certains critères, dont un niveau de fonds propres relativement élevé. Par ailleurs, les économies d'échelle dans l'administration des comptes individuels devraient être importantes, compte tenu de la concentration du marché.

L'actionnariat de ces sociétés gestionnaires est également très concentré : une part importante du capital est détenue par une poignée de grandes institutions financières, en particulier des banques et des conglomérats financiers. Le Chili, le Pérou et le Salvador font exception, car les banques et les compagnies d'assurance nationales ne sont pas autorisées à prendre des participations directes, même si elles peuvent entrer dans le capital par le biais de leurs agences ou succursales. L'une des caractéristiques essentielles de la réglementation est l'ouverture

aux investisseurs étrangers. Les institutions financières étrangères sont donc largement représentées dans la plupart des pays. Ainsi en Bolivie, ce sont des banques espagnoles qui possèdent la majorité des parts des deux gestionnaires de fonds de pension.

La concentration du marché en Amérique latine est largement comparable d'un pays à l'autre. Au Costa Rica et en Uruguay, les gestionnaires de fonds de pension administrent plus de 60 pour cent des actifs du secteur. En Argentine, au Chili, en Colombie, au Mexique et au Pérou, les deux principaux gestionnaires administrent plus de 35 pour cent du marché, une proportion analogue à celle que détiennent, en Bolivie, les deux seuls gestionnaires agréés par les autorités.

Le tableau 2.1 illustre la concentration du secteur qui s'opère depuis peu au Chili et en Argentine. Alors qu'en 1994, on recensait 26 fonds en Argentine, leur nombre est tombé à 18 début 1998, puis à onze à la suite de plusieurs fusions. Au nombre de 21 en 1994, les fonds chiliens n'étaient plus que 13 début 1998 et six en 2006. Une concentration analogue s'est produite au Mexique, même si ce secteur est très récent : le nombre des gestionnaires a chuté de 17 en 1997 à douze en 2003. Leur nombre semble toutefois être passé à 21 en 2006.

Au Brésil, comme nous l'avons vu, les plans de retraite privés constituent une forme d'épargne volontaire complémentaire. Ils englobent le régime de prévoyance complémentaire (*Sistema de Previdência Complementar*) créé en 1977 et les *Fundos de Aposentadoria Programada Individual*, comptes de placement à long terme gérés par des

Tableau 2.1. Principales caractéristiques des systèmes de retraite privés en Amérique latine, 2006

	Système public par répartition	Affiliation des nouveaux travailleurs au système privé	Taux de rendement minimal	Nombre de gestionnaires	Taux de cotisation (%)	Commissions et assurance (% du salaire)
Brésil (1977) ^a	Ouvert	Volontaire	Absolu ^b	413	Pas d'obligation légale	Pas d'obligation légale
Chili (1981)	Fermé	Obligatoire	Relatif	6	10.0	2.3
Pérou (1993)	Maintenu	Volontaire	Relatif	4	8.0	2.9
Colombie (1994)	Maintenu	Volontaire	Relatif	6	10.5	3.0
Argentine (1994)	Maintenu	Volontaire ^b	Relatif	11	4.4	2.5
Uruguay (1995)	Maintenu	Volontaire ^b	Relatif	4	12.2	2.8
Bolivie (1997)	Fermé	Obligatoire	Non	2	10.0	2.2
Mexique (1997)	Fermé	Obligatoire	Non	21	7.2	3.7
Salvador (1998)	Fermé	Obligatoire	Relatif	2	10.0	3.0
Costa Rica (2000)	Maintenu	Obligatoire	Non	8	3.9	-
Rép. dominicaine (2003)	Fermé	Obligatoire	Relatif	7	6.4	1.6

Notes : a) Au Brésil, le rendement annuel réel garanti est généralement de 6 pour cent pour les plans à cotisations définies. Dans les pays où un taux de rendement minimal est exigé, il correspond à la moyenne pondérée des rendements constatés dans la branche.

b) En Argentine et en Uruguay, les nouveaux salariés peuvent choisir entre un plan public à cotisations définies et un compte d'épargne retraite individuel géré par le privé.

Source : Centre de développement de l'OCDE (2007), d'après les données AIOS pour l'Amérique latine.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/124552671825>

fonds communs de placement (FCP). Ils comprennent à la fois des fonds de pension à structure fermée (*Entidades Fechadas de Previdência Privada*) et des fonds de pension à structure ouverte (*Entidades Abertas de Previdência Privada*). Les premiers sont des organismes à but non lucratif fondés par des employeurs et destinés aux salariés d'une entreprise ou d'un groupe d'entreprises. Les seconds sont des compagnies d'assurance couvrant tout travailleur désirant s'y affilier. Avec 413 fonds dénombrés en décembre 2006, dont 370 fonds fermés financés par 2 037 entreprises et 43 fonds ouverts, le Brésil est de loin le pays de la région qui en compte le plus.

Si les différentes réformes conduites dans la région reflètent peu ou prou les spécificités nationales, les objectifs restent toutefois les mêmes : il s'agit d'alléger le fardeau financier représenté par les retraites après la transition vers des régimes par capitalisation, d'accroître le rôle du secteur privé dans la fourniture de services de retraite, de réduire les risques liés au financement du régime par répartition (possible défaillance de l'État, par exemple) et, surtout, d'améliorer la transparence des systèmes et de limiter les risques d'une exploitation politique en les protégeant mieux contre toute manipulation éventuelle. Parce qu'elle aboutit à une mise en commun de l'épargne, l'introduction d'un système par capitalisation a également été considérée comme un moyen de dynamiser l'épargne nationale, ce qui pouvait avoir des effets positifs sur la sphère financière locale, en intensifiant la mobilisation des ressources intérieures pour des investissements à long terme. Le passage à un système capitalisé devrait aussi avoir un impact bénéfique sur la croissance économique.

Un effet limité sur l'épargne nationale

L'une des principales attentes concernant la réforme des retraites – l'encouragement de l'épargne nationale – est loin d'être satisfaite à ce jour

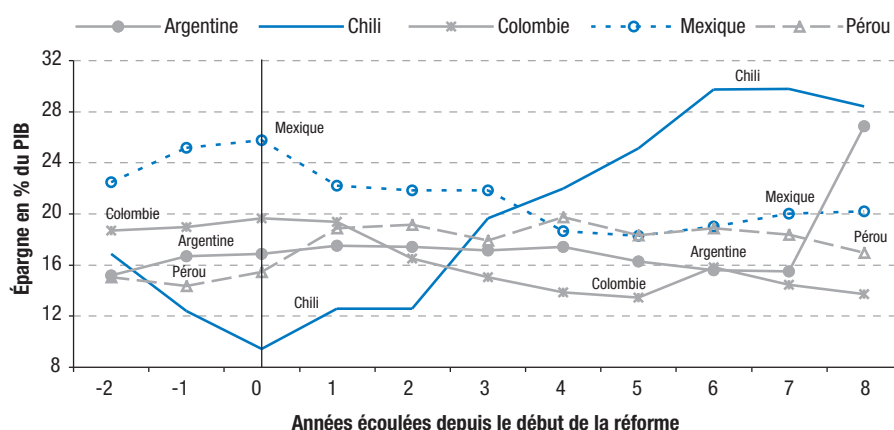
Les données empiriques ne révèlent rien de concluant en ce qui concerne l'incidence des réformes des systèmes de retraite sur l'épargne nationale (Reisen, 2000 ; Bailliu et Reisen, 1997). Qui plus est, cette évaluation est particulièrement difficile dans les pays d'Amérique latine, car les réformes y ont souvent coïncidé avec plusieurs évolutions de la politique économique qui ont pu, elles aussi, influencer sur les taux d'épargne. Dans de nombreux pays en outre, l'évaluation porte sur une courte période car les réformes sont récentes. Jusqu'à présent, le Chili est le seul pays où elles ont été introduites il y a suffisamment longtemps pour que l'on puisse en mesurer les effets sur l'épargne intérieure.

La figure 2.1 fait apparaître une forte progression de l'épargne globale au Chili depuis 1985, soit après le redressement de l'économie qui a suivi la crise financière de la première moitié des années 1980. Cette corrélation positive laisse penser que la réforme des retraites a effectivement stimulé l'épargne qui, selon les estimations, représentait 2.3 pour cent du PIB entre 1981 et 2001 (Corbo et Schmidt-Hebbel, 2003). Toutefois, la hausse attendue ne se serait peut-être pas matérialisée si le Chili n'avait pas mené d'importantes réformes dans d'autres secteurs de son économie. La plupart de ces réformes encouragent donc bien l'épargne et leurs effets sur le développement des marchés financiers se renforcent mutuellement.

Ailleurs, la comparaison des taux d'épargne, avant et après les réformes, révèle que le Pérou est le seul pays où une hausse, modeste, a été enregistrée. En revanche, les taux n'ont quasiment pas varié en Argentine et ils ont même diminué en Colombie et au Mexique (figure 2.1). Les taux moyens régionaux sont également faibles par rapport aux moyennes observées dans les économies est-asiatiques à forte croissance : alors que l'Argentine, le Chili et le Mexique affichent des taux d'épargne compris entre 20 et 30 pour cent (ceux de la Colombie et du Pérou étant encore plus bas), les taux coréens et thaïlandais, par exemple, sont nettement supérieurs à 30 et 40 pour cent, respectivement.

Au Brésil, l'essor du système de retraite privé observé depuis dix ans s'accompagne d'une poussée de l'épargne nationale, de 20 pour cent en 1995 à 28 pour cent en 2005. Cependant, le lien de cause à effet entre ces deux variables fait encore débat.

Figure 2.1. **Évolution tendancielle du ratio épargne intérieure brute/PIB**



Source : Centre de développement de l'OCDE (2007), d'après les indicateurs du développement dans le monde de la Banque mondiale (données 2006).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/123136154742>

Un effet important sur les marchés financiers

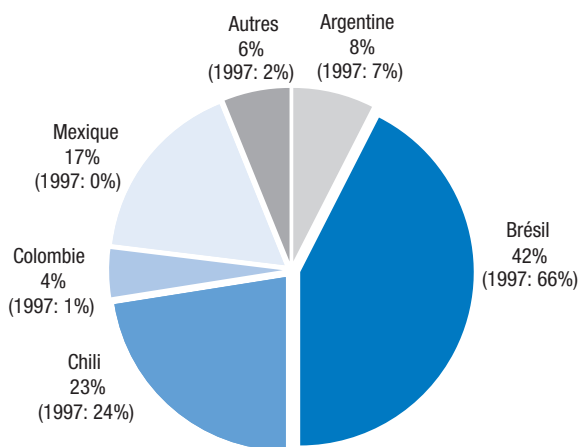
Dans certaines économies de la région, l'introduction de régimes de retraite privés a entraîné des changements de grande ampleur au sein du système financier. Grâce aux abondantes ressources financières qu'ils ont accumulées, les fonds de pension ont rapidement acquis une position dominante. Fin 2006, la valeur totale des actifs qu'ils géraient dans la région s'établissait à 390 milliards de dollars, en hausse de 16 pour cent par an en moyenne depuis 1999 (figure 2.3).

C'est au Brésil et au Chili que les fonds de pension privés sont les plus développés : ils gèrent quelque 65 pour cent de l'ensemble des actifs de retraite de la région (figure 2.2 et tableau 2.A1 de l'annexe). Dans ces deux pays, la taille de ce secteur s'explique surtout par son ancienneté relative et, dans le cas du Brésil, par la taille de l'économie elle-même. Au Mexique, où les réformes remontent à près d'une décennie, le volume d'actifs est également substantiel, pour deux

raisons : c'est le pays d'Amérique latine qui compte le plus grand nombre d'adhérents à des fonds de pension, et son économie se classe en deuxième position, derrière le Brésil.

Par rapport à la taille de son économie (figure 2.4), le Chili est de loin le pays où le secteur des fonds de pension privés est le plus important. Les actifs gérés par ce secteur représentaient plus de 60 pour cent du PIB chilien en décembre 2006. C'est un chiffre comparable à celui des pays de l'OCDE dans lesquels ce secteur est très développé – le Royaume-Uni par exemple, où les actifs de retraite privés équivalent à 66 pour cent du PIB. La figure 2.3 fait apparaître une progression plus lente au Brésil qu'au Chili, alors que les premiers fonds de pension brésiliens sont antérieurs à ceux du Chili, puisqu'ils datent de la fin des années 1970.

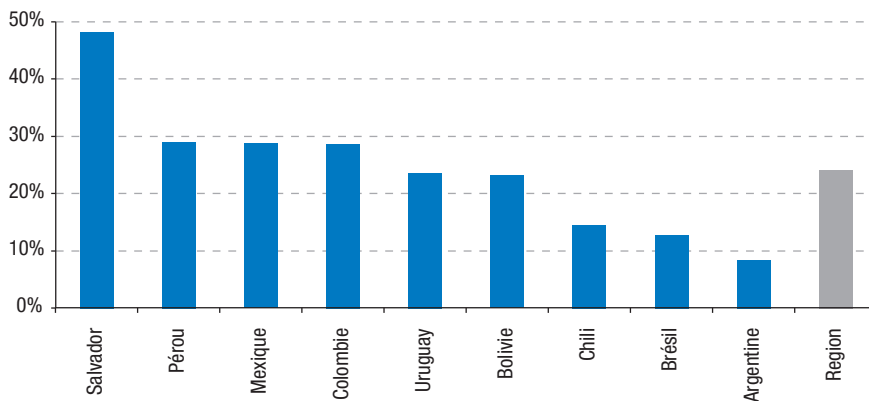
Figure 2.2. Ventilation des actifs de retraite par pays, 2006



Source : Centre de développement de l'OCDE (2007), d'après les données AIOS.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/123167643803>

Figure 2.3. Taux de croissance annuel moyen des actifs de retraite, 1999–2006

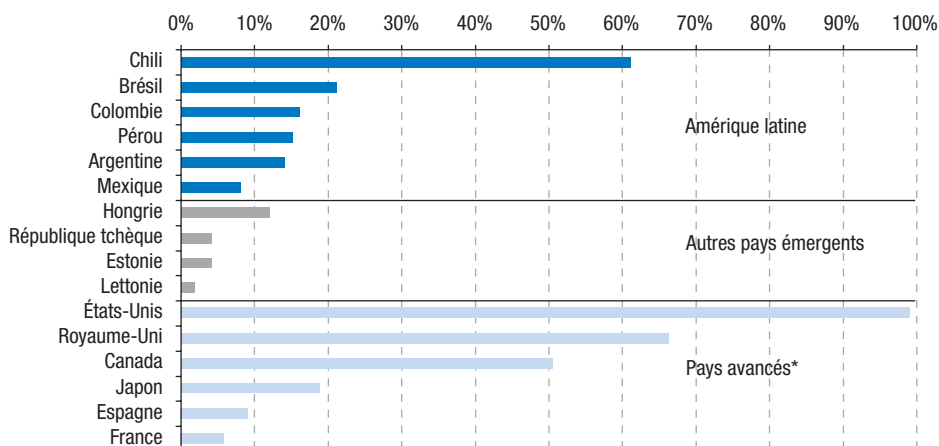


Source : Centre de développement de l'OCDE (2007), d'après les données AIOS.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/123213520154>

Cette situation tient au caractère volontaire des cotisations au Brésil. Les actifs détenus par les fonds de pension privés brésiliens avoisinent désormais 20 pour cent du PIB national, faisant du système brésilien le deuxième de la région. Le Brésil se classe également assez bien par rapport aux autres pays où des plans à cotisations volontaires complètent le régime public. En Espagne par exemple, les actifs des fonds de pension s'élèvent à 9 pour cent du PIB.

Figure 2.4. **Actifs des fonds de pension en pourcentage du PIB, 2006**



Note : (*) 2005

Source : Centre de développement de l'OCDE (2007, d'après les données du projet Global Pension Statistics de l'OCDE.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/123228516151>

Les nouveaux fonds de pension ont un effet notable sur les marchés financiers nationaux, qui voient progresser leur valeur totale et les volumes négociés.

C'est surtout via l'investissement des actifs de retraite dans diverses valeurs mobilières locales et leur négociation sur les marchés locaux que la réforme des retraites pourrait influencer le plus sur les marchés financiers nationaux. Les grands investisseurs institutionnels que sont les fonds de pension peuvent contribuer de manière significative à l'essor de ces marchés en les consolidant (c'est-à-dire en faisant augmenter leur valeur totale), en accroissant la liquidité des transactions et en encourageant les réformes institutionnelles destinées à améliorer les mécanismes de fonctionnement. Tous les investisseurs présents sur les marchés nationaux sont donc susceptibles de bénéficier de ces évolutions et les montants investis devraient sans doute augmenter. De manière empirique en effet, on établit un lien entre l'accumulation d'actifs par les fonds de pension et l'importance croissante des contrats de rente, des titres hypothécaires, des produits obligataires et autres titres adossés à des actifs, mais aussi la création de FCP fermés et d'agences de notation nationales (SPFAC, 2004 ; Yermo, 2003).

L'expérience des premiers pays ayant réformé leur dispositif de retraite (Chili, Pérou et Argentine) montre que la réglementation des marchés en a été améliorée et que les systèmes financiers ont bénéficié de flux de capitaux plus abondants (Yermo, 2003). La réglementation

financière a également été nettement améliorée dans plusieurs pays d'Amérique latine (Roldos, 2004 ; Yermo, 2003 ; Gill et al., 2005). Bien que certaines de ces évolutions aient précédé l'instauration des nouveaux systèmes de retraite, la très grande majorité d'entre elles ont coïncidé avec l'essor des fonds de pension privés. Au Chili, le développement des fonds de pension s'est accompagné de réformes institutionnelles sur les marchés financiers. L'évolution de ces marchés serait donc l'une des conséquences directes de la réforme des retraites, dans la mesure où elle se justifiait par la nécessité de définir un cadre approprié pour les placements des fonds de pension (Acuña et Iglesias, 2001). Au Brésil, *a contrario*, le système de retraite n'a pas été réformé et l'augmentation des actifs des fonds de pension résulte en grande partie de l'essor des marchés financiers nationaux et de l'évolution de la législation (Reis et Paixão, 2004).

Les réformes des retraites ont également eu un effet important sur les marchés des valeurs mobilières et ont contribué à la création de nouveaux instruments destinés à répondre à la demande croissante d'actifs financiers qui émanait des fonds de pension. Parmi les autres conséquences positives de l'introduction de fonds de pension privés dans certains pays, on peut citer l'expansion et la consolidation du marché boursier national, la moindre volatilité des transactions, la baisse du coût du capital pour les entreprises, l'intensification de la concurrence entre les investisseurs institutionnels présents sur le marché et une meilleure affectation des ressources financières (Lefort et Walker, 2002 ; Yermo, 2005 ; Blommestein et Santiso, 2007).

Les investisseurs institutionnels, et tout particulièrement les fonds de pension, ont été de puissants moteurs de l'innovation observée ces dernières années dans la sphère financière. Le volume considérable d'actifs gérés par ces fonds, ainsi que les limites qui leur ont été imposées en matière d'investissement, ont abouti à la création de nouveaux types d'instruments financiers (engagements à long terme de banques et d'entreprises, participations, hypothèques, contrats de rente). L'apparition des parts de fonds d'investissement et les obligations émises par des organismes de titrisation en font également partie.

La montée en puissance des fonds de pension entraîne également une modernisation de l'infrastructure des marchés nationaux de valeurs mobilières. Certaines composantes clés de cette infrastructure (notation du risque, conservation de titres, services de courtage, etc.) sont directement liées à l'émergence des fonds de pension.

La modernisation des systèmes de négociation boursière fait aussi partie des grandes améliorations apportées à l'infrastructure financière. Ainsi au Chili, la bourse de Santiago utilise une plateforme électronique depuis 1987 et une nouvelle place entièrement automatisée a été créée en 1990. Ces deux innovations sont à mettre en relation avec l'augmentation du volume des transactions consécutive à l'accumulation d'actifs par les fonds de pension (SPFAC, 2004).

En outre, le développement des fonds de pension privés a d'énormes répercussions sur le secteur de l'assurance vie. Lorsque les pensions privées arrivent à maturité, les avoirs sont transférés des fonds de pension vers des sociétés d'assurance vie, qui les servent alors sous

forme de rentes. Les gestionnaires des fonds de pension doivent également souscrire des polices d'assurance invalidité et décès pour leurs adhérents, sauf au Mexique, où l'organisme public de protection sociale (IMSS) continue de protéger les assurés contre ces risques.


La réforme des retraites, et surtout l'augmentation du volume d'actifs géré par les fonds de pension, a donc des effets bénéfiques sur les marchés financiers nationaux. Son impact reste toutefois limité. Ainsi, l'espoir initial de voir l'expansion des fonds de pension stimuler celle des marchés d'actions a été en partie déçu. Si la capitalisation boursière globale – un bon indicateur de la taille d'un marché – s'est accrue rapidement dans toute la région, le montant total des transactions n'a pas suivi (tableau 2.2). Au terme d'une progression spectaculaire, la capitalisation boursière au Chili a représenté 116 pour cent du PIB en 2004, soit une proportion supérieure à celle observée dans les pays de l'OCDE pris globalement, mais également aux États-Unis et au Royaume-Uni, les deux pays qui disposent des marchés financiers les plus développés au monde. Dans d'autres économies d'Amérique latine, la capitalisation boursière équivalait en 2004 à près d'un tiers du PIB. Néanmoins, le montant des transactions exprimé en pourcentage du PIB est resté faible dans la région, alors qu'il a considérablement augmenté dans d'autres régions émergentes. De récentes études montrent que c'est le degré de liquidité bien plus que la taille des marchés d'actions (c'est-à-dire la valeur totale des transactions plutôt que la capitalisation globale) qui présente une corrélation fortement positive avec la vigueur de la croissance réelle d'une économie (Oman, 2003). Qui plus est, alors que le nombre de sociétés cotées a augmenté au Mexique, au Chili et en Colombie, il a diminué à l'échelle régionale.

Tableau 2.2. **Expansion des marchés boursiers**

	Capitalisation boursière (% du PIB)		Montant des transactions (% du PIB)		Sociétés cotées (nombre)	
	1990	2004	1990	2004	1990	2004
Argentine	2.3	26.2	0.6	5.0	179	104
Brésil	3.6	42.0	1.2	12.3 ^a	581	357
Chili	44.9	116.2	2.5	12.2	215	239
Colombie	3.5	22.5	0.2	1.5	80	114
Mexique	12.4	23.7	4.6	6.3	199	152
Pérou	3.1	26.1	0.4	1.6	294	194
Amérique latine et Caraïbes	7.7	39.4	2.1	8.3	1 748	1 525
Australie	35.1	122.8	12.9	80.7	1 089	1 515
Singapour	92.9	129.6	55.0	75.6	150	484
Espagne	21.8	86.6 ^a	8.9	111.5 ^a	427	3 191
Royaume-Uni	85.8	132.6	28.2	174.5	1 701	2 684
États-Unis	53.2	139.4	30.4	165.3	6 599	5 231

Note : a. 2003

Sources : Banque mondiale (2005) ; BID (2007).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/124554303731>

L'impact des fonds de pension sur le système financier d'un pays dépend également des politiques macro-économiques. En Argentine par exemple, la crise financière de 2001-02 a fortement ébranlé le secteur des fonds de pension et ses répercussions ont très largement dépassé la sphère strictement financière. Le secteur s'est retrouvé sous le feu des projecteurs et ses gestionnaires ont été contraints par les instances de réglementation de modifier en profondeur la conception même du système. Les changements ont porté, entre autres, sur les règles encadrant le placement des actifs des plans capitalisés, les taux de cotisation, les commissions perçues par les sociétés de gestion et les prestations servies par les plans capitalisés (Rofman, 2002). Les fonds de pension ont également dû prendre des décisions concernant la répartition des actifs, ce qu'ils n'auraient sans doute pas fait dans d'autres circonstances (Roldos, 2004).

Restrictions aux investissements de portefeuille

Les pouvoirs publics ont plafonné l'investissement des fonds de pension par catégories d'actifs. C'est pour les valeurs étrangères que les restrictions sont les plus contraignantes, de manière à préserver la stabilité macro-économique.

L'impact des systèmes privés de retraite sur les marchés d'actions locaux est limité, ce qui s'explique en partie par les limitations que les pouvoirs publics imposent aux fonds de pension et aux autres établissements financiers. En Amérique latine, les fonds de pension sont en effet soumis à une réglementation prudentielle, qui vise à protéger les futures prestations servies à leurs membres. Cette réglementation a une incidence sur la structure du système de retraite et la répartition des actifs, ainsi que sur les performances relatives et, partant, sur le développement des marchés des titres locaux.


Dans l'ensemble des pays d'Amérique latine, le cadre réglementaire autorise les fonds de pension à investir, à des degrés divers, dans quatre grandes catégories d'actifs : les emprunts d'État, les instruments des marchés financiers (actions et obligations), les dépôts bancaires et les actifs étrangers. Comme l'illustre le tableau 2.3, les plafonds imposés à l'investissement dans les obligations d'État sont généralement peu restrictifs, non seulement parce que celles-ci participent d'un portefeuille équilibré, mais également parce qu'elles permettent aux pays de financer la transition d'un système de protection sociale étatique vers un nouveau modèle. Ce processus exige en effet d'être capable d'honorer le versement de leurs pensions aux retraités qui ont cotisé à un système par répartition, à l'heure où les cotisations n'entrent plus dans les caisses publiques mais sont épargnées via un système de capitalisation privé. Les seuils fixés à l'investissement dans les dépôts bancaires sont, eux aussi, assez généreux. En revanche, l'investissement des fonds de pension dans les actions d'entreprises locales et dans toutes les catégories d'actifs étrangers est pratiquement partout strictement plafonné. En 2007, les pays qui appliquaient les limites quantitatives à l'investissement les moins contraignantes étaient le Brésil, le Chili et le Pérou, les politiques les plus restrictives revenant au Mexique et à l'Uruguay.

Compte tenu de ces restrictions à l'investissement, des volumes importants de capital ont été affectés aux emprunts d'État, qui ont également attiré les fonds de pension en raison de leurs rendements élevés – reflétant le risque pays comme le risque de crédit. Fin 2006, la part moyenne de la dette publique dans les portefeuilles des fonds de

Tableau 2.3. **Plafonds d'investissement en fonction des grandes catégories d'actifs dans certains pays d'Amérique latine et de l'OCDE**
(en pourcentage)

	Titres du Trésor	Établissements financiers	Actions	Obligations de sociétés	Fonds d'investissement	Valeurs étrangères
Argentine	50	40	50	40	20	10
Bolivie	Aucun	20-50	20-40	30-45	5-15	10-50
Brésil	Pas de plafond	80	50	80	Pas de plafond	3
Chili	40-80	40-80	0-80	30-60	0-40	30
Colombie	50	30	30	40	5	10
Mexique	Aucun	10	15	5-Pas de plafond	-	20
Pérou	30	40	35	40	15	10.5
Royaume-Uni	Pas de plafond	Pas de plafond	Pas de plafond	Pas de plafond	Pas de plafond	Pas de plafond
États-Unis	Pas de plafond	Pas de plafond	Pas de plafond	Pas de plafond	Pas de plafond	Pas de plafond

Source : OCDE (2007).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/124584325353>

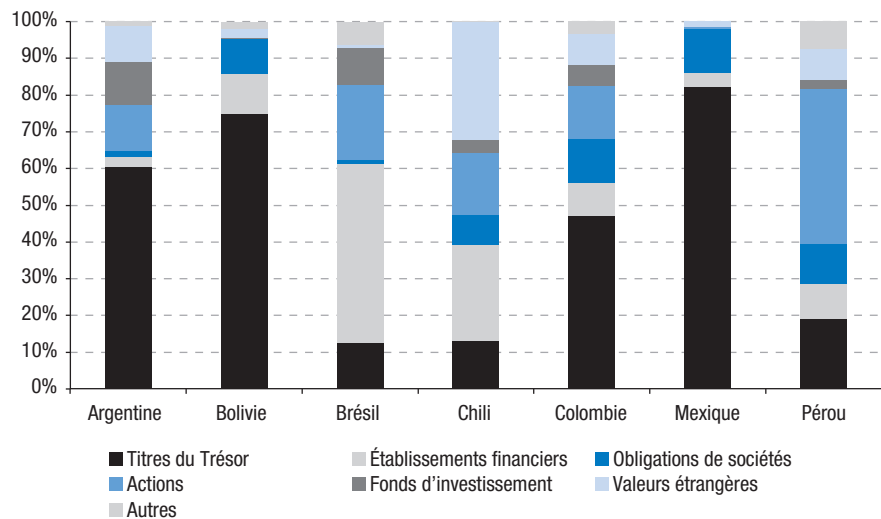
pension (hors Brésil) s'établissait à 42 pour cent du total des avoirs, soit plus que la moyenne prévalant dans les pays avancés, mais moins que celle d'autres pays émergents. Ce chiffre masque de profondes disparités entre les différents pays (figure 2.5). Les obligations d'État représentent au moins 60 pour cent du portefeuille des fonds de pension dans le cas du Salvador (79 pour cent), de la Bolivie (75 pour cent), du Mexique (73 pour cent), de l'Argentine (61 pour cent) et de l'Uruguay (60 pour cent). Cette proportion est nettement moindre au Pérou (19 pour cent) et au Chili (13 pour cent). Enfin au Brésil, elle est passée de 2 pour cent en 1994 à environ 12 pour cent en 2005, peut-être en raison de la politique de taux d'intérêt réels élevés menée par ce pays au cours de cette période et de l'absence d'autre solution d'investissement à long terme sur les marchés financiers locaux (Reis et Paixão., 2004).

Par rapport aux pays les plus avancés de l'OCDE, les fonds de pension de tous les pays de la région investissaient toujours peu dans les actions, sauf le Pérou, où celles-ci représentaient 42 pour cent de leurs actifs en 2006. En Argentine, au Chili et en Colombie, les placements en actions constituent entre 12 et 17 pour cent du portefeuille, pour environ 2 pour cent au Mexique. Ce taux est proche de zéro dans les autres pays, sauf au Brésil, où il est supérieur à la moyenne régionale, bien que la proportion soit tombée de 31 pour cent en 1996 à environ 20 pour cent en 2007².


De plus, l'investissement de portefeuille est loin d'être diversifié à l'international. Lors de la mise en place des nouveaux systèmes privés de retraite, la plupart des pays réformateurs d'Amérique latine ont interdit ou découragé l'investissement à l'étranger, de manière à retenir l'épargne dans le giron de l'économie nationale. Au Brésil, l'investissement à l'étranger est plafonné à 3 pour cent et limité au certificat brésilien de dépôt d'actions et aux titres cotés sur les marchés financiers des États membres du Mercosur (Marché commun du Sud). Le

Chili rehausse progressivement le plafond d'investissement dans les instruments étrangers : le président chilien a annoncé en mai 2007 qu'il serait relevé à 45 pour cent, contre 30 pour cent en mars 2004. La baisse du marché d'actions qui a suivi illustre l'influence des fonds de pension, ainsi que le risque de distorsion du cours des actions lorsque ces derniers détiennent des ressources aussi considérables dans un environnement où l'investissement est assez strictement réglementé. Ce plafond est fixé à 20 pour cent au Mexique, à environ 10 pour cent en Argentine, en Colombie et au Pérou, entre 10 et 50 pour cent en Bolivie et à zéro dans les autres pays.

Figure 2.5. Répartition des investissements de portefeuille dans un échantillon de pays d'Amérique latine, 2006



Source : Centre de développement de l'OCDE (2007), d'après les données AIOS.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/123248070853>

Bien que la diversification du portefeuille des fonds de pension permette à la fois une meilleure gestion du risque et de meilleurs résultats grâce à des instruments de placement plus variés, les crises économiques et les effondrements de marché qui ont éprouvé la région ont dissuadé les autorités de rehausser les plafonds d'investissement, notamment en actions. Toutefois, la grande hétérogénéité des restrictions, d'un pays à l'autre, concernant la répartition des investissements entre les différents types d'instruments illustre les divergences d'opinion qui subsistent quant aux niveaux appropriés de diversification et à leur impact sur la stabilité macro-économique.

Les fonds de pension peuvent également recourir à des mécanismes, encore largement inexploités, pour améliorer la gouvernance des entreprises dans lesquelles ils investissent. Ces mécanismes leur permettent de réduire le risque d'instabilité financière et d'optimiser leur gestion du risque, ainsi que leurs propres résultats. Dans quelques pays, et notamment au Brésil dont la politique est évoquée ci-après, les fonds de pension sont autorisés à investir plus largement dans certaines sociétés locales : celles dont le gouvernement d'entreprise, évalué selon

des indicateurs objectifs, respecte des critères plus stricts que ceux qui leur sont imposés pour être cotées en bourse. Ce type de mesure constitue une incitation à améliorer le gouvernement d'entreprise au niveau national et est de nature à permettre une progression des résultats financiers des fonds de pension et des entreprises dans lesquels ceux-ci investissent et, plus globalement, des marchés des titres locaux (Malherbe et al., 2007).

L'impact potentiel sur la gouvernance d'entreprise

Le fait qu'en Amérique latine, la part de l'investissement en actions des fonds de pension soit plus restreinte que dans certains grands pays de l'OCDE masque les tendances de fond actuellement à l'œuvre dans la région, qui ont trait à l'influence des fonds de pension sur la gouvernance des entreprises locales. En outre, l'amélioration de la gouvernance d'entreprise s'est imposée comme un atout important car, non contente d'ajouter potentiellement de la valeur à l'investissement de portefeuille local des fonds de pension et, partant, de servir les intérêts de leurs membres, elle est devenue un objectif politique global en appui aux gains réels de productivité et de croissance sur le long terme (Oman et Blume, 2005). Les nombreuses privatisations d'entreprises détenues auparavant par l'État ne se contentent pas de renforcer la dépendance de la plupart des pays d'Amérique latine vis-à-vis du secteur privé pour ce qui est de la création d'emplois, de la production de recettes fiscales et de la fourniture de produits et services aux consommateurs. Si elle veut créer des emplois, développer des technologies locales et, au final, accroître sa compétitivité internationale, l'Amérique latine doit s'appuyer sur un socle d'entreprises qui ne sont pas handicapées par le coût du capital et qui savent adapter leur gouvernance ainsi que leur gestion à l'environnement national. L'amélioration de la gouvernance d'entreprise a donc acquis le statut d'objectif fondamental pour les fonds de pension en Amérique latine (OCDE, 2003).

L'ampleur de la réforme des retraites et les prévisions de croissance continue des fonds justifient un peu plus l'attention qu'il convient de porter à la gouvernance d'entreprise et au développement des marchés financiers dans la région. Une part restreinte mais croissante des actifs des fonds de pension étant investie dans les titres de sociétés cotées, leurs résultats à long terme dépendront de plus en plus, d'une part, de la capacité de leurs dirigeants (et des mesures qui les y inciteront) à évaluer judicieusement la compétitivité à long terme des entreprises dans lesquelles ils investissent et, d'autre part, du bon traitement des investisseurs, reflété par la qualité de leur gouvernance. Une transparence et une information optimales, en interne comme à l'extérieur, des sociétés cotées augmentent également les chances de voir les décisions d'investissement des fonds de pension se révéler payantes à plus long terme pour les retraités.

Le cas du Brésil illustre bien l'influence potentielle des fonds de pension locaux sur les progrès de la gouvernance d'entreprise dans l'ensemble de l'économie. En 2001, le principal indice boursier du pays – le Bovespa – a inauguré des segments de cotation spécifiques, qui intègrent des critères de qualité du gouvernement des entreprises. Les entreprises qui souhaitent être cotées sur ces segments doivent respecter

Par leur stratégie d'investissement, les gestionnaires des fonds de pension peuvent améliorer la gouvernance d'entreprise. C'est particulièrement vrai au Brésil, où un instrument spécifique permet d'accroître ce potentiel.

des critères plus stricts que ceux imposés par le cadre juridique du marché traditionnel. La bourse brésilienne a établi trois catégories correspondant à des niveaux supérieurs de gouvernance d'entreprise, portant les appellations *Novo Mercado*, « niveau 1 » et « niveau 2 ». Si dans un premier temps, ils ont suscité peu de réactions sur le marché, ces segments de cotation qualitatifs ont décollé depuis 2005 et ont enregistré leur 100^e cotation début 2007. Entre 2002 et 2005, la valeur de l'indice Bovespa de gouvernance d'entreprise pour les sociétés qui avaient intégré l'un des trois segments spéciaux a progressé de 420 pour cent, soit près du double de la croissance des cotations de cette place. Fin 2006, les entreprises cotées sur les segments prenant en compte la qualité du gouvernement des entreprises représentaient 58 pour cent de la valeur des échanges et de la capitalisation boursière de l'ensemble des entreprises cotées sur la place (Dias, 2006).

Au Brésil, de grands fonds de pension jouent, en étroite collaboration avec d'autres investisseurs institutionnels, un rôle essentiel de conseil auprès des entreprises qui envisagent une introduction en bourse, en soulignant l'importance que les investisseurs accordent à un gouvernement d'entreprise exigeant – notamment à une information financière étendue, à des droits renforcés pour les actionnaires minoritaires et à des mécanismes d'arbitrage efficaces. Les fonds de pension brésiliens sont également incités à saluer ce type d'engagements puisque leurs instances de réglementation les autorisent à investir jusqu'à 50 pour cent de leur portefeuille dans des entreprises qui sont cotées sur les trois segments qualitatifs évoqués ci-dessus, contre seulement 35 pour cent pour celles cotées sur le marché traditionnel. Les investisseurs étant prêts à payer plus cher pour les actions de sociétés qui remplissent les critères d'un bon gouvernement d'entreprise, on a assisté à une accélération de la cotation sur ces segments. Bien qu'aucun autre pays d'Amérique latine n'ait encore reproduit l'initiative du Bovespa, certains fonds de pension chiliens tendent vers un objectif similaire d'amélioration de la gouvernance d'entreprise, en essayant notamment d'influencer la désignation des dirigeants, la politique salariale et d'autres aspects de la gestion.

Encouragés entre autres par ces exemples, des investisseurs institutionnels (fonds de pension compris) se sont accordés pour travailler dans plusieurs pays d'Amérique latine (notamment l'Argentine, le Brésil, le Chili, la Colombie, le Mexique et le Pérou) à la mise en place d'un ensemble de recommandations portant sur les bonnes pratiques de gouvernance d'entreprise. Ces recommandations doivent être appliquées à leur propre gouvernance et inspirer les entreprises dans lesquelles ils investissent (et le marché de manière globale).

Ces discussions ont commencé en 2003, à l'occasion d'une table ronde sur la gouvernance d'entreprise en Amérique latine organisée par l'OCDE en partenariat avec le groupe de la Banque mondiale. L'objectif est de faire se rencontrer régulièrement des décideurs politiques, des représentants de places boursières, des investisseurs, des entreprises et d'autres acteurs de la région et des pays de l'OCDE, pour promouvoir l'amélioration de la gouvernance d'entreprise. À l'issue de la table ronde, un livre blanc sur la gouvernance d'entreprise en Amérique latine a été publié (OCDE, 2003). La rédaction d'un second livre blanc destiné aux investisseurs institutionnels, fonds de pension compris, a été décidée

dans la foulée. Au vu du rôle de plus en plus important que ces derniers jouent sur les marchés financiers d'Amérique latine, la table ronde a pour but de diffuser une meilleure information sur les bonnes pratiques, ainsi que sur les moyens de renforcer les incitations juridiques et réglementaires et de supprimer les obstacles les empêchant de soutenir plus activement un bon gouvernement d'entreprise. Enfin, cette initiative pourrait entraîner d'autres progrès au niveau de l'entreprise qui permettraient, à leur tour, d'attirer de nouveaux investisseurs et de favoriser le développement des marchés financiers de la région (Malherbe et al., 2007).

Renforcer la gouvernance des fonds de pension

Par conséquent, une bonne gouvernance des fonds de pension eux-mêmes est essentielle, non seulement au regard de leurs résultats financiers et des prestations servies à leurs membres, mais également en raison de leur impact indirect, qui est considérable, sur la qualité du gouvernement des entreprises dans lesquelles ils investissent.

Dans toute l'Amérique latine, des décideurs politiques ont commencé à agir en faveur d'une meilleure réglementation de l'activité des fonds de pension. D'importantes marges de progression existent. Comme le recommandent les Principes directeurs de l'OCDE sur la gouvernance des fonds de pension, la législation et la réglementation appliquées à ces derniers doivent être révisées, de manière à renforcer le rôle et la responsabilité des investisseurs institutionnels en tant que gestionnaires des avoirs des futurs retraités (OCDE, 2005). Des réformes sont particulièrement nécessaires dans le contexte actuel d'assouplissement de la réglementation de l'investissement et de plus grande liberté accordée aux administrateurs dans la gestion des placements des fonds de pension.

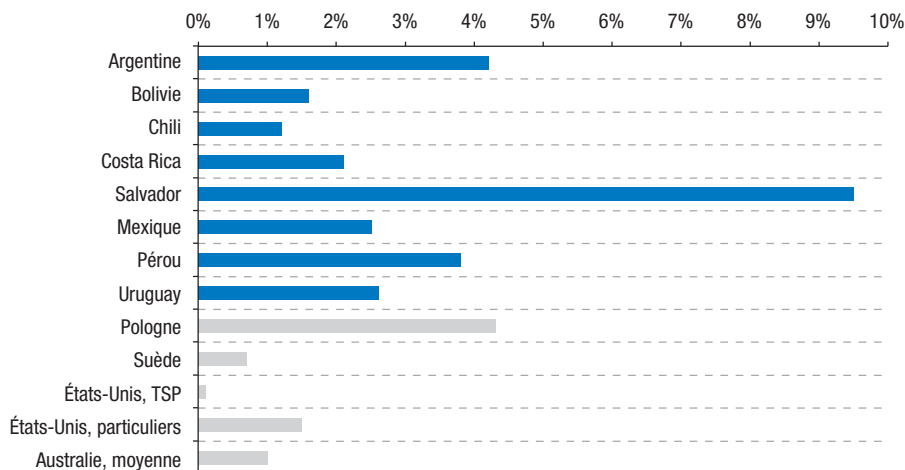
Dans les nouveaux systèmes de retraite, les carences de la gouvernance tiennent avant tout au déséquilibre de l'information et du pouvoir de négociation entre, d'un côté, les membres des fonds de pension, peu informés et, de l'autre, les spécialistes de la finance que sont les gestionnaires. Ces derniers sont des organisations à but lucratif dont l'unique objectif est l'administration des fonds de pension et le développement d'activités annexes strictement en rapport avec l'épargne retraite, mais dont la loyauté se manifeste vis-à-vis des actionnaires.

S'ils sont bien informés, les membres (actifs et retraités) peuvent constituer un véritable contrepoids par rapport aux gestionnaires, à la condition d'être eux-mêmes bien organisés. Dans le cas contraire, le système privilégie les actionnaires des gestionnaires privés, au détriment des épargnants. L'un des signes révélateurs de la difficulté à concilier les intérêts des gestionnaires des fonds de pension et ceux de leurs membres est le niveau élevé des commissions de gestion dans certains pays. La figure 2.6 compare les commissions nettes des frais d'assurance, en pourcentage des actifs, dans 12 pays. En Amérique latine, les frais administratifs nets représentent entre 1.2 et 9.5 pour cent des actifs, contre moins de 0.1 pour cent pour le programme américain de retraite

L'une des clés de la gouvernance d'entreprise tient à la capacité des membres des fonds de pension, actifs et retraités, à peser sur la politique de ces institutions.


TSP (*Thrift Saving Plan*) destiné aux fonctionnaires fédéraux et entre 0.3 et 0.7 pour cent dans les grandes entreprises et les fonds sectoriels aux États-Unis, en Europe de l'ouest et en Australie (James, 2005).

Figure 2.6. **Frais administratifs et commissions en pourcentage des actifs gérés** (net des primes d'assurance)



- Notes :
1. Les frais administratifs et commissions sont difficiles à comparer, car leur structure varie selon les pays. Ainsi au Mexique, les commissions peuvent revêtir plusieurs formes (en fonction des actifs, en fonction du rendement, commissions fixes, etc.) et doivent, à des fins de comparaison, être converties en un pourcentage de salaire équivalent. D'autres pays, comme la République dominicaine ou le Costa Rica, autorisent des frais en fonction du rendement, qui doivent également être convertis en pourcentage de salaire moyen. Pour une comparaison des structures de frais, voir Whitehouse (2001).
 2. Ces données comprennent les commissions calculées selon les cotisations ou selon les actifs et prennent en compte les services d'investissement et de comptabilité, les coûts de marketing et les bénéfices. Pour l'Amérique latine, les chiffres sont calculés à partir du montant des frais par cotisant en 2002. Dans la plupart des cas (notamment au Chili), ils ont baissé en 2006.
 3. Les chiffres pour la Pologne datent de 2002.
 4. Les chiffres pour la Suède datent de 2004.
 5. Les chiffres pour l'Australie sont ceux de 2001. La conversion en dollars est établie sur la base du taux de change de décembre 2001.

Source : Centre de développement de l'OCDE (2007), d'après James (2005), FIAP (2003) pour l'Amérique latine, Chlon-Dominczak (2003) pour la Pologne, James et al. (2001) pour les États-Unis et Clare (2001) pour l'Australie.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/123252253470>

Si une action de l'État est susceptible de corriger cette situation, une mesure moins interventionniste consisterait à mettre en place un intermédiaire, par exemple un fiduciaire ou un médiateur, dont l'unique mission serait de servir au mieux les intérêts des membres. La formation d'un comité des usagers, qui contrôlerait entre autres le coût et la qualité du service fourni par le gestionnaire, est actuellement à l'étude au Chili.

Le Brésil fait à nouveau figure de référence dans ce domaine, car ses fonds de pension sont des organisations indépendantes à but non lucratif, établies soit grâce au financement des employeurs (fonds

fermés), soit par des compagnies d'assurance vie (fonds ouverts). Les fonds de pension fermés – qu'ils soient créés par un employeur unique, des employeurs multiples ou, comme c'est récemment devenu possible, par des syndicats et qu'ils soient publics ou privés – ont pour seul objectif de gérer les actifs de leurs membres. Lorsque le fonds est financé par le secteur public, son organe directeur ne peut être composé de plus de six personnes : trois d'entre elles sont nommées par le promoteur et les trois autres sont élues par les membres. La réglementation concernant la direction est plus flexible dans les fonds financés par le secteur privé, même si l'organe directeur doit être composé, pour un tiers au minimum, de représentants des membres. Une gouvernance de ce type devrait permettre une protection des intérêts de ces derniers meilleure que lorsque les membres des conseils d'administration des entreprises gestionnaires des fonds sont exclusivement désignés par les actionnaires.

Renforcer la responsabilisation et harmoniser les incitations

Beaucoup reste à faire pour renforcer le contrôle interne des gestionnaires des fonds de pension, dans l'intérêt des membres.

La mise en place d'autres mécanismes visant à encourager la loyauté des gestionnaires envers les membres passe par une plus grande responsabilisation de l'organe directeur via l'élargissement de sa responsabilité fiduciaire, de manière à y inclure l'optimisation des prestations versées, corrigées des risques et nettes des commissions. Une affirmation claire, et par écrit, de cet objectif peut contribuer à une modification des prix pratiqués par le gestionnaire et à un changement de cap dans la politique d'investissement, afin de prendre en compte les différents profils et l'aversion des membres pour le risque.

Les gestionnaires des fonds de pension doivent également renforcer leurs systèmes de contrôle interne pour que leur gestion serve au mieux les intérêts des membres. Parmi les contrôles internes les plus importants, on trouve les règles concernant les conflits d'intérêts. Une première évaluation de la conformité de la réglementation des fonds aux Principes directeurs de l'OCDE sur la gouvernance des fonds de pension (OCDE, 2005) révèle que, dans la plupart des pays, les gestionnaires ont interdiction d'investir une quelconque part de leur patrimoine personnel dans des titres susceptibles d'être achetés par les fonds qu'ils gèrent. Il existe également des limites strictes à l'investissement dans les entreprises dont les dirigeants ou les propriétaires (ou les actionnaires majoritaires) sont liés aux dirigeants, propriétaires ou actionnaires majoritaires du gestionnaire du fonds de pension ; une distinction juridique claire est par ailleurs établie entre le gestionnaire et les actifs du fonds de pension qu'il dirige.

Il n'y a cependant pas d'obligation spécifique d'adoption d'un code de conduite par le conseil d'administration et les responsables de l'investissement, ni de mise en place de systèmes de contrôle interne adaptés pour surveiller le niveau des commissions, les stratégies d'investissement ou la qualité des conseils prodigués aux membres.

Au Brésil, la direction des fonds de pension, en particulier des fonds de pension d'entreprise dont, nous l'avons vu, la structure est différente,

suscite également des interrogations. L'obligation de loyauté et les mécanismes de responsabilisation ne sont pas clairement définis. Le manque de systèmes de contrôle interne appropriés conduit bien souvent à des situations dans lesquelles les fonds prennent des décisions en fonction des intérêts de leurs promoteurs, sans se préoccuper des conséquences pour leurs membres. Une clause permet par exemple au gestionnaire d'un fonds de pension d'administrer également une entreprise qui finance ce dernier, à la condition que les actifs des deux entités demeurent séparés. Ce type de dispositif favorise les conflits d'intérêts entre les promoteurs, les membres et les gestionnaires.

Améliorer l'information financière et les réparations

En Amérique latine, quelques règles portant sur l'information financière des membres sont appliquées de manière généralisée et efficace. Les gérants des fonds sont légalement tenus d'envoyer régulièrement à leurs membres le décompte des apports de chacun et de leur indiquer le rendement du fonds, les commissions et primes d'assurance qui ont été facturées depuis la précédente notification, ainsi que le solde de leurs opérations courantes. Les instances publiques de surveillance contrôlent aussi bien les fonds de pension que leurs dirigeants. Au Chili, les *Administradoas de Fondos de Pensiones* (AFP) doivent informer leurs membres au moins tous les quatre mois de toutes les transactions effectuées sur leur compte individuel, du rendement de leur capital et du volume de leurs actifs. Les AFP doivent également fournir des renseignements détaillés pour chaque fonds : le bilan du dernier exercice, le relevé détaillé des actifs, les fluctuations du rendement, les réserves, la répartition des frais et la composition du portefeuille d'investissement. De même au Mexique, les *Administradoras de Fondos para el Retiro* doivent apporter aux cotisants des informations semblables tous les six mois au moins et, en Colombie, les AFP sont tenus de le faire tous les trois mois³.

Toutefois, même si ces informations sont apportées à intervalles réguliers, de nombreux membres affirment qu'ils ne lisent pas ou ne comprennent pas ces documents. Une présentation claire et simple de l'information financière, assortie de chiffres comparables provenant de différents gestionnaires, permettrait aux intervenants de prendre des décisions servant au mieux leurs intérêts. Les gestionnaires doivent faciliter l'accès à l'information financière. En effet, même si les membres sont habilités à obtenir des renseignements complémentaires sur demande, les procédures sont souvent complexes.

Plus inquiétant encore, l'absence de véritables mécanismes de réparation qui permettent aux membres de faire valoir leurs droits et d'engager un éventuel recours contre le gestionnaire du fonds. Or, ces mécanismes sont particulièrement importants pour les fonds de pension privés en place dans les pays d'Amérique latine, car leurs membres ne sont pas représentés dans l'organe directeur et ne peuvent donc pas exercer de pression directe sur ce dernier. Il n'y a guère qu'au Brésil où une partie de l'organe directeur est élue par les membres.

Dans la plupart des pays de la région, le législateur n'impose aux fonds de pension aucune obligation formelle pour le traitement des

L'absence de mécanismes de réparation efficaces pour les membres constitue l'un des principaux points faibles des fonds de pension dans les systèmes de retraite réformés.

griefs de leurs membres ou pour la mise en place de procédures d'arbitrage. Les membres doivent adresser leurs doléances aux autorités publiques de surveillance ou engager une action civile contre le gestionnaire de leur fonds de pension. L'instance de surveillance peut alors sanctionner le gestionnaire et ses dirigeants et tenter des poursuites. Toutefois, la rapidité et la réactivité des tribunaux laissent le plus souvent à désirer.

La Colombie constitue une exception notable : son système de retraite dispose d'un médiateur qui est chargé de recevoir et de traiter les réclamations des membres des fonds. Le Chili souhaite également mettre en place un comité des usagers pour résoudre ces conflits.

Améliorer les résultats des fonds de pension

Une meilleure gouvernance des fonds de pension permettrait non seulement de réduire les coûts, mais contribuerait également à soutenir le rendement de l'investissement et donc à renforcer la sécurité des revenus de retraite. Dans la plupart des pays d'Amérique latine, les taux de rendement moyens, avant déduction des frais administratifs, sont très élevés. Le tableau 2.4 présente les taux bruts, nominaux et réels, pour la période qui suit la mise en place des réformes. Cependant, les frais administratifs et les commissions de gestion, qui sont relativement élevés, n'ont pas été déduits et le maintien d'un rendement aussi important à l'avenir n'est pas assuré.


Table 2.4. **Taux de rendement brut des fonds de pension dans certains pays d'Amérique latine, 2006**

Pays (période)	Taux annuel moyen des années précédentes (%)			12 derniers mois	
	Nominal	Réel	Écart-type ^a	Nominal	Réel
Argentine (1994-2006)	15.7	9.8	11.1	25.2	14.0
Bolivie (1997-2006)	13.17	8.8	3.5	7.9	2.8
Brésil (1994-2006)	25.7	6.3	6.4	23.4	13.4
Chili (1981-2006) ^b	22.7	10.2	7.6	18.1	15.8
Colombie (1994-2006)	18.3	6.7	-	7.3	2.7
Costa Rica (2002-06)	18.6	6.9	4.0	20.8	10.3
Salvador (1999-2006)	12.3	8.8	4.5	6.1	1.2
Mexique (1997-2006)	15.9	7.8	3.6	13.1	8.7
Pérou (1993-2006)	15.5	9.9	9.6	28.3	26.8
Uruguay (1995-2006)	22.4	11.8	14.3	16.5	9.5

Notes : a) L'écart-type du taux de rendement annuel moyen couvre toute la période et exprime une variation en points de pourcentage.

b) Pour le Chili, le taux de rendement moyen fait référence au fonds C.

Source : Centre de développement de l'OCDE (2007), d'après les données AIOS.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/124587054680>

De meilleures pratiques en interne tirent également les résultats des fonds de pension vers le haut.

Au Chili, la moyenne annuelle du taux de rendement brut réel sur la période qui va de 1981 à décembre 2006, d'environ 10 pour cent, est exceptionnelle. D'autres pays, comme la Bolivie, la Colombie, le Pérou et l'Uruguay, enregistrent également des rendements réels élevés, à l'inverse du Brésil et du Costa Rica, qui ont les rendements les plus faibles. Le rendement net est certes réduit par les frais administratifs, qui peuvent atteindre dans certains pays un niveau moyen équivalent à 2 pour cent des actifs gérés. Néanmoins, les frais étant déduits des cotisations et les actifs gérés en hausse, l'impact des frais et des commissions sur le rendement diminue.

Sur la même période, les rendements réels enregistrent cependant des variations considérables, ce qui induit un risque important pour les membres. L'écart-type présenté dans le tableau 2.4 mesure les fluctuations et permet d'évaluer le niveau de risque. Il faut donc envisager la moyenne annuelle, sur cette période, des taux de rendement réels en Argentine, au Chili, au Pérou et en Uruguay dans ce contexte de très forte volatilité au cours du temps.

Le rendement réel varie aussi en fonction de la période retenue pour le calcul. Jusqu'au milieu des années 1990, les taux moyens de rendement brut réels étaient très élevés, car les fonds de pension investissaient dans les instruments de la dette publique, qui offrent des taux d'intérêt élevés en raison du risque important associé aux emprunts souverains. Depuis 1995, le rendement des investissements a reculé sous l'effet de l'amélioration de l'environnement macro-économique dans la région (entraînant une baisse de rendement des obligations d'État) et des crises boursières de 1995, 1998 et 2001. Ainsi au Chili, le rendement réel a progressé en moyenne de plus de 13 pour cent entre 1981 et 1994, contre seulement 4.4 pour cent entre 1995 et 2005. Ce rendement a été supérieur à celui des pays de l'OCDE, les opportunités d'investissement au Chili étant perçues comme intéressantes mais risquées. De même, l'Argentine a affiché un taux de rendement réel moyen d'environ 17 pour cent entre 1994 et 1997 et de seulement 7.2 pour cent entre 1997 et 2001. De plus, la crise financière argentine a eu de graves effets à court terme sur la solidité du système de retraite, affectant le taux de rendement global qui a cédé plus de 10 pour cent en 2001, même si le taux réel moyen est ensuite remonté à 12 pour cent par an entre 2002 et 2006.

Conclusions et recommandations

Pour atteindre les objectifs macro-économiques et financiers, tout en sécurisant les retraites de leurs membres, les fonds de pension doivent améliorer l'autoréglementation

Dans les pays d'Amérique latine qui ont réformé leur système de retraite, une réglementation stricte et des mécanismes de surveillance publique efficaces encouragent l'émergence récente de fonds de pension privés, qui comptent un nombre relativement restreint de gestionnaires. Ce secteur assure une gestion sécurisée de l'épargne retraite de la population active et injecte un flux continu de capitaux sur les marchés financiers naissants de la région.

Les nouveaux systèmes de retraite assurent aux cotisants de meilleures prestations et des services de plus grande qualité. La combinaison de plusieurs éléments (droits de propriété sur le solde du

compte de chaque cotisant, gestion privée des fonds et liberté de choix individuelle) protège efficacement les fonds de pension contre une récupération politique qui a souvent miné les anciens systèmes de retraite par répartition.

On observe de plus grandes disparités entre les pays concernant la réalisation des autres objectifs. Le Chili a ainsi vu progresser spectaculairement son taux d'épargne nationale, sa croissance économique, ses circuits financiers et le gouvernement d'entreprise. Les avancées accomplies par les autres pays dans ces domaines sont moins manifestes, en partie du fait qu'ils se sont attelés à la tâche au moins dix ans plus tard mais également, dans une large mesure, parce qu'ils ont tout simplement engagé moins de réformes structurelles que le Chili alors qu'elles étaient tout aussi importantes que celle des retraites.

Si certains décideurs politiques en Amérique latine ont entrepris d'améliorer la réglementation des systèmes de retraite, d'importantes marges de progression subsistent. La qualité de la gouvernance des fonds de pension doit être renforcée. En outre, la mise en place d'ordres de mission explicites, de codes de conduite et de mécanismes de responsabilisation accrue des gestionnaires des fonds de pension devrait contribuer à harmoniser les intérêts des membres, des promoteurs et des gestionnaires et assurer une meilleure protection des actifs et des retraités.

En Amérique latine, la révision de la réglementation et la libéralisation de la politique d'investissement des fonds de pension s'accompagneront d'une amélioration de l'autoréglementation et d'une gouvernance plus efficace. Ce sera particulièrement le cas dans les nombreux pays où le secteur des fonds de pension est devenu le plus important investisseur institutionnel et domine le marché local. Un regard plus attentif porté sur leur gouvernance et sur l'autoréglementation devrait également entraîner une réorientation bénéfique de leur stratégie vers des rendements plus élevés, grâce à des investissements moins liquides mais potentiellement rentables et socialement nécessaires, par exemple dans l'immobilier, les infrastructures et les technologies innovantes.

La forte concentration du marché (qui est probablement inévitable) dans les systèmes de retraite capitalisée strictement réglementés et obligatoires souligne la nécessité de veiller à la qualité de la gouvernance des gestionnaires des fonds de pension. Tout aussi importante est l'influence positive potentielle que ces derniers peuvent exercer, de manière globale, sur les entreprises dans lesquelles ils investissent.

Cette double amélioration de la gouvernance – à la fois des gestionnaires des fonds de pension et des entreprises sur lesquelles ils misent – devrait permettre une utilisation plus productive du capital réel et des ressources humaines. Les pays de la région verraient alors le niveau de leur épargne nationale augmenter et leur fragilité financière ainsi que leur dépendance aux marchés internationaux volatils se réduire.

Pour atteindre ces objectifs, les pouvoirs publics gagneraient à tirer les leçons de ce qui a été réalisé dans les pays voisins. Parallèlement à un soutien actif de l'OCDE, ils pourraient partager leurs expériences et

*Cinq priorités
politiques doivent
être établies.*

les enseignements qu'ils en ont retirés dans le cadre des Principes de gouvernance d'entreprise de l'OCDE (OCDE, 2004) et des Principes directeurs de l'OCDE sur la gouvernance des fonds de pension (OCDE, 2005). Il existe cinq priorités politiques :

1. Renforcer l'infrastructure locale des marchés financiers et le cadre réglementaire du secteur de la finance.

1. étant donné que la croissance des actifs des fonds de pension devrait se poursuivre en Amérique latine, la priorité doit être donnée au renforcement de l'infrastructure locale et du cadre réglementaire du secteur financier. C'est d'autant plus important que la capacité des fonds de pension à maintenir le niveau de vie de leurs membres retraités dépendra essentiellement du rendement de leur capital, et donc de la fiabilité et de la stabilité des marchés financiers ;

2. Faciliter la diversification des actifs pour l'investissement des fonds de pension.

2. la réglementation, et notamment les plafonds d'investissement qui constituent un frein à une saine diversification des avoirs de retraite, devra être révisée de manière à mieux favoriser cette diversification tout en maintenant des règles prudentielles strictes. Ce sont les plafonds appliqués à certaines catégories de placement qui sont particulièrement importants, notamment les actions et les titres étrangers. L'augmentation de la part de leur portefeuille d'investissement que les fonds de pension sont autorisés à placer en actions et/ou en titres étrangers, en particulier dans les pays où ces plafonds sont proches de zéro, contribuerait non seulement à une meilleure gestion du risque pour les fonds, grâce à une meilleure diversification de leur portefeuille, mais permettrait également d'atténuer les effets secondaires indésirables de leurs schémas d'investissement actuels sur le prix des actifs nationaux. Un assouplissement du régime d'investissement doit être accompagné d'incitations pour les gestionnaires d'actifs à faire preuve de vigilance dans le contrôle des investissements réalisés.

L'influence positive potentielle que les fonds de pension pourront exercer sur la gouvernance des entreprises dans lesquelles ils investissent sera minime, à moins que les autorités n'assouplissent les restrictions qui dans certains pays (comme le Mexique) limitent les placements en actions des fonds de pension aux produits indiciaires et interdisent l'investissement direct dans les entreprises. Pour que les fonds de pension deviennent des actionnaires actifs et puissent peser sur la gouvernance des entreprises dans lesquelles ils investissent, il faut qu'ils soient en mesure d'acheter directement et, le moment venu, de revendre les actions de ces dernières. Lorsqu'ils pourront véritablement peser sur la gouvernance d'entreprise, ils auront moins besoin de recourir à la menace de sortie du capital, c'est-à-dire de revendre des actions, moyen pour l'instant le plus efficace pour exercer une influence sur la gouvernance d'entreprise au niveau national ;

3. Permettre aux membres d'avoir le choix entre plusieurs fonds, en termes de risque et de rendement.

3. les pouvoirs publics doivent réfléchir au bénéfice à tirer de l'autorisation faite aux gestionnaires d'actifs de proposer à leurs membres plusieurs fonds, avec des rapports risque/rendements différents, ce qui n'est possible actuellement qu'au Chili, au Mexique et au Pérou. La diversification des fonds permettra non seulement aux membres de disposer d'une gamme élargie de possibilités d'investissement, mais constituera de plus une

incitation pour ces derniers à s'informer des résultats respectifs de chaque fonds et induira une amélioration des services fournis par les gestionnaires, une augmentation du nombre des membres et une meilleure affectation des ressources ;

4. les commissions et frais administratifs élevés que les fonds de pension facturent à leurs membres dans certains pays d'Amérique latine requièrent l'attention des autorités. D'ailleurs, des discussions sont en cours dans la région. Deux grandes options se présentent : a) accentuer les pressions concurrentielles exercées sur les fonds de pension en libéralisant le marché et en permettant aux banques et aux compagnies d'assurance, et éventuellement à d'autres organisations financières, d'entrer en concurrence directe avec les fonds de pension pour attirer les cotisants ; et b) réduire les frais administratifs grâce à des économies d'échelle en centralisant au niveau national la collecte des cotisations, la comptabilité et les rapports adressés aux membres, et en dissuadant les membres de recourir à des arbitrages coûteux et inefficaces entre gestionnaires. La première option s'appuie sur un marché concurrentiel pour pousser les fonds de pension à réduire leurs frais et commissions ; elle requiert une évaluation prudente, afin d'éviter d'exposer les actifs des plans de retraite au risque excessif que pourraient entraîner des stratégies de gestion et d'investissement peut-être plus hasardeuses de la part d'organisations non spécialisées dans la finance. L'Argentine, le Mexique et l'Uruguay expérimentent actuellement la deuxième option ;
5. la législation et la réglementation qui encadrent les fonds de pension privés doivent être révisées, de manière à renforcer le rôle et la responsabilité des investisseurs institutionnels, en leur qualité de gestionnaires du capital de retraités. Une transparence accrue et des règles plus efficaces de communication entre les dirigeants des fonds et les membres sont nécessaires pour rendre plus cohérente l'action des organes directeurs des fonds de pension et servir au mieux les intérêts des membres. Une meilleure gouvernance des fonds de pension peut, à son tour, largement accentuer l'impact positif de l'investissement des fonds de pension dans les actions des sociétés présentes sur le marché national et international et, simultanément, réduire les risques y afférents. En incitant fortement les entreprises nationales à améliorer leur gouvernance, les fonds de pension qui ont de bonnes pratiques sont donc susceptibles de contribuer efficacement à des gains de productivité dans tout le pays et sur le long terme. Les actifs, les retraités et les employeurs devraient en retirer des bénéfices considérables.

4. Trouver des solutions pour réduire les frais imputés aux membres.

5. Améliorer la gouvernance des fonds au profit des membres et le gouvernement d'entreprise dans tous les secteurs de l'économie.

Notes


1. Selon la taxonomie des plans de retraite de l'OCDE (OCDE, 2005), on entend par « plan à prestations définies » (plan PD) tout plan de retraite autre qu'un plan à cotisations définies (plan CD). Lorsque le risque financier ou le risque de longévité est assumé par le promoteur, le plan de retraite est donc considéré comme un plan PD dans lequel les prestations servies aux adhérents sont généralement calculées au moyen d'une formule fondée sur les salaires et traitements perçus et sur l'ancienneté. Dans le cadre d'un plan CD en revanche, les prestations servies à chaque adhérent dépendent exclusivement des montants versés par le promoteur ou le membre, auxquels s'ajoutent les produits financiers que ces montants ont éventuellement générés. Les plans CD ne comprennent pas les plans avec taux de rendement garanti par l'employeur-promoteur.
2. Les chiffres pour le Brésil font uniquement référence aux actions des portefeuilles des fonds de pension à structure fermée.
3. En 2002, le Centre des micro-données du département d'Économie de l'université du Chili a conduit une enquête auprès des ménages – *Historia Laboral y Seguridad Social* – qui fournit des informations utiles sur le système de retraite du pays. Cette enquête étudie également de manière détaillée le lien entre prestations versées et participation à un plan de retraite et propose une rétrospective du marché du travail depuis 1980.

Annexe statistique

Tableau 2.A1. **Total des actifs des fonds de pension, 1995-2006** (millions de dollars)

	1995	1997	1999	2001	2003	2004	2005	2006
Amérique latine								
Argentine	2 495	8 827	16 787	20 786	15 947	18 306	22 565	29 371
Bolivie		98	535	936	1 485	1 716	2 060	2 299
Brésil	62 691	83 436	71 464	81 378	91 260	120 923	161 590	165 215
Chili	25 143	30 525	34 501	35 461	49 691	60 799	74 756	88 632
Colombie	266	1 367	2 887	4 955	7 326	11 067	16 015	16 739
Costa Rica					305	476	711	1 020
Salvador			213	800	1 572	2 148	2 896	3 352
Mexique		615	11 412	27 146	35 844	42 524	55 205	66 613
Pérou	583	1 510	2 406	3 622	6 341	7 820	9 397	14 260
Uruguay			591		1 232	1 678	2 153	2 586

Source : AIOS (2006).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/124627535538>

Bibliographie

- Acuña, R. et A. Iglesias (2001), "Chile's Pension Reform after 20 Years", *Pension Reform Primer*, Banque mondiale, Washington, D.C.
- AIOS (Association internationale des organismes de supervision des fonds de pension (2006), "Boletín estadístico AIOS", n° 16, http://www.aiosfp.org/estadisticas/estadisticas_boletin_estadistico.shtml
- Bailliu, J. et H. Reisen (1997), "Do Funded Pensions Contribute to Higher Aggregate Savings? A Cross Country Analysis", *Working Paper* No. 130, Centre de développement de l'OCDE, Paris.
- Banque mondiale (2005), *World Development Indicators Database 2005*, (WDI online), <http://www.worldbank.org/data/wdi/home.html>, Banque mondiale, Washington, D.C.
- Banque mondiale (2006), *World Development Indicators Database 2006*, (WDI online), <http://www.worldbank.org/data/wdi/home.html>, Banque mondiale, Washington, D.C.
- BID (Banque interaméricaine de développement) (2007), *Statistical Indicators*, <http://www.iadb.org/research/SearchInd.cfm?language=EN&parid=2>
- Blommestein, H. et J. Santiso (2007), "New Strategies for Emerging Domestic Sovereign Bond Markets", *Working Paper* No. 260, Centre de développement de l'OCDE, OCDE, Paris.
- Corbo, V. et K. Schmidt-Hebbel (2003), "Macroeconomic Effects of Pension Reform in Chile", document présenté lors de la conférence de la Federación Internacional de Asociaciones de Pensiones à Cancún (Mexique), mai.
- Dias, L. (2006), "Governance of Brazilian Pension Funds", *ExpressO Preprint Series*, *Working Paper* 1447, Berkley Electronic Press, <http://law.bepress.com/expresso/eps/1447/>
- Gill I., T. Packard et J. Yermo (2005), *Keeping the Promise of Social Security in Latin America*, Stanford University Press, Palo Alto (Californie) et Banque mondiale, Washington, D.C.
- James, E. (2005), "Reforming Social Security: Lessons from Thirty Countries", *Policy Report* 277, National Center for Policy Analysis, Dallas, Texas.
- Kotlikoff, L. (2006), "Pension Reform – The Triumph of Form over Substance?", conférence tenue à l'occasion du sommet d'Amérique latine de la Econometrica Society et du sommet annuel de l'Asociación de Economía de América Latina y el Caribe (ADEALC), Mexico, 2 novembre.
- Lefort, F. et E. Walker (2002), "Cambios Estructurales e Integración. Discusión y Análisis del Mercado de Capitales Chileno", *Cuadernos de Economía*, vol. 116, n° 39, Instituto de Economía, Université pontificale catholique du Chili, Santiago du Chili.
- Malherbe, S., C. Oman et R. Short (à paraître), "The Role of Institutional Investors in Improving Corporate Governance in Developing Countries", *Working Paper*, Centre de développement de l'OCDE, OCDE, Paris.
- Mesa-Lago, C. (2004), "Las reformas de pensiones en América Latina y su impacto en los principios de la seguridad social", *Serie Financiamiento del Desarrollo* n° 144, Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CEPALC), Santiago du Chili.

- OCDE (2003), *White Paper on Corporate Governance in Latin America*, OCDE, Paris, <http://www.oecd.org/dataoecd/25/2/18976210.pdf>.
- OCDE (2004), *Principes de gouvernement d'entreprise de l'OCDE*, OCDE, Paris, <http://www.oecd.org/dataoecd/32/19/31652074.pdf>.
- OCDE (2005), *OECD guidelines for pension fund governance*, OCDE, Paris, <http://www.oecd.org/dataoecd/18/52/34799965.pdf>.
- OCDE (2007), *Survey of Investment Regulations of Pension Funds*, OCDE, Paris, <http://www.oecd.org/dataoecd/56/7/38969997.pdf>
- Oman, C. (dir. pub.) (2003), *Corporate Governance in Development: The Experiences of Brazil, Chile, India, and South Africa*, Centre de développement de l'OCDE, OCDE, Paris et CIPE (Centre international pour l'entreprise privée), Washington, D.C.
- Oman, C. et D. Blume (2005), « La gouvernance d'entreprise : un défi pour le développement », *Repères* 3, Centre de développement de l'OCDE, OCDE, Paris.
- Pinheiro, V.-C. (2005), "The Politics of Pension Reform in Brazil", in Crabbe, C. (dir. pub.), *A Quarter Century of Pension Reform in Latin America and the Caribbean: Lessons Learned and Next Steps*, Banque interaméricaine de développement (BID), Washington, D.C.
- Queisser, M. (1998), *La Réforme des systèmes de retraite en Amérique latine*, Centre de développement de l'OCDE, OCDE, Paris.
- Reis, A. et L.-A. Paixão (2004), "Private Pensions in Brazil", document présenté au Groupe de travail de l'OCDE sur les pensions privées, Paris, juillet.
- Reisen, H. (2000), *Pension Savings and Capital Flows: From Ageing to Emerging Markets*, Centre de développement de l'OCDE, OCDE, Paris.
- Rofman, R. (2002), "The Pension System and the Crisis in Argentina: Learning the Lessons", document non publié de l'étude régionale sur les systèmes de retraite, Bureau de l'économiste en chef, région Amérique latine et Caraïbes, Banque mondiale, Washington, D.C.
- Roldos, J., (2004), "Pension Reform, Investment Restrictions, and Capital Markets", *Document de synthèse n° 04/4*, Fonds monétaire international (FMI), Washington, D.C.
- Superintendencia de Administradoras de Fondos de Pensiones (SAFP) (2004), *The Chilean Pension System*, 4e édition, Superintendencia de Administradoras de Fondos de Pensiones (SAFP), Santiago du Chili.
- Yermo, J. (2003), "Pension Funds and Capital Market Development", document non publié de l'étude régionale sur les systèmes de retraite, Bureau de l'économiste en chef, région Amérique latine et Caraïbes, Banque mondiale, Washington, D.C.
- Yermo, J. (2005), "The Contribution of Pension Funds to Capital Market Development in Chile", Université d'Oxford, Oxford et OCDE, Paris.
- Whitehouse, E.-R. (2001), "Administrative Charges for Funded Pensions: Comparison and Assessment of 13 Countries", in OCDE, *Private Pension Systems: Administrative Costs and Reforms*, Private Pensions Series 2, OCDE, Paris.

*Chapitre 3***Entreprendre pour le développement****Multinationales, télécommunications
et développement¹****Résumé**

Depuis le début des années 1990, les investissements directs étrangers prennent un essor considérable dans le monde entier. L'Amérique latine en a reçu une grande partie, essentiellement dans le cadre de privatisations. Avec l'émergence de nouvelles multinationales locales, elle a également commencé à investir, surtout à compter des années 2000. L'importance de ces flux, dans les deux sens, est particulièrement manifeste dans le secteur des télécommunications, où prédominent deux multinationales implantées des deux côtés de l'Atlantique. Nombre de pays d'Amérique latine avancent à grands pas dans la construction d'infrastructures de télécommunications modernes, grâce à la conjonction de trois facteurs : le progrès technologique, la diffusion de la téléphonie mobile et les investissements réalisés par les principaux concurrents sur un marché en quête de débouchés. Cependant, la puissance de quelques entreprises amène à s'interroger sur la nature de la concurrence dans ce secteur. Avec le net élargissement de l'accès des utilisateurs aux services de télécommunications, celui-ci contribue de plus en plus à la croissance économique. Mais de graves problèmes subsistent, qui entravent actuellement la mise en place de marchés concurrentiels ; une fois leur pérennité assurée, ceux-ci permettront de combler le fossé numérique entre pauvres et riches, au niveau international et national, et de généraliser les services de télécommunications. Il est donc nécessaire d'instaurer des mesures favorisant l'accès à ces services, accompagnées de règles claires et stables, ainsi que d'installer des marchés bien réglementés, ouverts et concurrentiels, qui encouragent l'innovation et incitent les multinationales à maximiser leur contribution collective au développement durable de la région.

Introduction

Les pays en développement, qui ont désormais leurs propres multinationales, reçoivent non seulement des flux d'IDE, mais investissent, eux aussi, à l'extérieur.

Depuis le début des années 1990, les investissements directs étrangers (IDE) progressent à un rythme rapide dans le monde. Pendant cette décennie, l'Amérique latine a bénéficié d'importantes entrées de capitaux, provenant principalement de multinationales implantées dans des pays de l'OCDE et destinées à ses secteurs d'activité récemment privatisés ou libéralisés.

Cependant, le vrai changement se situe au niveau des acteurs : les pays en développement ont relevé de moitié leur part dans l'encours des IDE, qui est ainsi passée de 8 pour cent en 1990 à 12 pour cent en 2005. Quant aux IDE qu'ils ont reçus depuis 2002, ils se composent pour plus d'un tiers de flux Sud-Sud, qui ont atteint 60 milliards de dollars dès 2004 (Banque mondiale, 2006 ; CNUCED, 2006).

Les multinationales ne sont donc plus l'apanage du monde développé. Elles font leur apparition en Afrique du Sud, au Brésil, en Chine, en Inde, au Mexique et en Russie. Les flux d'IDE originaires de ces économies émergentes représentaient moins de 10 milliards de dollars en 2000, mais plus de 80 milliards en 2006². En Amérique latine, le Brésil illustre parfaitement ce phénomène : en 2006, il a investi davantage à l'extérieur (26 milliards de dollars) qu'il n'a reçu de capitaux.

Le marché des télécommunications – l'un des déterminants de l'efficacité des entreprises – illustre ici l'impact des flux d'IDE sur la croissance économique en Amérique latine.

En Amérique latine, le secteur des télécommunications se trouve à l'intersection de ces tendances des IDE, dominé par deux multinationales : Telefónica (Espagne) et Carso (Mexique). La première a pris pied dans la région en profitant de la vague de privatisations des années 1990. La seconde, propriétaire de Telmex et d'América Móvil, est un ancien monopole national devenu en moins de cinq ans un acteur régional de premier plan.

Les performances des opérateurs de télécommunications sont également importantes pour l'ensemble de l'économie latino-américaine. Étant donné le rôle clé que les services de télécommunications jouent dans l'échange d'informations, le déploiement des infrastructures influe profondément sur les activités des entreprises. Il pourrait aussi améliorer significativement l'efficacité des marchés en abaissant le coût d'accès à l'information et, par là même, contribuer largement à la croissance et au développement économiques. De surcroît, les avantages que l'économie tout entière en retire se traduisent par une hausse de la rentabilité et, à mesure que l'on se rapproche d'une couverture universelle, augmentent de manière plus que proportionnelle (Röller et Waverman, 2001 ; Waverman et al., 2005). Le taux d'accès des ménages et des entreprises aux services de télécommunications constitue donc un paramètre crucial.

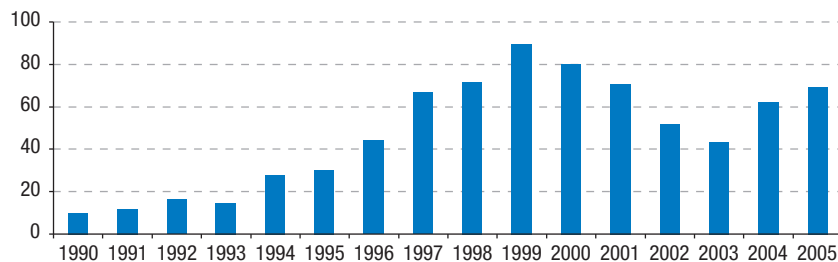
Ce chapitre se penche d'abord brièvement sur les tendances les plus récentes des IDE en Amérique latine et des investissements réalisés par cette région à l'extérieur. Il s'intéresse ensuite aux performances des télécommunications en Amérique latine, ainsi qu'aux stratégies mises en œuvre par les grandes multinationales du secteur. Puis il analyse les facteurs qui font évoluer la couverture des services de télécommunications et mesure les avancées, tant en ce qui concerne la

couverture globale que l'accès des différentes catégories de population. Pour finir, il examine la relation entre les performances du secteur et les structures du marché. À ce propos, il souligne l'importance de la qualité de la réglementation d'un service d'utilité publique tel que les télécommunications.

Les acteurs de la mondialisation : multinationales anciennes et nouvelles

Les flux d'IDE vers l'Amérique latine (figure 3.1) ont augmenté dans des proportions spectaculaires tout au long des années 1990, en raison des nombreuses privatisations dans cette région : de moins de 10 milliards de dollars en 1990, ils ont atteint le niveau record de 89 milliards de dollars en 1999 (soit une moyenne de 39 milliards par an sur la décennie). Après un net recul au début des années 2000, ils sont repartis à la hausse au milieu de cette décennie, pour s'établir autour de 70 milliards de dollars par an. Cependant, au vu de la croissance rapide des flux mondiaux d'IDE (+34 pour cent pour la seule année 2006), la part de l'Amérique latine (8 pour cent en 2006) reste très en deçà du pic de 14 pour cent atteint dans les années 1970 et en 1997.

Figure 3.1. **Total des entrées d'IDE en Amérique latine et dans les Caraïbes, 1990-2005**
En milliards de dollars, hors grands centres financiers



Source : CNUCED, 2006.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/123264378036>

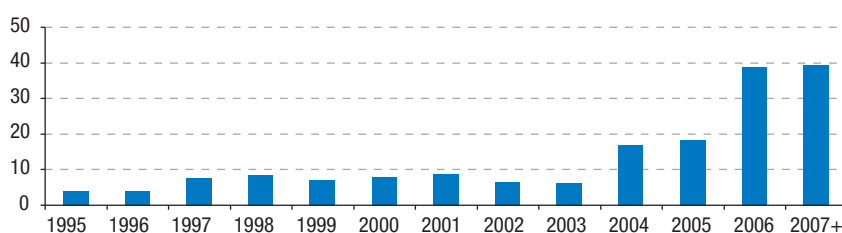
Les privatisations en Amérique latine ont encouragé une nouvelle vague d'IDE, mais les entreprises de la région opèrent également hors de leurs bases nationales.

En Amérique latine, la dernière expansion en date des IDE témoigne de l'attrait croissant des secteurs des services aux yeux des investisseurs étrangers, du rôle de plus en plus grand joué par les capitaux venant d'Europe, en particulier d'Espagne, et de l'importance des privatisations en tant que moteur des IDE (BID, 2004). Ces trois éléments sont, bien sûr, interdépendants. Dans cette région, les services publics et en particulier les télécommunications font partie des actifs clés privatisés, et c'est dans les services privatisés et déréglementés, tels que la banque et les télécommunications, que les entreprises espagnoles investissent le plus³.

Aujourd'hui, les entreprises d'Amérique latine sont elles aussi actives à l'étranger. En effet, la région reçoit non seulement beaucoup de

capitaux extérieurs, mais devient également un investisseur de premier plan hors de ses frontières nationales (figure 3.2). Si les sorties de fonds de cette région n'ont augmenté que lentement dans les années 1990, elles explosent depuis 2004. Les entreprises latino-américaines ont investi plus de 40 milliards de dollars en 2006, tant dans leur région qu'en dehors. À la mi-2007, ces investissements ont déjà atteint un volume comparable à celui de l'ensemble de l'année 2006, à la suite de quelques grandes opérations (dont en particulier le rachat en juin du cimentier australien Rinker par le groupe mexicain CEMEX, pour 15.3 milliards de dollars).

Figure 3.2. **Sorties d'IDE d'Amérique latine, 1995-2007**
En milliards de dollars, investissements des principales économies de la région, hors centres financiers



Note : 2007+ correspond à la période allant de janvier à juin, qui inclut les opérations les plus récentes.

Source : Centre de développement de l'OCDE (2007) d'après les chiffres publiés par Thomson Datastream sur la base des données EIU.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/123421124752>

Cet essor des investissements extérieurs de la région depuis 2004 reflète l'accélération de l'internationalisation d'un assez petit nombre d'entreprises locales, en particulier au Brésil et au Mexique. Les entreprises brésiliennes ont placé 26 milliards de dollars à l'étranger en 2006, contre 2,5 milliards l'année précédente. De leur côté, les entreprises mexicaines ont porté leurs flux d'IDE d'environ 4 milliards de dollars en 2006 à pratiquement 19 milliards en 2007 (janvier-juin). Autre constat tout aussi impressionnant : en 2006, le Brésil est devenu un investisseur extérieur net, avec seulement 18 milliards de dollars reçus de l'étranger cette année-là (CEPALC, 2007).

En outre, le classement Forbes des 2 000 premières entreprises mondiales révèle l'émergence de multinationales latino-américaines – les *multilatinas*. En mars 2007, quelque 17 entreprises mexicaines et 22 sociétés brésiliennes figuraient sur cette liste. On y trouve notamment le cimentier mexicain CEMEX qui, parmi les multinationales les plus récentes, est le pionnier de l'expansion à l'international et qui concurrence aujourd'hui le français Lafarge et le suisse Holcim (encadré 3.1), ainsi que le producteur brésilien de minéraux et de métaux Companhia Vale do Rio Doce (CVRD), actuellement leader dans son secteur, aux côtés des géants anglo-australiens BHP Billiton et Rio Tinto (Forbes, 2007). Dans le secteur pétrolier, le champion brésilien Petrobras et son équivalent vénézuélien Petróleos de Venezuela, S.A (PDVSA) sont également en train de s'internationaliser. En Argentine, trois groupes se

Plusieurs multilatinas figurent en tête des classements mondiaux.

distinguent : Techint (spécialiste de l'ingénierie, du BTP et de l'approvisionnement), Arcor (confiseur présent dans 117 pays sur cinq continents) et Tenaris (fabricant de conduites implanté au Canada, en Italie et au Japon). Enfin au Chili, le secteur de la distribution est de plus en plus actif à l'étranger.

La baisse considérable du coût du capital a joué un rôle crucial dans l'expansion des multinationales des pays émergents (notamment en Amérique latine), ainsi que dans la multiplication des fusions et acquisitions dans cette région. Cette expansion résulte à la fois d'un

Encadré 3.1. **CEMEX ou l'internationalisation d'un leader latino-américain**

CEMEX, qui se décrit comme un fournisseur mondial de solutions pour le BTP, symbolise désormais le succès croissant des *multilatinas*. Créé en 1906, ce groupe est le champion incontesté de l'internationalisation de l'économie mexicaine en termes d'actifs étrangers. Après être devenu l'un des leaders sur son marché d'origine, CEMEX a commencé à se développer à l'étranger au début des années 1990, d'abord en Espagne, puis dans plusieurs pays d'Amérique latine et en Asie du Sud-Est.

CEMEX s'est initialement positionné sur les marchés à forte croissance, où il a pu tirer parti d'affinités culturelles et de ses connaissances acquises au Mexique. Il s'est doté de compétences managériales sophistiquées pour faire face à un environnement d'hyperinflation et à d'autres conditions structurelles difficiles ; il a innové dans la mise en œuvre des technologies de l'information et des communications qui commençaient à émerger : il a notamment équipé de systèmes GPS ses camions malaxeurs à béton, ce qui lui a permis de réduire spectaculairement ses délais de livraison et d'acquiescer ainsi un avantage concurrentiel clé dans ce secteur.

Après environ une décennie de croissance, CEMEX s'est attaché à rééquilibrer son portefeuille mondial et à stabiliser ses opérations sur différents cycles d'activité, en s'implantant sur des marchés plus matures, tels que les États-Unis (via l'acquisition de Southdown en 2000), l'Europe (par l'absorption du britannique RMC en 2005), et plus récemment, l'Australie, avec une offre (acceptée) de 15,3 milliards pour l'acquisition de Rinker Group, qui renforce le positionnement de CEMEX aux États-Unis.

Depuis le début, CEMEX déploie une stratégie d'acquisitions internationales obéissant à des critères stricts, de façon à faire bénéficier chaque entreprise rachetée de ses compétences de gestion, à conserver une structure financière saine et à retenir les collaborateurs les plus talentueux. Dans un environnement mondial de plus en plus concurrentiel et multiculturel, cette stratégie a démontré son efficacité : après 17 grandes acquisitions internationales, CEMEX est présent dans plus de 50 pays en Amérique, en Europe, au Moyen-Orient, en Asie et, aujourd'hui, en Australie.

Autre aspect fondamental de sa stratégie de croissance à l'international, CEMEX a décidé de se concentrer sur son cœur de métier et d'investir non seulement dans le secteur du ciment, mais également dans l'ensemble de la chaîne de valeur de ce secteur. Depuis le milieu des années 1980 – période où toutes les entreprises voulaient se diversifier – CEMEX s'est retiré d'autres branches (tourisme et pétrochimie, entre autres) pour opérer exclusivement dans le secteur du ciment et les activités connexes. Cette décision a manifestement porté ses fruits : CEMEX est actuellement le numéro un mondial du béton prêt à l'emploi, le troisième producteur de ciment et l'un des plus importants fournisseurs d'agrégats.

Source : CEMEX.

Si elles investissent dans le monde entier, les multinationales privilégient l'Amérique latine.

accroissement de la liquidité mondiale et d'une diminution de la prime sur la dette souveraine de ces pays. Au premier trimestre 2007, cette prime – mesurée par l'indice obligataire des marchés émergents d'Amérique latine – est tombée à 167 points de base, son plus bas historique. Ces conditions favorables encouragent l'essor des entreprises qui, jusqu'ici, n'opéraient pas à l'international, car elles facilitent les emprunts locaux sur les marchés extérieurs, mais aussi celui des entreprises déjà internationalisées, qui sont donc à même d'emprunter à l'étranger en monnaie locale. Les entreprises d'Amérique latine ont ainsi pu multiplier les acquisitions, tant sur leur marché d'origine (près de 110 milliards de dollars au total entre 2000 et 2006, à l'intérieur de la région, dont plus de 23 milliards pour des opérations internationales) qu'à l'étranger.

Tableau 3.1. Les dix premières multinationales non financières d'Amérique latine

Entreprise	Pays d'origine	Secteur	Actifs, fin 2006		Chiffre d'affaires, fin 2006	
			Capitaux étrangers	Total	Capitaux étrangers	Total
CEMEX S.A.	Mexique	BTP	24.908	29.972	14.551	18.249
Vale do Rio Doce	Brésil	Mines	24.382	60.954	16.145	20.363
América Móvil	Mexique	Télécommunications	10.662	29.473	9.618	21.526
Telmex	Mexique	Télécommunications	10.625	44.532	4.362	16.115
Petrobras	Brésil	Exploration/raffinage/distribution de pétrole	9.953	98.680	23.160	93.893
Petróleos de Venezuela*	Venezuela	Exploration/raffinage/distribution de pétrole	8.868	55.355	25.551	46.589
Gerdau	Brésil	Produits métallurgiques	4.926	12.595	6.474	10.940
FEMSA – Fomento Económico Mexicano	Mexique	Aliments et boissons	3.455	13.463	2.854	11.707
Gruma	Mexique	Aliments et boissons	1.486	2.784	1.937	2.823
Grupo Bimbo	Mexique	Aliments et boissons	1.386	3.851	1.892	5.859

* Les données pour PDVSA (Petróleos de Venezuela) sont celles de l'année 2004.

Source : Centre de développement de l'OCDE (2007) d'après CNUCED (2006).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/124650082314>

L'internationalisation des entreprises, ainsi que son ampleur, repose sur des stratégies qui diffèrent d'un secteur à l'autre. Profitant de la hausse des cours (chapitre 4), les producteurs de produits primaires recourent à une politique d'expansion offensive en Amérique latine et au-delà, centrée sur la recherche de débouchés et de réserves. Les producteurs de biens intermédiaires, comme les producteurs de produits de base qui détiennent des participations dans l'aval, tels que PDVSA et CVRD, cherchent eux à accroître l'efficacité de leurs opérations extérieures. Enfin, les sociétés de services et les fabricants de produits finis visent à acquérir une dimension régionale plutôt que mondiale.

Dans les services, on observe également de fortes interactions entre les multinationales originaires de la région et les autres. Lors des

privatisations dans les années 1990, plusieurs multinationales de pays développés se sont approprié une proportion significative du marché latino-américain, contraignant les entreprises locales à faire face à une intensification de la concurrence. Certains pays ont toutefois protégé ces dernières par une législation et une réglementation spécifiques, ce qui a parfois abouti à la création de champions nationaux. En revanche, d'autres multinationales européennes et nord-américaines ont quitté la région, laissant dans certains cas le champ libre à des *multilatinas* nouvellement créées. Le rachat des actifs de l'américain Verizon par l'opérateur de télécommunications mexicain América Móvil en constitue un exemple notable.

Dans la distribution, où des géants comme l'américain Wal-Mart ou le français Carrefour concentrent leurs investissements sur un nombre restreint de grands marchés d'Amérique latine (Brésil et Mexique surtout), les entreprises chiliennes se partagent les autres marchés de la région. Le tableau d'ensemble est plus mitigé dans les services financiers, où les banques locales, parmi lesquelles Itaú (Brésil), sont en train de devenir elles aussi des acteurs régionaux, mais où les multinationales des pays de l'OCDE restent solidement implantées.

Le secteur des télécommunications illustre particulièrement bien la récente vague d'investissements effectués par les multinationales du monde développé en Amérique latine parallèlement à la montée en puissance des *multilatinas*, et leurs interactions. C'est pourquoi nous allons à présent analyser en détail ces investissements, ainsi que leurs répercussions sur le développement économique de la région.

L'investissement dans les services d'utilité publique : le cas des télécommunications

Les infrastructures jouent un rôle clé dans le développement économique. On estime ainsi que si les pays d'Amérique latine où elles font le plus cruellement défaut (Bolivie, Guatemala, Honduras, Nicaragua et Pérou) parvenaient à rattraper le champion régional – le Costa Rica – leur croissance à long terme s'accélérerait d'au moins 5 points et leur coefficient de Gini (indicateur fréquemment utilisé pour mesurer les inégalités de revenu) se réduirait dans des proportions considérables, à savoir de 8 à 10 points (Calderón et Servén, 2004).

Les télécommunications constituent un secteur d'infrastructures particulièrement important. En effet, elles donnent accès à de nouvelles informations et opportunités commerciales tout en influant sur l'activité des entreprises. Elles peuvent avoir de profondes répercussions sur l'ensemble de l'économie et de la politique, car les technologies de l'information et des communications (TIC) ont une incidence sur la transmission des informations les plus diverses. On constate par exemple que l'essor des TIC s'accompagne d'un recul de la corruption et des inégalités (Bandyopadhyay, 2006)⁴.

Comme les autres secteurs d'infrastructures clés, les télécommunications nécessitent de gros investissements. Parmi les

L'analyse détaillée révèle une image saisissante des évolutions survenues depuis les années 1990 sur le marché des télécommunications en Amérique latine (flux d'IDE, émergence des multilatinas, opérations transfrontières) et de leurs effets.

régions en développement, l'Amérique latine a été la première à autoriser l'entrée de capitaux privés dans ce secteur. Le Chili a ouvert la voie en 1987, avec la privatisation de ses opérateurs historiques. D'autres pays lui ont emboîté le pas, dont la Jamaïque (1989), ainsi que l'Argentine et le Mexique (tous les deux en 1990). Il en a résulté de substantiels apports de fonds privés : à elle seule, la privatisation de Telebras, au Brésil, a permis de lever 34 milliards de dollars en 1998. Ces opérations ont aussi favorisé l'entrée de capitaux étrangers, à quelques exceptions près : au Mexique, la réglementation restreignait les flux d'IDE dans le secteur des télécommunications et la participation étrangère reste plafonnée à 49 pour cent, sauf dans la téléphonie mobile ; dans un petit nombre d'autres pays, en particulier en Équateur et au Paraguay, les intérêts des investisseurs privés ne sont pas protégés⁵.

L'internationalisation des entreprises et de l'économie est largement facilitée par les TIC et procure des avantages significatifs aux fournisseurs de services liés à ces technologies. Les efforts que les opérateurs de télécommunications déploient pour acquérir une dimension mondiale et qui, depuis cinq ans, s'accompagnent d'un processus de concentration dans la branche des TIC, ont eux-mêmes déclenché une guerre dont l'enjeu est la suprématie dans le secteur des télécommunications en Amérique latine.

Privatisations, multinationales et flux d'IDE dans les télécommunications

En Amérique latine, les flux d'IDE dans le secteur des télécommunications ont représenté 109.8 milliards de dollars sur la période 1990–2003, soit bien davantage que dans toute autre région en développement. La majeure partie (70 pour cent) résulte de privatisations (Guislain et Qiang, 2006). Malgré un tassement depuis le début des années 2000, les télécommunications ont reçu 909 millions de dollars en 2004 et 870 millions en 2005⁶. Les objectifs des investisseurs étrangers ont toutefois changé. Le processus de concentration à l'œuvre dans le secteur a certes motivé une série de fusions et acquisitions, mais c'est la téléphonie mobile qui se taille la part du lion, avec plus de la moitié des IDE reçus depuis 2000 ; son expansion entraîne une multiplication des investissements dans des installations entièrement nouvelles.

L'internationalisation et la concentration des télécommunications s'accroissent depuis le début des années 1990 dans le monde et l'Amérique latine ne fait pas exception. À l'époque, un certain nombre d'investisseurs étrangers, parmi lesquels l'espagnol Telefónica, ont pris pied dans la région lors de la privatisation des opérateurs historiques de téléphonie fixe. Malgré un contexte difficile – surtout après l'explosion de la bulle Internet en 2000, les lourdes dépenses engagées pour acquérir des licences de troisième génération et les dévaluations qu'ont connues l'Argentine et le Brésil – l'augmentation de la demande de services de télécommunications et tout particulièrement de communications mobiles entre 1995 et 2005 a permis aux entreprises privées de rester dans la course. Parallèlement, un processus de concentration s'est amorcé dans la région, sous l'impulsion de Telefónica en 2000, puis de la croissance d'América Móvil – le pôle de téléphonie mobile de Telmex – de 2002 à 2005. Ce mouvement s'est intensifié lorsqu'au Mexique,

L'internationalisation s'accroît dans le secteur des télécommunications, mais la consolidation aussi.

l'opérateur national privatisé Telmex a investi 4.75 milliards de dollars sur 2003–05 pour concurrencer Telefónica sur les marchés de la téléphonie fixe et du transfert de données.


Tableau 3.2. **Les principaux opérateurs de télécommunications en Amérique latine (mars 2007)**

En milliers de lignes

	Telefónica	América Móvil	Telmex	Telecom Italia	Millicom
Communication fixe	23 810	2 913	20 374	5 173	--
Clients mobiles*	85 637	122 434	--	38 656	10 438
dont					
Mexique	9 320	44 946	18 284	0	0
Amérique centrale	4 042	9 231	0	0	5 917
Brésil	41 064	24 608	2 068	26 300	0
Argentine	16 441	10 927	n.d.	13 426	0
Amérique du Sud	96 085	71 170	n.d.	56 109	4 521
Total	109 447	125 347	20 374*	43 829	10 438

Notes : * y compris lignes fixes
n.d. = non disponible
-- = pas d'opérations
+ = somme des chiffres disponibles.

Source : Centre de développement de l'OCDE (2007) d'après les chiffres du premier trimestre 2007 publiés par les entreprises et complétés par les données figurant sur le site Web des instances de réglementation.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/124653456341>

Internationalisation de Telefónica, Telmex et América Móvil : des sœurs latines ?

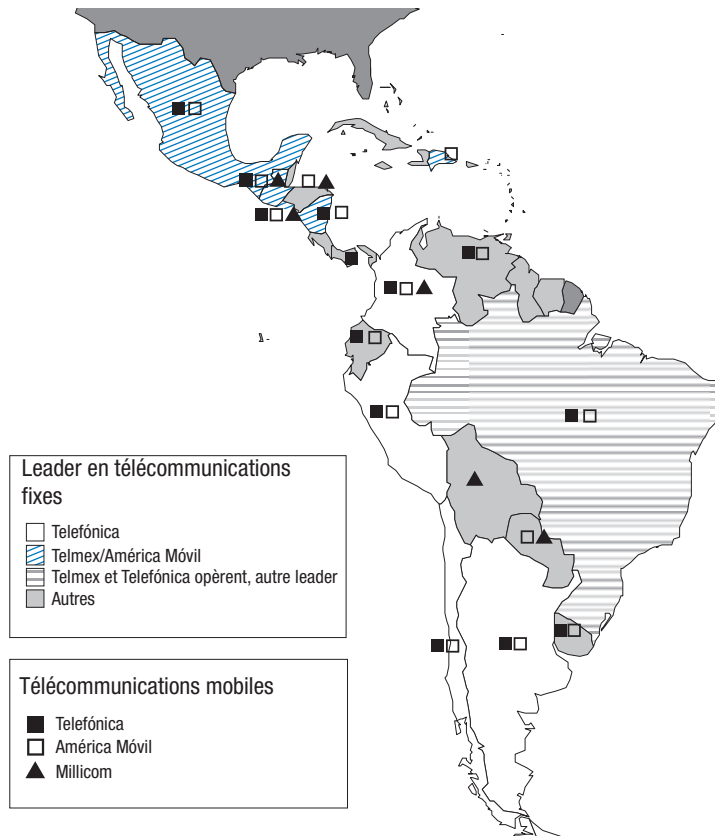
Dans pratiquement toute l'Amérique latine, Telefónica et Telmex, avec América Móvil, se font concurrence pour la première place dans les télécommunications (figure 3.3). Le Brésil – où Telecom Italia, Deutsche Telecom et France Telecom sont des acteurs de premier plan – et l'Amérique centrale – où un troisième opérateur, Millicom⁷, est solidement implanté – constituent les deux seules exceptions.

C'est avec des stratégies en de nombreux points similaires que les deux plus grandes multinationales, de part et d'autre de l'Atlantique, sont parvenues à occuper une position dominante dans le secteur des télécommunications en Amérique latine. Toutes deux sont devenues des champions nationaux lorsqu'elles ont été privatisées dans un contexte d'intensification de la concurrence mondiale ; et elles se sont internationalisées – avec succès – pour se défendre contre cette concurrence qui résultait de l'ouverture de leur pays aux entreprises étrangères. La plupart des branches du secteur des télécommunications étant généralement encadrées, ce succès tient à la capacité des entreprises à traiter avec les pouvoirs publics et avec les instances de réglementation de différents pays. Comme la plupart des autres investisseurs dans les secteurs encadrés, les opérateurs privilégient les pays politiquement stables. Cependant, à la différence de ces derniers, ils misent davantage sur les pays où l'État dispose de pouvoirs

discrétionnaires et peut, par exemple, revoir la réglementation ou attribuer des licences (García-Canal et Guillén, 2005).

Au début des années 1990, lorsque la première vague de privatisations et de libéralisation s'est amorcée en Amérique latine, les nouveaux opérateurs avaient le choix entre deux stratégies : soit prendre pied sur les segments peu encadrés (les services aux entreprises et le transfert de données le plus souvent et, dans une moindre mesure, la téléphonie mobile) pour éviter les pressions et les coûts liés à la réglementation ; soit faire une offre de rachat sur l'opérateur historique, afin de bénéficier des infrastructures existantes et, dans bien des cas, du pouvoir monopolistique qui s'exerçait au niveau de la boucle de distribution locale. Telefónica a fait partie de ceux qui ont opté pour cette seconde solution, en s'appuyant sur sa connaissance des secteurs réglementés et sur sa capacité à exploiter les infrastructures en place et la position déjà acquise sur le marché. Au Mexique, Telmex a déployé une stratégie comparable, après sa privatisation, mais qui s'est tout d'abord limitée à sa base nationale.

Figure 3.3. Implantation des principaux opérateurs de télécommunications en Amérique latine



Source : Centre de développement de l'OCDE (2007) d'après les rapports annuels des opérateurs et le site Web des instances de réglementation.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/123426574138>

La stratégie mise en œuvre par ces deux géants, qui consistait à acquérir l'opérateur historique dans un pays étranger, était motivée par la décision de leur pays d'origine de donner naissance à un champion national des télécommunications. En privatisant un monopole d'État, l'Espagne et le Mexique ont permis à Telefónica et à Telmex, qui avaient été récemment transférés au secteur privé, de devenir deux de ces champions nationaux. L'Argentine, le Brésil et le Chili notamment ont, eux, renoncé à cette possibilité. Cependant, l'Espagne et le Mexique avaient clairement affiché leurs intentions. Pour la privatisation de Telmex par exemple, le Mexique a imposé aux consortiums soumissionnaires d'être majoritairement détenus par des intérêts mexicains. La création d'un champion national ne va pas non plus sans coûts : en 1996, l'offre présentée par Telefónica pour racheter INTEL, l'opérateur historique du Panama, a été rejetée parce que l'État espagnol détenait encore une participation majoritaire dans l'entreprise⁸.

Telefónica et Telmex sont deux champions nationaux, nés d'une vague de privatisations, qui se font concurrence pour la première place dans la région. Assez similaires, ils ont néanmoins des cultures d'entreprise très différentes.

Pour leur expansion internationale, Telmex et Telefónica ont tous les deux pu s'appuyer sur leur marché d'origine, très solide. Le marché espagnol des communications fixes a été libéralisé en 1996. Telefónica s'était préparé à affronter la concurrence en rééquilibrant ses tarifs dans la première moitié de cette décennie, tout en maintenant une politique de prix qui avantageait cet ancien opérateur public. Au Mexique, le secteur a été officiellement libéralisé en 1995, cinq ans après la privatisation de Telmex, mais les licences locales n'ont été attribuées qu'à compter de 1998. Aujourd'hui encore par ailleurs, les conditions de marché sur lesquelles l'instance de contrôle (COFETEL), peu puissante, n'a guère de prise, contribuent à la cherté des services de télécommunications dans ce pays même si, depuis quelques années, la téléphonie est nettement moins coûteuse que dans d'autres pays de l'OCDE, en particulier pour les petites et moyennes entreprises (OCDE, 2004, 2005 et 2007).

Comme nous l'avons vu, d'autres pays d'Amérique latine ont préféré encourager la concurrence entre grands opérateurs dès le début des privatisations, pensant qu'elle faciliterait la modernisation du secteur. La décision du Brésil d'instaurer un marché concurrentiel en accordant des licences à des duopoles régionaux a également soutenu l'expansion d'América Móvil et de Telefónica dans toute l'Amérique latine (surtout du fait que le Brésil est le plus vaste marché à l'intérieur de cette région) et placé ce pays en première ligne de la bataille pour la suprématie.

Disposant d'une base nationale solide, Telmex et Telefónica ont cherché à s'étendre à l'étranger. Dans un secteur où la plupart des services ne sont pas exportables en raison de la réglementation, où la notoriété de la marque joue un rôle important et où l'avantage technologique peut être un élément décisif, cette quête de nouveaux clients a conduit ces deux grands concurrents à déployer des stratégies d'investissement multinationales « multidomestiques ».

Dans un premier temps, toutefois, malgré l'avantage que leur implantation nationale relativement sûre leur procurait, ni Telefónica ni América Móvil ne se sont lancés tous seuls dans la bataille régionale : ils ont préféré engager une politique d'acquisitions à l'étranger avec des partenaires. Telefónica a ainsi commencé par faire des offres pour racheter des sociétés privatisées (TeleSP, Telefónica Argentina et

Telefónica Perú) dans le cadre de consortiums ; de son côté, América Móvil a constitué en 2000 une entreprise commune avec Bell Canada et SBC pour donner naissance à Telecom Américas. La même année cependant, Telefónica a racheté ses partenaires via 11 OPA simultanées, dans le cadre d'un plan baptisé *Operación Verónica*. En 2002, América Móvil a fait de même avec ses partenaires de Telecom Américas, afin de se restructurer. Ce plan sera un succès et tiendra une place importante dans la décision de Telmex, en février 2004, d'acquérir les actifs régionaux d'AT&T, pour s'implanter sur les plus grands marchés de cette région (Argentine, Brésil, Chili, Colombie et Pérou).

Telefónica et Telmex se sont donc tous les deux appuyés sur leur connaissance des économies réglementées, sur la solidité de leur base nationale (du moins au début) et sur leur connaissance de la région. Leurs structures n'étant toutefois pas identiques, ils ont opté pour des stratégies très différentes. Telefónica a commencé à s'internationaliser alors qu'elle était encore contrôlée par l'État espagnol et que s'ouvrait le marché européen, ce qui limitait la viabilité stratégique d'un monopole. En revanche, Telmex n'a engagé son internationalisation que huit ans après sa privatisation, alors que son marché d'origine avait été nettement renforcé.

En outre, l'internationalisation de Telmex et d'América Móvil a été moins progressive que celle de Telefónica, tant pour des questions de stratégie qu'en raison des circonstances. Elle a débuté en 1999, coïncidant avec la crise argentine et une période difficile pour le secteur des télécommunications. En effet, plusieurs opérateurs cherchaient à céder les actifs non stratégiques qu'ils détenaient en Amérique latine. De plus, Telmex et América Móvil ont pénétré sur des marchés géographiquement et culturellement proches de leur marché national – le Mexique – et ont su acquérir des actifs stratégiques pour un prix très raisonnable : en 2004, Telmex a pris le contrôle du brésilien Embratel (qui était alors un opérateur sur longue distance) en rachetant pour 400 millions de dollars la participation de MCI – qui, au moment de la privatisation en 1998, avait déboursé 2.3 milliards de dollars – et a dépensé 271 millions de dollars supplémentaires, durant les années suivantes, pour rassembler 90 pour cent des parts assorties d'un droit de vote. L'internationalisation rapide d'América Móvil et de Telmex est aussi une réaction à la montée en puissance de Telefónica dans la région, ainsi qu'à la menace potentielle que cette dernière représentait sur leur marché national (Graham, 1998). En cinq ans, entre 1999 et 2004, América Móvil et Telmex sont ainsi devenus d'importants acteurs régionaux⁹.

Il existe par ailleurs des différences entre Telefónica et ses concurrents mexicains concernant les communications mobiles. Alors que ce pôle fait désormais partie intégrante du groupe Telefónica¹⁰, Telmex s'est séparé du sien, c'est-à-dire d'América Móvil (puis de Telcel), en 2001. Bien que Telmex et América Móvil aient conservé des capitaux en commun, cette dernière est aujourd'hui autonome sur le plan opérationnel, pour des questions de réglementation ; cette autonomie opérationnelle était aussi un moyen de dissocier le risque accru lié à l'expansion internationale des communications mobiles. Dès lors, ces deux entités ont suivi des stratégies différentes : América Móvil a fortement misé sur son internationalisation, notamment dans la téléphonie mobile, mais a également acheté des actifs dans la branche

des communications fixes en Amérique centrale, pendant que Telmex se concentrait avant tout sur son marché national.

En outre, les différences de stratégie entre les multinationales espagnole et mexicaines reflètent celles de la culture d'entreprise (Mariscal et Rivera, 2005). Telefónica compte des investisseurs institutionnels (dont BBVA, La Caixa, Chase Manhattan, State Street Bank&Co et Citibank) et axe son activité sur les télécommunications. En revanche, Carso Global Telecom, qui contrôle à la fois Telmex et América Móvil, fait partie d'une holding familiale présente dans de multiples autres secteurs, notamment dans la grande distribution et les services financiers. Ces disparités influent largement sur les stratégies : grâce à leur structure hiérarchique plus horizontale et à leur liquidité plus grande, les entreprises mexicaines se montrent agiles et offensives dans leurs acquisitions. De son côté, Telefónica a acquis un savoir spécifique grâce à son long leadership dans les télécommunications. Sa maîtrise des systèmes, tant analogiques que numériques, lui a conféré un avantage sur ses concurrents américains lors des privatisations des années 1990 et la technologie est depuis toujours un atout compétitif de premier plan. Ainsi, c'est à São Paulo (Brésil), que TeleSP (filiale de Telefónica) a lancé l'ADSL en 1999, bien avant que ce service ne soit proposé dans certains pays d'Europe (Blanco Bermúdez, 2002).

Les performances du secteur des télécommunications en Amérique latine

Malgré une amélioration incontestable et spectaculaire des services de télécommunications et de la couverture, les pauvres restent les laissés-pour-compte.

Les habitants de l'Amérique latine n'ont pas une perception positive de la privatisation des services publics dans leur région. D'après une enquête de 2005 (Latinobarómetro, 2005), seul un tiers en est satisfait. Cependant, cette opinion porte à la fois sur la privatisation de l'eau et de l'électricité, où l'entrée de capitaux étrangers privés est souvent plus controversée, et sur le secteur des télécommunications, dont la privatisation et la libéralisation ont été largement précédées ou accompagnées par un rééquilibrage des tarifs. Auparavant, les appels longue distance, très coûteux, servaient fréquemment à « financer » les appels locaux extrêmement bon marché et les infrastructures. Les opérateurs ont entrepris d'éliminer ces subventions croisées, ce qui a alourdi la facture de téléphone pour les utilisateurs passant peu d'appels internationaux et pénalisé les plus pauvres.

De bonnes performances globales


En Amérique latine, le secteur des télécommunications affiche des performances exemplaires depuis le début des privatisations, à la fin des années 1980, que ce soit en termes de disponibilité en général que de qualité des services. L'indicateur global le plus courant est le nombre de lignes téléphoniques pour 100 habitants (ou télédensité). Étant donné la substituabilité entre lignes fixes et mobiles pour les communications vocales (OCDE, 2007), la somme des deux permet de mesurer l'accès à la téléphonie privée. La télédensité constitue un indicateur utile de l'écart

de connectivité entre les pays (mais un indicateur très sommaire de l'égalité d'accès à l'intérieur d'un pays, par opposition aux pays dans lesquels la couverture est quasiment universelle). Le tableau 3.3 illustre l'évolution de la télédensité dans les économies d'Amérique latine depuis 1990. En 15 ans, la région est passée d'une télédensité moyenne à un seul chiffre à une couverture de la majeure partie de la population, rattrapant la moyenne mondiale, puis la dépassant.

Tableau 3.3. **Télédensité en Amérique latine**
Lignes téléphoniques (mobiles et lignes fixes) pour 100 habitants

	1990	...	1995	...	2000	...	2005
Argentine	9		17		39		82
Bolivie	3		3		13		33
Bésil	6		9		31		68
Chili	7		14		44		90
Colombie	7		11		22		65
Costa Rica	10		15		29		58
Cuba	3		3		4		9
Équateur	5		7		13		60
Guatemala	2		3		13		46
Honduras	2		3		7		25
Mexique	7		10		27		62
Nicaragua	1		2		5		23
Panama	9		12		30		56
Paraguay	3		4		20		36
Pérou	3		5		12		28
République dominicaine	5		8		20		51
Salvador	2		5		22		49
Uruguay	14		21		42		66
Venezuela	8		13		33		60
Amérique latine et Caraïbes	6		10		27		61
Moyenne OCDE	40		52		97		127
Moyenne mondiale	10		14		28		54

Source : Centre de développement de l'OCDE (2007) d'après UIT (2006).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/124670165707>

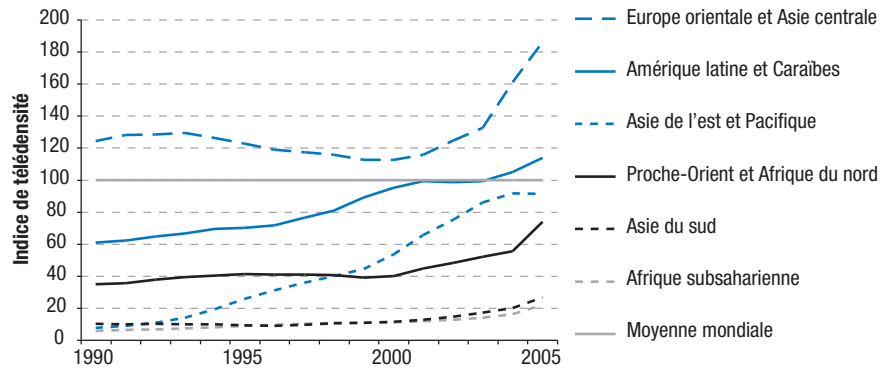
Les performances sont également satisfaisantes par comparaison avec celles d'autres régions. La figure 3.4 montre que l'Amérique latine reste à la troisième place pour la télédensité, derrière les pays industrialisés (non représentés ici, mais qui affichent des résultats largement supérieurs à toutes les autres régions), l'Europe orientale et l'Asie centrale. Nettement à la traîne par rapport à la moyenne mondiale en 1990, elle a comblé son retard en 2001. La figure 3.4 montre aussi que ce rattrapage s'est opéré en deux temps : d'abord à la fin des années 1990, avec une accélération, et depuis 2003, date à laquelle la télédensité en Amérique latine a progressé plus rapidement que la moyenne mondiale.

Cette capacité de rattrapage globale masque toutefois des disparités entre les pays de la région. Le Chili et l'Argentine sont loin devant, avec respectivement 90 et 82 lignes pour 100 habitants, Haïti et Cuba n'ont pas encore rattrapé leur retard en termes d'accès au téléphone et les pays d'Amérique centrale et des Andes les plus pauvres ne commencent à

En Amérique latine, les performances globales très positives du secteur des télécommunications masquent encore de grandes disparités.

rattraper le leur que depuis peu : en Équateur par exemple, la croissance annuelle de la télédensité s'est accélérée, passant d'environ 30 pour cent au début des années 2000 à 53 pour cent en 2005.

Figure 3.4. **La télédensité dans les régions en développement**
Moyenne mondiale = 100, pondérée par le nombre d'habitants



Source : Centre de développement de l'OCDE (2007) d'après UIT (2006) et Banque mondiale (2006).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/123435587181>

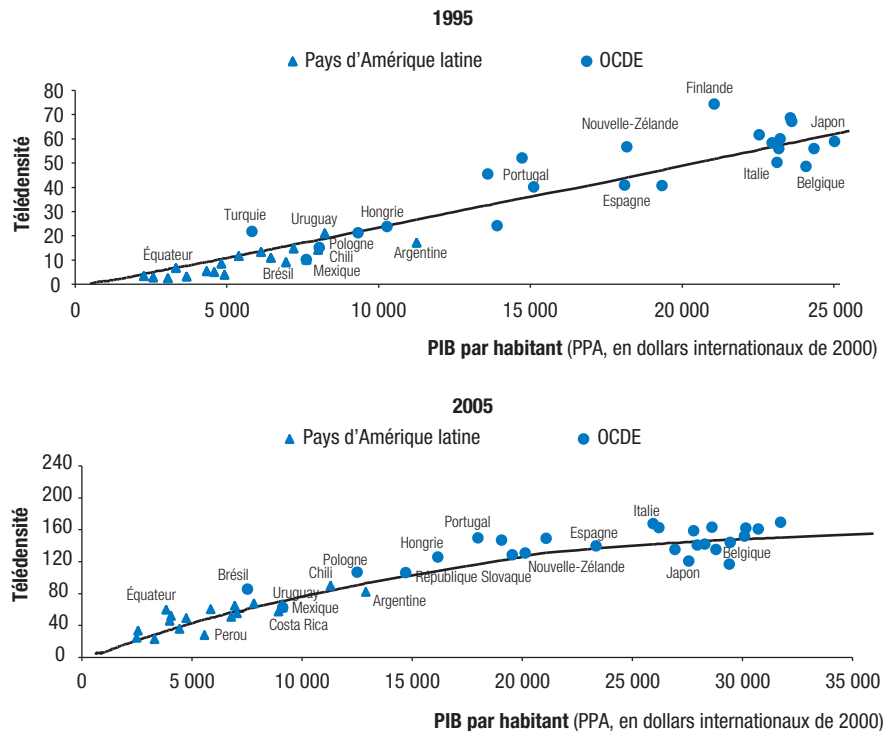
Les progrès de la télédensité sont liés à la croissance du PIB, mais cette relation est complexe et évolutive.

Les écarts de taux de télédensité entre les pays tiennent à la disparité des résultats économiques globaux : pour quelque 80 pour cent, ils s'expliquent par les différences de PIB par habitant. Cependant, cette corrélation statistique ne signifie pas que la convergence des niveaux de PIB par habitant comblerait forcément l'écart de connectivité entre les pays, ni qu'elle est nécessaire. En effet, on observe une évolution sensible de la relation entre télédensité et PIB par habitant, à mesure que les marchés les plus avancés arrivent à saturation et que les pays à revenu intermédiaire développent leurs infrastructures de télécommunications plus rapidement que la seule croissance de leur PIB ne permettrait de le penser (figure 3.5). Cette relation était essentiellement linéaire jusqu'en 1995, mais cette linéarité a totalement disparu en 2005 du fait, entre autres explications, des effets de seuil induits par l'extension des réseaux. Par conséquent, la relation entre le PIB et la télédensité comporte des limites, tant en ce qui concerne son interprétation que pour les déductions que l'on peut en retirer pour formuler des recommandations à l'intention des décideurs politiques.

La figure 3.6 cherche à mettre en lumière à la fois l'impact du PIB par habitant et l'évolution de la relation entre le revenu par habitant et la télédensité. Les résultats concernant les différents pays sont présentés pour 1995, 2000 et 2005. Chaque graphique indique la déviation de la télédensité réelle, pays par pays, par rapport à la valeur anticipée d'après le PIB par habitant. Un résultat négatif indique que la télédensité nationale est inférieure à celle prévue, un chiffre positif, qu'elle lui est supérieure¹¹.


En 1995, presque tous les pays de la région affichaient un retard substantiel dans la densité de leurs services téléphoniques par rapport au niveau attendu au vu de leur revenu par habitant. Seules exceptions : Belize, l'un des pionniers des privatisations, et l'Uruguay, qui a maintenu

Figure 3.5. PIB par habitant et télédensité : une relation qui évolue



Note : la courbe en trait plein correspond à une courbe non paramétrique lissée ; elle a été tracée sur la base des données provenant de tous les pays pour lesquels on disposait de statistiques pour chacune des années considérées.

Source : Centre de développement de l'OCDE (2007), d'après UIT (2006) et Banque mondiale (2006).

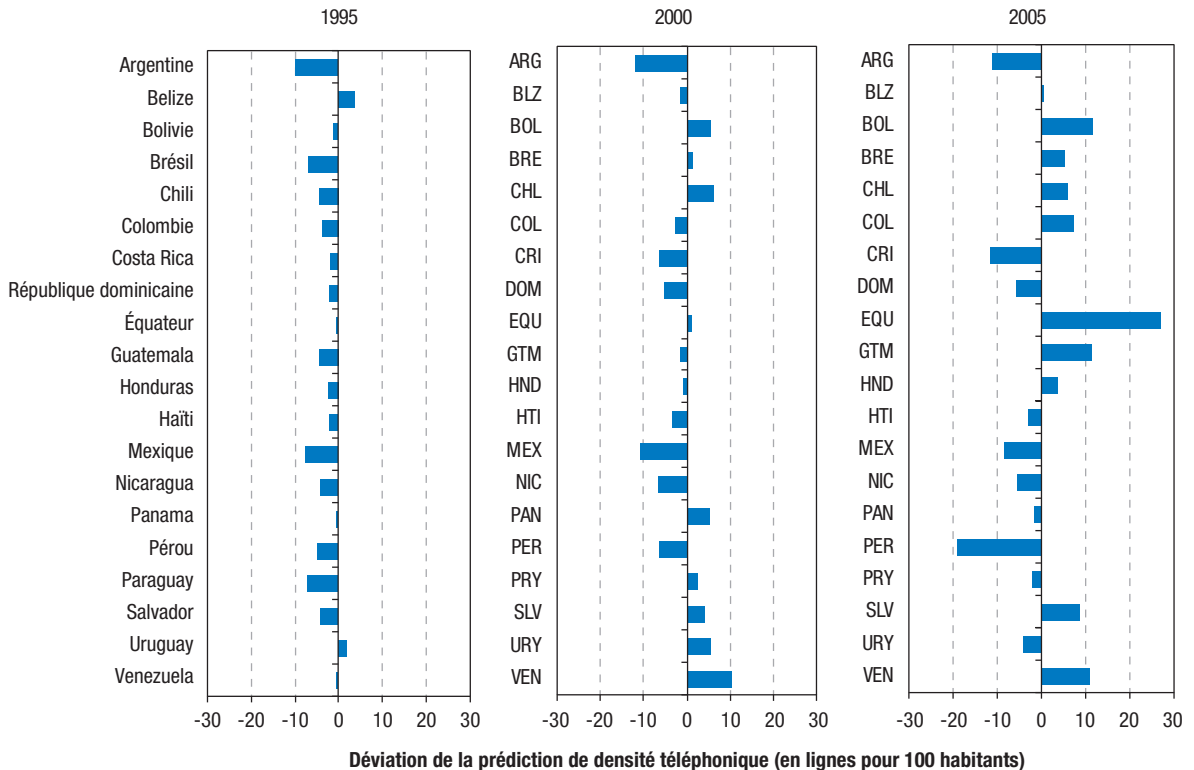
StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/123438175223>

son opérateur historique ; d'autres États parmi les premiers à avoir privatisé ce secteur (Argentine, Guyana, Mexique et Venezuela notamment) n'avaient alors pas encore enregistré de nette amélioration. Cinq ans plus tard, la situation s'était redressée. Le Chili – l'un des premiers à avoir libéralisé son marché – avait plus que rattrapé le niveau de connectivité anticipé d'après son niveau de revenu et le Brésil avait, lui aussi, réduit l'écart entre connectivité effective et connectivité anticipée. Dans ces deux pays, des opérateurs étrangers ont joué un rôle de premier plan.

Pourtant, les dernières données disponibles (2005) font encore ressortir un tableau mitigé pour la région. Parmi les pays ayant privatisé leur opérateur historique, si plusieurs enregistrent de bonnes performances – même en prenant en compte l'augmentation du niveau de revenu (le Brésil, le Chili, le Guatemala et le Salvador affichent tous une connectivité meilleure qu'attendu) – d'autres, notamment l'Argentine, le Mexique et le Nicaragua, n'atteignent pas le niveau anticipé. Le cas de l'Équateur est tout à fait remarquable : sa performance dépasse nettement celle de ses pairs, à la fois dans la région et en dehors, grâce à un doublement de ses abonnés de téléphonie mobile en 2005,


Les performances et l'engagement vis-à-vis de la réforme du marché des télécommunications, ainsi que ses résultats, sont très disparates en Amérique latine.

Figure 3.6. **Télédensité et PIB par habitant (1995, 2000 et 2005)**
Écart par rapport à une prévision non paramétrique de la pénétration téléphonique d'après le PIB



Note : Les données relatives à Haïti pour 2005 datent en fait de 2004.

Source : Centre de développement de l'OCDE (2007), d'après UIT (2006) et Banque mondiale (2006).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/123443547540>

probablement du fait de l'intense concurrence que se livrent les deux principaux opérateurs, Movistar (Telefónica) et Porta (América Móvil), aiguillonnés par l'entrée sur le marché en 2003 d'un troisième concurrent, Alegro, et la rapide expansion de sa couverture.

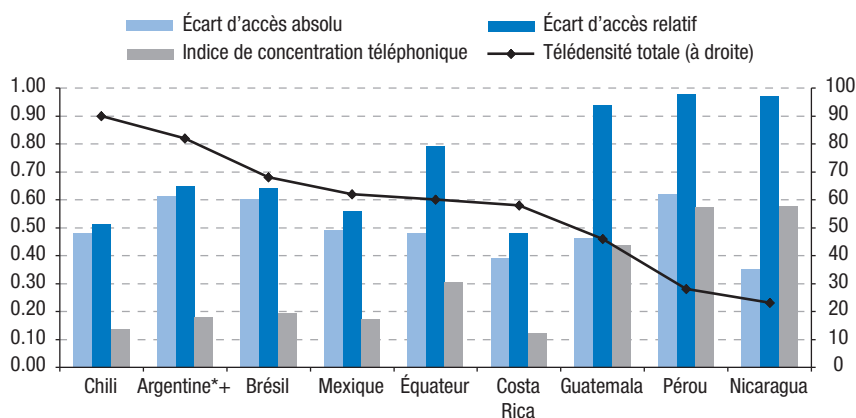
La figure 3.6 montre également que la privatisation n'est ni nécessaire ni suffisante pour obtenir de bonnes performances sur le plan de la télédensité au regard du niveau de revenu. Le Costa Rica et l'Uruguay, qui ont conservé leur opérateur historique, sont récemment descendus en deçà du niveau de connectivité attendu, mais ont réussi à continuer de progresser en termes absolus.

Les inégalités d'accès restent problématiques

Malgré de bonnes performances globales, les populations pauvres ne bénéficient pas de la même manière, d'un pays à l'autre, des progrès dans l'accès aux télécommunications. La figure 3.7 fait apparaître l'écart de niveau d'accès aux services téléphoniques entre les quintiles de revenu le plus élevé et le plus faible (disparité absolue dans l'accès),


ainsi que l'ampleur de cet écart par rapport à la proportion d'individus ayant accès aux services téléphoniques dans le quintile de revenu le plus élevé (disparité relative)¹². Le tableau 3.A3 de l'Annexe statistique présente ces indicateurs d'inégalité pour tous les pays de la région pour lesquels ces données sont disponibles. Les disparités relatives très marquées dans l'accès (par exemple, en Bolivie, au Guatemala, en Haïti, au Nicaragua et au Pérou) signalent une connectivité téléphonique extrêmement faible chez les habitants pauvres de ces pays. Si les deux écarts (relatif et absolu) dépendent du niveau total de connectivité, on observe des différences substantielles entre les pays présentant le même niveau moyen de connectivité : dans les six pays où la télédensité s'établit entre 57 et 65, l'écart relatif dans l'accès s'échelonne entre 0.48 (Costa Rica) et 0.79 (Colombie et Équateur).

Figure 3.7. **Disparités dans l'accès à la téléphonie pour un échantillon de pays d'Amérique latine**
Dernières données disponibles



Note : + agglomérations urbaines uniquement.

Source : Centre de développement de l'OCDE (2007) d'après SEDLAC (2007), sauf * (BID, 2007).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/123454312825>

La figure 3.7 fait aussi apparaître l'indice de concentration téléphonique. Tandis que les écarts relatif et absolu dans l'accès mesurent les différences d'accès observées entre les quintiles de population le plus riche et le plus pauvre, l'indice de concentration téléphonique indique le taux d'accès aux services téléphoniques pour les quintiles de revenu intermédiaires¹³. Là aussi, plus l'indice est élevé, plus l'inégalité dans l'accès est grande. Point important, les données de la figure 3.7 révèlent une corrélation négative entre l'indice de concentration et la densité totale, ce qui laisse à penser qu'à mesure que la télédensité augmente, l'amélioration de l'accès est plus importante pour les quintiles pauvres, mais pas pour le plus pauvre.

Ces mesures de l'inégalité d'accès aux services téléphoniques reposent sur des données recueillies auprès des ménages et prennent en compte la possession d'une ligne téléphonique plutôt que l'accès à

Quoique variables d'un pays à l'autre et toujours hors de portée de pans entiers de la population, la couverture des services téléphoniques et l'accès à ces derniers ont spectaculairement progressé.

strictement parler. S'il est indéniable qu'avoir sa propre ligne de téléphone constitue un progrès par rapport à l'accès aux téléphones publics, les pauvres ont souvent accès au téléphone ou à d'autres services liés aux technologies de l'information par le biais des publiphones payants ou des télécentres communautaires. Les données relatives à la densité du réseau de téléphones publics (tableau 3.A3) signalent des écarts significatifs même au sein du groupe de pays présentant l'accès le plus inégal. Ainsi, tandis que le Nicaragua et le Pérou affichent un écart relatif similaire, proche de 1 (figure 3.7), le second dispose de 5.42 téléphones publics pour 1 000 habitants, tandis que le premier n'en compte que 1.27 et la Bolivie, par comparaison, 1.75¹⁴.

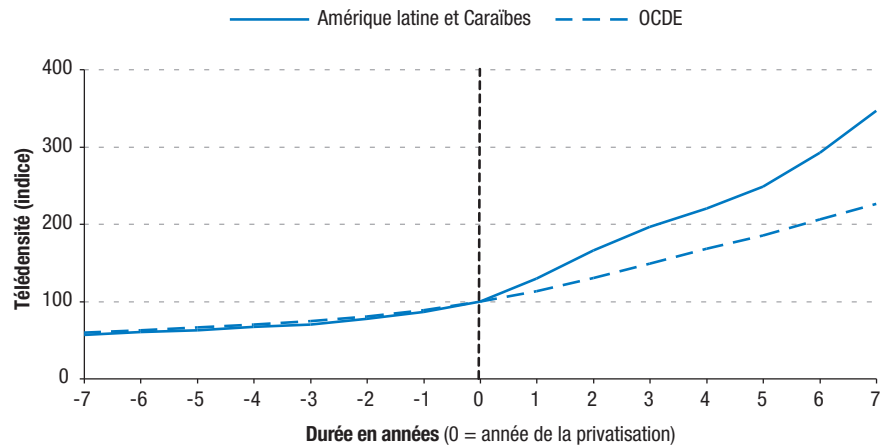
Bien que les disparités dans l'accès soient généralement fortes, les écarts relatifs tendent à diminuer dans presque tous les pays pour lesquels nous disposons de séries temporelles suffisamment longues. Le Brésil illustre parfaitement cette évolution : jusqu'en 1997, son écart relatif dans l'accès était supérieur à 0.9 (analogue à celui constaté dans les pays présentant le plus d'inégalités en Amérique latine aujourd'hui), mais ce chiffre était tombé à 0.6 en 2004, grâce à une amélioration de l'accès du quintile le plus pauvre, passé de 5 téléphones pour 100 personnes à plus de 30.

Privatisations et performances dans les télécommunications

Les bonnes performances globales de l'Amérique latine en termes de connectivité sont souvent mises au compte de la privatisation réussie des opérateurs historiques (BID, 2001). De fait, la figure 3.8 révèle qu'en moyenne, le taux de croissance de la connectivité par habitant a augmenté fortement (de 10 à 25 pour cent par an) après la privatisation. Si l'on peut déduire de ces données que la privatisation a joué un rôle prépondérant dans l'amélioration des performances, mesurées par la télédensité, cette interprétation reste soumise à d'importantes réserves. Outre celles évoquées précédemment, il convient de rappeler que, dans les années 1990, les privatisations ont été accompagnées d'une vague de réformes : dans certains cas, notamment au Brésil, le marché des télécommunications a été libéralisé immédiatement après la privatisation de l'opérateur historique. De surcroît, comme le montre la figure 3.8, une deuxième rupture est généralement intervenue dans la tendance à la hausse de la télédensité environ 5 ans après la privatisation, probablement à cause de l'achèvement de la période d'exclusivité et de l'ouverture du marché qui s'est ensuivie. On a en effet constaté que ces périodes d'exclusivité avaient tendance à restreindre fortement les avantages de la privatisation en termes d'extension des réseaux (Wallsten, 2003).


Deux autres évolutions ont eu une incidence majeure sur ce secteur dans le monde entier, et donc en Amérique latine : la réduction des coûts et la rapide extension des télécommunications mobiles ; et les regroupements successifs au sein du secteur, décrits plus haut.

Figure 3.8. **Lignes téléphoniques et privatisation**
Indice par habitant



Notes : 0 correspond à l'année de privatisation de l'opérateur historique ; l'échelle de télédensité est normalisée en base 100, 100 correspondant à l'année de privatisation. Les chiffres reportés sur le graphique sont la moyenne des données des pays où la privatisation est intervenue il y a au moins sept ans et qui disposent de données pour la période faisant suite à la privatisation (Argentine, Belize, Bolivie, Brésil, Chili, Guatemala, Guyana, Mexique, Panama, Pérou, Salvador et Venezuela).

Source : Centre de développement de l'OCDE (2007) d'après UIT (2006).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/123481871441>

Le facteur téléphonie mobile : technologie et performances

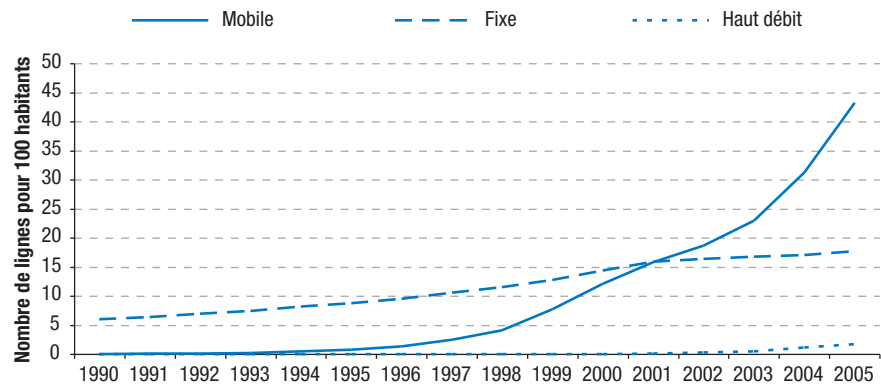
Privatisation et progrès technologiques ont joué un rôle clé dans le succès des télécommunications en Amérique latine.

La technologie et l'innovation ont joué un rôle de premier plan dans l'expansion de la téléphonie en Amérique latine. La figure 3.9 présente les contributions respectives de la téléphonie fixe et mobile à la croissance de la télédensité dans la région. Tandis que l'accès à la téléphonie fixe a progressé régulièrement, les grandes avancées depuis la fin des années 1990 correspondent à la rapide évolution de la téléphonie mobile¹⁵.


Compte tenu de l'importance grandissante des télécommunications mobiles et de la segmentation de la téléphonie fixe et mobile que connaissent, par conséquent, les marchés des télécommunications, il est plus difficile d'évaluer les performances de la politique adoptée en matière de télécommunications. En effet, les communications mobiles font généralement l'objet d'une réglementation moins stricte, conduisant donc à des marchés plus concurrentiels que la téléphonie fixe. Cette différence tient à deux facteurs : l'investissement initial moindre nécessaire pour la téléphonie mobile, qui abaisse les coûts d'entrée ; et l'absence de monopole public.

L'interaction entre la diffusion de la technologie mobile et le processus de concentration est l'un des principaux déterminants de la structure concurrentielle du secteur. L'extension des communications mobiles a favorisé l'émergence d'un certain nombre de nouveaux acteurs dans ce sous-secteur et une segmentation du marché. En outre, l'absence d'opérateur historique dans la plupart des cas a constitué une

Figure 3.9. **Pénétration de la téléphonie mobile, de la téléphonie fixe et du haut débit en Amérique latine**
Moyenne pondérée par la population



Source : Centre de développement de l'OCDE (2007) d'après UIT (2006).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/123545474136>

opportunité unique de créer des marchés immédiatement concurrentiels. À l'inverse, les avancées technologiques ultérieures ont eu tendance à estomper les limites entre services mobiles, services fixes et transfert de données, renforçant encore le processus de concentration et donnant lieu à une vive concurrence oligopolistique entre un petit nombre d'acteurs.

Le rôle des multinationales

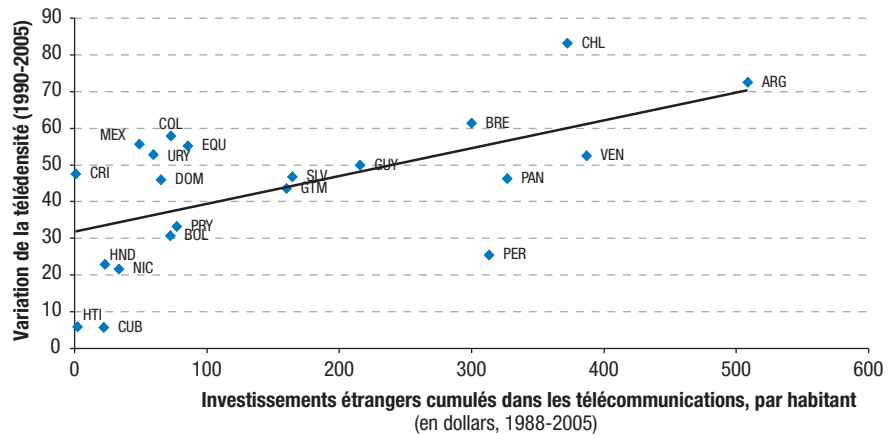
Les performances globalement supérieures du secteur des télécommunications – notamment la couverture en nette augmentation – s'expliquent, entre autres, par des stratégies affirmées de recherche de marchés.

L'entrée et l'expansion de multinationales dans le secteur latino-américain des télécommunications sont tirées par les stratégies de recherche de marchés déployées par ces groupes, que l'on peut observer non seulement dans leurs activités transfrontières, mais aussi au sein des pays lorsque les différents concurrents cherchent à conquérir une clientèle qui ne fait pas partie de la classe aisée. En effet, l'acquisition de nouveaux clients constitue un poste de dépenses substantiel pour les prestataires, notamment les opérateurs mobiles. Pour attirer des clients, ces derniers acceptent même de supporter une part considérable du coût des nouveaux combinés, rendant ainsi l'acquisition d'un téléphone très attrayante pour les nouveaux clients (il s'agit le plus souvent d'abaisser le prix de l'appareil pour le client). L'aide financière moyenne accordée par l'entreprise pour l'achat d'un téléphone mobile correspond, par exemple, à quatre fois les recettes mensuelles moyennes par client en Colombie, en Équateur ou au Pérou et à six fois le montant en Argentine et au Brésil. En moyenne, la récupération du coût du téléphone n'intervient donc que, respectivement, quatre et six mois après son acquisition (Fundación Telefónica, 2007).


Cette recherche de marchés par les multinationales explique la corrélation positive entre le niveau d'IDE dans le secteur des télécommunications d'un pays et l'évolution de sa télédensité entre 1990 et 2005 (figure 3.10). Si les données relatives aux IDE exploitées

pour la figure 3.10 présentent des limites en termes de couverture et d'exhaustivité, d'autres sources donnent une image globale analogue¹⁶.

Figure 3.10. **IDE dans les télécommunications et télédensité (1990–2005)**
Investissement cumulé dans les télécommunications, par habitant, par rapport à l'évolution de la télédensité



Source : Centre de développement de l'OCDE (2007) d'après UIT (2006) et Banque mondiale (2007).

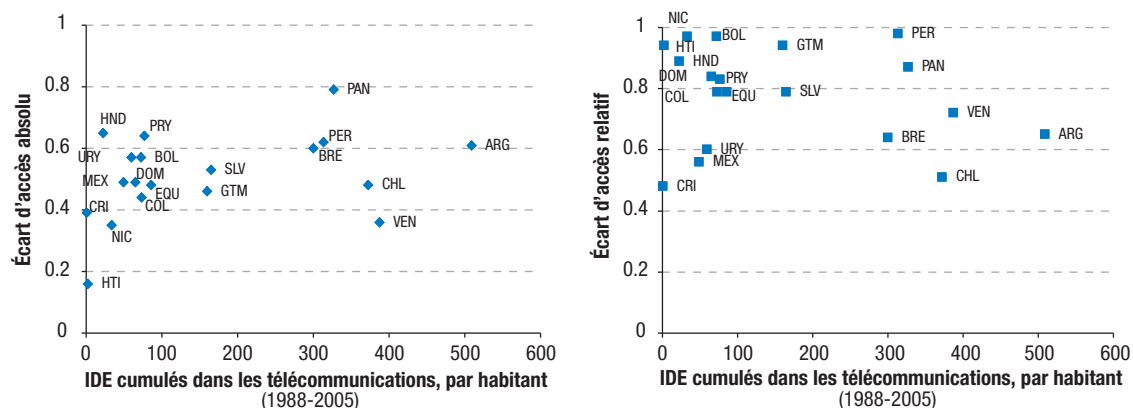
StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/123313100208>

Cependant, le niveau des entrées d'IDE dans le secteur n'est que faiblement associé à une moindre inégalité dans l'accès. Si les avancées impressionnantes des communications mobiles ont fortement abaissé le coût des services vocaux, les IDE en quête de marchés n'ont pas encore rendu les services téléphoniques accessibles aux plus pauvres. Ainsi la figure 3.11 fait apparaître une faible corrélation positive entre l'écart *absolu* dans l'accès et notre mesure des IDE dans ce secteur, ainsi qu'une faible corrélation négative entre l'écart *relatif* d'accès et les IDE. Pour que l'écart *absolu* se réduise, il faut que les personnes ayant nouvellement accès aux services téléphoniques soient plus nombreuses dans le quintile inférieur que dans le quintile supérieur ; à l'inverse, la réduction de l'écart *relatif* ne nécessite qu'une amélioration *proportionnellement* plus importante dans le quintile inférieur que dans le quintile supérieur. Ces données laissent donc à penser, qu'à leur arrivée, les opérateurs étrangers ciblaient les clients aux revenus les plus élevés, les individus moins nantis n'étant pris en compte que par la suite.

Pourtant, l'augmentation du taux de connectivité dont font état les pays ayant reçu des flux d'IDE substantiels bénéficie, si ce n'est aux revenus les plus faibles, du moins à l'ensemble de la population. La figure 3.12 présente les IDE dans le secteur par rapport à une mesure de la concentration de téléphones possédés pour les différentes catégories de revenu, avec une pondération moindre pour les revenus les plus bas. L'amélioration de l'accès dont disposent les moins pauvres et les revenus intermédiaires a tendance à abaisser l'indice de concentration – ce qu'il faut interpréter comme le signe d'une moindre inégalité d'accès. Là encore, l'ampleur des entrées d'investissements étrangers est faiblement

associée à la diminution de l'inégalité d'accès. Si ces données ne permettent pas de déterminer la causalité, une explication probable tient à l'attrait que présentent ces marchés, avec une classe moyenne nombreuse, pour les investisseurs étrangers.

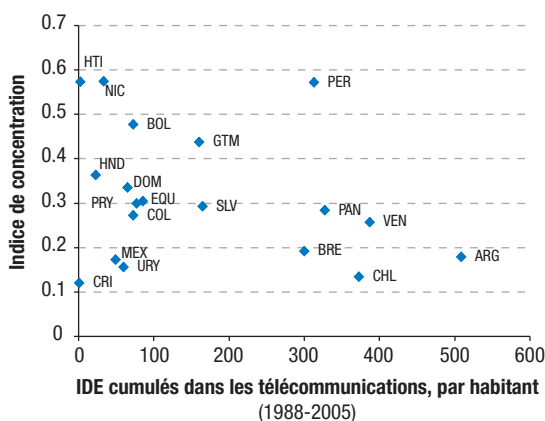
Figure 3.11. **IDE et écart d'accès**
IDE en dollars par habitant, écarts absolu et relatif (voir le texte)



Source : Centre de développement de l'OCDE (2007) d'après SEDLAC (2007) et Banque mondiale (2007).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/123318415236>

Figure 3.12. **Concentration téléphonique et IDE dans les télécommunications (1990–2005)**
Indice de concentration téléphonique (dernières données disponibles) et IDE cumulé dans les télécommunications (en dollars)



Source : Centre de développement de l'OCDE (2007) d'après SEDLAC (2007) et Banque mondiale (2007).

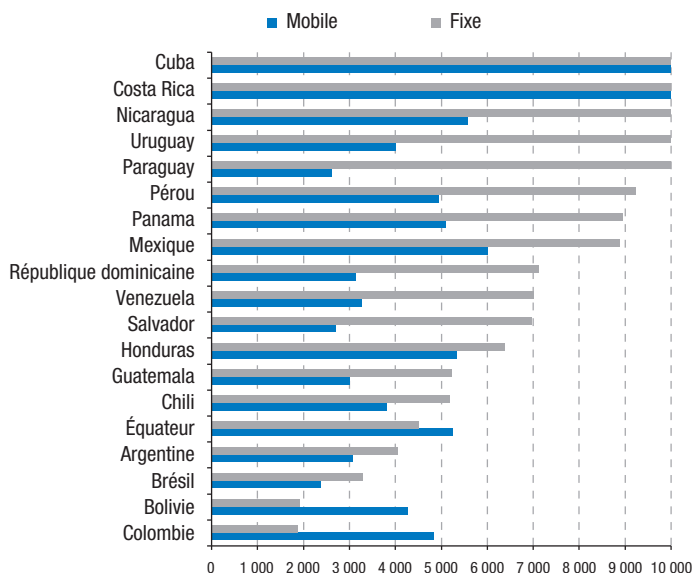
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/123340475060>

Concentration, concurrence et structure du marché

Autre conséquence de l'activité des multinationales dans les télécommunications : la concentration du secteur en un quasi-duopole, d'où des inquiétudes quant à ses effets sur la concurrence et l'équité d'accès.

Le processus de concentration à l'œuvre amène à redouter que ce secteur ne s'oriente de plus en plus vers un duopole. Il s'est sensiblement accéléré en 2004 avec, d'une part, l'acquisition par Telefónica des opérations mobiles de Bell South en Amérique latine et, d'autre part, le rachat par Telmex des activités d'AT&T en Argentine, au Chili, en Colombie et au Pérou. Cependant, les segments fixe et mobile du marché restent assez distincts en termes de structure concurrentielle et l'on observe également une forte disparité entre les pays, comme le révèle l'indice de Herfindahl-Hirschman (IHH), présenté à la figure 3.13. Les marchés de la téléphonie mobile sont généralement moins concentrés que ceux de la téléphonie fixe (et les faibles valeurs de l'IHH pour la Bolivie et la Colombie qui, en fait, masquent un important pouvoir de marché local aux mains des coopératives de téléphonie locale dans ces pays, ne font que corroborer ce constat). Point significatif, l'Argentine et le Brésil, qui ont reçu de vastes flux d'IDE et sont les principaux pays où se livre la lutte pour la suprématie, affichent un IHH qui concorde avec le niveau de concurrence réelle. On notera également que, parmi les grands marchés, le Mexique affiche des indices de concentration très élevés (bien supérieurs à ceux de l'Argentine, du Brésil, du Chili et de la Colombie) et que l'indice IHH tend à sous-estimer les positions de force sur le marché, en particulier lorsque la concurrence s'exerce à l'échelon des collectivités territoriales¹⁷.

Figure 3.13. **Concentration du marché de la téléphonie (fin 2005)**
Indice Herfindahl-Hirschman, par segment



Note : L'indice de concentration Herfindahl-Hirschman est construit comme la somme des parts de marché dans chaque segment, exprimée en pourcentage : 0 correspond à un marché morcelé et 10 000 à un monopole.

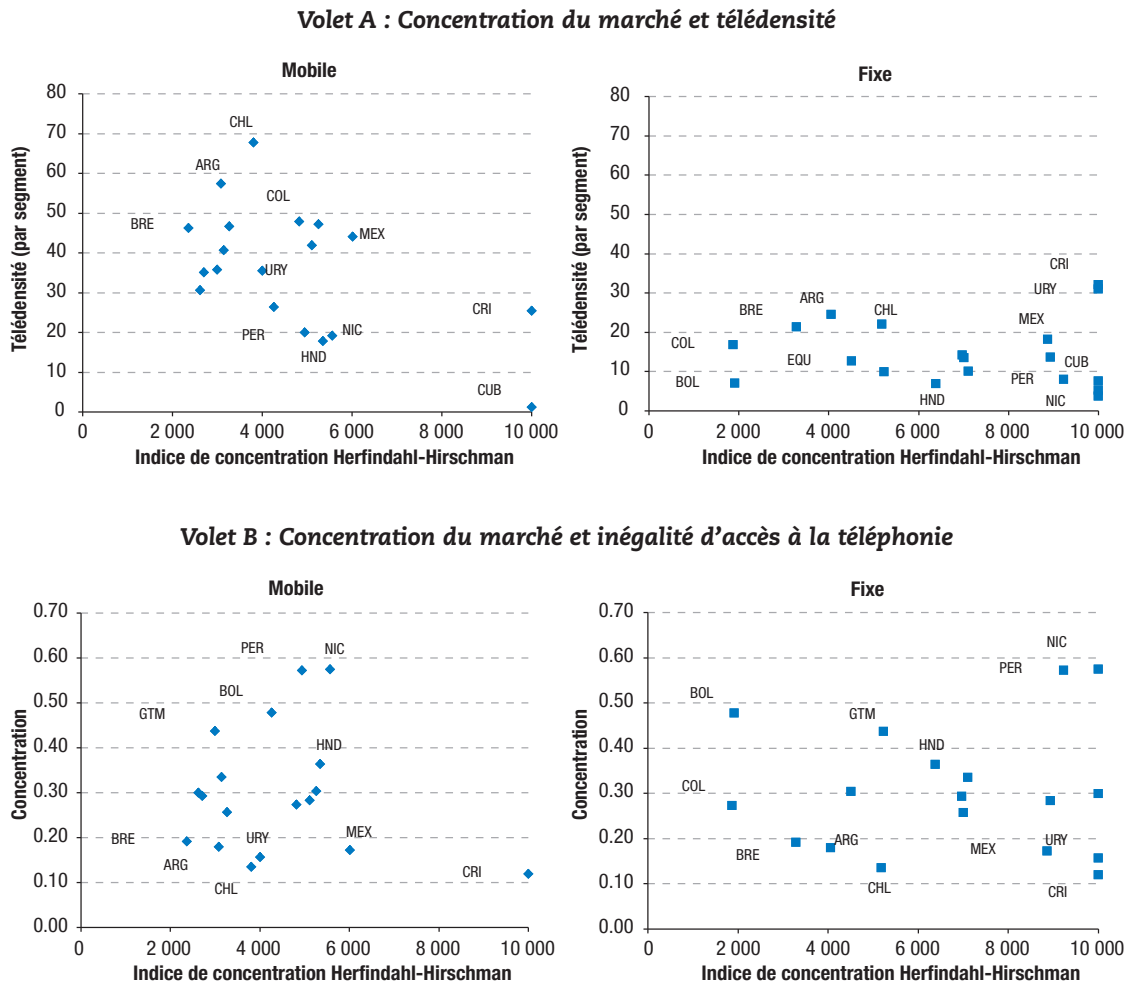
Source : Centre de développement de l'OCDE (2007) d'après les rapports annuels des opérateurs et des instances de réglementation.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/123348728040>

La concentration du marché est faiblement corrélée aux performances du secteur, tant en termes de densité de couverture que d'égalité d'accès. La figure 3.14 présente, pour chaque segment (mobile et fixe), la relation entre, d'un côté, la concentration du marché et, de l'autre, les performances en termes de télédensité et d'inégalité d'accès à la téléphonie (les indicateurs d'accès ne sont pas disponibles par segment).

Sur le segment mobile, beaucoup plus important que le fixe dans presque tous les pays, il existe une faible corrélation négative entre la densité téléphonique et la concentration du marché (volet A). Les pays qui affichent les meilleurs résultats en termes de densité totale (Chili, Argentine, Brésil) présentent tous une assez faible concentration du marché. Si le monopole du Costa Rica semble être passé à côté de la grande expansion de la téléphonie mobile dans la région depuis le milieu

Figure 3.14. **Concentration du marché et performances**
Concentration du marché fin 2005, performances fin 2005 ou à la date la plus récente disponible



Source : Centre de développement de l'OCDE (2007) d'après les rapports annuels des opérateurs et des instances de réglementation, ainsi que UIT (2006) et BID (2007)

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/123348887533>

des années 1990, il enregistre néanmoins la plus forte densité de lignes fixes et l'accès le plus équitable de la région. Au nombre des économies affichant d'assez piètres performances pour la densité mobile figurent le Pérou, le Honduras et le Nicaragua, qui se caractérisent tous, à l'inverse du groupe précédent, par une très forte concentration du marché de la téléphonie fixe. On peut en déduire que les positions dominantes sur le marché du fixe peuvent entraver l'entrée sur le segment de la téléphonie mobile, alors qu'au sein du segment fixe, la concentration du marché et la télédensité ne sont pas fortement associées.

Le volet B présente la relation entre la concentration du marché et l'inégalité d'accès à la téléphonie. Dès lors que l'on prend en compte les particularités des marchés colombien et bolivien (tous deux relativement morcelés, mais dont certains acteurs détiennent une part significative du marché local), une moindre concentration dans la téléphonie fixe est associée à un accès plus également réparti (Brésil, Argentine et Chili). Lorsque l'opérateur principal de téléphonie fixe reste un monopole, le secteur peut aussi bien présenter l'inégalité la plus faible (comme avec les monopoles d'État au Costa Rica et en Uruguay) que l'inégalité la plus marquée (dans le cas du monopole d'ENITEL, au Nicaragua, dont la privatisation a été finalisée en 2004)¹⁸. Ce qui tendrait à prouver qu'en tant que tels, les monopoles ne garantissent – ni n'interdisent – l'obtention de bons résultats en termes d'égalité d'accès.

Une réglementation cruciale

Certes, la concentration du marché importe, mais la clé des bonnes performances réside dans la réglementation qui sous-tend la compétitivité du marché et incite à l'extension de la couverture.

La qualité de la réglementation joue un rôle crucial dans la relation entre concentration du marché, position de force sur le marché et performances du secteur. Il est nécessaire de disposer d'instances de réglementation indépendantes pour remédier à deux grands problèmes : le premier découle de la difficulté pour l'État à se montrer crédible lorsqu'il s'engage à ne pas exproprier les investisseurs qui ont déjà financé massivement les infrastructures de télécommunications ; le second tient au fait que l'indépendance effective de l'instance de réglementation suppose celle du secteur – et souvent, surtout, du monopole administrant la boucle locale – ou de l'opérateur historique, en raison de problèmes d'interconnexion (l'obligation faite à un opérateur d'acheminer les appels d'un autre et l'indemnisation qu'il perçoit pour ce service). Si l'indépendance n'est pas effective, une position de force sur le marché se traduira par une densité extrêmement faible, conjuguée à des tarifs élevés. Les opportunités de recherche de rente qui existent dans les secteurs réglementés (tant pour les entités réglementées que pour le monde politique ou les instances de réglementation) ramènent les performances du secteur au processus politique, et donc aux institutions qui soutiennent les contre-pouvoirs politiques et réglementaires (Henisz et Zelner, 2001).

La plupart des pays d'Amérique latine disposent d'instances de réglementation des télécommunications indépendantes (bien que ne se consacrant pas toujours exclusivement à ce secteur). Y font exception, d'après l'Union internationale des télécommunications (UIT), le Chili, Haïti, le Pérou, le Surinam et l'Uruguay. Les pays disposant d'une instance de réglementation indépendante ont, en moyenne, reçu davantage d'IDE par habitant dans ce secteur, ont davantage progressé ces 15 dernières

années en termes de télédensité et ont assuré un accès aux services téléphoniques moins inégal. Toutefois, ces deux groupes de pays (avec et sans instance de réglementation indépendante) sont très hétérogènes. Des analyses récentes ont montré que l'indépendance statutaire de l'instance de réglementation est un faible indicateur de l'environnement institutionnel (Baudrier, 2001) et que plus la téléphonie mobile – avec ses infrastructures à la fois moins onéreuses et plus facilement amovibles (lorsqu'il y a menace d'expropriation, par exemple) – a de poids, moins le secteur des télécommunications est sensible à l'environnement politique (Andonova, 2007).

Tableau 3.4. **Indépendance de l'instance de réglementation et indicateurs des performances du secteur des télécommunications**
Moyenne simple d'une sélection d'indicateurs

	Nombre de pays	Télédensité (2005)	Variation de la télédensité (1990-2005)	Indice de concentration téléphonique	IDE cumulés dans le secteur (par habitant)
Instance de réglementation autonome	16	55.6	50.4	0.29	151
Pas d'instance de réglementation autonome	5	49.6	43.0	0.35	58

Source : Centre de développement de l'OCDE (2007) d'après UIT (2006) et (2007).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/124671466722>

L'hétérogénéité des régimes de réglementation et des structures de marché, y compris parmi les pays dont les organes de réglementation sont considérés comme indépendants, explique la différence relativement ténue dans la télédensité entre les pays disposant ou non d'une instance de réglementation indépendante. En effet, comme le montrent des analyses portant sur l'importance de l'indépendance réglementaire dans plusieurs pays, les économies qui disposaient d'une instance de réglementation indépendante à l'époque de la privatisation ont tendance à bénéficier de tarifs moins élevés (Estache *et al.*, 2006). Cela tient essentiellement au fait que les instances de réglementation indépendantes peuvent veiller à ce qu'une hausse des prix liée à un rééquilibrage des tarifs concomitamment à la privatisation n'entame pas les gains potentiels découlant, pour les utilisateurs, des progrès technologiques introduits par des opérateurs plus dynamiques. Les performances réglementaires, à leur tour, dépendent à la fois de la gouvernance de la réglementation elle-même et de l'environnement politique dans lequel agit l'instance de réglementation. Le Chili, qui n'a pas d'instance de réglementation indépendante mais dont l'environnement politique se caractérise par un niveau relativement élevé de transparence et de responsabilisation, en est l'illustration. Des études indiquent également que la responsabilisation politique va de pair avec les performances réglementaires (Gasmi *et al.*, 2006) et que, même si la corruption peut conduire à quelques progrès face aux lourdeurs administratives et à la résistance aux changements pourtant nécessaires

(Estache et al., 2006), les réformes politiques peuvent donner lieu à une amélioration des performances.

Outre qu'elles veillent à la concurrence, les instances de réglementation latino-américaines consacrent beaucoup d'efforts à son intensification. Elles recourent à des moyens très variés, allant de la libéralisation du marché à la création de fonds destinés à financer l'accès universel, en passant par un mécanisme dans lequel l'État est à la fois décideur et contrôleur (Stern et al., 2006). Dans les pays où des opérateurs historiques sont fortement implantés (Bolivie, Panama et Mexique), ces derniers s'efforcent de répondre, avec plus ou moins de rigueur et succès, à l'obligation qui leur est faite d'assurer un accès universel. Au Costa Rica et en Uruguay, des niveaux élevés de connectivité pour les lignes fixes ont pu être atteints grâce aux objectifs que s'étaient fixés l'État ou des entreprises. D'autres pays, comme le Guatemala et le Salvador, ont mis en place un cadre réglementaire très libéral, qui a abouti à une télédensité plus forte sans pour autant réduire les disparités régionales significatives. Enfin, des approches plus équilibrées, en particulier la combinaison d'un régime libéral de licences et d'une obligation de services universels définis comme objectifs de développement régionaux (Brésil), ont fait la preuve de leur efficacité.

Les fonds d'accès universel (FAU) constituent l'expérience la plus remarquable en la matière. La plupart des pays de la région en ont instauré, bien que certains de ces fonds ne soient pas encore opérationnels (c'est par exemple le cas [juin 2007] du FAU créé en Argentine par une loi de 2000). En outre, l'accumulation de moyens par le *Fundo Fiduciario do Serviço de Telecomunicações* au Brésil soulève des questions quant à l'usage qu'il conviendra d'en faire. Le FAU chilien se révèle particulièrement novateur et intéressant, grâce à son système d'adjudication par lequel des entreprises soumettent des projets d'accès universel (celle demandant la subvention la plus faible étant retenue) et parce que ce fonds enregistre de beaux succès : fondé en 1995, il a réussi après cinq années d'existence à étendre l'accès aux services de base à la majorité des habitants des zones rurales du pays (Xavier, 2006). La majeure partie des actions en faveur de l'accès universel consistaient à installer des publiphones payants et des télécentres communautaires, qui offrent une vaste gamme de services de télécommunications, même si le FAU du Pérou (FITEL) finance également des projets visant à élargir l'accès individuel au réseau local.

Pour l'avenir, les expériences menées dans la région montrent assez clairement que, si une politique d'accès assortie de règles transparentes et stables est indispensable et peut produire d'excellents résultats, il peut être très important de bénéficier de marchés bien réglementés, ouverts et concurrentiels, pour qu'une grande partie de la population puisse disposer d'un accès dans des conditions commerciales. Compte tenu du niveau de concentration de l'offre sur le segment de la téléphonie fixe dans la majeure partie de l'Amérique latine et à l'heure où les regards se tournent vers le Brésil et le Chili qui ont réussi à étendre le taux de couverture, on constate que le Brésil est en train de mettre en place une nouvelle réglementation sur l'interconnexion, avec des tarifs établis grâce à la méthode de la répartition intégrale des coûts (OCDE, 2007).

Les défis à venir : intégration sociale et téléphonie mobile

Alors que trois phénomènes (privatisations, téléphonie mobile et concentration) caractérisent les télécommunications en Amérique latine à des degrés variables selon les pays, ce secteur a reçu des flux d'IDE substantiels. La nature de ces flux, en quête de nouveaux marchés, l'arrivée de la téléphonie mobile et l'émergence d'un engagement des pouvoirs publics à favoriser l'accès universel ont ouvert de grandes opportunités pour que davantage de personnes bénéficient d'un meilleur service. Malgré les récents progrès cependant, les disparités entre riches et pauvres dans l'accès aux services téléphoniques persistent dans la plupart des pays.

Les services vocaux peuvent largement contribuer à renforcer les communications, ce qui resserre le lien social et accentue la mobilité physique, économique et sociale. Ils peuvent aussi améliorer l'efficacité des marchés grâce à une communication rapide entre les acheteurs potentiels et les vendeurs (Jensen, 2007).

L'accès aux services de télécommunications est un facteur essentiel de développement économique, social et même politique, et son universalité doit continuer de figurer parmi les objectifs.

Cependant, la communication vocale ne représente que la première étape de la stratégie qui permettra de combler la fracture numérique et celle des communications. Le segment Internet sur téléphone mobile étant loin d'être mature en termes de couverture et d'expansion, il existe un impérieux besoin de services de téléphonie mobile susceptibles de combler les disparités considérables qui subsistent dans des domaines tels que la banque ou l'administration électroniques (payer ses impôts ou voter via Internet, par exemple). De plus, si l'expansion d'Internet dépasse le rythme de croissance de la téléphonie fixe, l'accès à haut débit reste limité par la faible expansion du réseau terrestre.

En effet, nonobstant des avancées considérables dans la plupart des pays, beaucoup de personnes n'ont pas accès à la téléphonie fixe. Étant à la fois vecteur de communication et source de contenu, Internet renferme la promesse d'une transparence accrue et d'une meilleure gouvernance. Pourtant, pour qu'il puisse jouer son rôle auprès de chacun, toutes les catégories de population doivent pouvoir y accéder. L'essor des services bancaires sur téléphone mobile en Afrique australe, par exemple, montre que les innovations dans les processus organisationnels peuvent importer tout autant que les innovations technologiques : ainsi, la banque sur mobile trouve son origine dans l'utilisation de numéros de cartes téléphoniques prépayées comme support pour le transfert de fonds, procédé qui a été repris par les opérateurs et le secteur bancaire. De même en Amérique latine, des initiatives permettant aux individus d'utiliser leur téléphone mobile pour récupérer les fonds envoyés par des membres de leur famille installés à l'étranger ont ouvert à la voie à des relations entre les prestataires de services bancaires et les populations à faible revenu, auparavant inaccessibles.

Conclusions

L'évolution des entrées et sorties d'IDE en Amérique latine et celle des stratégies des multinationales, issues de la région ou venues de l'extérieur, permettent d'évaluer les progrès de la région dans son ouverture à l'économie mondiale. D'amples mouvements de privatisation et de libéralisation durant les années 1990 ont constitué un environnement propice à de substantielles entrées d'IDE et, pour la première fois dans bien des cas, à l'implantation solide d'entreprises européennes – espagnoles en particulier – dans la région. Derrière les États-Unis, l'Europe est ainsi le deuxième contributeur extérieur (par les IDE et les échanges commerciaux) à la croissance de l'Amérique latine et à l'amélioration de l'intégration de la région dans l'économie mondiale.

Depuis 2000, deux nouvelles forces ont modifié le paysage. La première est l'irruption de multinationales de marchés émergents, en particulier d'Amérique latine (les *multilatinas*). Mues par la quête de nouveaux marchés et d'ambitieuses stratégies mondiales, soutenues par la liquidité mondiale et une faible prime appliquée au risque souverain des marchés émergents ce qui réduit le coût du capital, un certain nombre de *multilatinas* figurent désormais en bonne place dans les classements mondiaux des entreprises. La seconde grande force est l'essor de la Chine et, dans une moindre mesure, de l'Inde. Ses implications pour la région font l'objet du chapitre 4. Notons simplement ici que les plus grandes *multilatinas* sont notamment des compagnies pétrolières et minières et que leur comportement actuel est façonné par la forte demande et les cours très élevés au regard des chiffres historiques, tirés, en partie, par la croissance asiatique.

La plupart des *multilatinas*, surtout dans les services et les produits manufacturés, sont des acteurs régionaux de premier plan. Dans des secteurs aussi variés que le ciment, l'alimentation et les télécommunications, leur ambition à devenir des acteurs non seulement régionaux mais véritablement mondiaux témoigne du dynamisme des entreprises d'Amérique latine. Si la baisse du coût du capital à l'échelle planétaire, et en particulier la chute spectaculaire des primes de risque des marchés émergents, a grandement facilité leur croissance, l'environnement institutionnel dans son ensemble (également pris en compte dans les primes de risque) revêt aussi une importance critique.

En effet, l'environnement institutionnel en place joue un rôle crucial, car de lui dépendent les incitations aux investissements entrants et sortants, mais surtout la contribution effective des multinationales au développement. L'exemple des télécommunications fait clairement apparaître que leur contribution est, et sans aucun doute restera, importante dans ce secteur crucial pour le développement et pour les performances économiques globales même si, au départ, elles profitaient surtout aux plus nantis, accentuant par là-même les inégalités d'accès à travers toute la région.

L'exemple des télécommunications attire l'attention sur le caractère fondamental des régimes réglementaires, surtout pour les services publics clés. Si certains pays, et tout particulièrement le Costa Rica,

L'accès universel aux services de télécommunications passera par un équilibre judicieux entre libéralisation du marché, politique d'élargissement de l'accès et efficacité des instances de réglementation.

restreignent l'entrée des acteurs privés dans le secteur des services de télécommunications mais enregistrent de relativement bonnes performances en termes d'équité dans l'accès aux services existants, ces mêmes pays obtiennent des résultats médiocres en ce qui concerne l'extension des services, passant ainsi à côté d'opportunités considérables. L'expérience d'autres pays latino-américains prouve qu'avec une réglementation qui permet à des acteurs étrangers d'intervenir dans le secteur, les perspectives d'expansion rapide des services sont bien plus grandes. Les nouveaux flux d'IDE, substantiels, conjugués au comportement concurrentiel des principaux investisseurs en quête de marchés, la diffusion de la téléphonie mobile numérique et la libéralisation du marché se sont traduits par une nette amélioration de la connectivité en Amérique latine, plus vite que dans d'autres régions. Des mesures qui encouragent efficacement l'accès, ainsi que la stabilité de la réglementation sont toutefois indispensables pour offrir l'accès aux plus pauvres, point essentiel pour le développement économique et politique. Des marchés bien réglementés, ouverts et concurrentiels, qui favorisent l'innovation à l'échelle nationale ou son transfert depuis l'étranger, seront propices aux stratégies d'entreprise qui visent à maximiser la contribution positive des multinationales au développement dans toute la région.

Notes

1. Ce chapitre s'inspire d'une série de documents de référence, qu'il vient compléter, produits au Centre de développement de l'OCDE. Voir notamment Santiso (2007a, 2007b et 2007c) et de Laiglesia (2007).
2. Estimation du Centre de développement de l'OCDE (2007) d'après les données de l'Economist Intelligence Unit (EIU) publiées par Thomson Datastream.
3. En 2007, deux des plus grosses banques espagnoles – Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) et Grupo Santander – opèrent, respectivement, à 49 et 30 pour cent en Amérique latine, où l'entreprise de télécommunications espagnole Telefónica est l'un des principaux acteurs. L'Espagne est également très présente dans le secteur de l'énergie, notamment dans l'extraction, ainsi que dans la production et la distribution d'électricité.
4. Sur tout l'échantillon qu'elle a examiné, Bandyopadhyay (2006) observe une relation négative entre les inégalités et l'essor des TIC, mais une relation positive en ce qui concerne le sous-échantillon constitué des pays en développement, ce qui permettrait de conclure à une relation non linéaire.
5. Voir Rozas Balbontín (2005) pour une présentation détaillée des succès et des échecs de la politique de privatisation.
6. Centre de développement de l'OCDE (2007) d'après la base de données *Private Participation in Infrastructure* de la Banque mondiale (<http://ppi.worldbank.org/>), mise à jour en 2005 et consultée le 23 mars 2007.
7. La société MIC (Millicom International Cellular) est immatriculée au Luxembourg et opère en Amérique centrale et du Sud, en Afrique et en Asie.
8. Une part de 21 pour cent de cette entreprise a été vendue en 1997, l'État espagnol conservant une participation préférentielle (*golden share*) censée échoir en 2007 et qui a finalement été supprimée fin 2005.
9. On constate que, dans d'autres secteurs tels que celui des produits blancs, les multinationales apparues récemment sur les marchés émergents s'internationalisent elles aussi rapidement (Bonaglia *et al.*, 2007), même s'il existe des différences de stratégie entre les industries manufacturières et les services.
10. Les activités mobiles de Telefónica ont fait l'objet d'un appel public à l'épargne distinct, en 2000, et ont été réintégrées en 2006. Depuis la mi-2006, le groupe est organisé par régions (Telefónica España, Telefónica O2 et Telefónica Latinoamérica).
11. Le modèle effectivement appliqué est une régression non paramétrique LOWESS lissée de la télédensité par rapport au PIB par habitant à parité de pouvoir d'achat (PPA). Les résultats sont à peu près les mêmes avec une approche paramétrique appliquant la transformation de Box-Cox à ajustement optimal au PIB par habitant, pour chaque année considérée.
12. L'écart relatif est calculé par $(Q5-Q1)/Q5$, où Q1 est la proportion d'individus dans le quintile de revenu 1 ayant accès à un téléphone (*idem* pour Q5). Cette mesure se situe donc entre 0 (égalité parfaite) et 1 (lorsque personne dans le quintile inférieur ne dispose d'un téléphone).

13. Cet indice de concentration téléphonique mesure la concentration des personnes possédant un téléphone, par zone, selon la courbe de Lorenz, qui représente la part cumulée de téléphones possédés au regard des quintiles de revenu. Il peut être interprété à la manière du coefficient de Gini : 0 correspond à une égalité parfaite (tous les individus ont la même probabilité d'avoir un téléphone) et 1, à l'inégalité absolue (seuls les individus du quintile supérieur disposent d'un téléphone).
14. UIT (2006). Pour plus de détails, voir le tableau 3.A3.
15. Il n'existe pas de données comparables portant sur la couverture en téléphonie mobile de la population des pays considérés et qui permettraient d'établir des comparaisons.
16. Les sources officielles ne proposent pas de données désagrégées par secteur comparables. Les données exploitées sont tirées de la base de données *Private Participation in Infrastructure* de la Banque mondiale. Elles ne correspondent donc pas strictement à la définition que l'OCDE donne des IDE (OCDE, 1999) et doivent être interprétées comme une variable de substitution. Cette base de données répertorie le total des investissements par projet, ainsi que la participation d'acteurs étrangers, mais rarement la participation (en proportion) d'acteurs étrangers à chaque projet et jamais leur évolution au fil du temps. Toutes les données relatives à l'investissement sont, si possible, pondérées par la proportion dans les co-entreprises. Elles sous-estiment donc (parfois fortement) l'investissement réel, surtout dans les cas d'acquisition. En outre, ces données ne tiennent pas compte des pertes ou du rapatriement des bénéficiaires. Pour de plus amples informations sur les avantages et les lacunes de cette base de données, voir Guislain et Qiang (2006).
17. Le Costa Rica fait figure d'exception, car c'est le seul pays de la région où non seulement la téléphonie fixe, mais aussi la téléphonie mobile, restent un monopole d'État.
18. La société ENITEL a été privatisée en deux temps : elle a été contrôlée par le consortium hondurien Megatel entre 2001 et 2004, et, depuis 2004, elle l'est par América Móvil.

Annexe statistique

Note méthodologique

Tableau 3.A1. Exposition de quelques grandes multinationales étrangères en Amérique latine, 2004-06

Ce tableau présente le rapport du chiffre d'affaires réalisé par une multinationale étrangère en Amérique latine face à son chiffre d'affaires total. Y figurent les multinationales qui réalisent plus de 10 pour cent de leur chiffre d'affaires en Amérique latine et sont originaires d'un pays européen ou nord-américain. La sélection des entreprises s'est appuyée pour l'essentiel sur le magazine spécialisé *América Economía*.

Les informations recueillies sont tirées des rapports annuels d'activité de chaque entreprise, dès lors que la ventilation du chiffre d'affaires y figure. Dans les cas où le chiffre d'affaires pour l'Amérique latine n'était pas disponible, la valeur rapportée est celle de l'Amérique du Sud.

Tableau 3.A2. Télédensité – téléphones fixes et mobiles pour 100 habitants

Les données sont tirées de l'édition 2006 de *World Telecommunication/ICT Indicators* (UIT, 2007).

Tableau 3.A3. Inégalités d'accès aux services téléphoniques en Amérique latine

Ce tableau présente trois indicateurs d'inégalité d'accès aux services téléphoniques. Les données proviennent de données désagrégées par quintiles de revenu produites par CEDLAS et la Banque mondiale et rassemblées dans SEDLAC (2007), qui s'appuient sur des enquêtes auprès des ménages pour l'ensemble de la région.

L'**écart absolu d'accès** correspond à la différence entre la probabilité qu'un individu du quintile supérieur (le plus riche) ait accès à une ligne téléphonique (Q_5) et la probabilité qu'un individu du quintile inférieur (le plus pauvre) ait accès à une ligne téléphonique (Q_1).

$$A = Q_5 - Q_1$$

L'**écart relatif d'accès** est cette même différence divisée par la probabilité qu'un individu du quintile supérieur ait accès à une ligne téléphonique.

$$R = (Q_5 - Q_1) / Q_5$$

Dans les deux cas, une valeur de 0 indique que l'accès à une ligne téléphonique est indépendant du revenu, alors qu'une valeur de 1 indique que seuls les riches ont accès à leur propre ligne (fixe ou mobile). La mesure de l'écart absolu donne une indication immédiate du nombre de lignes nécessaires pour parvenir à une situation d'égalité, alors que la mesure de l'écart relatif permet de comparer des pays aux niveaux de télédensité différents.

L'**indice de concentration téléphonique** est construit de façon analogue à un coefficient de Gini pour la concentration des lignes téléphoniques. La courbe de Lorenz de l'accès au téléphone rapporte la position i d'un individu dans la distribution des revenus, normalisée pour aller de 0 (revenu le plus bas) à 1 (le plus élevé), à la proportion $q(i)$ d'individus ayant accès à une ligne téléphonique avec un revenu inférieur à i . L'indice de concentration téléphonique est défini comme la taille relative de la surface entre la courbe de Lorenz de l'accès au téléphone et la ligne diagonale représentant l'égalité.

$$G = 1 - 2 \int_0^1 q(i)$$

Compte tenu des données disponibles, la courbe de Lorenz est approximée par l'union linéaire segmentée des points calculés à partir des données d'accès par quintile.

De ce fait, l'indice de concentration téléphonique est une mesure d'inégalité qui ne dépend pas seulement des différences entre les groupes aux extrêmes de la distribution des revenus, mais aussi des taux d'accès dans les quintiles intermédiaires.

Cet indicateur est entre zéro (0) et un (1) dès lors que le taux d'accès au téléphone croît avec le revenu.

Tableau 3.A4. Investissements étrangers dans les télécommunications en Amérique latine

Les informations concernant les investissements étrangers sont construites à partir de la base de données de la Banque mondiale sur la participation privée dans les investissements d'infrastructure (Banque mondiale, 2007).

La série présentée est la somme cumulative par habitant des investissements dans les télécommunications renseignés pour les projets où un partenaire étranger apparaît comme promoteur. Lorsque les données le permettent, les investissements sont pondérés par la participation du partenaire étranger.

La base de données *World Development Indicators* (Banque mondiale, 2006) a servi de source pour les informations de population.

Tableau 3.A5. Concentration du marché des télécommunications en Amérique latine

Le tableau mesure la concentration des marchés à l'aide de l'indice Herfindahl-Hirschman. Cet indice est construit comme la somme des carrés des parts de marché (exprimées en pourcentage) de chacun des opérateurs de téléphonie fixe et mobile, pris entre 0 et 100.

$$HHI = \sum_i part_i^2$$

L'indicateur résultant (IHH) est un chiffre compris entre 0 et 10 000, où 0 correspond à un marché atomisé et 10 000 à une situation de monopole.

Les parts de marché correspondent à la contribution de chaque pays au total de lignes, selon des informations tirées des rapports annuels d'activité des opérateurs et des publications des régulateurs du secteur. Ces contributions ont parfois dû être normalisées, pour que leur somme soit identique au total rapporté par l'UIT pour l'année. Les valeurs manquantes sont ignorées (équivalant à zéro).

Tableau 3.A1. Exposition de quelques grandes multinationales étrangères en Amérique latine, 2004-06

Entreprise	Pays	Secteur	Part de l'Amérique latine dans le chiffre d'affaires total (%)			Classement Fortune Global 500
			2004	2005	2006	
BBVA	Espagne	Banques commerciales	39	46	49	410
Inbev	Belgique	Boissons	14	34	38	472
Portugal Telecom SGPS	Portugal	Télécommunications	27	32	34	--
Telefónica	Espagne	Télécommunications	35	41	34	108
Phelps Dodge	États-Unis	Ressources naturelles	29	25	32	--
Santander	Espagne	Banques commerciales	41	29	30	93
Endesa	Espagne	Énergie	23	29	30	280
Bunge	États-Unis	Agroalimentaire/aliments/engrais	21	22	23	247
Iberdrola	Espagne	Énergie	11	15	21	466
Cimpor	Portugal	Ciment	15	15	16	--
Clariant	Suisse	Produits chimiques	13	15	16	--
Tenaris	Italie/Argentine	Produits manufacturiers	22	29	20	--
Gas Natural	Espagne	Ressources naturelles	16	17	15	--
Holcim	Suisse	BTP	21	17	15	458
Beiersdorf	Allemagne	Médicaments/cosmétique et santé	14	14	14	--
Repsol YPF	Espagne	Hydrocarbures	15	16	14	84
Syngenta	Suisse	Agrochimie	15	14	14	--
Telecom Italia	Italie	Télécommunications	10	11	14	141
Unilever	RU/Pays-Bas	Agroalimentaire	10	..	13	106
Whirlpool	États-Unis	Appareils électriques	13	14	13	478
Nestlé	Suisse	Alimentation	..	12	..	53
BG Group	Royaume-Uni	Énergie	14	13	11	--
Coca Cola	États-Unis	Boissons	10	11	11	267
Lear Corporation	États-Unis	Automobile	9	9	10	380
Ericsson	Suède	Équipements télécom sans fil	11	13	9	--
PepsiCo	États-Unis	Boissons	9	10	9	175

Notes : Phelps Dodge a été racheté début 2007 par Freeport McMoran Copper and Gold pour former FCX ; les données relatives à Tenaris concernent uniquement l'Amérique du Sud.

.. = non disponible.

-- = non pertinent.

Source : América Economía (2006), rapports annuels des entreprises et Forbes (2007).

Tableau 3.A.2. Télédensité – Téléphones fixes et mobiles pour 100 habitants

	1990	...	1995	...	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Amérique latine										
Argentine	9		17		39	40	38	43	58	82
Bolivie	3		3		13	15	19	21	27	33
Brésil	6		9		31	38	41	47	57	68
Chili	7		14		44	56	65	69	82	90
Colombie	7		11		22	25	29	32	40	65
Costa Rica	10		15		29	32	38	46	53	58
Cuba	3		3		4	5	6	7	8	9
Équateur	5		7		13	17	23	30	39	60
Guatemala	2		3		13	16	20	24	34	46
Honduras	2		3		7	8	10	10	16	25
Mexique	7		10		27	36	41	45	54	62
Nicaragua	1		2		5	6	8	12	17	23
Panama	9		12		30	30	30	34	53	56
Paraguay	3		4		20	26	34	35	34	36
Pérou	3		5		12	13	15	17	22	28
République dominicaine	5		8		20	27	30	35	39	51
Salvador	2		5		22	24	24	29	41	49
Uruguay	14		21		42	46	45	44	49	66
Venezuela	8		13		33	37	37	39	45	60
Moyenne Amérique latine	6		10		27	32	35	40	49	61

Tableau 3.A2. (cont.)

	1990	...	1995	...	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Références OCDE										
Australie	48		61		98	111	119	127	133	139
Canada	57		69		95	101	103	105	105	108
Espagne	33		41		103	117	126	135	131	140
États-Unis	56		71		103	109	110	114	100	107
Finlande	58		75		127	135	139	139	141	143
France	50		57		98	109	110	114	117	122
Hongrie	10		24		64	81	98	108	116	120
Irlande	29		40		95	113	119	126	133	140
Italie	40		50		112	127	129	134	147	159
Japon	45		58		94	99	104	108	112	115
Luxembourg	48		63		116	141	149	174	179	193
Nouvelle-Zélande	46		56		102	107	109	118	131	146
Pays-Bas	47		55		114	113	112	120	134	127
Pologne	9		15		45	57	67	75	90	104
Portugal	24		39		100	111	115	121	130	139
République de Corée	36		46		114	118	126	128	118	121
République slovaque	..		21		55	69	80	92	101	101
République tchèque	16		24		80	106	120	131	134	141
Royaume-Uni	46		58		121	129	136	140	147	155
Turquie	12		24		50	54	61	66	75	87
Total OCDE	41		51		91	99	103	108	109	115
Moyenne mondiale	10		14		28	32	36	40	46	54

Note : la moyenne de l'Amérique latine est pondérée par la population ; .. = non disponible.

Source : UIT (2007) pour l'Amérique latine et le monde ; OCDE (2007) pour la zone OCDE.

Tableau 3.A3. Inégalités d'accès aux services téléphoniques en Amérique latine

	Abonnement téléphonique			Année	Publiphones payants pour 100 habitants (2005 ou année la plus récente)
	Écart absolu	Écart relatif	Indice de concentration téléphonique		
Amérique latine					
Argentine+*	0.61	0.65	0.18	2001	5.91
Bolivie	0.57	0.97	0.48	2002	1.75
Brésil	0.60	0.64	0.19	2004	6.83
Chili	0.48	0.51	0.13	2003	4.51
Colombie	0.44	0.79	0.27	2004	2.44
Costa Rica	0.39	0.48	0.12	2004	5.04
Cuba	3.07
Équateur	0.48	0.79	0.30	2003	2.35
Guatemala	0.46	0.94	0.44	2003	4.31
Honduras	0.65	0.89	0.36	2005	0.48
Mexique	0.49	0.56	0.17	2004	7.12
Nicaragua	0.35	0.97	0.57	2001	1.27
Panama*	0.79	0.87	0.28	2003	2.54
Paraguay	0.64	0.83	0.30	2004	2.54
Pérou	0.62	0.98	0.57	2003	5.42
République dominicaine	0.49	0.84	0.34	2005	1.47
Salvador	0.53	0.79	0.29	2004	4.04
Uruguay	0.57	0.60	0.16	2005	5.44
Venezuela	0.36	0.72	0.26	2003	4.57
Moyenne Amérique latine	0.49	0.75	0.30	--	3.74

Note : + agglomérations urbaines uniquement ; .. = non disponible ; -- = non pertinent.

Source : Centre de développement de l'OCDE (2007) d'après SEDLAC (2007), sauf * : d'après BID (2007) et UIT (2006).


StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/124856055277>

Tableau 3.A4. **Investissements étrangers dans les télécommunications en Amérique latine**

	Cumul des investissements privés dans les télécommunications avec participation étrangère (1988-2005), pondéré en fonction de la part des capitaux extérieurs	
	Dollars par habitant	Total, en millions de dollars
Amérique latine		
Argentine	508.7	18 001
Bolivie	72.4	589
Brésil	300.1	51 910
Chili	372.4	5 447
Colombie	72.8	2 986
Costa Rica	1.0	3
Cuba	22.2	244
Équateur	85.6	1 053
Guatemala	160.0	1 788
Honduras	22.7	153
Mexique	49.0	4 835
Nicaragua	33.4	175
Panama	327.0	903
Paraguay	77.0	412
Pérou	313.2	7 727
République dominicaine	65.2	536
Salvador	164.7	1 056
Uruguay	59.5	191
Venezuela	387.0	8 932
Total Amérique latine	215.6	108 373


Source : Centre de développement de l'OCDE (2007), d'après la base de données de la Banque mondiale sur la participation privée dans les investissements d'infrastructure (Banque mondiale, 2007).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/124873567107>

Tableau 3.A5. **Concentration du marché
des télécommunications en Amérique latine**

	Indice de Herfindahl-Hirschman	
	Mobile	Ligne fixe
Amérique latine		
Argentine	3 080	4 054
Bolivie	4 256	1 914
Brésil	2 359	3 288
Chili	3 801	5 180
Colombie	4 818	1 875
Costa Rica	10 000	10 000
Cuba	10 000	10 000
Équateur	5 253	4 507
Guatemala	2 996	5 233
Honduras	5 346	6 384
Mexique	6 010	8 869
Nicaragua	5 564	10 000
Panama	5 105	8 934
Paraguay	2 618	10 000
Pérou	4 943	9 225
République dominicaine	3 142	7 107
Salvador	2 705	6 968
Uruguay	4 001	10 000
Venezuela	3 260	7 004
Moyenne Amérique latine	4 698	6 871

Source : Centre de développement de l'OCDE (2007) d'après la base de données de la Banque mondiale sur la participation privée dans les investissements d'infrastructure (Banque mondiale, 2007).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/125028042270>

Bibliographie

- América Economía* (2006), n° 326, Santiago du Chili et www.americaeconomia.com.
- Andonova, V. (2007), "La importancia de las instituciones políticas y el impacto en las telecomunicaciones" document interne, université des Andes, Bogotá.
- Bandyopadhyay, S. (2006), "Knowledge-Driven Economic Development", *Discussion Paper* n° 267, université d'Oxford, Oxford.
- Banque mondiale (2006), *World Development Indicators Database 2006*, Banque mondiale, Washington, D.C.
- Banque mondiale (2007), *Private Participation in Infrastructure Database*, <http://ppi.worldbank.org>, consultée le 4 mai 2007.
- Baudrier, A. (2001), "Independent Regulation and Telecommunications Performance in Developing Countries", contribution présentée dans le cadre de la conférence annuelle de l'International Society for New Institutional Economics (ISNIE), www.regulationbodyofknowledge.org/documents/08/003.pdf, consulté le 12 juillet 2007.
- BID (2001), "Competitiveness: The Business of Growth, *Economic and Social Progress in Latin America 2001*", Banque interaméricaine de développement, Washington, D.C.
- BID (2004), *Foreign Direct Investment in Latin America: The Role of European Investors*, Banque interaméricaine de développement, Washington, D.C.
- BID (2007), *Equity and Social Indicators (EQxIS)*, <http://www.iadb.org/sds/xindicators/>, Banque interaméricaine de développement, Washington, D.C.
- Blanco Bermúdez, F. (2002), "La expansión de Telefónica en Iberoamérica: un caso de internacionalización empresarial", Telefónica, S.A., Madrid.
- Bonaglia, F., A. Goldstein et J. Matthews (2007), "Accelerated Internationalization by Emerging Multinationals: The Case of White Goods", *Journal of World Business*, Elsevier, Amsterdam.
- Calderón, C. et L. Servén (2004), "The Effects of Infrastructure Development on Growth and Income Distribution", *World Bank Policy Research Working Paper* n° 3400, Banque mondiale, Washington, D.C.
- CEPALC (2007), *Foreign Investment in Latin America and the Caribbean 2006*, Commission économique des Nations unies pour l'Amérique latine et les Caraïbes, Santiago du Chili.
- CNUCED (2006), *World Investment Report, 2006 : FDI from Developing and Transition Economies : Implications for Development*, Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement, New York et Genève.
- De Laiglesia, J. (2007), "Telecommunications and Development in Latin America", ronéo, Centre de développement de l'OCDE, OCDE, Paris.
- Estache, A., A. Goicoechea et M. Manacorda (2006), "Telecommunications Performance, Reforms and Governance", *World Bank Policy Research Working Paper* n° 3822, Banque mondiale, Washington, D.C.
- Forbes (2007), "The World's 2,000 Largest Public Companies", www.forbes.com

- Fundación Telefónica (2007), "El impacto socio-económico de la telefonía móvil en Latinoamérica", contribution présentée dans le cadre du séminaire Desarrollo Económico, Desarrollo Social y Comunicaciones Móviles en América Latina, Buenos Aires, 20-21 avril, [http://www.fundacion.telefonica.com/noticias/pdf/Estudio %20Impacto %20socioeconomico %20telefonía %20movil %20210407.pdf](http://www.fundacion.telefonica.com/noticias/pdf/Estudio%20Impacto%20socioeconomico%20telefonía%20movil%20210407.pdf), consulté le 12 juillet 2007.
- García-Canal, E. et M.-F. Guillén (2005), "Risk and the Strategy of Foreign Location Choice in Regulated Industries", document interne, université d'Oviedo et The Wharton School, Oviedo et Philadelphie.
- Gasmi, F., P. Nounba et L. Recuero Virto (2006), "Political Accountability and Regulatory Performance in Infrastructure Industries: An Empirical Analysis", *World Bank Policy Research Working Paper* n° 4101, Banque mondiale, Washington, D.C.
- Graham, E.-M. (1998), "Market Structure and the Multinational Enterprise: A Game-Theoretic Approach", *Journal of International Business Studies*, vol. 29, n° 1, Palgrave Macmillan, Basingstoke.
- Guislain, P. et C.Z.-W. Qiang (2006), "Foreign Direct Investment in Telecommunications in Developing Countries", *Information and Communications for Development : Global Trends and Policies*, Banque mondiale, Washington, D.C.
- Henisz, W. et B.-A. Zelner (2001), "The Institutional Environment for Telecommunications Investment", *Journal of Economics and Management Strategy*, vol. 10, n° 1, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- Jensen, R. (2007), "The Digital Divide: Information (Technology), Market Performance and Welfare in the South Indian Fisheries Sector", *Quarterly Journal of Economics*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- Latinobarómetro (2005), *Summary Report*, www.latinobarometro.org.
- Mariscal, J. et E. Rivera (2005), "Organización Industrial y competencia en las telecomunicaciones en América Latina: Estrategias Empresariales", *Productive Development Series* n° 169, CEPALC, Santiago du Chili.
- OCDE (1999), *Définition de référence de l'OCDE pour les investissements directs internationaux*, troisième édition, www.oecd.org/dataoecd/10/17/2090156.pdf, OCDE, Paris.
- OCDE (2004), « Mexique : progrès dans la mise en œuvre de la réforme de la réglementation », *Examens de la réforme de la réglementation*, OCDE, Paris.
- OCDE (2005), « Études économiques de l'OCDE : Mexique », *Études économiques de l'OCDE*, vol. 2002, n° 7, OCDE, Paris.
- OCDE (2007), *Perspectives des communications de l'OCDE 2007*, OCDE, Paris.
- Röller, L.-H. et L. Waverman (2001), "Telecommunications Infrastructure and Economic Development: A Simultaneous Approach", *The American Economic Review*, vol. 91, n° 4, American Economic Association, Pittsburgh, Pennsylvanie.
- Rozas Balbontín, P. (2005), "Privatización, reestructuración industrial y prácticas regulatorias en el sector telecomunicaciones", *Serie Recursos Naturales e Infraestructura*, vol. 93, CEPALC, Santiago du Chili.
- Santiso, J. (2007a), "La transformación empresarial de España", *Política Exterior*, n° 115, vol. XXI, janvier-février.
- Santiso, J. (2007b), "The Emergence of Latin Multinationals", *OECD Emerging Markets Network Working Paper*, OCDE, Paris.

- Santiso, J. (2007c), "Telecomunicaciones y desarrollo en América Latina", in *Digiworld América Latina 2007*, Ariel et Fundación Telefónica, Madrid et Barcelone.
- SEDLAC (Socio-Economic Database for Latin America and the Caribbean) (2007), CEDLAS et Banque mondiale, La Plata et Washington, D.C.
<http://www.depeco.econo.unlp.edu.ar/cedlas/sedlac/default.html>, consulté en mars 2007.
- Stern, P.-A., J. Monedero et D. Townsend (2006), "New Models for Universal Access in Latin America", rapport destiné au projet Regulatel/Banque mondiale/CEPALC portant sur l'accès universel aux télécommunications en Amérique latine, Montréal, Boston et Madrid.
- UIT (2007), Centre de connaissance réglementaires des TIC,
<http://www.itu.int/ITU-D/icteye/Regulators/Regulators.aspx>, consulté en mai 2007, Union internationale des télécommunications, Genève.
- UIT (2006), « Indicateurs des télécommunications/TIC dans le monde », Union internationale des télécommunications, Genève.
- Wallsten, S.-J. (2003), "Privatizing Monopolies in Developing Countries: The Real Effects of Exclusivity Periods in Telecommunications", *Related Publication 03-17*, AEI-Brookings Joint Center for Regulatory Studies, Washington, D.C.
- Waverman, L., M. Meschi et M. Fuss (2005), "The Impact of Telecoms on Economic Growth in Developing Countries", *Africa : The Impact of Mobile Phones*, The Vodafone Policy Paper Series n° 3, Vodafone, Berkshire.
- Xavier, P. (2006), "Universal Access to Telecommunications in a Competitive Environment", *Liberalisation and Universal access to Basic Services: Telecommunications, Water and Sanitation, Financial Services, and Electricity*, OECD Trade Policy Studies, OCDE et Banque mondiale, Paris et Washington, D.C.

Chapitre 4

Les échanges au service du développement

La Chine, l'Inde et les défis de la spécialisation¹

Résumé

Pour la majorité des pays d'Amérique latine, la Chine et l'Inde représentent des opportunités commerciales, et non une menace. Pour l'essentiel, l'essor des exportations de la Chine remet davantage en cause la compétitivité de ses voisins asiatiques que celle des économies d'Amérique latine dont certaines, comme le Mexique, doivent néanmoins supporter la vive concurrence des exportations asiatiques. La croissance de la Chine et de l'Inde ouvre également de nouveaux débouchés d'exportation pour l'Amérique latine. Dans certains pays, notamment le Brésil et le Mexique, ces ouvertures sont liées aux échanges intra-industriels, même si pour une majorité de pays latino-américains, elles résident surtout dans les exportations de produits de base. L'accélération de la demande de pétrole et de minerais par les géants asiatiques stimule les recettes, via la hausse des cours des produits de base, et les échanges directs avec l'Amérique latine. La spécialisation dans l'exportation de produits de base peut toutefois avoir des effets indésirables sur l'économie, à moins d'être pilotée par une politique macro-économique responsable et par des institutions efficaces et bien dirigées. La plupart des économies d'Amérique latine semblent s'en sortir correctement, mais des difficultés persistent. L'investissement dans l'innovation constitue l'un des facteurs les plus importants de la pérennisation d'une croissance diversifiée. Si le Brésil et le Chili comptent parmi les pays d'Amérique latine qui innovent le plus, ils restent néanmoins en deçà des niveaux de la zone OCDE, car le secteur privé est peu actif sur ce plan. Autre facteur essentiel de la compétitivité et de la croissance à long terme : des infrastructures opérationnelles et efficaces. En 2007, cet aspect représentait l'un des principaux freins dans les pays d'Amérique latine. L'investissement dans les infrastructures apparaît donc comme une occasion idéale pour améliorer la compétitivité des exportations et – cela vaut surtout pour le Mexique et les pays d'Amérique centrale – pour capitaliser sur un emplacement géographique favorable.

Introduction

Après pratiquement 30 ans d'autarcie et de planification centralisée, l'intégration rapide de la Chine dans l'économie mondiale est devenue l'un des faits saillants de la décennie actuelle. Avec une croissance moyenne de 9.5 pour cent par an entre 1978 et 2005, la Chine a ravi à l'Allemagne la place de troisième économie mondiale en 2006. Son expansion économique continue de soulever des questions très importantes, sur l'avenir de la Chine elle-même et sur son incidence pour le reste du monde.

L'essor de la Chine éclipse en partie celui d'un autre géant, l'Inde. Bien que la contribution de l'Inde à la croissance mondiale reste inférieure à celle du leader asiatique, il ne faudrait pas en sous-estimer les effets sur l'économie mondiale. Depuis le milieu des années 1990, l'Inde affiche en effet une croissance moyenne qui représente le double de la moyenne mondiale. Cette croissance s'accompagne en outre de l'intégration des entreprises indiennes dans les marchés mondiaux, sachant que ces dernières parviennent même à concurrencer les grandes multinationales des pays développés sur leur propre terrain. En 2006, les entreprises indiennes ont investi 2.3 milliards de dollars à l'étranger (EIU, 2007). En 2007-08, les investissements de l'Inde à l'étranger devraient s'établir à près de 15 milliards de dollars grâce à la forte multiplication des transactions dans différents secteurs. Ainsi début 2007, le groupe anglo-néerlandais Corus a accepté l'offre de rachat de Tata Steel, pour 12 milliards de dollars. En mai de la même année, Suzlon Energy a racheté le fabricant allemand de turbines éoliennes REpower pour 1.8 milliard de dollars, le français Areva ayant renoncé à une nouvelle surenchère.

Quelle est l'influence de la Chine et de l'Inde, leaders du commerce mondial, sur l'Amérique latine et comment cette dernière peut-elle la mettre au service de son développement ?

Quel est exactement l'impact commercial de la Chine et de l'Inde sur l'Amérique latine² ? Est-il globalement négatif ou positif ? Pour répondre à cette question, il convient de se demander si les pays d'Amérique latine peuvent vraiment escompter tirer des avantages de ces débouchés d'exportation, à la fois nouveaux et élargis.

La plupart des pays d'Amérique latine ne sont pas particulièrement menacés par la Chine et l'Inde et pourraient même bénéficier d'une augmentation de leur revenu étant donné le renchérissement des produits de base qu'ils exportent. Mais nous évaluerons aussi le risque induit pour ces pays par une trop forte dépendance à ces exportations, ainsi que les problèmes qu'elle peut causer à l'ensemble de l'économie³.

Pour les industries en concurrence avec les exportations chinoises et indiennes – ce qui est le cas de la majorité des entreprises exportatrices du Costa Rica et du Mexique – ainsi que pour de nombreux secteurs à forte intensité de main-d'œuvre dans le reste de l'Amérique latine, il importe de s'attacher tout particulièrement aux avantages concurrentiels. L'un d'entre eux – la proximité des États-Unis – nécessite de disposer d'infrastructures de qualité pour en tirer parti. Il convient donc d'étudier également cet aspect.

Tous ces points sont évoqués grâce à des études de cas du Brésil, du Chili et du Mexique.

Que comportent les échanges ? Comparer leur composition pour évaluer la concurrence

La croissance remarquable des deux géants asiatiques influe sur les économies industrialisées comme sur les économies émergentes, et l'Amérique latine ne fait pas exception. Pour évaluer ces effets commerciaux avec précision, nous analysons l'évolution récente des économies chinoise et indienne, ainsi que celle de la composition de leurs échanges. Nous les comparons ensuite avec celles de l'Amérique latine afin d'identifier une éventuelle concurrence commerciale puis de repérer les complémentarités et les opportunités commerciales.

La contribution de la Chine et de l'Inde à la croissance de la production mondiale est exceptionnelle : en 2007, 27.9 pour cent de la croissance mondiale pourront être attribués à la Chine et 7.9 pour cent à l'Inde (Annexe statistique, tableau 4.A2). Depuis 2001, leur contribution cumulée à la production mondiale s'établit à environ 35 pour cent. Dans ces deux pays, la croissance s'accompagne d'une progression des parts de marché d'exportation en direction à la fois des pays émergents et de la zone OCDE. En 2006, la Chine était le troisième exportateur mondial de marchandises, derrière l'Allemagne et les États-Unis, avec 8 pour cent du marché mondial. Au deuxième semestre 2006, ses exportations ont même dépassé celles des États-Unis (OMC, 2007). Selon les estimations de l'OCDE, la Chine comptera pour 17 pour cent du commerce mondial en 2025. De plus, les exportations chinoises augmentent pratiquement deux fois plus vite en volume que le total mondial, tandis que les pays de l'OCDE accusent une dégradation progressive de leurs performances d'exportation (Hervé *et al.*, 2007). La contribution actuelle de la Chine à la croissance peut paraître étonnante, mais ce pays a déjà occupé une place prépondérante dans l'économie mondiale dans le passé : ainsi, entre le XVI^e et le XVIII^e siècles, l'empire chinois totalisait environ un quart de la production de la planète⁴. Les performances de l'Inde à l'exportation se sont, elles aussi, considérablement améliorées. Bien que sa part des exportations mondiales soit nettement inférieure à celle de la Chine (1 pour cent en 2006), elle a plus que doublé au cours des 25 dernières années. De plus, le secteur indien des services commerciaux est sans doute le plus dynamique au monde et les exportations de services du pays ne cessent de se raffermir. Elles ont progressé de 34 pour cent entre 2005 et 2006, plaçant l'Inde au 10^e rang mondial pour les exportations de services. Par ailleurs, l'économie indienne étant commercialement plus restrictive que celle de la Chine, elle peut espérer stimuler considérablement sa croissance et ses exportations en se réformant (OCDE, 2006a).

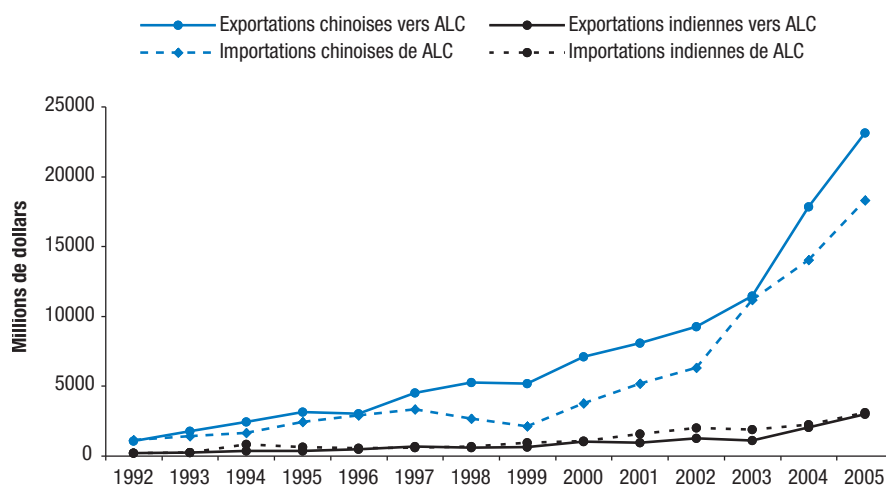
Ces évolutions en Chine et en Inde ont des répercussions sur les autres marchés émergents. Les entreprises indiennes et chinoises affluent en Afrique et en Amérique latine, attirées par les matières premières (Santiso, 2006 ; Goldstein *et al.*, 2006). La China Development Bank est en train d'étendre sa présence financière, surtout en Afrique, pour accompagner la pénétration commerciale des entreprises chinoises. La Chine a ainsi récemment commencé à débloquer un prêt de 3 milliards de dollars à l'Angola, son premier fournisseur de pétrole (AIE, 2006a). Parallèlement, l'Inde est en train de devenir l'une des principales

Si les parts de marché d'exportation de l'Amérique latine restent stables, celles de l'Inde ont grimpé et celles de la Chine se sont envolées.


sources de technologie à faible coût de l'Afrique et un groupe comme Tata Steel multiplie les investissements sur le continent. Les investisseurs chinois s'intéressent aussi à l'Amérique latine : en 2004, près de 50 pour cent des investissements directs étrangers (IDE) chinois étaient destinés à cette région. L'année suivante, ce chiffre est retombé à 16 pour cent, mais sur un total record de 7 milliards de dollars d'IDE chinois. Dans le domaine des échanges, les exportations chinoises et indiennes en Amérique latine sont en augmentation, comme le montre la figure 4.1.

Figure 4.1. **Les échanges de l'Amérique latine et des Caraïbes avec la Chine et l'Inde**

ALC = Amérique latine et Caraïbes.

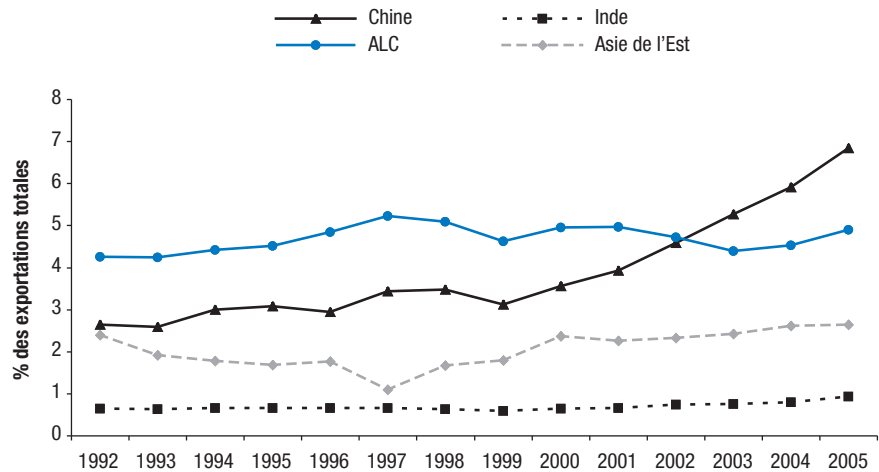


Source : Centre de développement de l'OCDE (2007) d'après les données de World Integrated Trade Solution (WITS) et Comtrade (2007).


StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/123546685251>

Cette augmentation des exportations chinoises et indiennes a pu être parfois accueillie avec appréhension. Les gains de parts de marché de la Chine, en particulier, conduisent certains pays à s'inquiéter pour leurs propres exportations. D'aucuns redoutent que la croissance chinoise ne s'opère aux dépens des autres pays émergents (Lora, 2007). Le niveau compétitif des coûts salariaux pour les travailleurs qualifiés et non qualifiés chinois, conjugué au taux de change favorable du yuan, alimentent la réputation sulfureuse de la Chine auprès de certains. En Amérique latine, la croissance chinoise ne va pas sans susciter aussi des inquiétudes (Lederman *et al.*, 2006). Dans les sondages d'opinion, la Chine ressort comme l'investisseur étranger le moins désirable (Latinobarómetro, 2007). Les exportations de produits manufacturés chinois sont par ailleurs frappées de droits de douane relativement élevés dans cette région (figure 4.3). Comme le montre la figure 4.2 toutefois, si la Chine et – dans une certaine mesure l'Inde – gagnent du terrain sur les marchés mondiaux, cela n'empêche pas l'Amérique latine de conserver sa part des échanges mondiaux, qui reste néanmoins relativement modeste.

Figure 4.2. Évolution des parts de marché à l'exportation



Source : Centre de développement de l'OCDE (2007) d'après les données WITS et Comtrade (2007).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/123552147247>

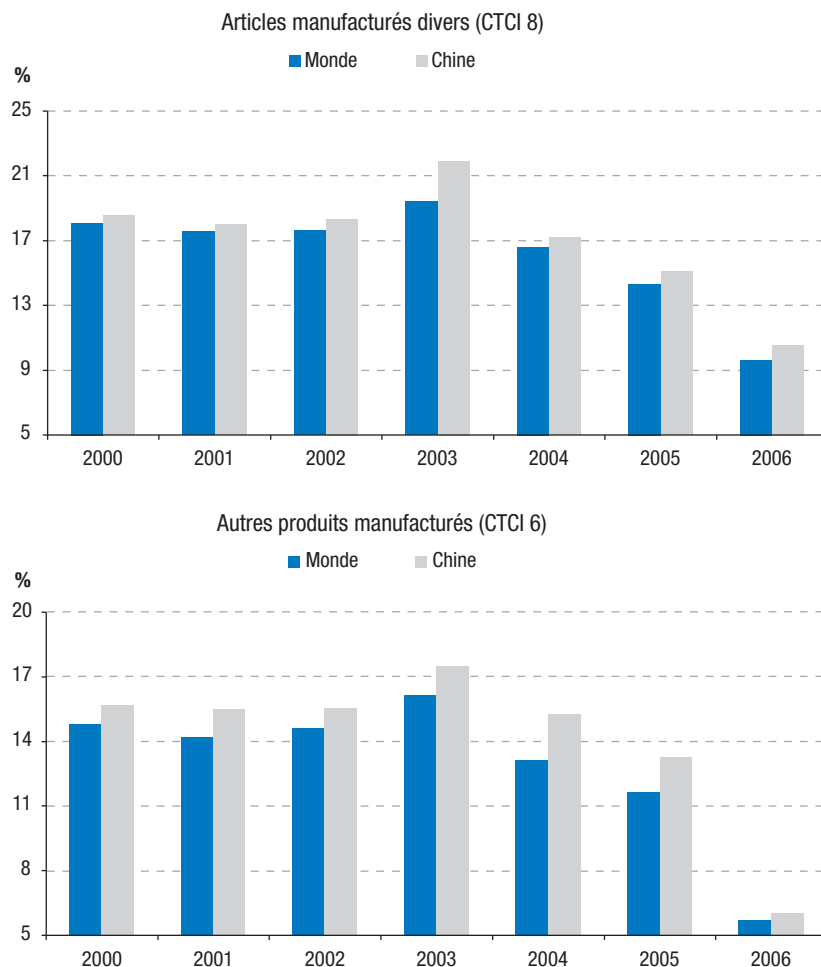
La Chine et l'Inde exportent essentiellement des produits manufacturés.

Une étude plus approfondie des structures des échanges permet d'évaluer si cette perception des activités commerciales chinoises et indiennes est justifiée. En comparant ces structures, il est possible d'identifier les forces et les faiblesses de chaque secteur, ainsi que les opportunités qui se dessinent. Néanmoins, la composition des échanges ne dit pas tout, puisque les géants asiatiques ont des effets directs, *via* une hausse de la demande, mais aussi indirects, *via* la hausse des prix. La structure des échanges constitue toutefois un point de départ important pour cette analyse.


Un examen de la structure des échanges de la Chine (Annexe statistique, tableau 4.A3a) montre que les exportations de ce pays se concentrent dans trois grands secteurs : produits manufacturés, machines et matériels de transports, et articles manufacturés divers. Ensemble, ces catégories représentaient 88.7 pour cent du total en 2005. L'évolution des statistiques pour les machines et les matériels de transports est intéressante, car ce secteur englobe de nombreux produits nécessitant un niveau technologique relativement élevé. En fait, les recettes d'exportation émanant de ce secteur ont pratiquement doublé en quelques années, passant d'environ 28 pour cent en 1998 à plus de 46 pour cent en 2005. Il convient également de noter la convergence entre les structures d'exportations et d'importations de la Chine, ce qui témoigne d'une augmentation des échanges intra-industriels et du nouveau rôle de pôle de production régional joué par la Chine.

En Inde également, le secteur des machines et du matériel de transport gagne du terrain, mais à moindre échelle (Annexe statistique, tableau 4.A3b). Les produits manufacturés et les machines demeurent les principales exportations. On observera en outre que les produits alimentaires et le bétail, qui occupaient la troisième place dans les exportations de l'Inde en 2000, étaient relégués en sixième position en

Figure 4.3. Amérique latine : droits de douane sur les importations mondiales et en provenance de Chine



Source : Centre de développement de l'OCDE (2007) d'après les données WITS, Trains (2007) et révision 3 de la nomenclature CTCI (2007).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/123587036582>

2005. Les deux secteurs qui ont enregistré la croissance la plus remarquable sont les combustibles et lubrifiants minéraux et les matières brutes. Dans son ensemble, l'économie indienne s'achemine vers un recours plus intensif à la technologie et vers une augmentation des échanges intra-industriels. Toutefois, l'Inde reste considérée comme une économie largement tributaire des activités à forte intensité de main-d'œuvre pour la majeure partie de ses exportations (Qureshi et Wan, 2006).

Cette présentation ne rend pas compte des échanges de services, pour lesquels l'Inde compte parmi les pionniers. Récemment, l'Organisation mondiale du commerce (OMC) a qualifié l'Inde d'exportateur de services le plus dynamique. La Chine comme l'Inde surpassent le rythme de croissance mondial pour les exportations de services commerciaux en direction des États-Unis, tandis que les

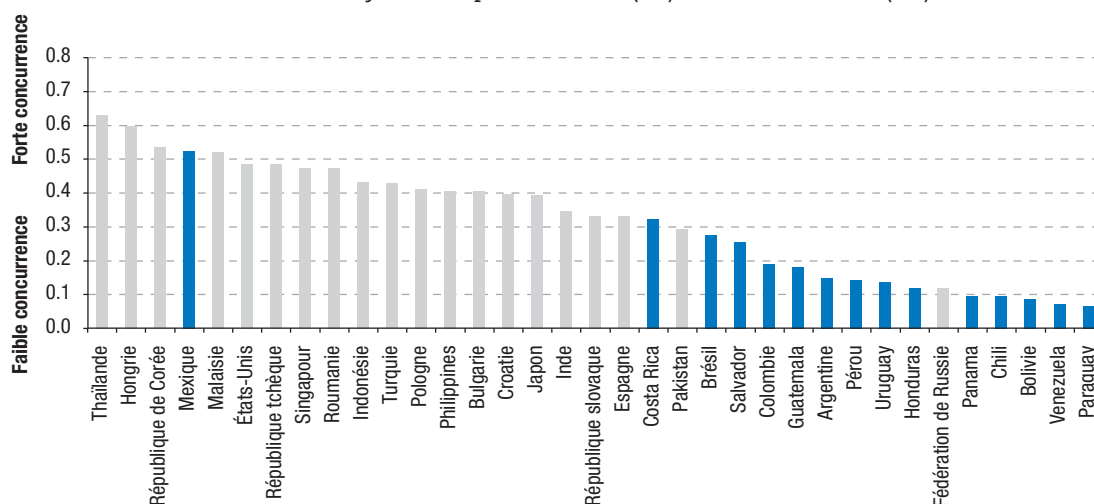
exportations de services de l'Amérique latine restent à la traîne (Freund, 2006)⁵. C'est particulièrement vrai sur le segment des services techniques, professionnels et aux entreprises, sur lequel les exportations de l'Argentine et de l'Inde vers les États-Unis étaient pratiquement équivalentes en 1994. Depuis, les importations des États-Unis en provenance d'Inde ont augmenté de 2 400 pour cent, contre 200 pour cent pour l'ensemble de celles provenant d'Amérique latine. Sur la même période, on a également assisté à une nette différenciation entre les services exportés par l'Amérique latine et par l'Inde, ce qui laisse à penser que la concurrence devient moins acerbe. Faute de données suffisantes, les échanges de services ne sont pas pris en compte dans l'analyse qui suit, mais demeurent une composante importante de l'impact de l'Inde sur les marchés mondiaux et doivent être perçus comme tels.

À quel point l'Amérique latine est-elle exposée à la concurrence de la Chine et de l'Inde ?


La plupart des pays d'Amérique latine n'ont pas grand-chose à craindre de la concurrence de la Chine et de l'Inde, puisqu'ils exportent essentiellement des produits de base.

L'ampleur des effets néfastes de l'intensification de la concurrence asiatique sur les entreprises locales est une question centrale pour l'Amérique latine. À l'heure actuelle, une grande partie de la concurrence s'opère aux États-Unis, dans l'Union européenne et au Japon. Près de 70 pour cent des exportations latino-américaines partent en direction de ces pays, contre environ 50 pour cent des exportations chinoises et plus de 40 pour cent de celles de l'Inde. C'est donc aux États-Unis que la concurrence est la plus vive : ce pays a reçu à lui seul 57 pour cent des exportations de l'Amérique latine en 2006, or la Chine et l'Inde sont en train d'y étoffer leurs parts de marché. Cependant, l'analyse suivante montre que comparés à la plupart des pays d'Asie et d'Europe de l'Est, la majeure partie des pays d'Amérique latine n'a pas grand-chose à craindre de l'accélération des échanges avec la Chine et l'Inde.

Figure 4.4. **Concurrence des exportations chinoises pour plusieurs pays (2000-05)**
Coefficients moyens de spécialisation (CS) et de conformité (CC)



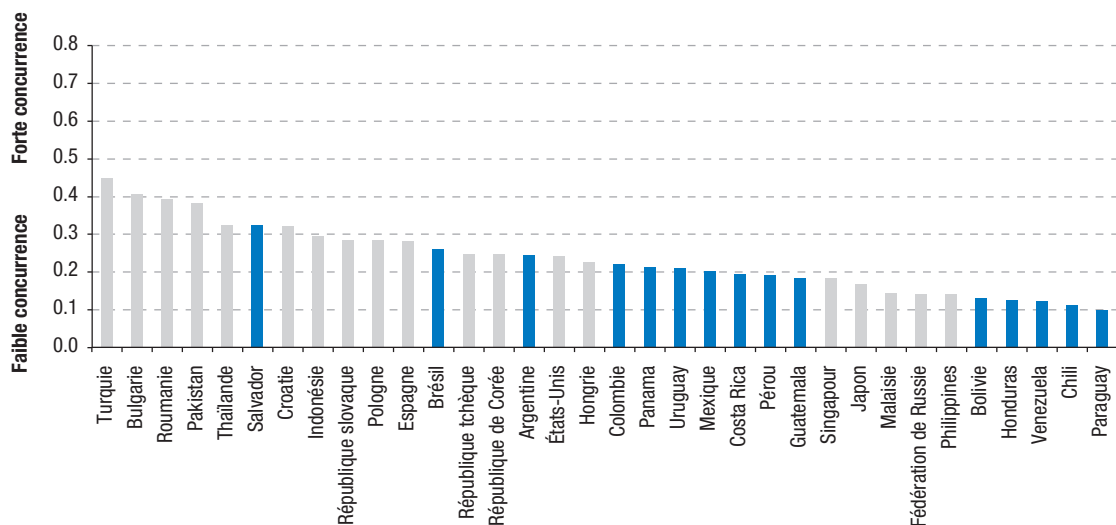
Source : Centre de développement de l'OCDE (2007) d'après les données WITS et Comtrade (2007).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/123643804380>

La figure 4.4 illustre la concurrence que représentent les exportations chinoises pour certains pays émergents et d'Amérique latine. Pour mesurer cette concurrence, il faut comparer la composition des échanges de chaque pays avec celle de la Chine. Un indicateur élevé traduit une similitude dans la structure des exportations telle que déterminée par les coefficients de spécialisation et de conformité (Annexe statistique, note méthodologique). Lorsque les structures sont analogues – comme dans le cas du Mexique, dont les exportations sont très proches de celles de la Chine – on suppose que la concurrence à l'exportation est intense. Pour la majeure partie de l'Amérique latine toutefois, peu d'éléments corroborent l'hypothèse d'une menace de la part de la Chine et de l'Inde. En fait, les pays d'Amérique latine comptent parmi les moins exposés. D'autres économies émergentes, telles que la Thaïlande, la Hongrie et la Malaisie, doivent faire face à une concurrence bien plus rude de la part des exportations chinoises. Quelques pays font cependant exception à cette tendance générale : le Mexique, le Costa Rica et, dans une certaine mesure, le Brésil et le Salvador. Les difficultés particulières que doivent surmonter le Mexique et le Brésil sont décrites plus bas. Il n'est pas surprenant de constater que les pays qui exportent essentiellement des produits de base sont soumis à une concurrence moins intense, puisque la Chine est importateur net de ces produits : ce sont le Paraguay, le Venezuela, la Bolivie et le Chili qui souffrent le moins de la concurrence commerciale de la Chine⁶.

La concurrence avec l'Inde est elle aussi relativement modérée (figure 4.5). Comme pour la Chine, des pays émergents d'autres régions du monde sont davantage exposés à la concurrence des exportations indiennes. C'est notamment le cas du Pakistan, de la Roumanie, de la Turquie et de la Bulgarie. Le Salvador, le Brésil et l'Argentine comptent parmi les pays de l'Amérique latine qui se heurtent à la concurrence indienne la plus forte mais, là encore, celle-ci n'est pas très intense.

Figure 4.5. **Concurrence des exportations indiennes pour plusieurs pays (2000-05)**
CS et CC moyens



Source : Centre de développement de l'OCDE (2007) d'après les données WITS et Comtrade (2007).

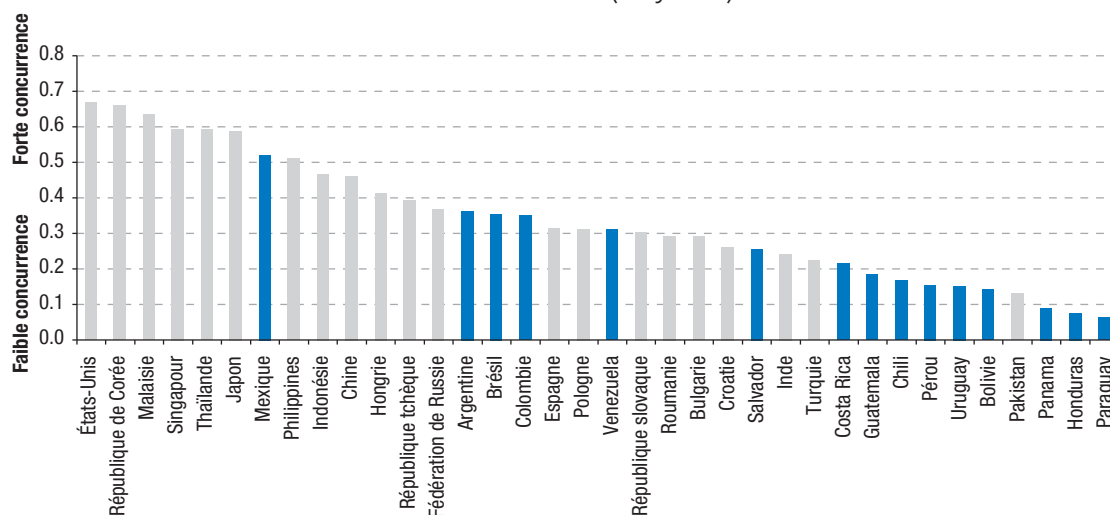
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/123677157417>

La Chine et l'Inde sont des destinations d'exportation prometteuses pour l'Amérique latine

En fait, la Chine et l'Inde ouvrent des perspectives, en important massivement les produits de base latino-américains.

L'essor de la Chine et de l'Inde peut également être perçu comme une opportunité, y compris pour les pays soumis à d'intenses pressions concurrentielles. Ce sont les deux pays les plus peuplés de la planète. La progression rapide de leurs marchés intérieurs y accompagne le relèvement des niveaux de vie, ce qui en fait aussi des destinations très prometteuses pour les exportations.

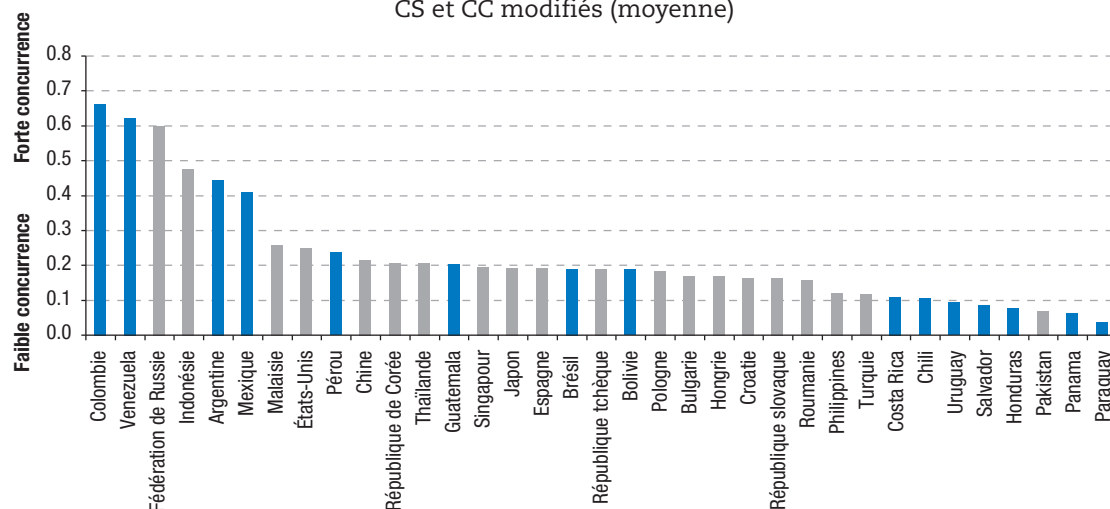
Figure 4.6. Perspectives d'échanges avec la Chine pour plusieurs pays (2000-05)
CS et CC modifiés (moyenne)



Source : Centre de développement de l'OCDE (2007) d'après les données WITS et Comtrade (2007).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/123751658470>

Figure 4.7. Perspectives d'échanges avec l'Inde pour plusieurs pays (2000-05)
CS et CC modifiés (moyenne)



Source : Centre de développement de l'OCDE (2007) d'après les données WITS et Comtrade (2007).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/123766747107>

À première vue (figures 4.6 et 4.7), ces résultats ne semblent pas indiquer l'existence de très fortes complémentarités pour la plupart des pays d'Amérique latine. Des économies d'Asie de l'Est – la Corée, la Thaïlande, le Japon et les Philippines – affichent des complémentarités bien plus frappantes avec la Chine. Cette situation ne s'explique pas par l'absence d'opportunités commerciales, mais plutôt par le fait que les échanges potentiels sont concentrés sur un panier de produits relativement restreint. Nombre de pays d'Amérique latine sont exportateurs de produits de base. La principale complémentarité résulte donc de ces exportations, puisque les produits manufacturés n'occupent qu'une place modeste dans les exportations de la plupart des pays de la région. Ainsi, la forte complémentarité des exportations du Venezuela avec l'Inde découle pour l'essentiel du commerce potentiel de produits pétroliers. Le fait que la croissance des importations chinoises soit essentiellement tirée par les produits de base laisse à penser que la demande chinoise pour ces produits aura un effet positif sur la région, même si les échanges directs n'augmentent pas eux-mêmes. Les produits de base étant des marchandises presque homogènes, l'essor de la demande chinoise stimule les cours mondiaux, ouvrant ainsi des perspectives d'exportation aux producteurs latino-américains.

Par ailleurs, pour les pays bénéficiant du plus fort potentiel commercial avec l'Inde et la Chine, les possibilités d'échanges intra-industriels se révèlent également nombreuses. Le Mexique affiche ainsi un volume d'exportations considérable dans les matériels de télécommunications et les circuits électriques, que la Chine et l'Inde importent massivement, mais pour lesquels les échanges ne sont actuellement pas très soutenus⁷. Dans le cas du Brésil, au-delà du vaste potentiel que représentent les exportations de produits de base, d'autres secteurs sont également prometteurs pour le commerce avec la Chine : les avions, le matériel de télécommunications et les pièces de véhicules à moteur. Dans ses relations tant avec l'Inde qu'avec la Chine, la Colombie bénéficie d'un potentiel commercial considérable grâce à ses ressources naturelles (notamment le pétrole et le charbon) mais aussi à ses produits manufacturés. L'Argentine trouve ses principales opportunités d'exportation dans ses ressources naturelles mais elle pourrait à l'avenir tirer parti de possibilités non négligeables avec son secteur des aliments transformés. L'agriculture et l'agroalimentaire comptent en effet parmi les domaines les plus prometteurs pour le commerce de l'Amérique latine avec la Chine et l'Inde. Les exportateurs latino-américains d'agroalimentaire pourront profiter de l'évolution du comportement des consommateurs chinois et indiens à condition de progresser dans la chaîne de valeur, de se diversifier, d'élaborer des marques et d'innover. L'Argentine, le Brésil, le Chili et l'Uruguay se sont tous dotés d'un secteur agricole présentant un bon potentiel d'expansion. Ces pays devront également bénéficier d'un accès ouvert, qu'ils négocieront peut-être collectivement, aux marchés des produits agricoles des géants asiatiques.

Nos constats indiquent jusqu'ici que l'Amérique latine n'a guère de raisons de se sentir menacée par la croissance des géants asiatiques. Au contraire, elle pourra même en tirer des opportunités commerciales significatives, y compris sur les segments plus « sophistiqués » de la chaîne de valeur. Quelques pays devront toutefois se défendre contre la concurrence croissante de la Chine et de l'Inde et certains secteurs connaîtront probablement des difficultés. Il convient également de

préciser que si la Chine profite d'un accès élargi aux marchés latino-américains depuis son adhésion à l'OMC, les exportateurs latino-américains bénéficient réciproquement d'un meilleur accès au marché chinois, ainsi que de la possibilité de recourir au mécanisme de règlement des différends de l'OMC en cas de conflit avec la Chine.

Les complémentarités et les opportunités commerciales entre l'Amérique latine et l'Asie n'ont pas uniquement d'impact sur les exportations et les déséquilibres de la balance commerciale. Elles s'accompagnent aussi d'importants effets secondaires sur les économies latino-américaines et induisent de nouveaux défis pour la politique économique, notamment du fait d'une spécialisation excessive dans les produits de base et de la nécessité de tirer parti des synergies entre le développement des échanges et les infrastructures⁸.

Dans l'impasse ? Les pièges de la spécialisation dans les ressources naturelles et la façon de les éviter

La forte demande chinoise et indienne de produits de base pourrait toutefois porter préjudice au secteur manufacturier latino-américain.

Sur les 19 principaux exportateurs d'Amérique latine et des Caraïbes, onze sont spécialisés dans les produits de base (Mulder, 2006), dont la Chine et l'Inde sont les principaux importateurs. Ce secteur offre donc à l'Amérique latine des débouchés d'exportation. Malgré des perspectives d'ensemble favorables, les pays dont la structure des exportations est principalement tributaire des produits de base courent le risque de s'y retrouver cantonnés, au détriment des exportations d'autres secteurs.

Il importe donc de déterminer si les économies latino-américaines productrices de produits de base profitent des échanges avec la Chine et l'Inde et d'évaluer les risques qu'elles courent. Sur le plan macro-économique, il s'agit en particulier du risque de souffrir du syndrome hollandais : la hausse des exportations de produits de base entraîne une appréciation du taux de change et donc un recul des autres exportations. Deux cas particuliers – le Brésil et le Chili – sont étudiés en détail.


La spécialisation de l'Amérique latine dans la production de matières premières et leurs dérivés s'est accentuée ces dernières années, tandis que les activités manufacturières perdent du terrain. Le tableau 4.1 illustre cette évolution pour les sept grands pays de la région à l'aide de l'indice de Balassa, calculé pour les années 2000 et 2005, soit la période d'émergence des géants asiatiques. L'indice de Balassa mesure la part des exportations d'un pays dans un secteur donné par rapport aux exportations mondiales dans ce secteur. Un chiffre supérieur à 1 indique que le pays dispose d'un avantage comparatif dans ce secteur. Dans une large mesure, ces chiffres témoignent d'une spécialisation dans les matières premières : l'avantage comparatif de l'Amérique latine dans les produits de base comme les céréales et le sucre, ainsi que dans les métaux et le pétrole s'est en fait accentué sur ces cinq années (Annexe statistique, tableau 4.A10). À l'inverse, l'avantage comparatif du secteur manufacturier s'est émoussé. Même le Mexique, qui était relativement bien placé pour les produits manufacturés en 2000 pour avoir opéré, depuis le milieu des années 1980, une diversification impressionnante vers ce secteur, a assisté à l'érosion de son avantage comparatif sur ce

segment. La spécialisation de l'Amérique latine dans les produits chimiques s'est aussi atténuée, sauf au Chili et au Pérou.

Tableau 4.1. **Secteurs de spécialisation de quelques pays d'Amérique latine (2005)**
Indice de Balassa

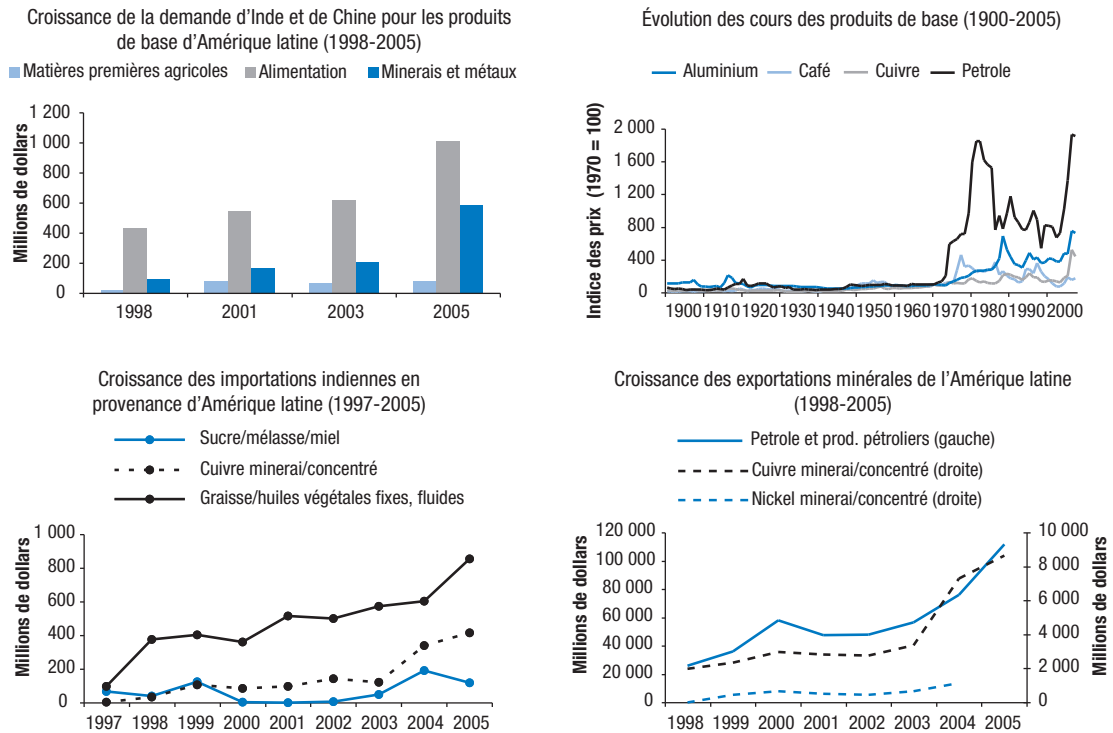
CTCI	Désignation	Argentine	Brésil	Chili	Colombie	Mexique	Pérou	Venezuela	Moyenne ALC
0	Prod. alim. & animaux sur pied	6.30	3.81	3.40	3.27	0.85	3.24	0.07	2.51
1	Boissons et tabac	1.57	1.72	2.68	0.51	1.29	0.11	0.12	1.31
2	Mat. brutes non comestibles, hors carburants	3.13	5.46	10.52	1.77	0.46	7.94	0.16	2.82
3	Comustibles minéraux/lubrifiants	1.60	0.60	0.21	3.83	1.45	0.91	8.66	2.14
4	Huiles/grasses/cire anim/vég	22.07	3.56	0.30	1.60	0.10	2.63	0.01	2.86
5	Produits chimiques/connexes n.d.a.	0.74	0.55	0.47	0.74	0.32	0.21	0.16	0.44
6	Prod. manufacturés	0.75	1.32	2.54	0.92	0.59	1.44	0.49	0.92
7	Machines/mat. transports	0.27	0.66	0.04	0.15	1.33	0.02	0.03	0.71
8	Articles manufacturés divers	0.17	0.36	0.06	0.68	1.10	0.70	0.02	0.64
9	Articles non classés ailleurs	0.57	0.12	0.90	0.88	0.11	5.28	0.06	0.40

Source : Centre de développement de l'OCDE (2007), d'après les données WITS et Comtrade (2007).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/125052870182>

La forte demande de la Chine et de l'Inde pourrait exacerber la concentration des exportations latino-américaines sur les produits de base. Les quatre principaux produits de base exportés par l'Amérique latine – pétrole, cuivre, soja et café – représentent 66 pour cent des exportations de matières premières de la région (Blázquez-Lidoy et al., 2006). La Chine en absorbe une part importante, exception faite du café. Premier importateur mondial de cuivre et de soja depuis 2003, elle était déjà à cette date le quatrième importateur de pétrole, autre secteur bénéfique aux exportations de l'Amérique latine. Elle a aujourd'hui devancé le Japon et l'Allemagne et se range à la deuxième place pour les importations de pétrole. Elle a ainsi contribué à 30 pour cent de la croissance de la demande de pétrole en 2005 (FMI, 2007). De plus, avec l'essor rapide du marché chinois des véhicules de tourisme, l'Agence internationale de l'énergie (AIE) de l'OCDE prévoit que la Chine devra importer 80 pour cent de son pétrole en 2030 si les tendances actuelles se poursuivent⁹ (AIE, 2006b). En outre, entre 2003 et 2005, la Chine a été responsable de 50 pour cent de l'augmentation de la consommation mondiale de cuivre et d'aluminium et de la quasi-totalité de la progression de la consommation de nickel et d'étain (FMI, 2007). La figure 4.8 montre comment la demande croissante des géants asiatiques stimule le cours des produits de base latino-américains. Le secteur industriel indien étant moins étendu que celui de la Chine, l'Inde devrait exercer une influence moins marquée sur les cours des métaux que son voisin chinois (FMI, 2007). Néanmoins, elle était le sixième importateur mondial de pétrole en 2005 et elle a aussi révisé à la hausse sa demande des principaux produits de base latino-américains.

Figure 4.8. La Chine et l'Inde tirent l'essor des ressources naturelles



Source : Centre de développement de l'OCDE (2007) d'après les données WITS et Comtrade (2007) ; Oxford Latin America Economic History Database et Thomson Datastream (2007).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/123857130736>

La Chine et l'Inde exercent une influence à la fois directe et indirecte sur les exportations de produits de base de l'Amérique latine. La progression de la demande chinoise se répercute déjà sur les exportations de plusieurs pays de la région. Ainsi le Venezuela a doublé ses livraisons de pétrole brut à la Chine entre 2004 et 2005. Même lorsque les échanges directs restent inchangés, on observe un effet favorable découlant du renchérissement des produits de base. L'avidité croissante de la Chine pour les produits pétroliers alimente certainement la flambée actuelle des cours. De plus, la contribution globale de la Chine et de l'Inde permet de maintenir la croissance de la production mondiale nettement au-dessus de la barre des 4 pour cent jugée nécessaire à l'amélioration des termes de l'échange pour les producteurs de produits de base.

Les effets négatifs de la spécialisation dans les produits de base

L'essor des exportations de produits de base et les recettes exceptionnelles qu'elles génèrent induisent un certain nombre de risques : l'abondante littérature consacrée à la « malédiction des ressources naturelles » fait la lumière sur ces risques, dont certains sont liés aux performances macro-économiques, d'autres au faible niveau de développement social (Sachs et Warner, 1995 ; Gylfason, 2001 ;

Auty, 2001). On a également souligné que la gouvernance et les institutions étaient des paramètres importants de l'équation. Cette malédiction peut être observée sous deux angles, l'un s'intéressant aux effets économiques, l'autre analysant de plus près les arguments politico-économiques (Karl, 1997), sachant que les deux se superposent fréquemment.

On sait que la spécialisation dans les produits de base a des effets négatifs sur le reste de l'économie et qu'elle est problématique à long terme.

La perspective politico-économique s'intéresse à l'intensification du phénomène de recherche de rente¹⁰, à la perte de la maîtrise budgétaire et à l'augmentation de l'inflation, ainsi qu'à l'exacerbation des problèmes de transparence et de responsabilisation, et donc à la multiplication des occasions de corruption et à l'inefficacité de la gouvernance. En outre, l'expérience montre que, dans bien des cas, les recettes substantielles tirées des industries extractives en particulier sont fortement corrélées à l'instabilité et aux conflits (Bannon et Collier, 2003). Bien que les cas les plus extrêmes se trouvent plutôt dans d'autres parties du monde, la corruption et le manque de responsabilisation caractérisent également les pays d'Amérique latine. Dans cette région, deux grands exportateurs de pétrole – l'Équateur et le Venezuela – ont obtenu un piètre classement au regard de l'indice 2006 de Transparency International sur la perception de la corruption, affichant les plus mauvais résultats de tous les pays d'Amérique latine pour la corruption et le manque de transparence ou, si l'on inclut les Caraïbes, se positionnant juste après Haïti. Le Chili en revanche, autre exportateur de ressources naturelles, a enregistré un très bon score dans ce classement. Ces indicateurs corroborent le classement 2005 du Forum économique mondial concernant la prévalence des détournements de fonds publics en Amérique latine (Forum économique mondial, 2006). Les recommandations pour une distribution équitable du revenu et une gestion efficace et transparente des comptes publics sont particulièrement pertinentes pour les pays qui tirent de solides rentes de leurs ressources (voir le chapitre 1 de cet ouvrage). Ce point souligne également le besoin d'institutions fortes, ainsi que d'un équilibre des pouvoirs, même dans les pays démocratiques (Collier 2007 ; Mehlum et al., 2006 ; Boschini et al., 2006 ; Jaspers et Oman, 2007).

Sous un angle purement économique, la « malédiction des ressources naturelles » tient essentiellement au fameux syndrome hollandais : le taux de change, qui s'est apprécié en conséquence d'une forte demande de produits de base, provoque une éviction des autres secteurs. Cette éviction peut, par la suite, conduire à une protection accrue de ces autres secteurs, notamment au moyen de subventions. Cependant, celles-ci risquent fort de ne pouvoir être maintenues en cas de baisse des recettes. Les entreprises du secteur protégé se retrouvent alors en grande difficulté (ODI, 2006). En outre, la spécialisation accrue dans les ressources naturelles est associée à un plus grand risque de volatilité sur le long terme, ce qui montre bien pourquoi les politiques macro-économiques, budgétaires en particulier, doivent être stables et prévisibles. De surcroît, le secteur des produits de base offre généralement moins d'opportunités d'apprentissage par la pratique et est moins lié au reste de l'économie, en raison d'écarts technologiques souvent significatifs. Dès lors, les retombées positives sur le reste de l'économie, qui auraient pu alimenter la croissance globale, sont moins nombreuses¹¹. Les importants revenus issus des produits de base tendent

également à s'accompagner de niveaux moins élevés d'investissement dans la recherche et le développement (R-D) (Maloney et Rodríguez-Clare, 2005).

L'Amérique latine a connu par le passé des cas de syndrome hollandais, par exemple avec la manne du café en Colombie entre 1975 et 1980. La Bolivie, le Brésil, l'Équateur, le Mexique, le Pérou et le Venezuela se sont, eux aussi, par trop spécialisés à un moment donné, au détriment de leurs exportations autres que les produits de base (Mulder, 2006). Actuellement, les termes de l'échange se sont considérablement améliorés dans certains pays, comme la Colombie, le Chili ou l'Uruguay, ce qui montre que les prix de leurs principales exportations ont progressé plus vite que ceux de leurs importations (Annexe statistique, tableau 4.A8). Cet essor des exportations pourrait entraîner une appréciation du taux de change réel, décourageant le développement des secteurs autres que celui des produits de base et favorisant à la fois les secteurs non exportateurs et les importations. L'activité manufacturière de l'Amérique latine pourrait donc en pâtir.

Comment éviter les effets pervers de la spécialisation

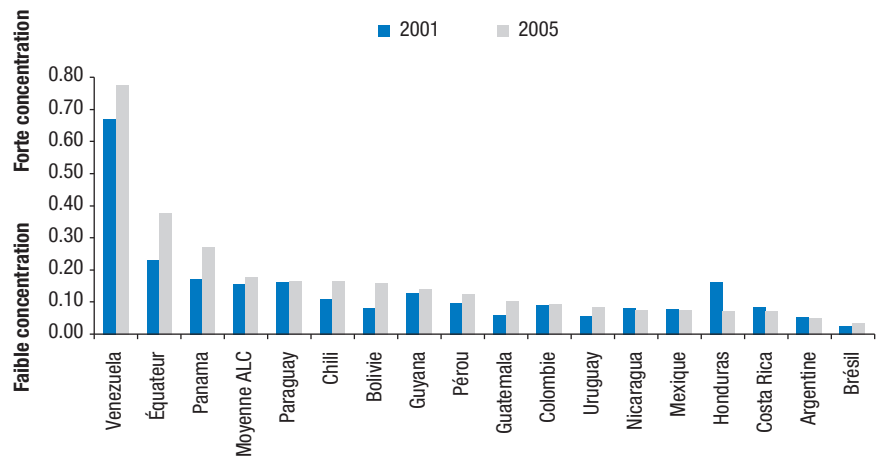
Pour éviter les conséquences négatives de la spécialisation, il faut investir dans l'innovation, faire participer le secteur privé à la R-D et mettre en place une politique budgétaire adaptée.

Dans ce contexte, quelles sont les conséquences sur les économies latino-américaines de la demande de produits de base émanant de la Chine et de l'Inde ? Existe-t-il vraiment un risque de spécialisation excessive, de syndrome hollandais ou d'autres problèmes à long terme ? Comme nous l'avons vu, la hausse des exportations en provenance de l'Amérique latine s'est accompagnée d'une augmentation des cours des produits de base et d'un renforcement des termes de l'échange, ce qui pourrait être le signe que la région est en proie au mal hollandais. Si tel est véritablement le cas, deux caractéristiques devraient être observables : la prédominance d'une marchandise spécifique dans la structure des exportations de l'économie, et une appréciation du taux de change réel.


La figure 4.9 montre le degré de concentration des produits dans les exportations latino-américaines pour les années 2001 et 2005 (période correspondant à l'émergence des nouvelles puissances asiatiques), calculé à l'aide de l'indice de Herfindahl-Hirschmann. Cette mesure de la concentration prend en compte la part de chaque produit exporté dans le total des exportations. Lorsque la part d'un produit est élevée, la valeur de l'indice augmente. Ici, l'indice semble indiquer que les pays exportateurs de matières premières pourraient être touchés par la spécialisation dans les produits de base. À quelques exceptions près, en particulier l'Argentine et le Costa Rica, la plupart des pays d'Amérique latine affichent actuellement un niveau de concentration des exportations plus élevé qu'au début du siècle. Les cas les plus frappants sont le Venezuela, l'Équateur, le Chili et la Bolivie.

Il existe plusieurs façons de gérer l'augmentation des termes de l'échange tout en évitant que le mal hollandais ou une volatilité excessive ne se développent. Dans certains cas, la mise en place de nouveaux dispositifs pour éviter l'appréciation de la monnaie (création de fonds de stabilisation, adoption de règles budgétaires contra-cycliques ou émission d'un emprunt) a porté ses fruits. Par ailleurs, il est important

Figure 4.9. **Concentration des exportations par produit pour plusieurs pays d'Amérique latine (2001 et 2005)**
Indice de Herfindahl-Hirschmann par produit



Source : Centre de développement de l'OCDE (2007) d'après les données WITS et Comtrade (2007).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/124012111366>

de veiller à ce que les ressources naturelles ne bénéficient pas uniquement à une fraction (géographique ou socio-économique) de la population, car les richesses et les rentrées d'argent liées à ces ressources risqueraient alors d'accroître les tensions politiques qui accompagnent les inégalités existantes. Le Chili est l'un des pays à avoir fait preuve d'une certaine stabilité et d'une certaine responsabilité économique. Les institutions y sont crédibles et puissantes. Son expérience et celle du Brésil sont exposées dans l'encadré 4.1. D'autres, notamment l'Australie, la Finlande et la Norvège, ont réussi à gérer correctement leurs ressources naturelles. Pour les pays d'Amérique latine, le défi consiste à exploiter leurs produits de base avec le même succès.

Les mesures macro-économiques actuellement appliquées par les pays latino-américains semblent relativement efficaces face à la forte demande de produits de base. Le tableau 4.A9 de l'Annexe statistique donne le taux d'inflation et le taux de change effectif réel de la plupart des pays de la région entre 1995 et 2006. C'est aux alentours de l'an 2000 que la demande des pays d'Asie en produits de base a réellement commencé à augmenter. En général, il ressort de ces statistiques l'image d'une certaine stabilité macro-économique, qui s'accompagne d'une bonne maîtrise de l'inflation et de l'appréciation du taux de change effectif réel. À cela s'ajoute le renforcement récent de la situation financière des pays, lié non seulement au climat favorable du commerce extérieur, mais également à de profondes réformes des institutions budgétaires (Lora et Cárdenas, 2006 ; Singh, 2006), même si plusieurs de ces réformes ne sont pas encore achevées (chapitre 1). Ainsi, 12 pays d'Amérique latine sur 18 ont mis en place des restrictions quantitatives depuis le début des années 1990 et plusieurs ont récemment créé des fonds pétroliers ou des fonds de stabilisation (Filc et Scartascini, 2006)¹². Dernièrement, 12 pays de la région ont voté des lois et des règlements garantissant l'accès gratuit aux informations et aux résultats budgétaires. Ces mesures devraient favoriser la mise en place de politiques

responsables et transparentes, mais elles ne seront pas forcément suffisantes. Ainsi, tout en plaçant leurs revenus dans des fonds, certains pays ont également emprunté davantage. Pour éviter les effets de ce type et permettre aux politiques avisées de stabilisation et d'épargne de porter leurs fruits, des politiques responsables et transparentes sont indispensables.

La spécialisation dans les ressources naturelles souligne la nécessité d'innover. Alors que le manque de diversité des produits et la faible part des échanges intra-industriels peuvent limiter la croissance à long terme, l'Amérique latine affiche des résultats médiocres en termes d'innovation : selon l'indice de compétitivité mondiale (Forum économique mondial, 2006), la région se situe au bas de l'échelle. Seuls le Costa Rica, le Brésil et le Chili se distinguent dans des performances globales modestes. L'autre problème réside dans le fait que l'Amérique latine concentre l'essentiel de ses efforts de R-D sur la recherche fondamentale, avec une participation relativement faible du secteur privé. De plus, l'élévation du niveau d'instruction est essentielle pour renforcer les apports de la R-D. C'est là un véritable défi pour la région, y compris pour les pays affichant les meilleures performances (encadré 4.1). Si la manne géologique souligne la nécessité de se concentrer sur l'innovation, c'est aussi le contexte idéal pour introduire les mesures de soutien à cet objectif (Larraín, 2006), puisque la hausse des revenus issus des produits de base permet d'investir dans l'innovation et les ressources humaines. Ajoutées à des investissements dans les infrastructures, ces mesures devraient améliorer la compétitivité des exportateurs et compenser les effets d'une éventuelle appréciation du taux de change.

La diversification de l'économie et l'exploitation des possibilités d'exportation qui peuvent exister dans d'autres secteurs exigent également un environnement commercial sain, afin que les pays d'Amérique latine restent des destinations attractives pour les IDE et

Encadré 4.1. Tirer parti des débouchés d'exportation tout en évitant une spécialisation excessive : l'exemple de deux pays d'Amérique latine

Chili : une gestion macro-économique efficace et une large place accordée à l'innovation

Premier producteur mondial de cuivre, le Chili est l'un des pays bénéficiant d'évidents débouchés d'exportation vers les géants asiatiques¹³. Le secteur a largement tiré parti de l'explosion des cours du cuivre. Le Chili a également été, en 2005, le premier pays d'Amérique latine à signer un accord de libre-échange avec la Chine. Parallèlement, il a réussi à réduire peu à peu sa dépendance vis-à-vis de l'industrie minière : de 89 pour cent des exportations de marchandises en 1973, la part des produits miniers est progressivement passée à 41 pour cent en 2001, avant de remonter légèrement en raison de la récente hausse des cours du cuivre. Le cuivre occupe toujours une place considérable dans les exportations : en 2005, les revenus issus du secteur représentaient 15,5 pour cent des recettes de l'État (OCDE, 2007a). Créé en 1987, le Fonds de stabilisation du cuivre a contribué à atténuer les effets négatifs du cycle du cuivre. L'adoption en 2000 d'une règle budgétaire exigeant un excédent structurel, ajusté à la fois pour le PIB en tendance et pour le cours du cuivre à long terme, a joué un rôle prépondérant. À cette règle s'ajoute aussi un excédent cible de 1 pour cent,

objectif largement atteint (García et al., 2005 ; Gregorio, 2006). Le Chili a également renforcé ses institutions budgétaires, avec notamment la production de rapports plus nombreux et plus transparents. Dans le même temps, la politique monétaire s'est axée sur le ciblage de l'inflation et l'assouplissement du taux de change (Mello et Moccerro, 2007). À ce jour, cette politique a permis de limiter les conséquences indésirables de l'explosion du cours du cuivre, comme le montre la comparaison avec la Zambie dont l'économie repose sur ce métal.

Si la Zambie et le Chili dépendent tous deux largement du cuivre, ils ont mis en œuvre des stratégies macro-économiques très différentes pour répondre à la récente hausse du cours, avec des résultats divers. Le Chili a appliqué une règle exigeant que tout revenu marginal soit épargné, tandis que la Zambie continuait d'enregistrer un déficit budgétaire. En 2005, le taux de change réel du Chili s'est légèrement déprécié malgré l'envolée du cuivre, alors que la monnaie zambienne s'est appréciée de près de 80 pour cent, provoquant une importante crise pour les autres produits d'exportation¹⁴.

Il est possible de renforcer encore les effets positifs en termes de croissance des secteurs à forte valeur ajoutée qui entourent l'industrie du cuivre, notamment le conseil dans le domaine minier et la production de matériels d'extraction. Le Chili a cependant enregistré de très bons résultats en termes de diversification et de développement d'autres secteurs que le cuivre, notamment les fruits frais, le vin et le saumon. Dans ces secteurs, des innovations ont été réalisées, même si les technologies utilisées au Chili viennent essentiellement de l'étranger (OCDE, 2007b). L'introduction de nouvelles espèces de baies, une production de vins de qualité et des systèmes de contrôle de la qualité et de certification des fruits destinés à l'exportation sont quelques-unes des réussites à mettre au compte de la Fundación Chile, pionnier des partenariats pour l'innovation¹⁵. Créée par l'État chilien et la société américaine ITT Corporation, cette fondation a pour objectif le transfert de technologies de pointe, de techniques de gestion et de compétences humaines aux secteurs à forte intensité en ressources naturelles. En 2005, le Chili a introduit un impôt sur les produits miniers afin de donner un coup de pouce aux dépenses consacrées à la R-D. Il a également mis en place un Conseil national de l'innovation. Un grand défi persiste cependant, l'implication du secteur privé dans le financement de l'innovation, sans compter qu'il faudra aussi améliorer le niveau de réussite dans l'enseignement supérieur afin de pallier le manque de personnel qualifié. La pénurie de ressources humaines explique en grande partie que le lien entre science et industrie ne soit pas optimisé. Des mesures importantes sont mises en œuvre et la qualité a augmenté, mais des améliorations sont encore possibles (OCDE, 2005 et 2007b).

Brésil : tirer profit des nouveaux débouchés d'exportation

Le Brésil est l'économie la plus puissante d'Amérique latine, avec l'un des PIB par habitant les plus élevés et l'économie la plus diversifiée, aussi bien en termes de produits que de destinations des exportations (figures 4.9 et 4.11). Comme l'Inde et la Chine, il fait également partie des pays qui accueillent un grand nombre de multinationales des marchés émergents (voir le chapitre 3 dans cet ouvrage). C'est l'un des pays de la région à avoir largement bénéficié du développement des échanges avec la Chine, bien qu'il soit exposé à la concurrence de ce pays. L'un des principaux dangers est de voir ces échanges avec la Chine se solder par une spécialisation excessive dans les produits de base.

Aspect plus positif, la Chine est devenue pour le Brésil le marché d'exportation enregistrant la plus forte croissance : entre 2002 et 2003 par exemple, les exportations brésiliennes vers la Chine ont progressé de 80 pour cent. Le marché chinois absorbe en tout 6.2 pour cent des exportations brésiliennes, contre 1.4 pour cent en 1999. Cinq produits brésiliens ont particulièrement bénéficié de la demande chinoise : le soja, l'huile de soja, le minerai de fer, l'acier et le bois, qui représentaient 75 pour cent des exportations vers la Chine en 2006.

Les exportations à destination de l'Inde ont également augmenté, mais dans des proportions nettement moindres et à partir d'un niveau largement inférieur.

Certaines caractéristiques de l'économie brésilienne ont conduit des observateurs à conclure que le pays était confronté à un cas classique de syndrome hollandais. Les recettes d'exportation du Brésil ont augmenté, en partie à cause de l'accroissement des quantités exportées, mais surtout (70 pour cent) à cause de la hausse des cours. Par ailleurs, le taux de change réel s'est récemment apprécié (tableau 4.A9 de l'Annexe statistique). D'un autre côté, l'économie brésilienne reste extrêmement diversifiée, tout comme ses exportations marginales (Schwartzman, 2006). Une économie affectée par le mal hollandais se caractérise généralement par des exportations (et une croissance des exportations) qui se concentrent sur un produit ou sur un groupe restreint de produits et, parallèlement, une perte de terrain des produits manufacturés dans les exportations. Ce n'est pas le cas, actuellement, au Brésil. Aucun des principaux secteurs de croissance ne représente beaucoup plus de 20 pour cent de la croissance des exportations et aucun des groupes les plus importants dans la croissance des exportations n'est constitué de produits de base. En fait, la part du secteur textile dans les exportations continue de croître, malgré une rude concurrence chinoise et indienne. Comme le montre la figure 4.10, si les exportations de matières premières agricoles, de minerais et de métaux ont progressé ces dernières années, c'est aussi le cas d'autres secteurs à plus forte valeur ajoutée.

Le Brésil a su développer une solide base manufacturière et industrielle, mais il ne doit pas pour autant relâcher ses efforts. Le super-contrat passé avec la Chine en 2006 par le constructeur aéronautique Embraer, portant sur la fourniture de 100 avions à réaction, est de bon augure. Si dans l'avenir, la Chine continue d'étoffer ses exportations et de gagner des parts sur les marchés tiers avec une gamme de produits plus variée, le Brésil pourrait être confronté à une nouvelle dynamique économique. Les secteurs à faible composante technologique sont ceux qui se heurtent à la plus forte concurrence de la Chine (Paiva de Abreu, 2006). À long terme, cette menace pourrait également toucher l'industrie automobile.

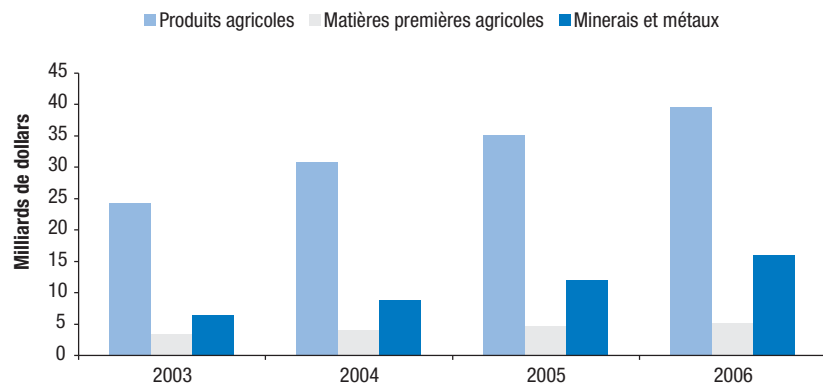
Il existe également des problèmes à résoudre dans le domaine des politiques commerciales. Les profils agricoles du Brésil et de la Chine se complètent bien, ce qui ouvre des possibilités de renforcement des échanges et des investissements bilatéraux. Les importations chinoises de produits agricoles en provenance du Brésil ont explosé depuis le milieu des années 1990, mais cela ne s'est pas fait sans problème. En 2002, 2003 et 2004, les exportations de soja ont été exclues du marché chinois, du fait d'une éventuelle présence de graines génétiquement modifiées et de contamination fongique (Queiroz de Monteiro Jales et al., 2006).

Le Brésil reste confronté à une difficulté tenace : exporter vers la Chine le même type de produits que vers les autres régions tout en évitant de trop se spécialiser dans les produits de base. Pour y parvenir, il devra absolument moderniser ses infrastructures, gravement lacunaires – ce sujet sera développé plus loin. En outre, même si le Brésil est conscient de l'importance de l'innovation et s'il se classe parmi les pays les plus performants d'Amérique latine dans ce domaine (OCDE, 2006b ; Forum économique mondial, 2006), il a des progrès à faire. Les dépenses en R-D restent plus faibles que dans les pays de l'OCDE et elles se concentrent dans le secteur public. La dernière étude de l'OCDE sur les politiques d'innovation du Brésil indique que le pays commence à examiner les possibilités de synergie entre la promotion scientifique et technologique, le renforcement de la R-D et la concurrence commerciale (OCDE, 2006b). Toutefois, ces politiques devront être complétées par des mesures visant à remédier à la pénurie de main-d'œuvre qualifiée. Il est particulièrement nécessaire d'améliorer le niveau de l'enseignement supérieur, un domaine où l'écart se creuse par rapport à la zone OCDE. Sans ces politiques en faveur de l'innovation, de l'éducation et des infrastructures, le Brésil ne pourra poursuivre sa croissance et sa diversification.

pour les actions de coopération en faveur de l'innovation. Pour la région latino-américaine, le problème de la spécialisation tient notamment au fait qu'une grande partie des IDE sont consacrés à l'extraction des ressources naturelles. Seuls le Mexique et les pays d'Amérique centrale ont reçu des IDE essentiellement destinés aux exportations (Garcia-Herrero et Santabárbera, 2007).

Si l'augmentation de la demande chinoise et indienne a renforcé la spécialisation dans les produits de base, elle a aussi entraîné une diversification des destinations des exportations. La figure 4.11 montre la concentration de ces destinations pour les pays latino-américains. La mesure tient compte de la part des marchandises exportées vers chaque destination. Plus la part des exportations vers une destination particulière est importante, plus l'indice est élevé. Cette figure fait

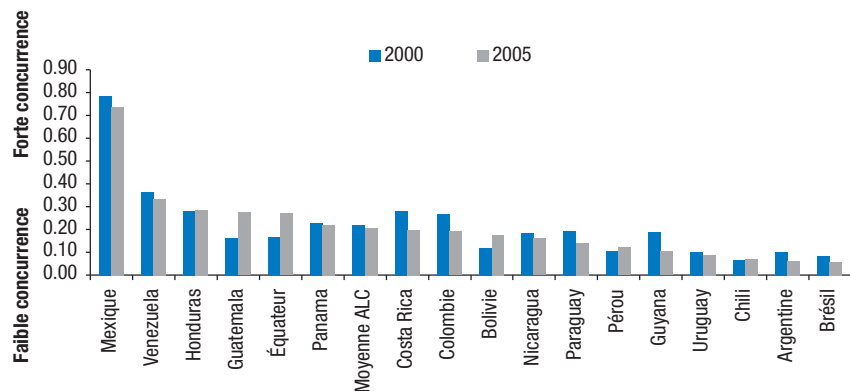
Figure 4.10. Revenus des exportations brésiliennes de produits de base



Source : Centre de développement de l'OCDE (2007) d'après les données WITS et Comtrade (2007).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/124018256027>

Figure 4.11. Concentration des exportations par destination pour une partie des pays d'Amérique latine (2000 et 2005)
Indice de Herfindahl-Hirschmann par destination



Source : Centre de développement de l'OCDE (2007) d'après les données WITS et Comtrade (2007).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/124051724128>

apparaître que les exportations latino-américaines étaient un peu moins concentrées en 2005 qu'en 2000. Autrement dit, elles dépendent moins d'un petit nombre de partenaires commerciaux et sont donc moins sensibles aux chocs externes susceptibles d'en émaner. En fait, c'est la première fois dans l'histoire que la région traite avec trois grands pôles d'échanges (États-Unis, Union européenne et Asie), même si les États-Unis – qui absorbent en moyenne plus de 50 pour cent des exportations latino-américaines – restent de loin la principale destination. Avec la croissance des marchés intérieurs asiatiques, la complémentarité commerciale avec l'Amérique latine devrait encore renforcer les échanges et conduire à une diversification accrue des destinations des exportations. À cet égard, la Chine et l'Inde représentent un débouché sans précédent pour l'Amérique latine.

Les infrastructures en Amérique latine : un sérieux handicap et une opportunité en or

Les pays d'Amérique latine bénéficient aussi d'un avantage concurrentiel géographique, mais qui doit être renforcé par des investissements dans les infrastructures.

L'un des principaux atouts de l'Amérique latine est sa relative proximité par rapport à ses principaux marchés, surtout pour les pays les plus proches des États-Unis. Non seulement les exportateurs chinois supportent des frais de transport supérieurs, mais la distance implique également des délais qui contribuent à augmenter le coût du fret et des transactions (Hummels, 2001). Cet aspect est particulièrement important dans les secteurs où le temps représente un avantage stratégique.

Des infrastructures adéquates peuvent participer au renforcement de la position commerciale de l'Amérique latine et la capacité de la région à tirer parti de sa proximité avec les États-Unis ; mais les investissements dans ce domaine restent insuffisants, ce qui peut nuire à la compétitivité. De fait, loin de diminuer, les effets de la distance sur les échanges ont augmenté ces dernières années (Deardoff, 2004 ; Brun et al., 2005 ; Glaeser et Kohlhase, 2003). Une livraison rapide est un atout crucial parce qu'elle permet aux distributeurs de réagir rapidement et efficacement aux fluctuations de la demande finale sans avoir à détenir des stocks coûteux et parce qu'elle n'est possible que lorsque les lieux de production et de consommation sont proches (Evans et Harrigan, 2003 ; Oman, 1996).

Les pays d'Amérique latine confrontés à la concurrence des leaders asiatiques auraient tout intérêt à identifier les secteurs et les produits pour lesquels le temps et la distance constituent de véritables avantages concurrentiels. C'est le cas de l'habillement, où les modes changent souvent et rapidement mais aussi des biens intermédiaires dans l'industrie automobile et électronique où les systèmes de production allégée imposent une livraison juste-à-temps. Les pays d'Amérique latine seraient également bien inspirés de miser sur ces secteurs en améliorant leurs infrastructures. Le plus souvent, le coût des transports représente un obstacle plus important à l'entrée sur le marché des États-Unis que les tarifs douaniers (Clark et al., 2004). Paradoxalement, les coûts de transport des pays d'Amérique latine, à l'exception du Mexique, sont en moyenne analogues à ceux de la Chine, voire supérieurs. Pour certains

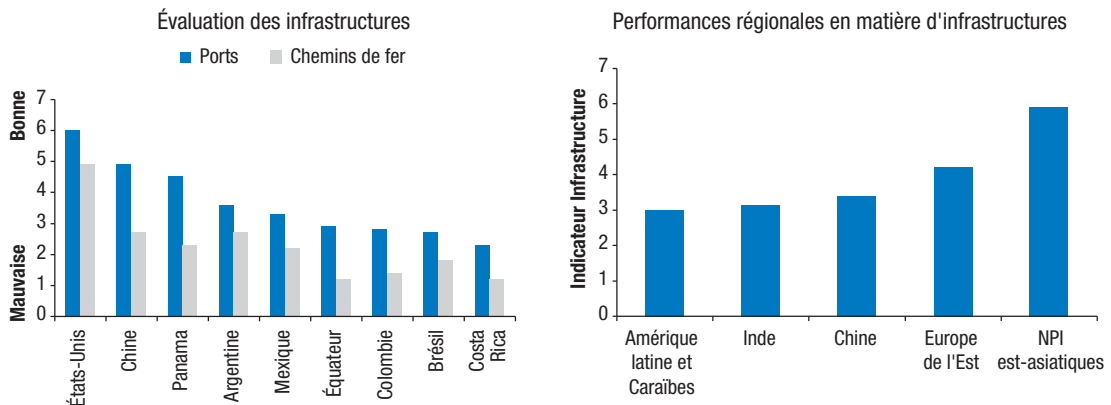
(Chili et Équateur en particulier), ils sont plus de 20 fois supérieurs aux tarifs douaniers moyens à l'entrée des États-Unis. Une étude récente montre que dans certains pays, le faible développement des infrastructures routières et portuaires entraîne des stocks deux fois plus importants que dans certaines économies industrielles (Guasch, 2004).

Le coût élevé des transports n'est pas seulement lié à la distance mais essentiellement à la qualité des infrastructures. Dans une analyse détaillée des coûts d'expédition vers le marché des États-Unis, l'efficacité des ports apparaît comme un facteur déterminant (Clark *et al.*, 2004). L'amélioration de cette efficacité, telle qu'elle est définie dans le rapport du Forum économique mondial *Global Competitiveness Report*, devrait nettement réduire les frais d'expédition. Dans le cas du Mexique, proche des États-Unis, si l'efficacité des ports était portée à des niveaux comparables à ceux observés en France ou en Suède, cela permettrait de diminuer les coûts de transport d'environ 10 pour cent. Dans le cas du Brésil ou de l'Équateur, cela entraînerait une réduction de plus de 15 pour cent du coût des transports maritimes.

Les indicateurs de compétitivité soulignent la grande disparité des performances entre les pays d'Amérique latine (figure 4.12). L'avantage géographique de la région n'apparaît pas dans les données, les performances de la Chine semblant dépasser celles de la plupart des pays latino-américains. Évidemment, l'utilité des investissements dans les infrastructures varie selon le secteur considéré. Les économies reposant sur les produits de base, comme le Chili et le Venezuela, concentrent leurs investissements sur les infrastructures de transports, alors que les pays qui dépendent de plus en plus du secteur secondaire, comme le Mexique, s'attachent davantage à l'énergie. Dans l'ensemble, on estime que pour les pays côtiers, environ 40 pour cent des coûts du transport prévus sont liés à la qualité des infrastructures terrestres (Limao et Venables, 2000).

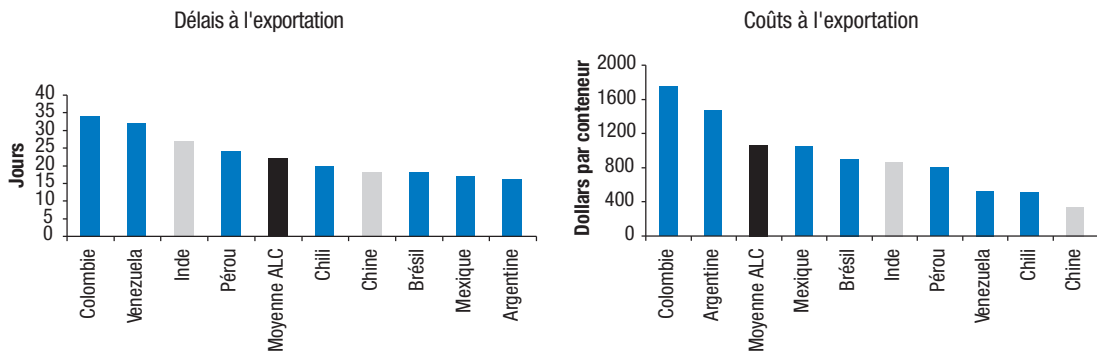
Des problèmes d'infrastructures persistent dans plusieurs secteurs. Ainsi, il y a deux fois plus de routes par habitant en Asie qu'en Amérique latine. Au Brésil, 5 pour cent des routes seulement sont revêtues et le

Figure 4.12. **Infrastructures d'échange en Amérique latine**



Source : Centre de développement de l'OCDE (2007) d'après les données 2006 de la base sur la compétitivité des infrastructures mondiales de CG/LA Infrastructure et du Forum économique mondial (2005).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/124055288273>

Figure 4.13. **Compétitivité des échanges en Amérique latine**

Source : Banque mondiale (2007).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/124061828231>

réseau ferroviaire comme le système fluvial sont sous-développés. L'efficacité des ports est extrêmement différente selon les régions et ceux de Hong-Kong (Chine) ou de Singapour dépassent de loin la plupart des ports d'Amérique latine. En revanche, les télécommunications sont relativement développées (chapitre 3). Les investissements dans ce domaine ont augmenté (Calderón et Servén, 2004), en particulier l'investissement privé qui s'est nettement accru à la suite de la libéralisation et de la privatisation. Par ailleurs, des dispositifs de régulation idoines ont été adoptés.

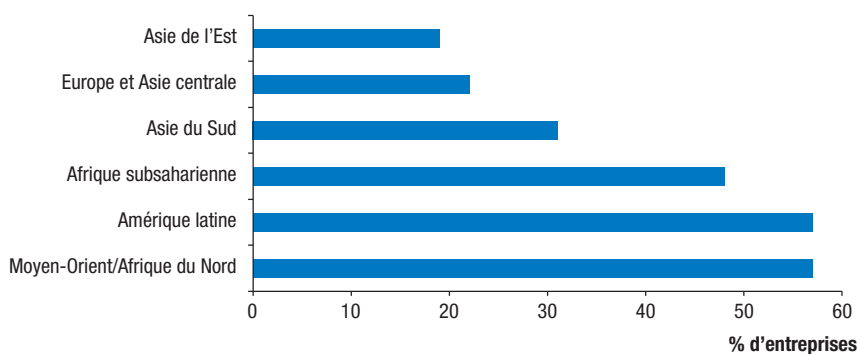
Les problèmes des infrastructures latino-américaines transparaissent dans la vision qu'en a le secteur privé. Les infrastructures représentent un objet de préoccupation important pour les entreprises latino-américaines. Dans une étude récente sur le climat de l'investissement, plus de la moitié d'entre elles considèrent les infrastructures comme un problème grave (Fay et Morrison, 2006). En revanche, en Asie de l'Est et du Sud, elles sont respectivement moins de 20 et 30 pour cent à partager cet avis (figure 4.14).

Les différences dans les coûts de transport et l'efficacité des ports dépendent certes des infrastructures elles-mêmes, mais également de la façon dont elles sont gérées et de variables juridiques. Les restrictions sur le traitement des marchandises (autrement dit, les exigences particulières appliquées aux fournisseurs) et les services portuaires obligatoires limitent considérablement la compétitivité et l'efficacité au niveau des ports¹⁶. D'après les conclusions de l'édition 2007 du rapport *Doing Business* de la Banque mondiale, les pays d'Amérique latine sont confrontés à des réglementations sur l'exportation qui font monter les coûts et ralentissent la sortie des marchandises hors du pays (figure 4.13). Les données sur l'Amérique latine montrent qu'une certaine réglementation est nécessaire pour améliorer l'efficacité des ports – comme en Argentine – mais qu'une réglementation excessive peut avoir des effets négatifs – comme ceux observés au Brésil (Clark et al., 2004).


La principale explication de la faiblesse des infrastructures réside dans l'insuffisance des investissements et dans une mise en œuvre

inadéquates des projets. Si la réussite du Chili et de la Colombie prouve combien il est important de transformer la hausse du taux de croissance en hausse du taux d'investissement dans les infrastructures, d'autres pays n'ont pas suivi cet exemple. En moyenne, les pays d'Amérique latine consacrent trop peu d'argent aux infrastructures. Une étude récente de la Banque mondiale sur les infrastructures en Amérique latine et aux Caraïbes concluait que, pour rattraper les géants asiatiques, ces régions devraient consacrer 4 à 6 pour cent de leur PIB, alors qu'elles n'y consacrent en fait que 2 pour cent environ (Fay et Morrison, 2006).

Figure 4.14. **Perception des infrastructures par région (2005)**
Pourcentage des entreprises considérant les infrastructures comme un problème grave



Source : Centre de développement de l'OCDE (2007) d'après les données de l'enquête sur le climat de l'investissement (2005).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/124106324337>

Les problèmes systématiques des projets d'infrastructures s'expliquent aussi par la médiocrité de leur mise en œuvre, la situation étant aggravée notamment par une planification à court terme et une gestion peu suivie. La réussite des partenariats public-privé est un élément important de cette mise en œuvre. Le Chili et, dans une moindre mesure, la Colombie, ont su utiliser ces partenariats. Or, ce sont précisément ces deux pays qui réalisent des investissements considérables dans les infrastructures depuis le milieu des années 1990 (Calderón et Servén, 2004). Malgré de gros efforts, le Mexique n'est pas parvenu à stimuler un investissement solide dans ce domaine (encadré 4.2). De même, le Brésil n'a pas enregistré d'amélioration notable dans le domaine des transports.

Des infrastructures d'exportation efficaces sont particulièrement importantes pour les secteurs confrontés à une concurrence accrue, souvent due à l'émergence des géants asiatiques. Des infrastructures déficientes peuvent également poser des problèmes pour les secteurs bénéficiant actuellement d'un climat économique mondial propice. Ainsi, l'Argentine est l'un des principaux exportateurs d'huile de soja, mais l'insuffisance des ports et des voies navigables dans ce pays risque de limiter les exportations de ce produit (Banque mondiale, 2006a).

Trouver des solutions

La solution consiste à attirer l'investissement privé par l'adoption d'un cadre juridique stable.

Même si l'Amérique latine a enregistré quelques réussites en matière de politique de privatisation, notamment dans le domaine des télécommunications, celles-ci ont parfois été éclipsées par des échecs au niveau des partenariats entourant les projets d'infrastructures. Ce qui explique que l'on privilégie moins, ces dernières années, les politiques de privatisation – un phénomène qui s'accompagne d'une diminution des ressources consacrées aux infrastructures par le secteur privé (Leipziger, 2004). Les tentatives d'amélioration du niveau des infrastructures dans la région ne peuvent se faire sans la participation active du secteur privé qui, nous l'avons vu, y a tout intérêt. La promotion de « projets nationaux », tels que le canal de Panama, peut également être importante, mais les projets d'investissement doivent être rentables et bien gérés pour attirer les investisseurs. Le secteur latino-américain des télécommunications a déjà fait l'objet d'investissements étrangers considérables (chapitre 3) et les infrastructures peuvent devenir une bonne destination d'IDE pour les entreprises des pays de l'OCDE : l'Allemagne, l'Espagne et la France sont dotées d'entreprises de premier plan dans ce secteur.

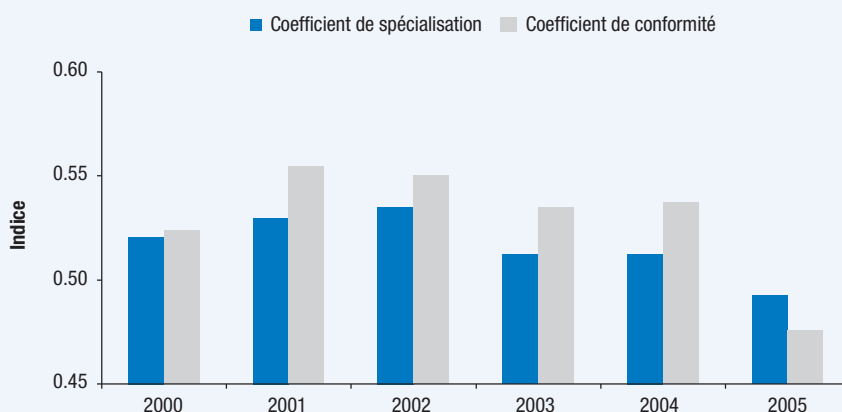
La réglementation est également un élément important des politiques d'infrastructure, tout comme la stabilité juridique, nécessaire pour attirer le secteur privé. Les fréquentes renégociations des contrats de concession des infrastructures sont un problème récurrent dans la région. Elles doivent être limitées autant que possible grâce à l'adoption et à la mise en œuvre de mesures adaptées. Pour rendre les projets d'infrastructures attrayants pour le secteur privé, il est essentiel d'améliorer la transparence des contrats de concession. Cela devrait également renforcer la confiance dans les accords public-privé sur les infrastructures. L'indice OCDE de restrictions réglementaires sur les IDE montre qu'au Brésil, au Chili et au Mexique, le secteur des transports est relativement fermé aux IDE par rapport à la moyenne de l'OCDE et aux 13 économies non membres prises en compte dans cet indice. L'Argentine est pour sa part plus ouverte que la moyenne des pays de l'OCDE, même si le niveau des restrictions pesant sur les IDE reste élevé dans le domaine routier (Koyama et Golub, 2006).

La politique budgétaire a un rôle important à jouer pour garantir un développement solide des infrastructures. Des réformes sont indispensables pour fournir aux États la base qui leur permettra de lancer des projets d'infrastructures financièrement sains. Pour savoir dans quelle mesure il est possible de concilier discipline budgétaire et dépenses d'infrastructures, une évaluation approfondie par pays est nécessaire. Les pouvoirs publics latino-américains ont toutefois commencé à saisir l'importance des retombées que pourraient avoir ce type de dépenses sur la croissance, étant donné le lien solide – dont témoignent certaines économies asiatiques – entre infrastructures et croissance.

Encadré 4.2. Le Mexique loin derrière, malgré la proximité du marché nord-américain

Le Mexique est l'un des pays qui bénéficieraient le plus d'une amélioration de ses infrastructures. C'est aussi la proie la plus évidente pour la concurrence des exportations chinoises. De tous les pays analysés à la figure 4.4, seules la Corée, la Hongrie et la Thaïlande subissent une compétition encore plus acerbée de la part des géants asiatiques. La forte concurrence entre la Chine et le Mexique porte essentiellement sur les technologies de l'information et l'électronique grand public, les composants électroniques, le textile et divers produits manufacturés. Elle concerne donc avant tout les produits manufacturés des deux économies¹⁷.

Figure 4.15. Évolution de la concurrence entre le Mexique et la Chine



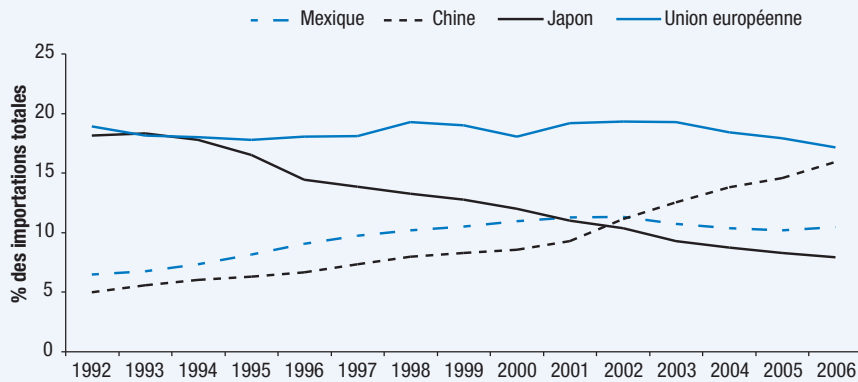
Source : Centre de développement de l'OCDE (2007) d'après les données WITS et Comtrade (2007).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/124153052304>

Les exportations chinoises et mexicaines se disputent surtout le marché des États-Unis. Absorbant plus de 85 pour cent des exportations mexicaines, celui-ci représente de loin le principal marché d'exportation du Mexique. En revanche, la part du Mexique dans les importations des États-Unis a diminué ces dernières années, alors que celle de la Chine augmente. En 2003, la Chine a pour la première fois devancé le Mexique, avec 12.1 pour cent des importations américaines (contre 11 pour cent pour le Mexique). Depuis, la Chine conforte progressivement son avance (figure 4.16).

Pour le Mexique, l'émergence de la Chine sur le marché mondial représente un véritable défi. On a pu calculer que si les capacités d'exportation de la Chine étaient restées stables, le Mexique aurait enregistré au début des années 2000 un taux annuel de croissance de ses exportations supérieur de 3 points à ce qu'il a été (Santiso, 2007). Ce résultat se retrouve également dans une projection de l'OCDE, qui montre que le Mexique est l'un des rares pays Membres qui risque de pâtir de la mise en œuvre des engagements pris par la Chine dans le cadre de l'OMC et qui concernent tous les produits et certains services (Greene *et al.*, 2006). Le Mexique devrait certes être gagnant sur le front des services, mais il risque de perdre quelque 192 millions de dollars en revenu réel et en transferts sociaux.

Figure 4.16. Part des différents pays exportateurs dans les importations des États-Unis



Source : Centre de développement de l'OCDE (2007) d'après les données WITS et Comtrade (2007).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/124176224226>

Cela laisse craindre que le modèle d'exportation mexicain ne soit en danger. Les *maquiladoras* (usines généralement gérées par des sociétés américaines, asiatiques et européennes, installées depuis le milieu des années 1960 au Mexique près de la frontière avec les États-Unis) sont spécialisées dans les produits manufacturés à faible valeur ajoutée. Or, c'est précisément le secteur dans lequel la Chine peut produire à des coûts encore moindres et il est probable que la concurrence chinoise entraînera une modification de la structure actuelle des exportations mexicaines. Des changements de ce type se sont déjà opérés dans d'autres pays, notamment à Singapour, au Taïpei chinois et en Corée, dont les exportations de produits manufacturés de machines et d'équipements de transport ont reculé (Blázquez-Lidoy et al., 2007). Comme le montre la figure 4.15, la concurrence commerciale entre le Mexique et la Chine s'est en fait réduite entre 2001 et 2005. De plus, la réglementation de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) a exigé une réduction progressive, à partir de 2001, des avantages dont jouissaient les *maquiladoras*, ce qui a entraîné une baisse de leur production (Engman et al., 2007). Autant d'éléments qui pèsent sur les exportations mexicaines destinées aux États-Unis et qui renforcent la nécessité d'améliorer la compétitivité des sociétés du Mexique.

Le Mexique bénéficie d'un net avantage par sa proximité avec le marché des États-Unis. Il est clair qu'une augmentation des investissements consacrés aux infrastructures et le recentrage de l'économie sur les secteurs où la rapidité de livraison constitue un avantage stratégique considérable lui seraient favorables.

Les infrastructures restent donc un élément essentiel face à l'intensification de la concurrence dans les secteurs les plus exposés. Les pays comme le Mexique, en particulier, doivent mieux exploiter leur position géographique en améliorant leurs infrastructures. Plus généralement dans l'ensemble de l'Amérique latine, les investissements dans les infrastructures représentent une véritable opportunité qui permettra à ces pays de renforcer la compétitivité de leurs exportations. En outre, ces investissements devraient avoir des répercussions importantes non seulement sur la croissance, mais également sur les inégalités et la pauvreté. D'après les estimations, cela devrait profondément modifier le potentiel de

l'Amérique latine (Calderón et Servén, 2004). Un problème persiste cependant : s'il est essentiel d'accroître les investissements, cela ne suffira pas. Il faut mettre au point une vision stratégique et développer un secteur public bien organisé, capable de gérer les projets d'infrastructures. La participation du secteur privé est vitale, de même qu'il est indispensable de trouver un équilibre entre les dépenses d'infrastructures et la discipline budgétaire.

Transformer la concurrence commerciale en opportunité de développement

Innovation, infrastructures et prudence macro-économique sont les facteurs qui permettront de transformer la concurrence commerciale des géants asiatiques en opportunité de développement pour l'Amérique latine.

La croissance de la Chine et de l'Inde a eu des répercussions sur les relations commerciales des pays d'Amérique latine. Bien que l'envolée des exportations des géants asiatiques ait causé quelque inquiétude, les conclusions de la présente étude montrent qu'elle ne menace guère la plupart des économies de la région. Au contraire, celles-ci pourraient en tirer un profit considérable, directement par la multiplication des échanges avec la Chine et l'Inde et, indirectement, par la hausse des prix à l'exportation des produits de base latino-américains, due à la croissance rapide de ces pays.

Même si la croissance de la Chine et de l'Inde ne représente pas une menace immédiate pour la plupart des pays d'Amérique latine, elle accentue certaines des difficultés auxquelles le continent se trouve confronté. Le développement des échanges avec la Chine et l'Inde devrait accroître les débouchés d'exportation pour la plupart des pays de la région, mais ces exportations vont probablement se concentrer sur les produits de base. Aussi, l'une des principales questions qui risquent de se poser est d'arriver à poursuivre la diversification de l'économie et à gérer les recettes budgétaires des pays, de telle sorte qu'ils ne souffrent pas du syndrome hollandais. Il est important de veiller à ce que des liens soient établis entre les produits d'exportation et les autres secteurs de l'économie et, en particulier, d'encourager l'innovation autour des produits de base.

Pour que les autres secteurs puissent prospérer eux aussi, leur compétitivité doit être renforcée. Actuellement, l'un des principaux handicaps des économies latino-américaines est l'insuffisance de leurs infrastructures. Les carences du système portuaire et des réseaux routiers et ferroviaires entravent les capacités d'exportation. Leur amélioration, incontournable, passe par l'augmentation des investissements consacrés à ces secteurs. Or, ces investissements ne semblent pas prévus. Le problème est en partie lié à une mauvaise mise en œuvre des projets et à une réglementation inadaptée. Pour le Mexique et les pays d'Amérique centrale – les plus exposés à la concurrence de la Chine et de l'Inde – il est particulièrement vital de bâtir les infrastructures qui renforceront leur efficacité commerciale et leur permettront, par là-même, d'exploiter l'extraordinaire avantage concurrentiel que leur confère leur proximité avec l'économie la plus importante au monde, les États-Unis.

Notes

1. Ce chapitre s'inspire fortement de Blázquez-Lidoy *et al.* (2007).
2. Pour une évaluation de l'impact de la Chine sur les investissements directs étrangers en direction de l'Amérique latine, voir par exemple Garcia-Herrero et Santabárbera (2007).
3. Par « produit de base », nous entendons les produits primaires non transformés, habituellement utilisés dans l'industrie et dont le prix est déterminé par le jeu de l'offre et de la demande sur un marché actif.
4. Voir Maddison (2006) pour de plus amples détails sur le rôle de la Chine dans l'histoire économique.
5. De son côté, la région Caraïbes affiche une hausse de ses exportations de services en direction des États-Unis.
6. Pour une analyse précise de la concurrence entre les exportations de l'Amérique latine et celles de la Chine sur le marché des États-Unis, voir López-Córdova *et al.* (2007).
7. Ces opportunités commerciales ont été décelées en déterminant les secteurs dans lesquels des parts importantes des exportations de l'Amérique latine correspondaient à des parts importantes des importations de la Chine.
8. Ces synergies ne sont pas propres à l'Amérique latine. Pour l'Afrique, voir Avendaño *et al.* (2007).
9. Ce chiffre repose sur le « scénario de référence » de l'AIE, dans lequel la politique actuelle de consommation et de production de l'énergie est maintenue.
10. La recherche de rente correspond ici à la recherche de gains grâce aux ressources naturelles, sans augmentation de la production et *via* l'établissement de relations avec l'État.
11. Pour une étude de la manière dont les différences dans la spécialisation peuvent conduire à d'importants écarts de croissance économique, voir Hausmann *et al.* (2005).
12. Les pays étudiés sont l'Argentine, la Bolivie, le Brésil, la Colombie, le Chili, le Costa Rica, l'Équateur, le Guatemala, le Honduras, le Mexique, le Nicaragua, le Panama, le Paraguay, le Pérou, la République dominicaine, le Salvador, l'Uruguay et le Venezuela. Les restrictions numériques portent notamment sur les dépenses budgétaires, les déficits et la dette publique. Des fonds pétroliers ont été créés en Colombie (1995), au Mexique (1998), au Venezuela (1998) et en Équateur (2002), tandis que des fonds de stabilisation ont été mis en place en Argentine et au Pérou.
13. Pour une étude approfondie des relations entre le Chili et la Chine, voir Claro (2006).
14. Il faut toutefois noter que le taux de change d'équilibre pourrait s'être davantage apprécié en Zambie qu'au Chili, la première ayant bénéficié d'importantes mesures d'allègement de dette. Il se peut donc que le taux de change d'équilibre tendanciel se soit apprécié en conséquence.

15. Site web de la Fundación Chile : www.fundacionchile.cl.
16. Clark *et al.* (2004) jugent toutefois que les restrictions sur le traitement des marchandises ne suffisent pas toujours à expliquer les problèmes d'efficacité des ports.
17. La concurrence commerciale potentielle a été calculée en identifiant les secteurs qui représentent une large part des exportations du Mexique comme de la Chine. Les résultats correspondent à la comparaison des indices de Balassa (qui mesure l'avantage comparatif) des deux pays chez Blázquez-Lidoy *et al.* (2007).

Annexe statistique

Note méthodologique

Coefficients de spécialisation et de conformité

La comparaison des structures des échanges sert couramment à étudier l'impact du commerce sur une économie donnée. Des études sur la question ont parfois critiqué l'utilisation des coefficients de spécialisation (CS) et de conformité (CC). Certains auteurs estiment en effet que ces indicateurs ne rendent pas toujours compte de l'importance relative de chaque produit sur les marchés mondiaux et que l'approche n'intègre pas la taille des économies concernées. Ils considèrent en outre qu'une étude des structures commerciales ne peut pas restituer les échanges intra-industriels de biens intermédiaires. Pour remédier à ces faiblesses, plusieurs alternatives ont été imaginées – dont un cadre d'équilibre général évaluant l'impact des échanges ou le recours à un indice d'avantage comparatif révélé pour rendre compte des différences de taille de marché. Notons que la plupart de ces approches parviennent à des conclusions similaires.

Les auteurs font appel ici à deux approches différentes pour comparer les structures des échanges : tout d'abord, ils calculent les deux coefficients CS et CC et proposent deux indicateurs modifiés, fondés sur les exportations et les importations (CSm et CCm) ; ensuite, ils construisent un indicateur de l'avantage comparatif relatif (ACR) pour tester la solidité des résultats. Les coefficients CS et CC sont en général obtenus comme suit :

$$CS = 1 - \frac{1}{2} \sum_n |a_{it}^n - a_{jt}^n|$$

$$CC = \frac{\sum_n a_{it}^n a_{jt}^n}{\sqrt{\sum_n (a_{it}^n)^2 \sum_n (a_{jt}^n)^2}}$$

où a_{it}^n et a_{jt}^n représentent la part du produit n dans le total des exportations des pays i et j pour une période donnée t .

La Chine et l'Inde sont toutes les deux comparées à un échantillon de pays d'Amérique latine et d'autres économies émergentes. Si deux pays (i, j) ont exactement la même structure d'exportations, alors les deux indices sont égaux à 1 et leur concurrence commerciale potentielle est importante. Dans le cas contraire, les deux indices sont égaux à zéro. Pour garantir une cohérence de résultats, deux indices distincts sont utilisés. Les coefficients sont calculés tous les ans entre 2000 et 2005, à partir des données Comtrade (CNUCED, World Integrated Trade System), en s'appuyant sur la Classification type pour le commerce international (CTCI) révision 3.

Indice de l'avantage comparatif relatif

L'indice ACR de Vollrath est calculé comme suit :

$$ACR_{s,t}^c = \ln(ARX_{s,t}^c) - \ln(ARM_{s,t}^c)$$

où

$$ARX_{s,t}^c = \frac{(X_{s,t}^c)/(X_{-s,t}^c)}{(X_{s,t}^{-c})/(X_{-s,t}^{-c})} \quad ARM_{s,t}^c = \frac{(M_{s,t}^c)/(M_{-s,t}^c)}{(M_{s,t}^{-c})/(M_{-s,t}^{-c})}$$

Le terme $X_{s,t}^c$ représente les exportations d'un pays c dans un secteur s à une période donnée t , le terme $X_{-s,t}^c$ représente les exportations d'un pays c dans tous les secteurs sauf le secteur s à une période donnée t et ainsi de suite. L'indice ACR de Vollrath permet de résoudre certaines imperfections d'autres indices (comme celui de Balassa, notamment), surtout parce qu'il tient compte pour chaque secteur des aspects de l'offre et de la demande. Un indice de Vollrath positif atteste d'un avantage comparatif, alors qu'un indice négatif signale un désavantage comparatif.

Indice Herfindahl-Hirschman de concentration

L'indice Herfindahl-Hirschman est une mesure de la concentration qui intègre la moyenne pondérée de chaque produit et de chaque pays, de sorte que lorsque la valeur des biens exportés est faible (forte), l'influence sur l'indice diminue (augmente). Suivant Kuwayama et Durán (2003), l'indice est calculé comme suit :

$$HH = \frac{\left(\sum_{j=1}^n p_j^2 - \frac{1}{n} \right)}{1 - \frac{1}{n}}$$

où $p_j = x_{ij} / X_i$ représente la part de marché du pays j pour les exportations du pays i dans le total de ses exportations (X_i). On appelle également « indice Herfindahl-Hirschman » la somme quadratique de toutes les parts de marché. Dans ce chapitre, cet indice sera calculé à la fois pour les produits et pour les destinations géographiques.

Tableau 4.A1. **Statistiques descriptives portant sur les échanges commerciaux de certains pays**

Pays	Part dans le PIB de l'Amérique latine en PPA (2006) (%)	Exportations de biens et services, en % du PIB	Part des exportations vers les leaders asiatiques (moyenne 2000-06)	Indice des restrictions aux échanges (BM-OTRI 2005)	Principales exportations
Argentine	14.5	23.6	9.7	22.8	Alimentation animale, huiles et graisses végétales fixes, fioul lourd, domestique, pétrole brut, graines oléagineuses
Brésil	39.4	14.5	6.8	30.1	Minérai de fer, graines oléagineuses, viande, véhicules de tourisme, pétrole/matières bitumineuses, sucre
Chili	4.7	39.6	11.5	14.2	Cuivre, minerais métalliques, poissons, fruits/fruits à coque, pulpe, bois
Colombie	8.8	21.1	0.9	25.3	Pétrole, charbon, café, fioul lourd, légumes crus, fer
Mexique	26.7	29.7	0.7	32.0	Pétrole, voitures de tourisme, équipement télécom, équipement informatique
Pérou	4.3	21.4	9.9	21.0	Minerais métalliques, cuivre, fioul lourd, alimentation animale, argent
Venezuela	4.6	32.9	0.2	21.8	Pétrole, fer, aluminium

Source : Centre de développement de l'OCDE (2007) d'après les données WITS et Comtrade (2007).


StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/125085838846>

Tableau 4.A2. **Contributions de la Chine et de l'Inde à la croissance mondiale**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Croissance mondiale	7.01	4.97	4.81	6.12	7.98	7.13	6.70	6.71
Chine	18.14	27.20	30.01	27.75	23.78	27.25	28.14	27.88
Inde	5.90	6.96	7.45	8.92	7.35	8.23	7.67	7.91

Source : Centre de développement de l'OCDE (2007) d'après FMI (2007).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/125107706410>

Tableau 4.A3a. **Composition des échanges chinois (en % des exportations)**

		Exportations							
Section	Désignation	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
0	Produits alimentaires et animaux vivants	5.77	5.37	4.93	4.80	4.49	4.00	3.18	2.95
1	Boissons et tabacs	0.53	0.40	0.30	0.33	0.30	0.23	0.20	0.16
2	Matières brutes non comestibles à l'exception des carburants	1.91	2.01	1.79	1.57	1.35	1.15	0.98	0.98
3	Combustibles minéraux et lubrifiants	2.82	2.39	3.15	3.16	2.59	2.54	2.44	2.31
4	Huiles, graisses et cires d'origine animale ou végétale	0.17	0.07	0.05	0.04	0.03	0.03	0.02	0.04
5	Produits chimiques et produits connexes, n.d.a.	5.61	5.32	4.85	5.02	4.71	4.47	4.44	4.69
6	Articles manufacturés	17.67	17.06	17.07	16.47	16.26	15.75	16.96	16.95
7	Machines et matériels de transports	27.32	30.18	33.15	35.66	39.00	42.85	45.21	46.23
8	Articles manufacturés divers	38.19	37.12	34.51	32.74	31.07	28.77	26.36	25.48
9	Articles non classés ailleurs	0.00	0.09	0.21	0.22	0.20	0.22	0.19	0.21

		Importations							
Section	Désignation	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
0	Produits alimentaires et animaux vivants	2.70	2.18	2.11	2.04	1.77	1.44	1.63	1.42
1	Boissons et tabacs	0.13	0.13	0.16	0.17	0.13	0.12	0.10	0.12
2	Matières brutes non comestibles à l'exception des carburants	7.64	7.68	8.89	9.09	7.70	8.27	9.86	10.64
3	Combustibles minéraux et lubrifiants	4.83	5.38	9.17	7.17	6.53	7.07	8.55	9.69
4	Huiles, graisses et cires d'origine animale ou végétale	1.06	0.82	0.43	0.31	0.55	0.73	0.75	0.51
5	Produits chimiques et produits connexes, n.d.a.	14.37	14.50	13.42	13.18	13.22	11.87	11.67	11.78
6	Articles manufacturés	22.16	20.71	18.57	17.22	16.43	15.48	13.18	12.30
7	Machines et matériels de transports	40.53	41.92	40.84	43.94	46.42	46.72	45.05	44.01
8	Articles manufacturés divers	6.03	5.84	5.63	6.19	6.71	8.00	8.93	9.22
9	Articles non classés ailleurs	0.54	0.83	0.77	0.69	0.53	0.31	0.27	0.30

Note : n.d.a. = non déterminé ailleurs.
Sources : WITS et Comtrade (2007).


StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/125120310328>

Tableau 4.A3b. **Composition des échanges indiens (en % des exportations)**

		Exportations							
Section	Désignation	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
0	Produits alimentaires et animaux vivants	15.65	12.59	11.38	11.77	11.26	9.91	8.57	7.95
1	Boissons et tabacs	0.58	0.67	0.47	0.43	0.44	0.41	0.38	0.33
2	Matières brutes non comestibles à l'exception des carburants	4.08	3.76	3.72	3.76	4.52	4.93	6.92	7.27
3	Combustibles minéraux et lubrifiants	0.42	0.25	4.33	4.98	5.13	5.85	8.63	11.52
4	Huiles, graisses et cires d'origine animale ou végétale	0.52	0.72	0.53	0.42	0.33	0.38	0.44	0.29
5	Produits chimiques et produits connexes, n.d.a.	9.36	10.04	10.46	10.80	11.20	11.64	11.44	11.62
6	Articles manufacturés	37.39	41.49	38.15	36.52	37.92	36.81	35.54	32.28
7	Machines et matériels de transports	7.10	6.94	7.92	8.60	8.42	9.72	9.73	10.87
8	Articles manufacturés divers	22.46	21.36	20.84	19.82	18.42	19.24	17.26	16.86
9	Articles non classés ailleurs	2.42	2.18	2.20	2.91	2.35	1.10	1.08	1.01

		Importations							
Section	Désignation	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
0	Produits alimentaires et animaux vivants	3.21	2.43	1.43	2.43	2.18	1.77	1.56	1.38
1	Boissons et tabacs	0.04	0.02	0.03	0.03	0.03	0.05	0.07	0.06
2	Matières brutes non comestibles à l'exception des carburants	5.61	5.87	5.67	6.76	5.28	5.25	5.09	4.99
3	Combustibles minéraux et lubrifiants	18.96	28.85	34.72	30.70	32.05	29.05	31.54	33.73
4	Huiles, graisses et cires d'origine animale ou végétale	4.72	4.15	2.92	3.03	3.19	3.45	2.37	1.61
5	Produits chimiques et produits connexes, n.d.a.	12.36	11.56	8.99	10.15	9.24	9.54	9.02	9.27
6	Articles manufacturés	18.29	18.67	17.06	16.75	17.14	16.82	16.37	14.34
7	Machines et matériels de transports	15.80	14.39	15.14	16.21	18.88	20.87	19.93	22.78
8	Articles manufacturés divers	3.80	3.52	3.95	4.50	4.55	4.14	3.73	3.64
9	Articles non classés ailleurs	17.21	10.53	10.09	9.43	7.44	9.08	10.33	8.21

Note : n.d.a. = non déterminé ailleurs.
Sources : WITS et Comtrade (2007).


StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/125120310328>

Tableau 4.A4. **Échantillon de pays – coefficients de spécialisation et de conformité**

Argentine	Croatie	Pologne
Bulgarie	Hongrie	Paraguay
Bolivie	Indonésie	Roumanie
Brésil	Japon	Fédération de Russie
Chili	République de Corée	Singapour
Colombie	Mexique	Salvador
Costa Rica	Malaisie	République slovaque
République tchèque	Pakistan	Thaïlande
Espagne	Panama	Turquie
Guatemala	Pérou	Uruguay
Honduras	Philippines	États-Unis
		Venezuela

Sources : WITS et Comtrade (2007).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/125147863184>Tableau 4.A5a. **Coefficients de spécialisation (CS) et de conformité (CC) par rapport à la Chine**

Pays	Coefficient	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Moyenne 2000-05
Argentine	CS	0.2238	0.2216	0.2061	0.1881	0.1906	0.2002	0.2051
	CC	0.1266	0.1089	0.0931	0.0756	0.0642	0.0760	0.0908
Bulgarie	CS	0.4222	0.4405	0.4463	0.4441	0.4240	0.4118	0.4315
	CC	0.3806	0.4375	0.4441	0.3948	0.3129	0.2750	0.3742
Bolivie	CS	0.1426	0.1413	0.1183	0.1226	0.1070	0.1017	0.1222
	CC	0.0782	0.0673	0.0476	0.0411	0.0302	0.0258	0.0484
Brésil	CS	0.3346	0.3294	0.3116	0.3013	0.2992	0.3085	0.3141
	CC	0.2733	0.2716	0.2456	0.2091	0.1900	0.2265	0.2360
Chili	CS	0.1570	0.1612	0.1494	0.1390	0.1248	0.1242	0.1426
	CC	0.0523	0.0524	0.0470	0.0411	0.0359	0.0393	0.0447
Colombie	CS	0.2403	0.2746	0.2517	0.2454	0.2589	0.2479	0.2531
	CC	0.1356	0.1543	0.1231	0.1144	0.1081	0.1021	0.1229
Costa Rica	CS	0.3042	0.3518	0.3585	0.3205	0.3359	0.3381	0.3348
	CC	0.2603	0.3174	0.3516	0.3081	0.3069	0.3229	0.3112
République tchèque	CS	0.4451	0.4699	0.4963	0.4868	0.5034	0.5088	0.4850
	CC	0.3875	0.4225	0.4921	0.5287	0.5501	0.5120	0.4822
Espagne	CS	0.4277	0.4405	0.4321	0.4200	0.4150	0.4225	0.4263
	CC	0.2519	0.2604	0.2435	0.2151	0.2042	0.2252	0.2334
Guatemala	CS	0.2193	0.2324	0.2193	0.2507	0.2481	0.2918	0.2436
	CC	0.0919	0.1128	0.1002	0.1107	0.1063	0.1690	0.1152
Honduras	CS	0.1158	0.0999	0.1956	0.1671	0.1953	0.2103	0.1640
	CC	0.0413	0.0341	0.1463	0.0545	0.0810	0.0924	0.0749
Croatie	CS	0.4286	0.4476	0.4649	0.4542	0.4327	0.4162	0.4407
	CC	0.3822	0.3805	0.3957	0.3441	0.2909	0.2922	0.3476
Hongrie	CS	0.5250	0.5685	0.5674	0.5376	0.5342	0.5404	0.5455
	CC	0.5815	0.6371	0.6678	0.6439	0.6774	0.6647	0.6454

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/125163488853>

Tableau 4.A5a. (suite)

Pays	Coefficient	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Moyenne 2000-05
Indonésie	CS	0.4956	0.4915	0.4677	0.4485	0.4752	0.4323	0.4685
	CC	0.4613	0.4370	0.4034	0.3471	0.4245	0.3027	0.3960
Inde	CS	0.4520	0.4530	0.4291	0.4261	0.3988	0.4060	0.4275
	CC	0.3401	0.3239	0.2717	0.2475	0.1885	0.1973	0.2615
Japon	CS	0.4108	0.4225	0.4104	0.4083	0.4222	0.4287	0.4172
	CC	0.3910	0.3767	0.3560	0.3462	0.3689	0.3574	0.3660
République de Corée	CS	0.4663	0.4995	0.5068	0.4985	0.4989	0.4972	0.4945
	CC	0.5037	0.5548	0.6037	0.6028	0.6033	0.5890	0.5762
Mexique	CS	0.5205	0.5296	0.5349	0.5121	0.5125	0.4924	0.5170
	CC	0.5235	0.5542	0.5502	0.5346	0.5370	0.4757	0.5292
Malaisie	CS	0.4290	0.4541	0.4695	0.4789	0.5066	0.5128	0.4751
	CC	0.4872	0.5414	0.5528	0.5430	0.6168	0.6388	0.5634
Pakistan	CS	0.3077	0.2973	0.3045	0.3076	0.2952	0.2849	0.2995
	CC	0.3567	0.3277	0.3022	0.2597	0.2345	0.2148	0.2826
Panama	CS	0.1406	0.1706	0.1546	0.1047	0.0941	0.0828	0.1246
	CC	0.0888	0.0998	0.0833	0.0504	0.0433	0.0364	0.0670
Pérou	CS	0.2177	0.2217	0.2009	0.1903	0.1768	0.1689	0.1961
	CC	0.1210	0.1092	0.0893	0.0734	0.0675	0.0707	0.0885
Philippines	CS	0.3604	0.3921	0.4005	0.4165	0.4377	0.4326	0.4066
	CC	0.3507	0.3788	0.3981	0.3942	0.4487	0.4402	0.4018
Pologne	CS	0.4604	0.4584	0.4495	0.4400	0.4409	0.4440	0.4489
	CC	0.4425	0.4189	0.3899	0.3440	0.3251	0.3273	0.3746
Paraguay	CS	0.1193	0.1028	0.0883	0.0798	0.0829	0.5000	0.1622
	CC	0.0490	0.0384	0.0296	0.0226	0.0186		
Roumanie	CS	0.4683	0.4790	0.4551	0.4431	0.4378	0.4400	0.4539
	CC	0.6089	0.6086	0.5284	0.4408	0.3897	0.3552	0.4886
Fédération de Russie	CS	0.1827	0.1783	0.1604	0.1529	0.1637	0.1652	0.1672
	CC	0.1017	0.0763	0.0656	0.0589	0.0502	0.0592	0.0686
Singapour	CS	0.4006	0.4216	0.4391	0.4809	0.4718	0.4528	0.4444
	CC	0.4460	0.4778	0.5192	0.5409	0.5240	0.4961	0.5007
Salvador	CS	0.3155	0.3151	0.3112	0.2936	0.3163	0.5000	0.3419
	CC	0.1526	0.2300	0.2117	0.1884	0.2166		
République slovaque	CS	0.3848	0.4016	0.4013	0.3824	0.4170	0.4348	0.4037
	CC	0.2467	0.2731	0.2465	0.1959	0.2588	0.3192	0.2567
Thaïlande	CS	0.5515	0.5626	0.5860	0.5788	0.5729	0.5808	0.5721
	CC	0.6027	0.6384	0.7122	0.7187	0.7173	0.7393	0.6881
Turquie	CS	0.4579	0.4514	0.4414	0.4295	0.4217	0.4302	0.4387
	CC	0.5367	0.4993	0.4520	0.3835	0.3178	0.3192	0.4181
Uruguay	CS	0.2122	0.2109	0.1796	0.1841	0.1731	0.1737	0.1889
	CC	0.1112	0.1130	0.0803	0.0686	0.0591	0.0589	0.0819
États-Unis	CS	0.4669	0.4730	0.4606	0.4527	0.4563	0.4638	0.4622
	CC	0.5049	0.5058	0.4993	0.5051	0.5252	0.5169	0.5095
Venezuela	CS	0.0979	0.1044	0.1090	0.0971	0.0901	0.0782	0.0961
	CC	0.0889	0.0632	0.0354	0.0293	0.0186	0.0249	0.0434

Source : Centre de développement de l'OCDE d'après WITS et Comtrade (2007).


StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/125163488853>

Tableau 4.A5b. Coefficients de spécialisation (CS) et de conformité (CC) par rapport à l'Inde

Pays	Coefficient	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Moyenne 2000-05
Argentine	CS	0.3207	0.3324	0.3243	0.3298	0.3217	0.3372	0.3277
	CC	0.1666	0.1948	0.1707	0.2107	0.2327	0.3080	0.2139
Bulgarie	CS	0.4404	0.4569	0.4598	0.4556	0.4566	0.4792	0.4581
	CC	0.3673	0.4148	0.3991	0.4105	0.4435	0.5560	0.4319
Bolivie	CS	0.1636	0.1786	0.1521	0.1701	0.1685	0.1480	0.1635
	CC	0.0951	0.0966	0.0784	0.0899	0.0928	0.0672	0.0867
Brésil	CS	0.3286	0.3459	0.3432	0.3701	0.3801	0.3802	0.3580
	CC	0.1904	0.2206	0.2126	0.2557	0.2803	0.3209	0.2467
Chili	CS	0.1688	0.1794	0.1673	0.1699	0.1561	0.1658	0.1679
	CC	0.0545	0.0675	0.0749	0.0893	0.0857	0.1169	0.0815
Chine	CS	0.4520	0.4530	0.4291	0.4261	0.3988	0.4060	0.4275
	CC	0.3401	0.3239	0.2717	0.2475	0.1885	0.1973	0.2615
Colombie	CS	0.3171	0.3631	0.3428	0.3373	0.3590	0.3410	0.3434
	CC	0.1211	0.1724	0.1656	0.1864	0.2209	0.2370	0.1839
Costa Rica	CS	0.2725	0.3087	0.2967	0.2523	0.2309	0.2554	0.2694
	CC	0.1113	0.1607	0.1362	0.1084	0.1084	0.1275	0.1254
République tchèque	CS	0.3161	0.3136	0.3005	0.3120	0.3049	0.3216	0.3115
	CC	0.1798	0.1754	0.1623	0.1910	0.1730	0.1884	0.1783
Espagne	CS	0.3890	0.3998	0.4012	0.4147	0.4145	0.4309	0.4083
	CC	0.1713	0.1783	0.1827	0.2178	0.2317	0.3074	0.2149
Guatemala	CS	0.2532	0.2645	0.2700	0.2878	0.2970	0.3292	0.2836
	CC	0.1146	0.1476	0.1511	0.1601	0.1613	0.2096	0.1574
Honduras	CS	0.1482	0.1326	0.2125	0.1950	0.1933	0.1899	0.1786
	CC	0.1022	0.0963	0.1381	0.0980	0.0960	0.0969	0.1046
Croatie	CS	0.3768	0.4047	0.4086	0.4098	0.4103	0.4320	0.4070
	CC	0.2639	0.2574	0.2719	0.2916	0.3357	0.4817	0.3170
Hongrie	CS	0.3003	0.3164	0.3061	0.3198	0.3117	0.3161	0.3117
	CC	0.1459	0.1618	0.1379	0.1497	0.1344	0.1735	0.1505
Indonésie	CS	0.3751	0.3889	0.3732	0.3715	0.3739	0.3543	0.3728
	CC	0.2091	0.2067	0.1865	0.1890	0.2228	0.1796	0.1989
Inde	CS	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000
	CC	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000
Japon	CS	0.2405	0.2523	0.2600	0.2780	0.2813	0.2916	0.2673
	CC	0.0923	0.0975	0.0961	0.1292	0.1320	0.1482	0.1159
République de Corée	CS	0.3355	0.3571	0.3462	0.3449	0.3430	0.3524	0.3465
	CC	0.1578	0.1823	0.1571	0.1748	0.1909	0.2581	0.1869
Mexique	CS	0.2702	0.2733	0.2685	0.2854	0.2802	0.2883	0.2776
	CC	0.1291	0.1308	0.1308	0.1511	0.1401	0.1527	0.1391
Malaisie	CS	0.2121	0.2313	0.2225	0.2346	0.2432	0.2496	0.2322
	CC	0.0770	0.0922	0.0770	0.0892	0.1087	0.1307	0.0958
Pakistan	CS	0.3561	0.3580	0.3625	0.3530	0.3206	0.3435	0.3489
	CC	0.4083	0.3853	0.3548	0.3416	0.2927	0.3226	0.3509
Panama	CS	0.2313	0.2680	0.2499	0.1533	0.1316	0.1286	0.1938
	CC	0.1928	0.1923	0.1589	0.0814	0.0682	0.0754	0.1282
Pérou	CS	0.2488	0.2743	0.2621	0.2644	0.2388	0.2771	0.2609
	CC	0.1299	0.1481	0.1262	0.1416	0.1562	0.2528	0.1591
Philippines	CS	0.2212	0.2402	0.2244	0.2369	0.2181	0.2299	0.2284
	CC	0.0584	0.0694	0.0623	0.0655	0.0633	0.0749	0.0656

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/125231527431>

Tableau 4.A5b. (suite)

Pays	Coefficient	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Moyenne 2000-05
Pologne	CS	0.3451	0.3396	0.3302	0.3317	0.3237	0.3443	0.3358
	CC	0.2204	0.2009	0.1863	0.1958	0.1926	0.2337	0.2050
Paraguay	CS	0.1474	0.1467	0.1259	0.1265	0.1138		
	CC	0.0795	0.0604	0.0499	0.0656	0.0498		
Roumanie	CS	0.4027	0.3968	0.3996	0.4136	0.4439	0.2972	0.3923
	CC	0.3826	0.3814	0.3515	0.3707	0.4442	0.2279	0.3597
Fédération de Russie	CS	0.1981	0.2020	0.2065	0.2167	0.2632	0.3017	0.2314
	CC	0.0842	0.1042	0.1020	0.1222	0.2082	0.2176	0.1397
Singapour	CS	0.2528	0.2667	0.2723	0.2863	0.3210	0.3446	0.2906
	CC	0.1100	0.1250	0.1340	0.1636	0.2488	0.2031	0.1641
Salvador	CS	0.3572	0.3776	0.3564	0.3612	0.4240		
	CC	0.2591	0.2592	0.2513	0.2815	0.3009		
République slovaque	CS	0.3609	0.3831	0.3857	0.3568	0.3796	0.3858	0.3753
	CC	0.2061	0.2251	0.2141	0.2052	0.2678	0.3519	0.2450
Thaïlande	CS	0.4013	0.4184	0.4093	0.4007	0.4006	0.3994	0.4050
	CC	0.2469	0.2743	0.2643	0.2638	0.2889	0.3065	0.2741
Turquie	CS	0.4859	0.4853	0.4672	0.4670	0.4349	0.4626	0.4671
	CC	0.4084	0.4068	0.3805	0.3854	0.3254	0.3913	0.3830
Uruguay	CS	0.2602	0.2503	0.2195	0.2147	0.2462	0.2397	0.2384
	CC	0.1548	0.1701	0.1435	0.1417	0.1764	0.1925	0.1632
États-Unis	CS	0.3156	0.3318	0.3346	0.3672	0.3607	0.3709	0.3468
	CC	0.1674	0.1879	0.1934	0.2319	0.2450	0.2776	0.2172
Venezuela	CS	0.1411	0.1581	0.1505	0.1133	0.1020	0.0775	0.1237
	CC	0.1000	0.1072	0.0157	0.0095	0.0077	0.0062	0.0411

Source : Centre de développement de l'OCDE d'après WITS et Comtrade (2007).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/125231527431>

Tableau 4.A6a. **Coefficients de spécialisation (CS) et de conformité (CC) modifiés par rapport à la Chine**

Pays	Coefficient	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Moyenne 2000-05
Argentine	CS	0.3484	0.3245	0.3051	0.3043	0.3123	0.3098	0.3174
	CC	0.3780	0.2974	0.2362	0.2237	0.2302	0.2324	0.2663
Bulgarie	CS	0.3415	0.3478	0.3500	0.3518	0.3304	0.3194	0.3401
	CC	0.2404	0.2337	0.2230	0.2251	0.2054	0.1948	0.2204
Bolivie	CS	0.1573	0.1622	0.1464	0.1621	0.1750	0.1738	0.1628
	CC	0.1255	0.0934	0.0737	0.0854	0.1067	0.1251	0.1016
Brésil	CS	0.3847	0.3918	0.3918	0.4022	0.3966	0.4097	0.3961
	CC	0.3223	0.3679	0.3356	0.3329	0.3183	0.3443	0.3369
Chili	CS	0.1904	0.1949	0.1813	0.1670	0.1557	0.1568	0.1743
	CC	0.1410	0.1419	0.1263	0.1117	0.1031	0.1053	0.1215
Chine	CS	0.4410	0.4444	0.4396	0.4282	0.4291	0.4329	0.4359
	CC	0.4830	0.4969	0.4940	0.4801	0.4699	0.4604	0.4807
Colombie	CS	0.2674	0.2693	0.2544	0.2423	0.2651	0.2672	0.2610
	CC	0.4316	0.3213	0.2730	0.2609	0.3094	0.3288	0.3208
Costa Rica	CS	0.2151	0.2555	0.2389	0.2205	0.2621	0.3322	0.2540
	CC	0.2140	0.2474	0.2412	0.2276	0.2920	0.4980	0.2867
République tchèque	CS	0.4463	0.4631	0.4630	0.4612	0.4422	0.4244	0.4500
	CC	0.3362	0.3785	0.4013	0.4054	0.3716	0.3098	0.3671
Espagne	CS	0.4090	0.4147	0.3990	0.3922	0.3770	0.3666	0.3931
	CC	0.2180	0.2394	0.2268	0.2333	0.2064	0.1928	0.2194
Guatemala	CS	0.2303	0.2258	0.2051	0.2473	0.2571	0.2031	0.2281
	CC	0.1365	0.1248	0.1247	0.1492	0.1612	0.1117	0.1347
Honduras	CS	0.1186	0.1032	0.1211	0.1423	0.1618	0.1675	0.1357
	CC	0.0328	0.0340	0.0451	0.0317	0.0529	0.0520	0.0414
Croatie	CS	0.3298	0.3377	0.3532	0.3377	0.3325	0.3209	0.3353
	CC	0.1937	0.2098	0.2289	0.2073	0.1993	0.1829	0.2036
Hongrie	CS	0.4244	0.4424	0.4265	0.4265	0.4209	0.4192	0.4266
	CC	0.4022	0.4741	0.4316	0.4169	0.3822	0.3612	0.4114
Indonésie	CS	0.4355	0.4050	0.3926	0.3880	0.4190	0.4041	0.4074
	CC	0.4959	0.4219	0.3660	0.3618	0.4097	0.3618	0.4029
Inde	CS	0.3217	0.3313	0.3323	0.3438	0.3533	0.3481	0.3384
	CC	0.1633	0.1726	0.1589	0.1661	0.1763	0.1679	0.1675
Japon	CS	0.5722	0.5821	0.5873	0.5927	0.5797	0.5525	0.5778
	CC	0.6034	0.5826	0.5655	0.5851	0.5679	0.5142	0.5698
République de Corée	CS	0.5768	0.5936	0.5792	0.5920	0.5743	0.5901	0.5843
	CC	0.7419	0.7190	0.7261	0.7159	0.6571	0.6491	0.7015
Mexique	CS	0.4590	0.4388	0.4330	0.4462	0.4474	0.4485	0.4455
	CC	0.5789	0.5177	0.4785	0.4963	0.5115	0.5014	0.5141
Malaisie	CS	0.5008	0.5064	0.5278	0.5405	0.5588	0.5781	0.5354
	CC	0.7679	0.8079	0.8471	0.8597	0.8426	0.8410	0.8277
Pakistan	CS	0.1407	0.1483	0.1395	0.1416	0.1410	0.1406	0.1420
	CC	0.1215	0.1135	0.0860	0.0647	0.0563	0.0501	0.0820
Panama	CS	0.1145	0.1409	0.1331	0.0823	0.0840	0.0749	0.1049
	CC	0.0616	0.0680	0.0537	0.0287	0.0267	0.0255	0.0440
Pérou	CS	0.1756	0.1810	0.1634	0.1645	0.1459	0.1484	0.1631
	CC	0.1302	0.1166	0.0984	0.0920	0.0876	0.1050	0.1050
Philippines	CS	0.3339	0.3514	0.3785	0.3824	0.4035	0.4156	0.3775
	CC	0.6848	0.7288	0.7988	0.8073	0.8066	0.8081	0.7724


StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/125377462072>

Tableau 4.A6a. (suite)

Pays	Coefficient	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Moyenne 2000-05
Pologne	CS	0.3649	0.3569	0.3535	0.3455	0.3322	0.3251	0.3463
	CC	0.2582	0.2561	0.2507	0.2513	0.2225	0.1942	0.2388
Paraguay	CS	0.1113	0.0977	0.0966	0.0877	0.0998	0.5000	0.1655
	CC	0.1072	0.0998	0.0713	0.0851	0.0839		
Roumanie	CS	0.3414	0.3381	0.3068	0.3048	0.3038	0.2992	0.3157
	CC	0.2416	0.2177	0.1838	0.1656	0.1692	0.1624	0.1900
Fédération de Russie	CS	0.3255	0.3050	0.2789	0.2765	0.2794	0.2786	0.2906
	CC	0.4087	0.3178	0.2806	0.3004	0.3667	0.3965	0.3451
Singapour	CS	0.4773	0.4955	0.5317	0.5563	0.5475	0.5515	0.5266
	CC	0.7106	0.7529	0.8177	0.8356	0.8197	0.7963	0.7888
Salvador	CS	0.2272	0.2252	0.2177	0.2058	0.2014	0.5000	0.2629
	CC	0.0860	0.1436	0.1184	0.1137	0.1008		
République slovaque	CS	0.3801	0.3793	0.3672	0.3548	0.3573	0.3572	0.3660
	CC	0.2252	0.2573	0.2441	0.2342	0.2309	0.2222	0.2357
Thaïlande	CS	0.5142	0.5004	0.5152	0.5380	0.5226	0.5074	0.5163
	CC	0.6686	0.6742	0.7342	0.7421	0.6755	0.6283	0.6871
Turquie	CS	0.2936	0.3080	0.2779	0.2747	0.2618	0.2454	0.2769
	CC	0.1531	0.1741	0.1372	0.1333	0.1186	0.1070	0.1372
Uruguay	CS	0.2051	0.2025	0.1863	0.1730	0.1694	0.1605	0.1828
	CC	0.0986	0.1108	0.0879	0.0717	0.0663	0.0550	0.0817
États-Unis	CS	0.5999	0.5968	0.5906	0.5991	0.5870	0.5623	0.5893
	CC	0.7362	0.7488	0.7257	0.7357	0.6857	0.6220	0.7090
Venezuela	CS	0.1789	0.1709	0.1818	0.1636	0.1574	0.1441	0.1661
	CC	0.4405	0.3407	0.2746	0.2862	0.3410	0.3773	0.3434

Source : Centre de développement de l'OCDE d'après WITS et Comtrade (2007).


StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/125377462072>

Tableau 4.A6b. Coefficients de spécialisation (CS) et de conformité (CC) modifiés par rapport à l'Inde

Pays	Coefficient	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Moyenne 2000-05
Argentine	CS	0.3332	0.3328	0.3148	0.2957	0.2952	0.3058	0.3129
	CC	0.5531	0.4790	0.4544	0.3835	0.3590	0.3782	0.4345
Bulgarie	CS	0.2562	0.2678	0.2680	0.2716	0.2804	0.3119	0.2760
	CC	0.0802	0.0854	0.0786	0.0837	0.1043	0.1272	0.0933
Bolivie	CS	0.1934	0.2229	0.2064	0.2047	0.2052	0.2350	0.2113
	CC	0.1810	0.2028	0.2033	0.2240	0.2368	0.2972	0.2242
Brésil	CS	0.2857	0.3023	0.3258	0.3284	0.3290	0.3610	0.3220
	CC	0.0933	0.1583	0.2724	0.2763	0.2617	0.3380	0.2333
Chili	CS	0.1675	0.1760	0.1656	0.1675	0.1438	0.1491	0.1616
	CC	0.0421	0.0503	0.0408	0.0500	0.0442	0.0463	0.0456
Chine	CS	0.2853	0.2999	0.3048	0.3111	0.3077	0.3171	0.3043
	CC	0.1434	0.1411	0.1562	0.1675	0.1579	0.1712	0.1562
Colombie	CS	0.4769	0.4155	0.4224	0.4235	0.4205	0.4296	0.4314
	CC	0.8453	0.7653	0.7880	0.7486	0.7494	0.7691	0.7776
Costa Rica	CS	0.1542	0.1911	0.1805	0.1646	0.1849	0.1863	0.1769
	CC	0.0602	0.0676	0.0655	0.0648	0.0734	0.0739	0.0676
République tchèque	CS	0.3014	0.3233	0.3160	0.3313	0.3227	0.3222	0.3195
	CC	0.0754	0.0896	0.0999	0.1170	0.1119	0.1037	0.0996
Espagne	CS	0.3231	0.3392	0.3327	0.3422	0.3396	0.3551	0.3386
	CC	0.0574	0.0675	0.0717	0.0768	0.0795	0.0983	0.0752
Guatemala	CS	0.1834	0.1944	0.2270	0.2436	0.2437	0.1911	0.2139
	CC	0.2192	0.2043	0.2955	0.3135	0.3051	0.2062	0.2573
Honduras	CS	0.1206	0.1133	0.1286	0.1810	0.1686	0.1658	0.1463
	CC	0.0345	0.0369	0.0401	0.0814	0.0638	0.0483	0.0508
Croatie	CS	0.2488	0.2758	0.2869	0.2910	0.2981	0.2992	0.2833
	CC	0.0772	0.0957	0.1009	0.1279	0.1388	0.1511	0.1153
Hongrie	CS	0.2501	0.2724	0.2863	0.3033	0.3002	0.3106	0.2872
	CC	0.0845	0.0995	0.1311	0.1540	0.1557	0.1660	0.1318
Indonésie	CS	0.3846	0.3986	0.3959	0.4089	0.3878	0.3948	0.3951
	CC	0.5654	0.5855	0.5627	0.5516	0.5410	0.5706	0.5628
Inde	CS	0.3401	0.3476	0.3600	0.3706	0.3616	0.3537	0.3556
	CC	0.2760	0.2968	0.3195	0.3134	0.2997	0.2347	0.2900
Japon	CS	0.2984	0.3272	0.3332	0.3583	0.3497	0.3623	0.3382
	CC	0.0824	0.0928	0.0901	0.1074	0.1061	0.1045	0.0972
Corée	CS	0.3004	0.3231	0.3335	0.3626	0.3617	0.3669	0.3414
	CC	0.1106	0.1338	0.1513	0.1868	0.1862	0.1749	0.1573
Mexique	CS	0.3338	0.3357	0.3570	0.3874	0.3955	0.4245	0.3723
	CC	0.4853	0.4220	0.4903	0.5687	0.6137	0.7010	0.5468
Malaisie	CS	0.2929	0.3074	0.3292	0.3573	0.3662	0.3794	0.3387
	CC	0.2223	0.2239	0.2233	0.2542	0.2887	0.3345	0.2578
Pakistan	CS	0.0935	0.1049	0.1027	0.1349	0.1353	0.1368	0.1180
	CC	0.0435	0.0492	0.0412	0.0345	0.0326	0.0357	0.0394
Panama	CS	0.0884	0.1254	0.1302	0.0778	0.0832	0.0764	0.0969
	CC	0.0360	0.0348	0.0356	0.0178	0.0214	0.0209	0.0278
Pérou	CS	0.2304	0.2526	0.2224	0.2400	0.2382	0.2192	0.2338
	CC	0.2421	0.2680	0.2466	0.3474	0.2902	0.2416	0.2727
Philippines	CS	0.1792	0.1840	0.1940	0.2041	0.2037	0.1999	0.1942
	CC	0.0611	0.0723	0.0736	0.0755	0.0758	0.0737	0.0720

Tableau 4.A6b. (suite)

Pays	Coefficient	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Moyenne 2000-05
Pologne	CS	0.2921	0.2980	0.2904	0.3018	0.3078	0.3094	0.2999
	CC	0.0739	0.1001	0.0979	0.1017	0.1017	0.1087	0.0973
Paraguay	CS	0.0649	0.0738	0.0720	0.0626	0.0665	0.5000	0.1400
	CC	0.0114	0.0142	0.0129	0.0103	0.0098		
Roumanie	CS	0.2530	0.2690	0.2592	0.2663	0.2840	0.3057	0.2729
	CC	0.0632	0.0673	0.0780	0.0769	0.0963	0.1247	0.0844
Fédération de Russie	CS	0.4896	0.4874	0.4776	0.4705	0.4825	0.5098	0.4863
	CC	0.7083	0.7041	0.7587	0.7653	0.8286	0.8836	0.7748
Singapour	CS	0.2886	0.3157	0.3402	0.3513	0.3445	0.3539	0.3324
	CC	0.0986	0.1122	0.1202	0.1328	0.1319	0.1390	0.1224
Salvador	CS	0.1469	0.1687	0.1646	0.1581	0.1713	0.5000	0.2183
	CC	0.0255	0.0550	0.0518	0.0490	0.0576		
République slovaque	CS	0.2659	0.2814	0.2737	0.2722	0.2906	0.3102	0.2823
	CC	0.0587	0.0727	0.0682	0.0591	0.0827	0.1043	0.0743
Thaïlande	CS	0.2731	0.2818	0.2997	0.3233	0.3208	0.3257	0.3041
	CC	0.1378	0.1478	0.1812	0.2107	0.2067	0.2294	0.1856
Turquie	CS	0.1955	0.2247	0.2142	0.2278	0.2240	0.2429	0.2215
	CC	0.0375	0.0532	0.0496	0.0559	0.0583	0.0741	0.0548
Uruguay	CS	0.1525	0.1578	0.1377	0.1444	0.1538	0.1572	0.1506
	CC	0.0329	0.0439	0.0343	0.0374	0.0463	0.0452	0.0400
États-Unis	CS	0.3575	0.3754	0.4003	0.4110	0.4043	0.4289	0.3962
	CC	0.1394	0.1573	0.1749	0.1958	0.1961	0.2195	0.1805
Venezuela	CS	0.3915	0.3717	0.3985	0.3482	0.3302	0.3388	0.3631
	CC	0.8487	0.8431	0.8899	0.8599	0.8545	0.9016	0.8663

Source : Centre de développement de l'OCDE d'après WITS et Comtrade (2007).


StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/125428464564>

Tableau 4.A7a. **Indice Herfindahl-Hirschman de concentration des destinations**

Pays	2000	2005
Mexique	0.7841	0.7363
Venezuela	0.3619	0.3310
Honduras	0.2811	0.2820
Guatemala	0.1602	0.2734
Équateur	0.1625	0.2675
Panama	0.2252	0.2175
Moyenne Amérique latine	0.2186	0.2044
Costa Rica	0.2816	0.1977
Colombie	0.2670	0.1910
Bolivie	0.1180	0.1730
Nicaragua	0.1839	0.1597
Paraguay	0.1901	0.1381
Pérou	0.1020	0.1202
Guyana	0.1859	0.1015
Uruguay	0.0998	0.0856
Chili	0.0647	0.0672
Argentine	0.0993	0.0604
Brésil	0.0835	0.0572

Source : Centre de développement de l'OCDE d'après WITS et Comtrade (2007).


StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/125521335187>

Tableau 4.A7b. **Indice Herfindahl-Hirschman de concentration des produits**

Pays	2001	2005
Venezuela	0.6723	0.7760
Équateur	0.2283	0.3782
Panama	0.1723	0.2705
Moyenne Amérique latine	0.1540	0.1778
Paraguay	0.1639	0.1660
Chili	0.1094	0.1653
Bolivie	0.0822	0.1605
Guyana	0.1282	0.1395
Pérou	0.0977	0.1237
Guatemala	0.0596	0.1022
Colombie	0.0902	0.0936
Uruguay	0.0571	0.0829
Nicaragua	0.0811	0.0749
Mexique	0.0786	0.0745
Honduras	0.1616	0.0732
Costa Rica	0.0830	0.0713
Argentine	0.0515	0.0493
Brésil	0.0256	0.0330

Source : Centre de développement de l'OCDE WITS et Comtrade (2007).


StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/125528664614>

Tableau 4.A8. Ajustement des termes de l'échange
(en monnaie locale constante)

Pays	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Argentine	100	104.8	-83.2	55.4	132.1	0
Chili	100	-57.5	67.6	403.6	1 436.6	2 195.0
Colombie	100	447.3	334.6	204.6	-227.2	-1 216.1
Mexique	100	162.5	316.9	174.7	57.2	550.0
Maroc	100	113.4	97.1	123.3	157.7	
Pérou	100	140.4	142.4	119.5	-8.7	-133.1
Venezuela	100	46.8	74.6	82.3	182.4	0

Source : Banque mondiale (2006b).


StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/125627284575>

Tableau 4.A9. Indice des taux de change effectifs réels (TCER)

Année	Argentine	Brésil	Chili	Colombie	Mexique	Venezuela
1995	98.50	93.73	91.36	88.89	75.68	94.80
1996	97.40	98.32	93.19	94.00	85.19	78.74
1997	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
1998	103.20	97.25	98.16	93.85	101.61	123.13
1999	108.20	64.77	93.52	85.16	111.66	140.46
2000	108.60	70.33	92.76	78.08	124.14	146.47
2001	112.70	58.95	83.80	75.64	133.97	155.95
2002	46.70	53.83	81.02	74.37	133.60	122.40
2003	51.10	52.87	76.10	66.27	116.01	105.70
2004	48.70	55.17	80.65	72.43	109.49	103.23
2005	50.00	68.08	85.59	82.22	113.86	101.07
2006	50.10	76.72	89.90	80.29	114.30	104.10

Source : EIU (2007) et FMI (Statistical Yearbook).


StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/125657338786>


Tableau 4.A10. **Indice de l'avantage comparatif relatif de Vollrath****2000**

Section	Désignation	Argentine	Brésil	Chili	Colombie	Mexique	Pérou	Venezuela	Moyenne ALC
0	Produits alimentaires et animaux vivants	3.15	1.64	1.48	1.05	-0.26	1.08	-2.13	0.94
1	Boissons et tabacs	1.76	1.72	2.65	-0.33	1.42	-0.79	-1.28	1.09
2	Matières brutes non comestibles à l'exception des carburants	0.68	1.92	2.34	0.83	-0.81	2.03	-0.13	1.12
3	Combustibles minéraux et lubrifiants	1.79	-2.22	-2.83	3.73	1.01	-0.99	7.06	1.06
4	Huiles, graisses et cires d'origine animale ou végétale	4.23	1.20	-1.41	-0.57	-2.25	-0.04	-4.17	0.77
5	Produits chimiques et produits connexes, n.d.a	-0.97	-1.10	-0.59	-0.66	-1.14	-1.89	-1.51	-1.05
6	Articles manufacturés	-0.33	0.74	1.30	-0.57	-0.81	0.58	-0.86	-0.28
7	Machines et matériels de transports	-1.98	-0.64	-3.19	-2.91	0.27	-3.76	-4.61	-0.50
8	Articles manufacturés divers	-1.04	-0.04	-1.83	-0.07	0.27	0.28	-3.55	-0.08
9	Articles non classés ailleurs	0.64	9.23	2.15	-2.41	-2.38	9.84	1.48	0.62

2005

Section	Désignation	Argentine	Brésil	Chili	Colombie	Mexique	Pérou	Venezuela	Moyenne ALC
0	Produits alimentaires et animaux vivants	3.12	1.80	1.24	0.92	-0.16	0.61	-3.32	0.98
1	Boissons et tabacs	1.93	1.73	2.40	0.03	1.69	-1.48	-2.03	1.16
2	Matières brutes non comestibles à l'exception des carburants	0.96	1.92	2.53	0.85	-0.63	2.65	-1.01	1.40
3	Combustibles minéraux et lubrifiants	1.57	-1.02	-2.30	3.43	1.36	-0.63	7.15	1.21
4	Huiles, graisses et cires d'origine animale ou végétale	4.28	1.40	-1.08	-0.34	-2.32	-0.51	-5.40	0.90
5	Produits chimiques et produits connexes, n.d.a	-0.98	-1.33	-0.81	-1.04	-1.19	-2.04	-2.14	-1.17
6	Articles manufacturés	-0.41	0.61	1.38	-0.40	-0.81	0.27	-0.90	-0.22
7	Machines et matériels de transports	-2.06	-0.64	-3.57	-2.44	0.13	-3.93	-4.34	-0.71
8	Articles manufacturés divers	-1.27	-0.40	-2.52	0.07	0.27	0.21	-4.00	-0.21
9	Articles non classés ailleurs	0.63	8.91	1.74	1.26	-1.21	9.78	2.04	0.81

Source : Centre de développement de l'OCDE d'après WITS et Comtrade (2007).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/125087632428>

Bibliographie

- AIE (2006a), *Politiques énergétiques des pays de l'AIE – Examen 2006*, Agence internationale de l'énergie, Paris.
- AIE (2006b), *World Energy Outlook 2006*, Agence internationale de l'énergie, Paris.
- Auty, R. (dir. pub.) (2001), *Resource Abundance and Economic Development*, Oxford University Press, Oxford.
- Avendaño, R. H. Reisen et J. Santiso (à paraître), "The Macro Management of Asian Driver Related Commodity Induced Booms", *Working Papers*, Centre de développement de l'OCDE, OCDE, Paris.
- Bannon, I. et P. Collier (2003), "Natural Resources and Conflict: What We Can Do", in Bannon, I. et P. Collier (dir. pub.), *Natural Resources and Violent Conflict - Options and Actions*, Banque mondiale, Washington, D.C.
- Banque mondiale (2006a), "Argentina: El desafío de reducir los costos logísticos ante el crecimiento del comercio exterior", *Informe n° 36606, AR*, Département Finances, secteur privé et infrastructures, Région Amérique latine et Caraïbes, Banque mondiale, Washington, D.C.
- Banque mondiale (2006b), *Global Development Finance*, Banque mondiale, Washington, D.C.
- Banque mondiale (2007), *Doing Business 2007 : comment réformer*, Banque mondiale, Washington, D.C.
- Blázquez-Lidoy, J., J. Rodríguez et J. Santiso (2007), "Angel or Devil? China's Trade Impact on Latin American Emerging Markets", in Santiso, J. (dir. pub.), *The Visible Hand of China in Latin America*, Centre de développement de l'OCDE, OCDE, Paris.
- Boschini, A., J. Pettersson et J. Roine (2006), "Resource Curse or Not: A Question of Appropriability", *Articles pour la conférence du DEGIT, Dynamics, Economic Growth, and International Trade*, Jérusalem.
- Brun, J.-F., C. Carrère, P. Guillaumont et J. de Mello (2005), "Has Distance Died? Evidence from a Gravity Model", *Revue économique de la Banque mondiale*, Banque mondiale, Washington, D.C.
- Calderón, C.-A. et L. Servén (2004), "The Effects of Infrastructure Development on Growth and Income Distribution", *Document de travail sur la recherche politique de la Banque mondiale n° 3400*, septembre, Banque mondiale, Washington, D.C.
- Clark, X., D. Dollar et A. Micco (2004), "Port Efficiency, Maritime Transport Costs and Bilateral Trade", *Journal of Development Economics*, vol. 75, n° 2, pp. 417-450.
- Claro, S. (2006), "Implications of China's Emergence in the Global Economy for Latin America and the Caribbean Region. The Case of Chile", *Integration and Trade n° 24*, Banque interaméricaine de développement (BID), Buenos Aires.
- Collier, P. (2007), "Managing Commodity Booms: Lessons of International Experience", Oxford University, Centre for the Study of African Economies, Department of Economics, article destiné au Consortium pour la recherche économique en Afrique, Yaoundé, mars.
- Collier, P. et A. Hoeffler (2006), *Testing the Neocon Agenda: Democracy in Resource-rich Societies*, Department of Economics, University of Oxford, Oxford.

- Deardoff, A.-V. (2004), "Local Comparative Advantage: Trade Costs and the Pattern of Trade", *Document de base de l'université du Michigan* n° 500, Séminaire de recherche en économie internationale, Gerald R. Ford School of Public Policy, Ann Arbor.
- EIU (Economist Intelligence Unit) (2007), *The Economist*, base de données, <http://eiu.com/>.
- Engman, M., O. Onodera et E. Pinali (2007), « Zones franches d'exportation : leur rôle passé et futur », *Document de travail de l'OCDE sur la politique commerciale* n° 53, OCDE, Paris.
- Evans, C. et J. Harrigan (2003), "Distance, Time, and Specialization", *Working Paper* n° 9729, National Bureau of Economic Research, Cambridge Massachusetts.
- Fay, M. et M. Morrison (2006), "Infrastructure in Latin America and the Caribbean: Recent Developments and Key Challenges", Banque mondiale, Washington, D.C.
- FEM (2006), *The Latin America Competitiveness Review 2006 – Paving the Way for Regional Prosperity*, Forum économique mondial, Genève.
- Filc, G. et C. Scartascini (2006), "Chapter 6: Budgetary Institutions", in Lora, E. (dir. pub.), *The State of the State Reform in State in Latin America*, BID, Washington, D.C.
- FMI (2007), *Perspectives de l'économie mondiale 2007*, Fonds monétaire international, Washington, D.C.
- Freund, C. (2006), "Latin America and the Caribbean Respond to the Growth of China and India: Effects on Services Trade with the United States", document de référence pour le bureau de l'Économiste en chef pour l'étude régionale sur l'Amérique latine et les Caraïbes : *Latin America and the Caribbean's Response to the Growth of China and India*, Banque mondiale, Washington, D.C.
- García, M., P. García et B. Piedrabuena (2005), "Fiscal and Monetary Policy Rules: The Recent Chilean Experience", *Documents de travail* n° 340, Banque centrale du Chili, Santiago du Chili.
- Garcia-Herrero, A. et D. Santabárbera (2007), "Does China have an Impact on Foreign Direct Investment to Latin America?", in Santiso, J. (dir. pub.), *The Visible Hand of China in Latin America*, Centre de développement de l'OCDE, OCDE, Paris.
- Glaeser, E. et J. Kohlhase (2003), "Cities, Regions and the Decline of Transportation Costs", *Discussion paper* n° 2014, Harvard Institute of Economic Research, Harvard University, Cambridge MA.
- Goldstein, A., N. Pinaud, H. Reisen et X. Chen (2006), *L'Essor de la Chine et de l'Inde : quels enjeux pour l'Afrique ?*, Centre de développement de l'OCDE, OCDE, Paris.
- Greene, M., N. Dihel, P. Kowalski et D. Lippoldt (2006), "China's Trade and Growth: Impact on Selected OECD Countries", *Document de travail de l'OCDE sur la politique commerciale* n° 44, OCDE, Paris.
- Gregorio, J. de (2006), "Bonanza del cobre: Impacto macroeconómico y desafíos de política", *Estudios Públicos* n° 103, Centro de Estudios Públicos, Santiago du Chili.
- Guasch, J.-L. (2004), *Granting and Renegotiating Infrastructure Concessions: Doing It Right*, Institut de la Banque mondiale, Banque mondiale, Washington, D.C.
- Gylfason, T. (2001), "Natural Resources, Education, and Economic Development", *European Economic Review*, vol. 45, n° 4-6, Elsevier, Amsterdam.
- Hausmann, R., J. Hwang et D. Rodrik (2005), "What You Export Matters", *CID Working Paper* N° 123, Center for International Development, Harvard University, Cambridge, Massachusetts.
- Hervé, K., I. Koske, N. Pain et F. Sédillot (2007), « Mondialisation et environnement de politique macro-économique », *Documents de travail du Département des Affaires économiques de l'OCDE* n° 552, OCDE, Paris.

- Hummels, D. (2001), "Time as a Trade Barrier", *GTAP Working Papers* n° 1152, Center for Global Trade Analysis, Department of Agricultural Economics, Purdue University, Lafayette, Indiana.
- JASPERS, N. and C. OMAN (à paraître), *The Governance Curse: How Resource Abundance Retards Development*, Études du Centre de développement, OCDE, Paris.
- Karl, T.-L. (1997), "The Paradox of Plenty: Oil Booms and Petro-States", University of California Press, Berkeley CA.
- Koyama, T. et S. Golub (2006), "OECD's FDI Regulatory Restrictiveness Index: Revision and Extension to More Economies", *Documents de travail du Département des affaires économiques* n° 525, OCDE, Paris.
- KUWAYAMA, M. et J. DURÁN (2003), "La calidad de la inserción internacional de América Latina", *Comercio internacional series*, No. 26 (LC/L.1897-P/E), Santiago, Chili.
- Larraín, F. (2006), "Innovation in Latin America", in *The Latin America Competitiveness Review 2006: Paving the Way for Regional Prosperity*, Forum économique mondial, Genève.
- Latinobarómetro (2007), *Oportunidades de cooperación regional: Integración y energía*, Latinobarómetro, Santiago du Chili.
- Lederman, D., M. Olarreaga et G. Perry (2006), "Latin America and the Caribbean's Response to the Growth of China and India: Overview of Research Findings and Policy Implications", exposé préparé pour le Programme des séminaires de l'Assemblée annuelle du FMI et de la Banque mondiale à Singapour.
- Leipziger, D. (2004), "The Status of Infrastructure Reform in Latin America", présenté à l'atelier Planning Workshop on Infrastructure in East Asia: The Way Forward, Banque mondiale, Département Secteur privé et infrastructures, Région Amérique latine et Caraïbes, Manille.
- Limao, N. et Venables, A. (2000), "Infrastructure, Geographical Disadvantage and Transport Costs", *Document de travail sur la recherche politique*, Groupe de recherche pour le développement, Banque mondiale, Washington, D.C.
- López-Córdova, E., A. Micco et D. Molina (2007), "Competing with the Dragon: Latin American and Chinese Exports to the US Market", in, J. (dir. pub.), *The Visible Hand of China in Latin America*, Centre de développement de l'OCDE, OCDE, Paris.
- Lora, E. (dir. pub) (2006), *The State of Reform in Latin America*, BID, Washington, D.C.
- Lora, E. (2007), "Should Latin America Fear China?", in Santiso, J. (dir. pub.), *The Visible Hand of China in Latin America*, Centre de développement de l'OCDE, OCDE, Paris.
- Lora, E. et M. Cárdenas (dir. pub.) (2006), "La reforma de las instituciones fiscales en América Latina", *Document de travail* n° 559, BID, Washington, D.C.
- Maddison, A. (2006), *L'économie mondiale : Statistiques historiques*, Centre de développement de l'OCDE, OCDE, Paris.
- Maloney, W. et A. Rodríguez-Clare (2005), *Innovation Shortfalls*, Banque mondiale, Washington, D.C.
- Mehlum, H., K. Moene et R. Torvik (2006), "Cursed by Resources or Institutions?", *The World Economy* vol. 29, n° 8, pp. 1117-1131, Blackwell Publishing, Oxford.
- Mello, L. de et D. Moccero (2007), "Monetary Policy and Macroeconomic Stability in Latin America: The Cases of Brazil, Chile, Colombia and Mexico", *Documents de travail du Département des affaires économiques* n° 545, OCDE, Paris.
- Mulder, N. (2006), *Aprovechar el auge exportador de productos básicos evitando la enfermedad holandesa*, Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC), Santiago du Chili.

- OCDE (2005), *Études économiques de l'OCDE – Chili, 2005/19*, OCDE, Paris.
- OCDE (2006a), “Brazil and India Trade: What Does the Future Hold?”, Groupe de travail du comité des échanges, *Document exploratoire n° 29*, OCDE, Paris.
- OCDE (2006b), *Études économiques de l'OCDE – Brésil, 2006/18*, OCDE, Paris.
- OCDE (2007a), *Facilitating Trade and Structural Adjustment: Experiences in Non-Member Economies – Country Case Study on Chile*, Groupe de travail du comité des échanges, Direction des échanges et de l'agriculture, OCDE, Paris.
- OCDE (2007b), *Examen des politiques d'innovation du Chili*, direction pour la science, la technologie et l'industrie, Comité de la politique scientifique et technologique, OCDE, Paris.
- ODI (2006), *Meeting the Challenge of the Resource Curse: International Experiences in Managing the Risks and Realising the Opportunities of Non-Renewable Natural Resource Revenue Management*, document préparé pour le Bureau des ressources et des partenariats stratégiques du Programme des Nations unies pour le développement, Overseas Development Institute, Londres.
- Oman, C (1996), “Les défis politiques de la globalisation et de la régionalisation”, *Cahiers de politique économique n°11*, Centre de développement de l'OCDE, Paris
- OMC (2007), *Le commerce mondial en 2006 – les perspectives pour 2007*, Organisation mondiale du commerce, Genève.
- Paiva de Abreu, M. de (2006), “La aparición de China en el escenario económico mundial: el caso de Brasil”, *Textos para discussão n° 491*, université catholique de Rio de Janeiro, Rio de Janeiro.
- Queiroz de Monteiro Jales, M., M.-S. Jank, S. Yao et C.-A. Carter (2006), “Agriculture in Brazil and China: Challenges and Opportunities”, *Étude thématique n° 44*, BID, Buenos Aires.
- Qureshi, M.-S. et G. Wan (2006), “Trade Potential of China and India: Threat or Opportunity?”, Trinity College, Cambridge, et UNU/WIDER, Helsinki.
- Sachs, J.-D. et A.-M. Warner (1995), “Natural Resource Abundance and Economic Growth”, *NBER Working Paper n° 5398*, Cambridge, Massachusetts.
- Santiso, J. (2006), “¿Realismo Mágico? China e India en América Latina y África”, *Economía Exterior*, n° 38, Estudios de Política Exterior SA, Madrid.
- Santiso, J. (dir. pub.) (2007) *The Visible Hand of China in Latin America*, Centre de développement de l'OCDE, OCDE, Paris.
- Schwartzman, A. (2006), *On « Dutch Disease » and « Dutch Uncles »*, ABN Amro, Local Markets - LatAm View, São Paulo.
- Singh, A. (2006), “Macroeconomic Volatility: The Policy Lessons from Latin America”, *Documents de travail du FMI 06/166*, FMI, Washington, D.C.

Activités et publications en 2006-2007 relatives aux Perspectives Économiques de l'Amérique Latine 2008

Cet ouvrage a bénéficié de manière importante des publications et événements du Centre de développement de l'OCDE. Cette liste, non-exhaustive, représente les contributions relatives à chaque chapitre.

Chapitre 1 – La cohérence des politiques au service du développement Politique budgétaire et légitimité fiscale : Mieux, davantage et plus équitable

Documents de travail et publications du Centre de développement de l'OCDE

- Elizondo, C. et J. Santiso (2007), "Devórame otra vez : violencia fiscal en América Latina", Centre de développement de l'OCDE, Paris. (À paraître)
- Santiso, J. et P. Zoido (2007) "Fiscal and democratic legitimacy", Centre de développement de l'OCDE, Paris. (À paraître)

Séminaires et dialogues sur les politiques

- Séminaire sur la Gouvernance démocratique au Mexique – OCDE, Paris, Juillet 2007.

Chapitre 2 – Le financement au service du développement Réforme des retraites, marchés financiers et gouvernance d'entreprise

Documents de travail et publications du Centre de développement de l'OCDE

- Blommestein, H. et J. Santiso (2007), "New Strategies for Emerging Domestic Sovereign Bond Markets", *Working Paper* No. 260, Centre de développement de l'OCDE, Paris.
- Malherbe, S., C. Oman et R. Short (2007), "The Role of Institutional Investors in Improving Corporate Governance in Developing Countries", Centre de développement de l'OCDE, Paris. (À paraître)

Séminaires et dialogues sur les politiques

- Séminaire sur le renforcement institutionnel et la performance économique au Chili – OCDE, Paris, Janvier 2007.

Chapitre 3 – Entreprendre pour le développement Multinationales, télécommunications et développement

Documents de travail et publications du Centre de développement de l'OCDE

- De Laiglesia, J. (2007), "Telecommunications and Development in Latin America", Centre de développement de l'OCDE, Paris. (À paraître)
- Santiso, J. (2007), "The Emergence of Latin Multinationals", Document de travail, Emerging Markets Network, Centre de développement de l'OCDE, Paris.

Séminaires et dialogues sur les politiques

- Séminaire sur les Multinationales et le développement en Amérique Latine – 8^{ème} forum Latibex, Madrid, Novembre 2006.

Chapitre 4 – Les échanges au service du développement La Chine, l'Inde et les défis de la spécialisation

Documents de travail et publications du Centre de développement de l'OCDE

- Avendaño, R., H. Reisen et J. Santiso (2007), "The Macro Management of Asian Driver Related Commodity Induced Booms", Centre de développement de l'OCDE, Paris. (À paraître)
- Blázquez-Lidoy, J., J. Rodríguez and J. Santiso (2006), "Angel or Devil? China's Trade Impact on Latin American Emerging Markets", *Working Paper* No. 252, Centre de développement de l'OCDE, Paris.
- Santiso, J. (Ed.) (2007), *The Visible Hand of China in Latin America*, Centre de développement de l'OCDE, Paris.

Séminaires et dialogues sur les politiques

- Séminaire sur l'Impact des nouvelles multinationales chinoises et indiennes – OCDE, Paris, Juillet 2007.

Perspectives économiques de l'Amérique latine 2008

Alors que les régimes démocratiques semblent être solidement ancrés dans la région, les pays d'Amérique latine continuent à connaître une croissance économique soutenue, tirant parti du processus en cours de mondialisation. Comment les autorités locales peuvent-elles profiter au maximum des opportunités sans précédent qui s'ouvrent actuellement ? Ce premier volume des *Perspectives économiques en Amérique latine*, appelé à figurer dans une collection annuelle du Centre de développement de l'OCDE, propose des perspectives originales et des indicateurs comparés sur quatre grands enjeux pesant sur le développement de la région : l'impact de la performance budgétaire sur la légitimité démocratique ; la pertinence de la réforme et de la gouvernance des fonds de pension pour l'épargne intérieure et le développement des marchés financiers ; le rôle des investissements du secteur privé en quête de marchés sur l'amélioration de l'accès aux services de télécommunication ; et la multiplication des échanges avec la Chine et l'Inde, véritable aiguillon pour renforcer la compétitivité des pays d'Amérique latine. Les recommandations de politique et l'identification des meilleures pratiques dans les domaines analysés entendent mettre l'expertise de l'OCDE et sa fameuse rigueur analytique au service du développement de l'Amérique latine.

« Avec sa rigueur caractéristique, l'OCDE revient ici sur certaines des dynamiques à l'origine de la performance actuelle de la région, témoignant par là même de l'intérêt sincère de l'Organisation et de l'engagement constant de ses pays membres en faveur du développement de l'Amérique latine. »

José Luis Machinea, secrétaire général, Commission économique des Nations Unies pour l'Amérique latine et les Caraïbes

« Les analystes et décideurs de l'Amérique latine ne peuvent passer à côté de cet ouvrage édifiant et passionnant consacré à leur région. Avec ce premier volume, les *Perspectives économiques de l'Amérique latine* contribuent de manière constructive et bientôt incontournable au débat sur les politiques à mener en Amérique latine. »

Augusto de la Torre, économiste en chef, région Amérique latine et Caraïbes, Banque mondiale

« Cette publication, qui montre – preuves à l'appui – combien l'Amérique latine a évolué, tombe à pic. La région a su assainir ses finances publiques, maîtriser son inflation, développer ses marchés financiers, séduire les investisseurs étrangers et réussir son intégration mondiale, alors même que les turbulences sur les places boursières des pays industrialisés amènent à réévaluer les risques. »

Vittorio Corbo, gouverneur, Banque centrale du Chili

« Cet ouvrage propose une vision moderne et équilibrée des grands enjeux économiques de l'Amérique latine. Son éclairage international, la richesse de ses données statistiques et la précision de ses analyses ne manqueront pas d'intéresser tous ceux qui souhaitent comprendre les défis et les opportunités de la région – sans masquer pour autant la profonde diversité des pays qui la composent. »

Eduardo Lora, conseiller principal, Département de la recherche, Banque interaméricaine de développement

« Tous ceux que l'Amérique latine intéresse devraient apprécier la limpidité et la profondeur des analyses présentées ici. Faciles à lire, ces *Perspectives économiques de l'Amérique latine* cernent les grandes problématiques de la politique économique de la région et donnent une idée précise des défis auxquels elle reste confrontée. »

Elíana Cardoso, directeur, Economics School, Fundação Getúlio Vargas

« Dans les démocraties modernes, l'innovation politique doit obtenir sa légitimation – laquelle impose un débat public et l'acceptation des critiques. Cette nouvelle étude [...] – qui traite des défis, plus larges, de la conception de politiques de qualité – relève le niveau des analyses comparées. »

Laurence Whitehead, professeur associé, Nuffield College, Oxford

www.oecd.org/dev

Le texte complet de cet ouvrage est disponible en ligne aux adresses suivantes :

www.sourceocde.org/development/9789264030374

www.sourceocde.org/economiesemergentes/9789264030374

Les utilisateurs ayant accès à tous les ouvrages en ligne de l'OCDE peuvent également y accéder via :

www.sourceocde.org/9789264030374

SourceOCDE est une bibliothèque en ligne qui a reçu plusieurs récompenses. Elle contient les livres, périodiques et bases de données statistiques de l'OCDE. Pour plus d'informations sur ce service ou pour obtenir un accès temporaire gratuit, veuillez contacter votre bibliothécaire ou SourceOECD@oecd.org.