



Perspectives du développement mondial 2010

LE BASCULEMENT DE LA RICHESSE



CENTRE DE DEVELOPMENT
DEVELOPEMENT CENTRE



Perspectives du développement mondial 2010

LE BASCULEMENT DE LA RICHESSE



ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES

L'OCDE est un forum unique en son genre où les gouvernements 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, le Chili, la Corée, le Danemark, l'Espagne, les États-Unis, la Finlande, la France, la Grèce, la Hongrie, l'Irlande, l'Islande, Israël, 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 Slovaquie, la Suède, la Suisse et la Turquie. La Commission européenne 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.

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 25 pays membres de l'OCDE : l'Allemagne, l'Autriche, la Belgique, le Chili, la Corée, la Finlande, l'Espagne, la France, la Grèce, l'Irlande, l'Islande, Israël, l'Italie, le Luxembourg, le Mexique, la Norvège, les Pays-Bas, la Pologne, le Portugal, la République slovaque, la République tchèque, le Royaume-Uni, la Suède, la Suisse et la Turquie. Par ailleurs, plusieurs pays non membres de l'OCDE ont rejoint le Centre de développement : le Brésil (depuis mars 1994) ; l'Inde (février 2001) ; la Roumanie (octobre 2004) ; la Thaïlande (mars 2005) ; l'Afrique du Sud (mai 2006) ; l'Égypte et le Vietnam (mars 2008) ; la Colombie (juillet 2008) ; l'Indonésie (février 2009) le Costa Rica, Maurice, le Maroc et le Pérou (mars 2009) et la République dominicaine (novembre 2009). 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.

Les idées exprimées et les arguments avancés dans les publications du Centre de développement sont ceux de l'auteur et ne reflètent pas nécessairement ceux de l'OCDE, de son Centre de développement ou des gouvernements de leurs pays membres.

ISBN 978-92-64-08473-5 (imprimé)

ISBN 978-92-64-08474-2 (PDF)

Publié en anglais : *Perspectives on Global Development 2010: Shifting Wealth*

Crédits photo : Couverture © Magali Geney.

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

© OCDE 2010

Vous êtes autorisés à copier, télécharger ou imprimer du contenu OCDE pour votre utilisation personnelle. Vous pouvez inclure des extraits des publications, des bases de données et produits multimédia de l'OCDE dans vos documents, présentations, blogs, sites Internet et matériel d'enseignement, sous réserve de faire mention de la source OCDE et du copyright. Les demandes pour usage public ou commercial ou de traduction devront être adressées à rights@oecd.org. Les demandes d'autorisation de photocopier une partie de ce contenu à des fins publiques ou commerciales peuvent être obtenues auprès du Copyright Clearance Center (CCC) info@copyright.com ou du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC) contact@cfcopies.com.

Avant-propos

Voilà une dizaine d'années qu'un groupe d'économies émergentes et en développement tire la croissance et le développement, faisant basculer le centre de gravité de l'économie mondiale. Depuis dix ans, la progression du produit intérieur brut (PIB) mondial doit davantage aux pays en développement qu'aux économies avancées. Si cette tendance devait se poursuivre, les pays en développement représenteront 57 % du PIB mondial en 2030. Les économies dynamiques – en particulier les géants asiatiques que sont la Chine et l'Inde – sont de puissants moteurs de la croissance économique. Ce rôle est confirmé par leur contribution au redressement mondial après la crise financière et économique.

Dans les pays en développement comme dans les pays développés, les décideurs doivent tirer parti de ces tendances. La prospérité grandissante de nombreuses régions en développement offre d'immenses opportunités. Au cours des vingt dernières années, près d'un demi-milliard d'individus sont sortis de l'extrême pauvreté – une progression sans précédent dans l'histoire récente.

Le développement fait partie intégrante de la mission de l'OCDE, qui est de bâtir une économie mondiale plus solide, plus verte et plus équitable. Cette première édition des Perspectives du développement mondial : le basculement de la richesse rend compte des changements fondamentaux et systémiques à l'œuvre dans l'économie mondiale depuis deux décennies. L'ouvrage se concentre sur les raisons de l'amélioration des performances économiques des principaux pays en développement et sur ses conséquences.

Le rapport attire l'attention sur les relations Sud-Sud, qui devraient constituer l'un des principaux moteurs de la croissance au cours de la prochaine décennie. Les liens économiques entre pays en développement se sont resserrés avec l'apparition de nouveaux pôles de croissance. Entre 1990 et 2008, les échanges commerciaux Sud-Sud ont été multipliés par plus de vingt, contre quatre seulement pour le commerce mondial. Les politiques publiques doivent tirer le maximum de ces flux entre pays du Sud. D'après nos calculs, si leurs droits de douane étaient ramenés aux niveaux de ceux des pays avancés, les pays en développement pourraient dégager des gains de bien-être considérables : ils seraient plus de deux fois supérieurs à ceux produits par une réduction analogue des droits sur les échanges Nord-Sud. Les liens Sud-Sud offrent des opportunités sur le plan du commerce, mais aussi de l'aide, des investissements directs étrangers et des migrations.

On s'accorde toutefois de plus en plus à reconnaître que la croissance économique ne suffit pas. Les inégalités sont toujours flagrantes et, selon ce rapport, elles s'aggravent dans de nombreux pays en développement à croissance rapide. Pour que le progrès social aille au rythme de la croissance, des interventions volontaires et déterminées devront mettre la croissance au service des pauvres et définir des politiques sociales qui protègent et favorisent le bien-être. Grâce à la nouvelle richesse des économies émergentes, les autorités sont désormais en mesure de consacrer davantage de fonds publics à la protection sociale. La réponse réside au moins en partie dans les innovations mises en place dans les pays du Sud. Depuis la fin des années 1990, l'Afrique du Sud, le Brésil, la Chine, l'Inde, l'Indonésie et le Mexique – tous des économies émergentes – ont adopté des mécanismes de

transferts monétaires dont bénéficient aujourd'hui 90 millions de ménages. Ces dispositifs ne reposent ni sur l'assurance ni sur des cotisations, mais sont financés par l'impôt.

L'élaboration des politiques au niveau international doit elle aussi s'adapter à un monde dans lequel les pays en développement pèsent d'un poids économique croissant. Nos décisions, nos actes et notre façon de travailler ensemble doivent prendre en compte et refléter les nouvelles réalités économiques. Le G20 est ainsi devenu le principal forum de coopération économique internationale. C'est là l'évolution la plus significative et la plus positive jusqu'ici. Les institutions internationales doivent elles aussi s'adapter. L'OCDE s'ouvre, devient plus internationale et plus participative. Elle accueille de nouveaux membres et son initiative d'engagement renforcé consolide le dialogue et la coopération avec cinq grandes économies émergentes. Il s'agit précisément des pays qui se trouvent au cœur du basculement de la richesse : l'Afrique du Sud, le Brésil, la Chine, l'Inde et l'Indonésie.

Ce rapport montre que la « montée des autres » ne constitue pas une « menace pour l'Occident ». En réalité, il s'agit d'une tendance éminemment positive pour le développement et pour l'économie mondiale. L'OCDE continuera de soutenir la prise de décisions fondée sur des données probantes afin d'encourager le progrès et de réduire la pauvreté et les inégalités, pour une économie mondiale plus solide, plus verte et plus équitable.



Angel Gurría
Secrétaire général
Organisation de coopération
et de développement économiques

Table des matières

Remerciements	9
Acronymes et abréviations	11
Préface	13
Résumé	15
Introduction – Pourquoi un « basculement de la richesse » et pourquoi maintenant?	23
Chapitre 1. Basculement de la richesse et nouvelle géographie de la croissance	29
Introduction	30
La nouvelle géographie de la croissance	33
Conclusion	43
Notes	43
Références	44
Chapitre 2. Les géants asiatiques et leur impact macroéconomique	47
Introduction	48
Un nouveau moteur de croissance	48
Un choc sur l'offre de main-d'œuvre, avec des répercussions sur les salaires mondiaux	52
Une demande nouvelle et grandissante, qui renchérit le prix des matières premières	54
Les effets des géants sur les termes de l'échange	57
L'impact de l'Asie sur les taux d'intérêt mondiaux	60
Conclusion	69
Notes	70
Références	72
Chapitre 3. L'importance croissante du Sud pour le Sud	75
Introduction	76
Échanges Sud-Sud	77
Investissements directs étrangers	88
Aide	95
Conclusion	98
Notes	99
Références	100

Chapitre 4. Basculement de la richesse et réduction de la pauvreté	105
Introduction	106
Net recul de la pauvreté monétaire absolue	106
Inégalités, croissance et réduction de la pauvreté	111
De nouveaux défis à relever pour que les pauvres bénéficient de la croissance ...	114
Conclusion	118
Notes	119
Références	121
Chapitre 5. Creusement du fossé technologique dans un monde à quatre vitesses	123
Introduction	124
Le fossé technologique au sein du monde en développement	124
Les nouveaux ateliers du monde? Le rôle du secteur manufacturier	131
Conclusion	138
Notes	139
Références	140
Chapitre 6. Tirer parti des vents du changement	145
Introduction	146
Stratégies de développement	146
Capitaliser sur les IDE	149
Agir face au boom des ressources naturelles	153
Revitaliser l'agriculture et le développement rural	155
Des mesures pour une croissance pro-pauvres	157
Conclusion	160
Notes	160
Références	161
Chapitre 7. Les réponses collectives au basculement de la richesse	165
Introduction	166
Une nouvelle architecture pour la gouvernance mondiale	166
Évolution des intérêts et des coalitions dans la coopération internationale	171
Transfert de technologie	179
Conclusion	179
Notes	180
Références	180
Annexe A. Le monde à quatre vitesses, une typologie	183

Tableaux

1.1. Croissance du PIB en volume dans les économies membres et non membres de l'OCDE, 2008-11	31
1.2. Typologie du monde à quatre vitesses	35
1.3. Basculement de la richesse dans le monde à quatre vitesses	40
2.1. Part de la Chine dans le total mondial	51
2.2. Volatilité des prix des matières premières	57
2.3. Principaux détenteurs, hors OCDE, des titres du Trésor américain	68

3.1. Principaux partenaires commerciaux de l'Afrique en 2008	81
3.2. Droits de douane appliqués en moyenne, par région et par secteur	85
3.3. Différents scénarios de libéralisation des échanges	86
3.4. Avantages pour le Sud d'une poursuite de la libéralisation Sud-Sud, bouclage standard	86
3.5. Gains pour le Sud d'une plus grande libéralisation Sud-Sud, bouclage non standard	87
3.6. APD notifiée au CAD	95
3.7. Allocation de la coopération bilatérale pour le développement du Sud, 2006 . .	97
4.1. Réduction de la pauvreté et croissance dans un échantillon de pays (1995-2005)	109
4.2. Taux de mortalité des enfants de moins de 5 ans, par région (pour 1 000 naissances vivantes)	110
4.3. Le développement humain dans un monde à quatre vitesses	110
4.4. Évolution du coefficient de Gini dans les années 1990 et 2000	113
5.1. Analyse causale de la croissance, 2000-07	125
5.2. Valeur ajoutée manufacturière par habitant, 1990-2007	133
5.3. Indice de sophistication technologique d'un échantillon d'économies	135
7.1. Actions antidumping, 1995-2007	178
A.1. Pays riches	184
A.2. Pays convergents	186
A.3. Pays à la traîne	188
A.4. Pays pauvres	189

Graphiques

0.1. Part de l'économie mondiale	15
0.2. Le monde à quatre vitesses dans les années 1990	16
0.3. Le monde à quatre vitesses dans les années 2000	16
0.4. Déséquilibres mondiaux du compte courant	18
0.5. Gains potentiels d'une libéralisation des échanges Sud-Sud	19
0.6. Part de l'économie mondiale, 1990-2030	24
1.1. Évolution du PIB en volume en 2009	30
1.2. Le rebond – Évolution du PIB en volume par rapport à l'année précédente	32
1.3. Accélération de la croissance dans le monde en développement, 1960-2010 . . .	32
1.4. Contribution à la croissance mondiale du PIB, en PPA	33
1.5. Le monde à quatre vitesses dans les années 1990	37
1.6. Le monde à quatre vitesses dans les années 2000	37
1.7. D'un monde divergent... vers un monde convergent?	41
1.8. Scores moyens de l'indice KOF en fonction de la classification du monde à quatre vitesses	42
2.1. Contribution à la croissance du PIB mondial en PPA	49
2.2. Prix réels des matières premières	54
2.3. Termes de l'échange nets, 2000-08	58
2.4. Déséquilibres mondiaux du compte courant	61
2.5. Réserves internationales	63
2.6. Soldes de l'épargne par secteur en Chine et dans les pays de l'OCDE	65
2.7. Préférence pour les garçons et taux d'épargne	68

2.8. La dette publique en proportion du PIB	69
3.1. Exportations par région	78
3.2. Flux commerciaux intrarégionaux Sud-Sud, 2008	78
3.3. Exportations chinoises de biens d'équipement à destination de pays à revenu faible et intermédiaire, 1990-2007	83
3.4. Évolution des prix relatifs de produits importés par les États-Unis, 2000-09 ...	84
3.5. Entrées mondiales d'IDE, 1970-2008	89
3.6. Sorties nettes d'IDE, principaux marchés émergents, 2000-08	90
3.7. Aide émanant des donateurs non membres du CAD	96
4.1. Incidence de la pauvreté	107
4.2. Pauvreté et croissance, une relation forte mais de nombreuses variations encore inexpliquées	107
4.3. Les inégalités dans un échantillon de pays, 1985-2007	113
4.4. Taux de pauvreté relative dans un échantillon de pays membres et non membres de l'OCDE	118
5.1. Scolarisation dans l'enseignement supérieur, par région	127
5.2. Dépenses de recherche et développement, 2007	128
5.3. Intensité des dépôts de brevets	131
5.4. Valeur ajoutée manufacturière par habitant, 1990-2008	132
6.1. Répartition des traités bilatéraux d'investissement sur l'exercice se terminant en 2008	150
6.2. Terres arables par habitant	155
7.1. Recul de la part du G7 dans la production mondiale, 1960-2008	167

Ce livre contient des...



StatLinks 

**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.

Remerciements

Les *Perspectives du développement mondial 2010* sont le fruit d'un effort conjoint d'un certain nombre d'experts du Centre de développement de l'OCDE. C'est Javier Santiso qui en a eu l'idée initiale, tandis qu'Helmut Reisen s'est chargé d'en développer le concept central. Ce rapport a été élaboré sous la direction d'Andrew Mold et de Johannes Jütting par une équipe constituée d'Helmut Reisen, Juan Ramón de Laiglesia, Annalisa Prizzon et Christopher Garroway de Coninck.

Martha Baxter, Jason Gagnon, Burcu Hacibedel, Sebastian Paulo, Laura Recuero Virto, Javier Santiso, Edouard Turkisch, John Whalley et Jaejoon Woo ont apporté des contributions majeures. Karen Barnes, Nejma Bouchama, Amalia Johnsson, David Khoudour, Estelle Loiseau, Pamela Marqueyrol, Elodie Masson, Paula Nagler, Dilan Ölcer et Abila Safir ont eux aussi contribué de façon déterminante à l'ensemble du processus.

Les *Perspectives du développement mondial 2010* ont nécessité d'intenses consultations avec des experts associés non résidents, qui ont alimenté ce rapport de documents de référence et de précieux conseils : Amar Bhattacharya, le G24 (Groupe intergouvernemental des Vingt-Quatre pour les questions monétaires internationales et le développement), Eliana Cardoso, la Fundação Getúlio Vargas à São Paulo, Martyn Davies, le réseau China Africa (CAN), le Gordon Institute of Business Science de l'université de Pretoria, Augustin Fosu, l'Institut mondial de recherche sur l'économie du développement de l'Université des Nations Unies (UNU-WIDER), Yasheng Huang, la MIT Sloan School of Management, Homi Kharas, le Wolfensohn Center for Development, la Brookings Institution, Rajneesh Narula, l'University of Reading Business School, Liliana Rojas Suarez et le Center for Global Development.

Les auteurs souhaitent exprimer leur gratitude aux personnes suivantes pour leurs commentaires et leur soutien : Angel Alonso Arroba, David Batt, Daniel Cohen, Jonathan Coppel, Christian Daude, Sean Dougherty, Colm Foy, Kiichiro Fukasaku, Jill Gaston, Andrea Goldstein, Guillaume Grosso, Joaquim Oliveira Martins, Charles Oman, Pier Carlo Padoan, Gabriela Ramos, Andrew Rogerson et Jean-Philippe Stijns. Ils adressent des remerciements particuliers à Laura Alfaro (Harvard University), Raphael Kaplinsky (Open University) et John Whalley (University of Western Ontario), qui ont formulé de nombreux commentaires sur la version préliminaire et les principaux messages de ce rapport.

Les auteurs remercient également Adrià Alsina, Ly-Na Dollon, Magali Geney, Vanda Legrandgérard, Sala Patterson et Olivier Puech du Centre de développement de l'OCDE, qui ont préparé la publication de ce rapport, à la fois sous format papier et électronique. Ils tiennent à saluer tout particulièrement Michèle Girard, qui a apporté une aide bibliographique substantielle et qui a bien voulu organiser la traduction française de ce rapport. David Camier-Wright est l'éditeur principal de ce rapport.

Enfin, les auteurs expriment leur reconnaissance au ministère français des Affaires étrangères, à la Fundación Carolina et à la direction du développement et de la coopération (DDC) de la Suisse, pour leur soutien financier.

Acronymes et abréviations

ACP	Afrique, Caraïbes et Pacifique
AD	Antidumping
ADPIC	Aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce
AFTA	Zone de libre-échange de l'Association des nations de l'Asie du Sud-est
AIE	Agence internationale de l'énergie
AMNA	Accès aux marchés pour les produits non agricoles
ANASE	Association des nations de l'Asie du Sud-est
APD	Aide publique au développement
BafD	Banque africaine de développement
BIRD	Banque internationale pour la reconstruction et le développement
BIT	Bureau international du travail
BNT	Barrière non tarifaire
BRI	Banque des règlements internationaux
CAD	Comité d'aide au développement
CEI	Communauté des États indépendants
CENUA	Commission économique des Nations Unies pour l'Afrique
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
CNY	Yuan renminbi
COMESA	Marché commun de l'Afrique centrale et orientale
CTCI	Classification type pour le commerce international
DSRP	Document de stratégie pour la réduction de la pauvreté
DTS	Droit de tirage spécial
FAO	Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture
FDT	Fonds de développement technologique
FIDA	Fonds international pour le financement agricole
FMI	Fonds monétaire international
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
GBP	Livre sterling
GTAP	Global Trade Analysis Project
IDE	Investissements directs étrangers
IFI	Institutions financières internationales
ISE	Institutions sociales et égalité homme-femme
IST	Indice de sophistication technologique
MCAC	Marché commun de l'Amérique centrale
MENA	Moyen-Orient et Afrique du Nord
MERGOSUR	Marché commun du Cône Sud
MSS	Mécanisme de sauvegarde spéciale
NEPAD	Nouveau partenariat économique pour l'Afrique

NPF	Nation la plus favorisée
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OIT	Organisation internationale du travail
OMC	Organisation mondiale du commerce
OMD	Objectifs du Millénaire pour le développement
ONU/ECOSOC	Conseil économique et social de l'Organisation des Nations Unies
ONUDI	Organisation des Nations Unies pour le développement industriel
OPEP	Organisation des pays exportateurs de pétrole
PIB	Produit intérieur brut
PMA	Pays les moins avancés
PME	Petites et moyennes entreprises
PPA	Parité de pouvoir d'achat
PTF	Productivité totale des facteurs
R&D	Recherche et développement
RNB	Revenu national brut
SADC	Communauté de développement de l'Afrique australe
SFI	Société financière internationale
SGPC	Système global de préférences commerciales
TIB	Traité d'investissement bilatéral
TIC	Technologies de l'information et de la communication
TMC	Transferts monétaires conditionnels
TSA	Tout sauf les armes
UE	Union européenne
UNESCO	Organisation des Nations Unies pour l'éducation, la science et la culture
UNICEF	Fonds des Nations Unies pour l'enfance
UNU-WIDER	Institut mondial pour la recherche sur l'économie du développement de l'université des Nations Unies
USD	Dollar des États-Unis
VAM	Valeur ajoutée manufacturière
VE	Variation équivalente
WEO	Perspectives de l'économie mondiale (FMI)
ZDET	Zone de développement économique et technologique
ZES	Zone économique spéciale
ZFE	Zone franche d'exportation
ZFI	Zone franche industrielle

Préface

Au moment où ils surviennent, les événements majeurs sont souvent mal compris et leur importance est sous-estimée. Le rapport *Perspectives du développement mondial : le basculement de la richesse* voudrait éviter que ne soit reconnue trop tardivement, avec les coûts que cela impliquerait, la nouvelle géographie de la croissance – cette restructuration de l'économie mondiale au tournant du XXI^e siècle et qui s'est amorcée au cours des 20 dernières années. Des milliards d'individus ont rejoint l'économie mondiale de marché en tant que travailleurs, consommateurs ou investisseurs et le rattrapage économique a permis à des centaines de millions de personnes de sortir de la pauvreté. Loin d'inverser ce processus, la crise financière l'a accéléré : de nombreuses économies émergentes sont sorties de la récession plus vite que les pays membres de l'OCDE.

Bien que l'essor des marchés émergents, et notamment la croissance remarquable de la Chine et de l'Inde, retienne déjà l'attention des médias, ce rapport vient étayer, par une analyse complète, l'évolution de la géographie de la croissance économique dans les pays en développement dans leur ensemble. Il examine ses implications macroéconomiques globales et souligne l'importance grandissante des interactions Sud-Sud dans des domaines tels que les investissements directs étrangers (IDE), les échanges et les flux d'aide. L'analyse met en lumière non seulement l'apparition d'un fossé technologique grandissant au sein du monde en développement, mais aussi les inquiétudes que soulève la montée des inégalités à l'intérieur même des pays.

Le Basculement de la richesse analyse ces tendances du point de vue des pays en développement – un angle souvent négligé dans les débats dominants. Ce déplacement du centre de gravité de l'économie modifie le contexte dans lequel se définit la politique de développement et s'accompagne de nouveaux enseignements et outils de mise en œuvre. Les pays en développement sont en train de réviser leur stratégie de développement de manière à profiter du potentiel croissant des relations et de la coopération Sud-Sud. Ce rapport est aussi d'avis que l'architecture de la gouvernance mondiale devrait mieux refléter cette nouvelle réalité économique, en accordant aux économies émergentes et en développement une représentation accrue et davantage de responsabilités.

Le Basculement de la richesse n'est pas un rapport isolé. Il s'appuie sur un corpus de travaux du Centre de développement de l'OCDE consacrés à l'impact de la croissance des économies émergentes sur l'Afrique, l'Asie et l'Amérique latine. *L'Essor de la Chine et de l'Inde : quels enjeux pour l'Afrique?*, publié en 2006, montrait de quelle manière la puissance économique grandissante des géants asiatiques affectait les profils de croissance des pays africains, tandis que *The Visible Hand of China in Latin America* (2007) explorait les opportunités et les défis auxquels sont confrontées les économies d'Amérique latine alors même que l'influence de la Chine dans la région ne cesse de s'accroître. Ces ouvrages comme d'autres documents de travail et *Repères* du Centre de développement ont clairement démontré que tous ces changements s'inscrivaient dans une transformation plus globale.

Le Basculement de la richesse s'inspire également des travaux d'un ami et contributeur de longue date du Centre de développement, l'éminent économiste britannique Angus Maddison, dont nous avons appris le décès avec une grande tristesse en avril de cette année. Le concept de *basculement de la richesse* sous-tend les données et conclusions de Maddison, notamment dans ses études pour le Centre de développement qui ont fait date : *L'Économie mondiale : une perspective millénaire* et *Statistiques historiques* (2006, 2010), ainsi que *L'Économie chinoise – une perspective historique : 960-2030* (2007). Le présent rapport lui est dédié.



Mario Pezzini
directeur
Centre de développement de l'OCDE

Résumé

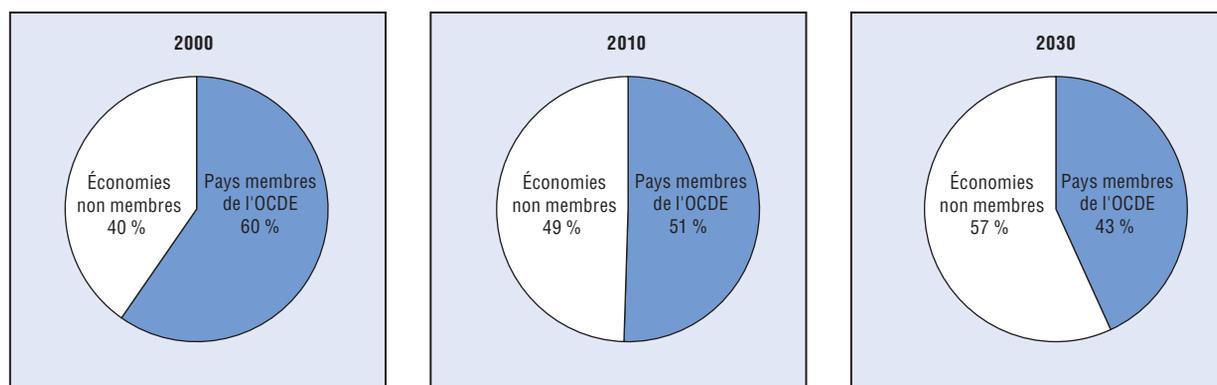
En 2009, la Chine est devenue le premier partenaire commercial du Brésil, de l'Inde et de l'Afrique du Sud. La multinationale indienne Tata est aujourd'hui le deuxième investisseur en Afrique subsaharienne. Désormais, plus de 40 % des chercheurs du monde entier sont en Asie. En 2008, les pays en développement détenaient 4 200 milliards de dollars américains (USD) de réserves de change, soit plus d'une fois et demie le montant dont disposaient les pays riches. Ce ne sont là que quelques exemples d'une transformation structurelle de l'économie mondiale sur vingt ans au cours de laquelle le centre de gravité économique de la planète s'est déplacé vers l'est et le sud, des pays de l'OCDE vers les pays émergents. C'est ce phénomène que le rapport qualifie de « basculement de la richesse ».

Les *Perspectives du développement mondial* montrent comment les pays en développement sont devenus des acteurs économiques importants et témoigne du dynamisme des nouveaux liens économiques Sud-Sud. Même si ce processus est à l'œuvre depuis vingt ans, on commence à peine à comprendre les opportunités et les risques que présente le basculement de la richesse pour les pays pauvres.

Depuis les années 2000, la part des économies non membres de l'OCDE dans la production mondiale s'est fortement accrue. D'après les projections, cette tendance va se poursuivre (graphique 0.1). Ce réalignement de l'économie mondiale n'est pas un phénomène transitoire : il représente un changement structurel d'une importance historique.

Graphique 0.1. **Part de l'économie mondiale**

En % du PIB mondial, en parité de pouvoir d'achat



Note : Ces données appliquent les projections de croissance à long terme de Maddison à ses estimations en parité de pouvoir d'achat (PPA) pour 29 pays membres de l'OCDE et 129 économies non membres.

Source : Calculs des auteurs d'après Maddison (2007 et 2010).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932322328>

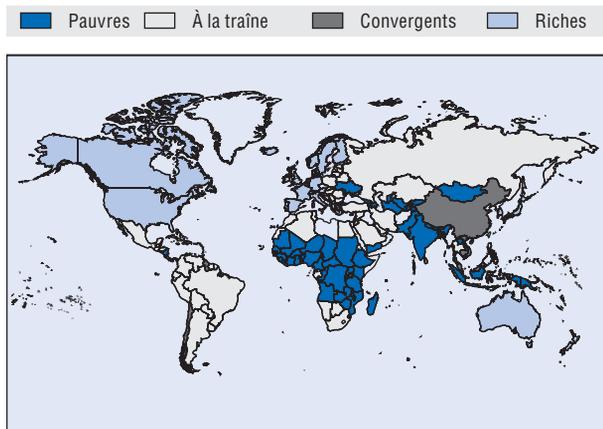
Qu'induit la forte croissance de grands pays émergents pour notre réflexion sur le développement? Comment les pays peuvent-ils profiter de l'intensification des relations entre économies en développement? Les pays qui sont toujours pauvres peuvent-ils appliquer les leçons tirées de l'expérience des pays émergents? Que signifie la nouvelle géographie économique pour la gouvernance mondiale? Le présent rapport traite de ces questions en s'intéressant au processus de convergence et à ses effets macroéconomiques, à la manière dont il renforce les interactions Sud-Sud et aux défis que pose la croissance en termes de distribution de la richesse.

Enclencher la vitesse supérieure dans un monde à quatre vitesses

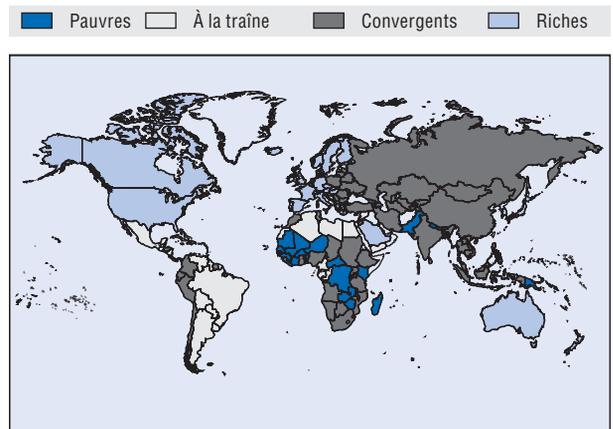
La scission du monde en deux parties – le Nord et le Sud, les pays développés et les pays en développement – ne suffit plus. Ce rapport développe donc le concept de monde à « quatre vitesses » proposé par James Wolfensohn, qui divise le monde en pays riches (*affluent*), pays convergents (*converging*), pays à la traîne (*struggling*) et pays pauvres (*poor*) en fonction de leur revenu et de leur taux de croissance par habitant comparés à ceux du monde industrialisé. Ce cadre révèle une nouvelle géographie de la croissance mondiale et fait apparaître l'hétérogénéité du Sud : certains pays en développement commencent à rattraper le niveau de vie des pays riches, tandis que d'autres s'efforcent de percer le « plafond de verre » du revenu intermédiaire et que d'autres encore continuent de souffrir de l'extrême pauvreté.

Ainsi se dégagent deux périodes distinctes en termes de croissance. Pour la plupart des économies en développement, les années 1990 ont été une nouvelle « décennie perdue », obérée par les crises financières et l'instabilité (graphique 0.2). Deux régions en particulier n'ont pas réussi à redresser leur économie : l'Amérique latine, où les réformes n'ont guère fait progresser la croissance, et l'Afrique subsaharienne, dont l'économie a continué de stagner.

Graphique 0.2. **Le monde à quatre vitesses dans les années 1990**



Graphique 0.3. **Le monde à quatre vitesses dans les années 2000**



Note : Se reporter au chapitre 1 pour une description détaillée de la classification des pays utilisée.

Source : Calculs des auteurs d'après Banque mondiale (2009).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932322347>

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932322366>

Dans les années 2000, on est passé à la vitesse supérieure et la plupart des pays en développement ont enregistré leur première décennie de forte croissance depuis de longues années (graphique 0.3). Avec le changement de millénaire, on a assisté au retour, pour la première fois depuis les années 1970, d'une tendance à une forte convergence du revenu par habitant avec celui des pays à revenu élevé. Le nombre de pays convergents (c'est-à-dire dont la croissance moyenne par habitant équivaut à plus du double de celle des pays de l'OCDE à revenu élevé) a été multiplié par plus de cinq durant cette période (passant de 12 à 65) et le nombre de pays pauvres a été divisé par plus de deux (de 55 à 25). La Chine et l'Inde ont affiché un taux de croissance équivalant à trois ou quatre fois celui de la moyenne OCDE pendant les années 2000. Néanmoins, on observe une grande disparité dans les résultats, avec un groupe de pays à la traîne et un groupe de pays pauvres qui continuent d'enregistrer des performances insuffisantes.

Comprendre les aspects macroéconomiques du basculement de la richesse

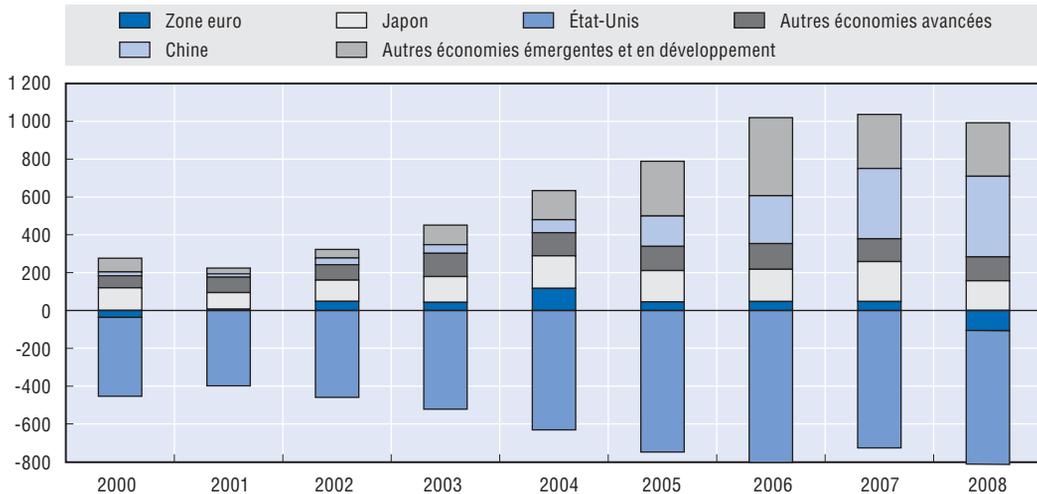
Quels facteurs sous-tendent ce réalignement? Premièrement, l'ouverture de grandes économies autrefois fermées (la Chine, l'Inde et l'ex-Union soviétique) a produit un choc du côté de l'offre de main-d'œuvre sur le marché mondial. Dans les années 1990, quelque 1.5 milliard de travailleurs ont ainsi rejoint l'économie libérale, ce qui a réduit le coût de divers biens et services échangés à l'international et permis le décollage de plusieurs pays convergents, essentiellement en Asie. Deuxièmement, la croissance dans les pays convergents a stimulé la demande de nombreux produits, notamment les combustibles fossiles et les métaux industriels, transférant la richesse aux exportateurs de matières premières et dynamisant immédiatement la croissance en Afrique, sur le continent américain et au Moyen-Orient. Troisièmement, nombre de pays convergents sont passés du statut de débiteurs nets à celui de créanciers nets, ce qui a maintenu les taux d'intérêt aux États-Unis et dans le monde à un niveau inférieur à celui qu'ils auraient dû atteindre.

À mesure que ces processus se sont accélérés, les déséquilibres mondiaux se sont fortement accentués (graphique 0.4), conduisant certains observateurs à préconiser une appréciation de la monnaie chinoise, le yuan renminbi (CNY). Or, une appréciation rapide et prématurée risquerait d'être préjudiciable à la croissance de la Chine et, partant, de certains de ses partenaires économiques, notamment les nombreux pays qui se classent déjà dans les catégories « à la traîne » et « pauvres » du monde à quatre vitesses. Plus profondément, les déséquilibres reflètent des problèmes structurels qui, pour être résolus, peuvent nécessiter des changements sociaux radicaux en Chine, afin de stimuler la consommation.

La Chine, l'Inde et de plus en plus d'autres grands pays convergents pèsent sur l'élaboration des politiques publiques, car ils façonnent le contexte macroéconomique mondial. Les politiques de développement seraient incomplètes si elles n'évaluaient pas leur croissance, leur incidence sur le basculement de la concurrence, leur demande intérieure et le financement qu'ils peuvent apporter.

Graphique 0.4. **Déséquilibres mondiaux du compte courant**

En milliards de dollars courants



Note : Les données pour 2008 sont des estimations (sauf pour le Japon et les États-Unis).

Source : FMI (2010).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932322385>

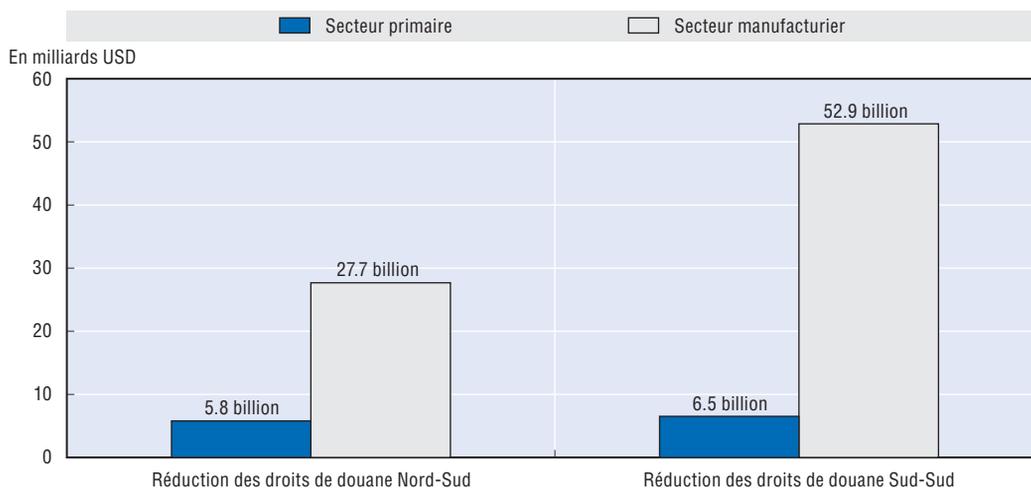
L'importance croissante du Sud pour le Sud

Les canaux d'interaction directe entre les géants émergents et les pays pauvres – comme les échanges, les IDE et l'aide – gagnent en importance. Cette tendance devrait se poursuivre. Entre 1990 et 2008, les échanges mondiaux ont été multipliés par près de quatre, tandis que les échanges Sud-Sud l'ont été par plus de dix. Les pays en développement représentent actuellement environ 37 % des échanges mondiaux, dont approximativement la moitié est constituée de flux Sud-Sud. Au cours de la prochaine décennie, ces échanges pourraient former l'un des principaux moteurs de la croissance, en particulier si les bonnes politiques publiques sont mises en œuvre. D'après des simulations effectuées par le Centre de développement de l'OCDE, si les pays du Sud ramenaient les droits de douane qu'ils appliquent à leurs échanges avec les autres pays du Sud au niveau de ceux appliqués entre pays du Nord, ils dégageraient 59 milliards USD (graphique 0.5), soit près de deux fois ce que rapporterait une réduction équivalente des droits sur leurs échanges avec le Nord*.

Les IDE Sud-Sud ont eux aussi progressé. La Chine est le pays en développement qui investit le plus à l'étranger : l'encours de ses investissements dépasserait 1 000 milliards USD selon les estimations. Mais ce phénomène est plus large et concerne de nombreuses entreprises brésiliennes, indiennes et sud-africaines, ainsi que de nouveaux investisseurs étrangers plus petits comme le Chili et la Malaisie. L'investissement Sud-Sud présente un énorme potentiel inexploité pour les pays à faible revenu. Les multinationales du Sud, par exemple, sont davantage susceptibles d'investir dans des pays affichant un niveau de développement analogue ou inférieur, car ces pays disposent souvent de technologies et de pratiques commerciales adaptées aux marchés des économies en développement.

* Cela suppose de maintenir les droits de douane Sud-Sud aux niveaux actuels et de ramener les droits réciproques qui s'appliquent aux échanges Nord-Sud aux niveaux en vigueur pour les échanges Nord-Nord.

Graphique 0.5. **Gains potentiels d'une libéralisation des échanges Sud-Sud**
En milliards USD



Note : Bouclage non standard, qui pose l'hypothèse d'un excédent de main-d'œuvre au Sud. Voir le chapitre 4 pour plus de détails.

Source : Calculs des auteurs d'après Center for Global Trade Analysis (2009).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932322404>

Basculement de la richesse et réduction de la pauvreté

Le basculement de la richesse a permis à de nombreux habitants du monde en développement de sortir de la pauvreté. Ainsi en Chine, le taux de pauvreté est passé de 60 % en 1990 à 16 % en 2005. Le nombre de pauvres dans le monde a reculé de 120 millions dans les années 1990 et de pratiquement 300 millions dans la première moitié des années 2000. La croissance contribue au recul de la pauvreté de façon très variable d'un pays à l'autre, en grande partie du fait des différences de distribution de la richesse au sein de chaque pays. Dans bien des cas, elle s'accompagne d'un creusement des inégalités, ce qui rend plus difficile la lutte contre la pauvreté. Des niveaux d'inégalité élevés risquent de saper la croissance et, *in fine*, la pérennité du basculement de la richesse.

Les décideurs doivent prêter une attention toute particulière aux inégalités de revenu, en tant que telles et parce qu'elles influent fortement sur les effets bénéfiques de la croissance sur la réduction de la pauvreté (le « dividende »). La politique sociale peut constituer un puissant moyen de limiter les inégalités.

Un fossé technologique qui se creuse dans un monde à quatre vitesses

On observe un déplacement massif des capacités manufacturières des pays de l'OCDE vers le monde en développement, en particulier vers l'Asie de l'Est. Certains pays en développement participent à la réorganisation des chaînes de valeur mondiales et en tirent parti, mais beaucoup d'autres se trouvent marginalisés. On constate également un déplacement dans la répartition des capacités technologiques : les activités de recherche et développement (R&D) sont de plus en plus effectuées dans le monde en développement, alors qu'elles étaient autrefois concentrées en Europe, au Japon et aux États-Unis. Attirés

par des marchés en expansion rapide et par la présence de chercheurs et d'équipements de recherche à bas coût, les plus grandes multinationales ont renforcé leur base de R&D dans les pays à revenu faible et intermédiaire. On parle même d'un nouveau modèle économique du monde en développement, qui repose notamment sur la notion « d'innovation frugale » – la conception de produits, mais aussi de processus de production entiers afin de répondre aux besoins des plus pauvres.

Le fossé technologique grandissant entre les pays en développement capables d'innover et ceux qui ne semblent pas l'être est préoccupant. L'innovation n'est pas automatique et les pays qui ont pris les devants en mettant en place une stratégie d'innovation nationale s'en sortent généralement mieux que les autres.

Les réponses nationales

Dans les pays en développement, les stratégies de développement doivent être adaptées de manière à tirer parti des opportunités nées du basculement de la richesse. Les politiques nationales doivent :

- promouvoir les IDE Sud-Sud, en tirant des enseignements des pôles d'activité et des zones franches d'exportation (ZFE) qui ont réussi et en exploitant les liens découlant de l'investissement pour moderniser leur technologie via des systèmes d'innovation nationaux ;
- veiller à ce qu'une gestion des recettes appropriée soit en place dans les économies riches en ressources et envisager de recourir à des fonds souverains pour lisser la consommation et orienter les ressources de manière à favoriser la croissance et l'investissement sur le marché intérieur ;
- répondre à la demande croissante d'exportations agricoles et aux pressions grandissantes sur les terres arables au moyen de stratégies visant à améliorer la productivité agricole, par un soutien accru à la R&D et aux services de vulgarisation, ainsi que par des transferts technologiques Sud-Sud ;
- mettre en place des politiques de croissance pro-pauvres, qui soient axées sur une offre d'emplois plus nombreux et de meilleure qualité et sur l'amélioration de la protection sociale grâce au développement plus poussé et à la reproduction d'innovations institutionnelles, à l'instar des transferts monétaires conditionnels (TMC) ;
- renforcer l'apprentissage collaboratif Sud-Sud afin de concevoir des politiques fondées sur les réussites des pays du Sud.

Les réponses collectives

En raison de la nouvelle configuration du pouvoir économique et politique mondial, les pays riches ne peuvent plus décider seuls. Les problèmes de la planète sont de plus en plus mondialisés et, si l'on veut les résoudre, il faudra partager les responsabilités et les solutions. Une nouvelle architecture de la gouvernance mondiale se fait jour qui reflète l'évolution des réalités économiques. Le rôle du G20 après la crise montre que les pays convergents deviennent des acteurs de plus en plus importants de la gouvernance mondiale. Cette évolution est à saluer. Les efforts visant à rendre toutes les institutions de la gouvernance mondiale plus participatives et représentatives doivent être encouragés.

Dans les négociations internationales, la nouvelle configuration de l'économie peut donner lieu à de nouvelles coalitions stratégiques entre pays en développement. La coopération entre pays en développement peut apporter de nombreux avantages sur le plan du développement, en particulier via les échanges et le transfert de technologies.

Le basculement de la richesse : un scénario gagnant-gagnant?

Si de nombreux observateurs peuvent considérer les tendances que nous venons de décrire comme une menace, ce n'est pas l'avis défendu par ce rapport. Plutôt que de percevoir « la montée des autres » comme le signe du « déclin de l'Occident », les décideurs devraient reconnaître que les gains nets d'une prospérité accrue dans le monde en développement peuvent bénéficier aux pays riches aussi bien qu'aux pays pauvres. L'amélioration de la gamme et de la qualité des exportations, un plus grand dynamisme technologique, de meilleures perspectives pour les entreprises ou une base de consommation élargie sont autant de facteurs susceptibles de produire des gains de bien-être considérables pour le monde entier.

Ce rapport ne fait pas non plus preuve d'angélisme : le basculement de la richesse engendre en effet des problèmes majeurs en termes de viabilité de l'environnement, de creusement des inégalités au sein des pays et d'intensification de la concurrence. Ce nouvel ordre économique mondial crée également de profonds déséquilibres mondiaux. Ces problèmes se sont manifestés ouvertement pendant la crise économique, mais ils étaient en gestation depuis deux décennies. Malgré tout, le présent rapport estime que ces tendances sont globalement favorables au développement.

Références

- BANQUE MONDIALE (2009), *Indicateurs du développement dans le monde* (CD-ROM), Banque mondiale, Washington DC.
- CENTER FOR GLOBAL TRADE ANALYSIS (2009), *Global Trade, Assistance, and Production: The GTAP 7 Data Base*, université de Purdue, West Lafayette, IN.
- FMI (2010), *Perspectives de l'économie mondiale*, Fonds monétaire international, Washington DC, avril.
- MADDISON, A. (2007), *L'économie chinoise – Une perspective historique*, Études du Centre de développement de l'OCDE, Paris.
- MADDISON, A. (2010), *Statistics on World Population, GDP and Per Capita GDP, 1-2008 AD*, disponible sur : www.ggd.net/maddison.

Introduction – Pourquoi un « basculement de la richesse » et pourquoi maintenant ?

Depuis 1990, l'économie mondiale connaît une transformation structurelle qui a provoqué un déplacement du centre de gravité économique de la planète de la zone OCDE vers les pays émergents¹. Depuis dix ans surtout, des pôles de forte croissance sont apparus dans toutes les régions en développement. C'est en Asie, où elle est tirée par les solides performances de la Chine et de l'Inde, que la croissance économique est la plus visible – mais ce phénomène ne se cantonne pas à ce continent.

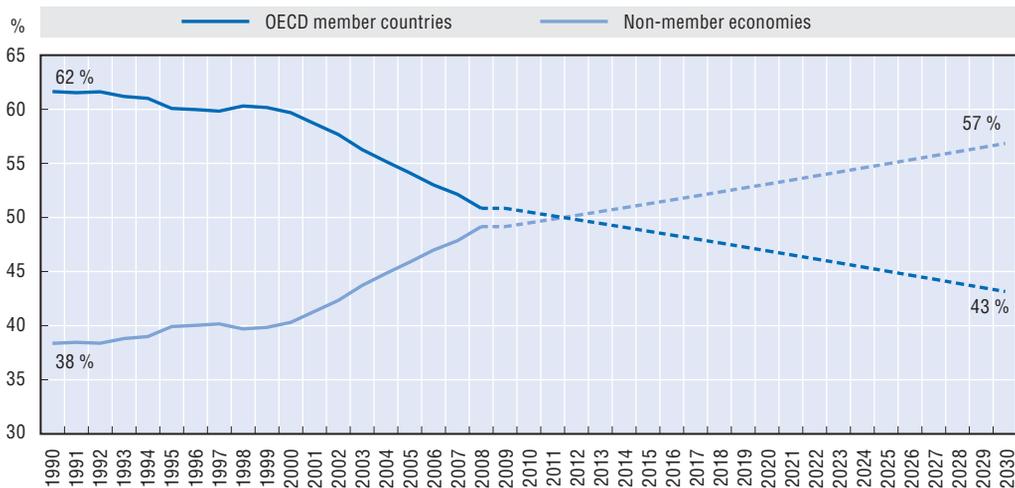
En 2007, juste avant l'éclatement de la crise financière mondiale, pas moins de 84 pays en développement ont vu leur revenu par habitant progresser deux fois plus vite que la moyenne de l'OCDE. Parmi eux, plus de 20 pays d'Afrique subsaharienne. Avec un épisode de croissance de cinq ans, l'Amérique latine affichait quant à elle son meilleur taux depuis les années 1960. À l'évidence, ces taux de croissance vigoureux refaçonnent l'économie mondiale – un phénomène qualifié ici de « basculement de la richesse ».

La richesse a une signification économique et comptable très précise. Elle désigne le patrimoine net d'un État, d'un ménage ou d'un individu, à savoir la valeur de tous ses actifs moins les dettes dues à un moment donné. Dans son ouvrage *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, Adam Smith décrit la richesse comme « le produit annuel des terres et du travail dans un pays » en recourant à un concept de flux et non de stock. Le présent rapport suit Smith et considère principalement le basculement de la richesse en tant que flux. On pourrait penser que la valeur pèse d'un même poids dans le basculement de la richesse. Cependant, en raison des difficultés à mesurer le stock de capital physique, humain et naturel d'un pays, ce rapport ne se réfère qu'à des valeurs facilement identifiables, telles que les réserves de change, les actifs des fonds souverains et l'accroissement de la population active mondiale.

La crise financière n'a pas freiné ce processus de basculement de la richesse, au contraire. Elle l'a accéléré. Certaines économies émergentes ont rapidement renoué avec une croissance vigoureuse, tandis que la plupart des pays de l'OCDE continuent de se débattre avec les conséquences de la crise : net alourdissement de la dette, déséquilibres budgétaires et chômage². Si la crise a dans une certaine mesure confirmé le basculement de la richesse, il faut très probablement s'attendre à ce que le phénomène prenne de l'ampleur. Selon les prévisions établies par le Centre de développement à partir de Maddison (2007), le groupe des pays non membres de l'OCDE représentera en 2030 pas moins de 57 % du produit intérieur brut (PIB) mondial en PPA (graphique 0.6)³.

On commence à peine à comprendre les conséquences profondes du basculement de la richesse pour le paysage économique et social mondial. Alors qu'un débat s'amorce sur la manière dont un monde comportant de nouveaux pôles de croissance influera sur les pays avancés, tels que les États-Unis, le Japon et l'Europe, les bienfaits et les risques qui en

Graphique 0.6. **Part de l'économie mondiale, 1990-2030**
% du PIB mondial, en PPA



Note : Ces données appliquent les projections de croissance à long terme de Maddison à ses estimations historiques reposant sur les PPA pour 29 pays membres de l'OCDE et 129 économies non membres. Les pointillés correspondent aux projections de croissance.

Source : Calculs des auteurs d'après Maddison (2007, 2010).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932322423>

découlent pour les pays pauvres suscitent beaucoup moins d'attention. De fait, la situation des pays pauvres est l'un des aspects les plus négligés des études sur le basculement. Certes, de nombreux habitants des économies émergentes, surtout en Chine et en Inde, sont sortis de la pauvreté au cours de la dernière décennie, mais de quelle façon la forte croissance de ces grands pays influence-t-elle notre réflexion sur le développement? Comment les pays peuvent-ils tirer parti de liens Sud-Sud toujours plus étroits? Les pays qui semblent condamnés à la pauvreté peuvent-ils appliquer les leçons de l'expérience des pays qui ont réussi? Quelles sont les stratégies d'industrialisation et de diversification qui permettront de profiter du dynamisme des géants asiatiques et non de s'opposer vainement à leur expansion?

Ce rapport aborde ces questions sous l'angle du basculement de la richesse et de la crise financière, du processus de convergence et de ses effets macroéconomiques, du renforcement des interactions Sud-Sud, des problèmes de distribution, ainsi que de la gouvernance mondiale et des politiques visant à mieux maîtriser le basculement de la richesse. Afin de saisir la complexité de ce basculement, le rapport utilise le concept de monde « à quatre vitesses » pour rendre compte à la fois de la dimension spatiale et de la dimension temporelle de la croissance. En se concentrant spécifiquement sur les relations Sud-Sud et sur les conséquences pour le développement, le rapport ici présenté se distingue des travaux antérieurs importants consacrés à ce phénomène de basculement, à l'instar de ceux de Goldman Sachs (2003) et de l'OCDE (2009).

Le changement s'accompagne souvent d'une certaine agitation. Alors que nombre d'observateurs pourraient percevoir les tendances décrites ici comme des « menaces » ou des « reculs », ce rapport adopte une terminologie totalement différente, considérant qu'il s'agit pour l'économie mondiale d'une occasion d'enclencher la vitesse supérieure⁴. La nouvelle prospérité des pays en développement offre des opportunités considérables pour leurs ressortissants comme pour la population des pays développés. Exportations plus

diversifiées et de meilleure qualité, plus grand dynamisme technologique, amélioration des perspectives pour les entreprises et élargissement de la base de consommation : tous ces facteurs peuvent engendrer de substantiels gains de bien-être à l'échelle planétaire.

Structure du rapport

Le chapitre 1 analyse et documente le phénomène de basculement de la richesse. Il montre que la crise financière a accéléré un processus déjà à l'œuvre, dont la genèse remonte à la période charnière que constituent les années 1990, mais qui n'est apparu au grand jour qu'à compter de l'an 2000. Une nouvelle géographie de la croissance se dessine : un monde à quatre vitesses dans lequel certains pays voient leur niveau de revenu converger avec celui du monde riche, tandis que d'autres cherchent à s'émanciper de leur statut de pays à revenu intermédiaire ou continuent de souffrir de la pauvreté.

Il est crucial de comprendre le rôle de la Chine, véritable locomotive de la croissance (c'est elle qui affiche les performances les plus solides au sein du groupe des pays convergents) tout comme ses conséquences pour la croissance et la réduction de la pauvreté dans d'autres régions et d'autres pays. Le chapitre 2 met en lumière trois aspects essentiels du basculement de la richesse, qui ont des effets sur l'ensemble du globe : l'accroissement considérable de la population active mondiale en raison de l'intégration de la Chine et de l'Inde dans l'économie planétaire; l'expansion concomitante de la demande de produits de base; et la transformation de nombreux pays émergents, jusqu'alors débiteurs nets, en créanciers nets. Ce chapitre examine également l'impact du basculement de la richesse sur les taux d'intérêt, sur les déséquilibres mondiaux et sur le développement.

Le basculement a notamment pour conséquence d'intensifier les flux d'échanges commerciaux, d'investissements directs à l'étranger (IDE) et d'aide entre les pays du Sud. Le chapitre 3 présente des données récentes et examine les possibilités d'un approfondissement de ces relations Sud-Sud, sur lequel continuent, bien sûr, de reposer tous les espoirs⁵. Cependant, pour la première fois dans l'histoire moderne, il se pourrait que l'intensification de ces relations ait atteint une masse critique auto-entretenu. Cela exigera de repenser entièrement les stratégies de développement et les mécanismes d'interaction entre les pays de l'OCDE et les pays non membres de l'organisation.

Le basculement de la richesse a déjà permis à des millions de personnes de sortir de la pauvreté et devrait aider des millions d'autres à le faire. Sa dimension sociale est analysée au chapitre 4. Certes, des efforts importants ont d'ores et déjà fait reculer la pauvreté dans le monde, mais, pour que les résultats soient encore plus probants, il faudrait que les effets positifs du basculement de la richesse soient répartis de façon plus égale et que les gains monétaires se traduisent par une amélioration des capacités humaines. La croissance, à elle toute seule, ne suffit pas : les pouvoirs publics doivent intervenir pour que le processus de croissance soit bénéfique aux pauvres (« pro-pauvre ») et pour instaurer des politiques sociales protégeant et accroissant le bien-être de la population.

Dans ce contexte de basculement de la richesse, le chapitre 5 attire l'attention sur quelques-unes des caractéristiques du processus de croissance dans les pays convergents, en particulier sur la capacité de ces pays à absorber des technologies et à en produire de nouvelles. Il décrit brièvement différentes voies d'assimilation et d'innovation, comme la remise à niveau du capital humain, la recherche et développement (R&D), les IDE et les échanges, notamment. En outre, ce chapitre se penche sur certaines conséquences du basculement de la richesse, telles que la réorganisation des chaînes de valeur

mondiales. Il s'intéresse spécifiquement au nouveau clivage manifeste dans le monde en développement, à savoir le creusement du fossé technologique entre les pays en développement qui sont à même d'innover et ceux qui ne le sont pas.

Pour les pays pauvres, les évolutions et les changements décrits dans ce rapport ont des répercussions profondes et vastes sur la politique publique. Les chapitres 6 et 7 présentent les grandes tendances et orientations, en vue de faciliter le travail des autorités. Le chapitre 6 traite ainsi de la politique nationale et le chapitre 7 de la gouvernance mondiale.

Les opportunités qui découlent du basculement de la richesse sont immenses, tout autant que les problèmes à surmonter. Ce rapport aborde quelques-uns de ces problèmes. Il ne prétend pas détenir toutes les réponses, mais il entend définir le cadre dans lequel doit naître un nouvel état d'esprit, le nouveau regard que les pays de l'OCDE doivent porter sur le monde en développement et celui que le monde en développement doit porter sur lui-même.

Notes

1. La multiplication des ouvrages sur cette question, manifeste depuis quelques années, montre bien la prise de conscience accrue de la nature de ce nouvel ordre mondial. Voir par exemple Prestowitz (2005), Smith (2007), Winters et Yusuf (2007), Mahbubani (2008), Zakaria (2008) et Roach (2009).
2. Reinhart et Rogoff (2010) estiment que la relation entre la dette publique et la croissance du PIB en volume est faible à des niveaux de dette inférieurs à 90 % du PIB. Au-delà de ce seuil en revanche, les taux de croissance médians reculent de 1 % et la croissance moyenne plus encore. Dans les pays de l'OCDE, cette croissance sera donc comprimée durant la prochaine décennie.
3. Les prévisions sont tirées de Maddison (2007) : l'ouvrage porte sur la période 2003-30 et les données ont été actualisées jusqu'en 2008 (voir le site Internet de l'université de Groningue; Maddison, 2010). Comme l'expliquera le chapitre 1, le basculement de la richesse s'est effectivement accéléré dans les années 2000 et les nouvelles données rendent compte de cette accélération. Dans ces prévisions, nous présumons que les taux de croissance post-crise vont diminuer et que, par conséquent, les projections à long terme de Maddison restent valides (c'est une conjecture raisonnable au vu des prévisions actuelles de croissance dans la zone OCDE). Les deux pays membres de l'OCDE qui ne figurent pas dans la série de données 2010 de Maddison sont le Luxembourg et l'Islande. Autre problème à considérer : les PPA utilisées. Ce point suscite une certaine controverse, qui s'est intensifiée après la publication des PPA 2005 révisées dans le cadre de l'*International Comparison Project* (pour une analyse récente, voir Ravallion, 2010). Comme Maddison utilise le dollar international (ou dollar Geary-Khamis) de 1990, il existe des différences significatives entre les deux ensembles de chiffres. Maddison lui-même a vivement critiqué les récentes révisions (Maddison et Wu, 2008). Le débat n'étant pas clos, nous gardons la conversion du dollar Geary-Khamis pour les projections de Maddison, mais nous recourons aux nouvelles PPA ailleurs dans ce rapport.
4. On retrouve dans bon nombre des travaux consacrés à ce thème les préoccupations liées à la montée en puissance du Japon et à la menace concurrentielle que ce pays représentait pour les États-Unis et l'Europe dans les années 1980. Ces préoccupations se sont rapidement dissipées avec les mauvaises performances de l'économie japonaise, qui remontent aux années 1990. Si l'on se tourne vers le passé, on peut évoquer les vives inquiétudes suscitées par la montée en puissance de l'Union soviétique dans les années 1950 et 1960, qui ont conduit de nombreux observateurs à penser que ce pays avait une puissance économique et militaire considérable, ce qui rétrospectivement paraît exagéré.
5. Depuis que le vent de la décolonisation a commencé à souffler dans les pays en développement, dans les années 1950 et 1960, c'est l'une des aspirations de longue date de ces pays. Elles ont été exprimées pour la première fois lors de la conférence de Bandung (Indonésie) en 1955 et font périodiquement leur retour dans des discours, documents et déclarations officielles de dirigeants et d'universitaires de pays du Sud (voir Cnuccd, 2006).

Références

- CNUCED (2006), UNCTAD: *A Brief Historical Overview*, Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, Genève.
- GOLDMAN SACHS (2003), « Dreaming With BRICs: The Path to 2050 », *Global Economics Paper*, n° 99. Disponible sur : www2.goldmansachs.com/ideas/brics/book/99-dreaming.pdf.
- MADDISON, A. (2007), « L'économie chinoise : une perspective historique », *Études du Centre de développement de l'OCDE*, Paris.
- MADDISON, A. (2010), *Statistics on World Population, GDP and Per Capita GDP, 1-2008 AD*, disponible sur : www.ggdc.net/maddison/
- MADDISON, A. et H. WU (2008), « Measuring China's Economic Performance », *World Economics*, vol. 9, n° 2, pp. 13-44.
- MAHBUBANI, K. (2008), *The New Asian Hemisphere – The Irrestible Shift of Global Power to the East*, Public Affairs, New York, NY.
- OCDE (2009), *Globalisation and Emerging Economies: Brazil, Russia, India, Indonesia, China and South Africa*, Direction du commerce et de l'agriculture, OCDE, Paris.
- PRESTOWITZ, C. (2005), *Three Billion New Capitalists – The Great Shift of Wealth and Power to the East*, Basic Books, New York, NY.
- RAVALLION, M. (2010), « Price Levels and Economic Growth: Making Sense of the PPP Changes Between ICP Rounds », *Policy Research Working Papers*, n° 5229, Banque mondiale, Washington DC.
- REINHART, C. et K.-S. ROGOFF (2010), « Growth in a Time of Debt », *NBER Working Papers*, n° 15639, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- ROACH, S. (2009), *The Next Asia – Opportunities and Challenges for a New Globalization*, John Wiley & Sons, Hoboken, NJ.
- SMITH, D. (2007), *The Dragon and the Elephant – China, India and the New World Order*, Profile Books Ltd., Londres.
- WINTERS, A. et S. YUSUF (2007), *Dancing with Giants – China and India and the Global Economy*, Banque internationale pour la reconstruction et le développement/Banque mondiale et Institute of Policy Studies, Washington DC et Singapour.
- ZAKARIA, F. (2008), *The Post-American World*, W.W. Norton & Company, New York, NY.

Chapitre 1

Basculement de la richesse et nouvelle géographie de la croissance

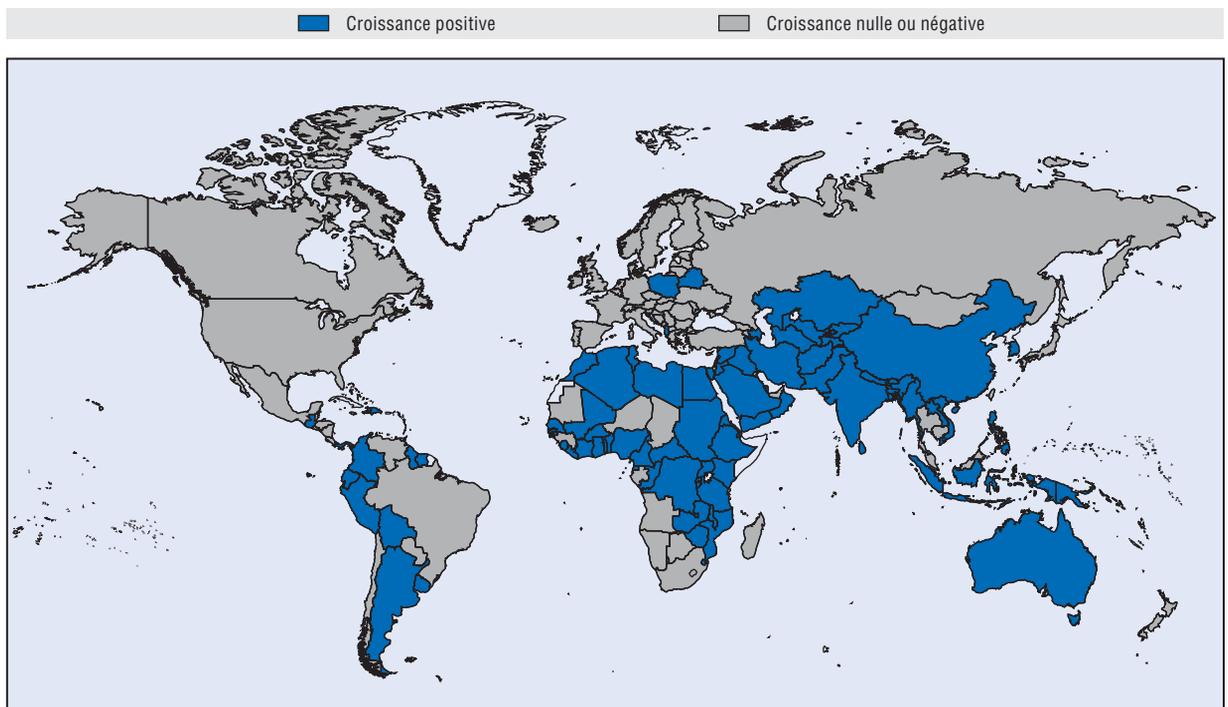
La résilience du monde en développement face à la pire crise financière de l'après-guerre révèle la vigueur de l'activité économique en dehors des principaux pays de l'OCDE. En effet, le rythme de croissance du monde en développement dépasse celui des économies avancées depuis plus d'une décennie. Le clivage traditionnel entre Nord et Sud n'a plus guère de sens dans un monde qui se multipolarise, où les économies les plus grandes et les plus dynamiques ne sont plus forcément les plus riches ni les leaders technologiques. Ce chapitre décrit la nouvelle géographie de la croissance mondiale. L'hétérogénéité du Sud y apparaît clairement : de nombreux pays en développement commencent à rattraper le niveau de vie des pays nantis, tandis que d'autres ont du mal à percer le « plafond de verre » du revenu intermédiaire et que d'autres encore se débattent toujours sous le poids de l'extrême pauvreté.

Introduction

La crise financière mondiale a révélé au grand jour le réajustement de l'économie mondiale qui s'est opéré ces vingt dernières années. Depuis son déclenchement à l'été 2007, la crise est devenue la plus importante entrave à la prospérité économique mondiale depuis les années 1930 et met à l'épreuve les institutions et systèmes de gouvernance à travers le monde. Les pays riches ont enregistré des baisses considérables au niveau de la production, de l'investissement, des échanges et de l'emploi. D'après les estimations de l'OCDE, le PIB de ses membres s'est contracté de 3.3 % en 2009¹. La crise a affecté toute la zone OCDE, mais à des degrés divers. Seuls trois pays (l'Australie, la Pologne et la Corée) ont conservé une croissance positive de leur PIB sur cette année.

Les performances des pays en développement sont plus hétérogènes. Les prévisions initiales d'effets disproportionnés de la crise dans les pays en développement se sont révélées infondées et la plupart d'entre eux ont fait preuve d'une grande résilience, malgré un contexte difficile. La croissance moyenne du PIB a reculé mais les taux restent dans l'ensemble positifs. Globalement, les pays en développement ont affiché une croissance de 1.2 % en 2009 (contre 5.6 % en 2008).

Graphique 1.1. **Évolution du PIB en volume en 2009**



Source : OCDE (2010), FMI (2010).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932322442>

Dans la plupart des pays en développement, l'activité économique commence à se redresser. Leur croissance moyenne devrait passer de 1.2 % en 2009 à 5.2 % en 2010 et, selon les prévisions actuelles, grimper à 5.8 % en 2011 (Banque mondiale, 2010). Pour replacer ces données en contexte, il s'agit certes de niveaux bien inférieurs aux 6.9 % que ce groupe a atteint en moyenne entre 2003 et 2008 mais qui dépassent largement les 3.3 % enregistrés en moyenne dans les années 1990.

Selon les prévisions, l'Asie en développement devrait afficher une croissance de 8.7 % en 2010, soit davantage qu'avant la crise. L'Amérique latine a elle aussi mieux résisté qu'attendu. L'économie de la région a été stimulée à la fois par la vive remontée des prix des produits de base et par les trains de mesures contra-cycliques adoptés par de nombreux pays de la région (Cepalc, 2010). On ne saurait surestimer l'importance historique de cette résilience, pour une région qui a toujours été parmi les plus exposées aux crises internationales. Une meilleure gestion macroéconomique et des fondamentaux plus solides à l'orée de la crise ont, cette fois, fait la différence (OCDE, 2009a). Les pays africains devraient également se remettre de la crise en 2010, avec un PIB de 4.5 % cette année (BAfD/OCDE/Cenua, 2010). Toutes ces données contrastent avec la morosité de la croissance prévue pour la plupart des pays membres de l'OCDE, malgré le maintien des mesures de relance gouvernementales.

D'après les prévisions du tableau 1.1, les performances du monde en développement, vigoureuses par comparaison avec la moyenne de l'OCDE, se poursuivront en 2011. Malgré le repli mondial, l'écart des taux de croissance entre les deux groupes reste relativement stable (graphique 1.2).

Tableau 1.1. **Croissance du PIB en volume dans les économies membres et non membres de l'OCDE, 2008-11**

	Pourcentages			
	2008	2009e	2010p	2011p
OCDE ¹	0.5	-3.3	2.7	2.8
Pays à revenu élevé ⁴	0.4	-3.3	1.8	2.3
Pays en développement ⁴	5.6	1.2	5.2	5.8
Afrique ²	5.6	2.5	4.5	5.2
Afrique subsaharienne ²	5.7	1.6	4.3	5.2
Afrique du Sud ²	3.7	-1.8	2.4	3.3
Communauté des États indépendants (CEI) ³	5.5	-6.6	4.0	3.6
Fédération de Russie ¹	5.6	-7.9	5.5	5.1
Asie en développement ³	7.9	6.6	8.7	8.7
Chine ¹	9.6	8.7	11.1	9.7
Inde ¹	6.2	5.6	8.2	8.5
Indonésie ^{2,1}	6.1	4.6	6.0	6.2
Moyen-Orient & Afrique du Nord ³	5.1	2.4	4.5	4.8
Hémisphère occidental ³	4.3	-1.8	4.0	4.0
Brésil ¹	5.1	-0.2	6.5	5.0

Notes : e : estimations; p : projections.

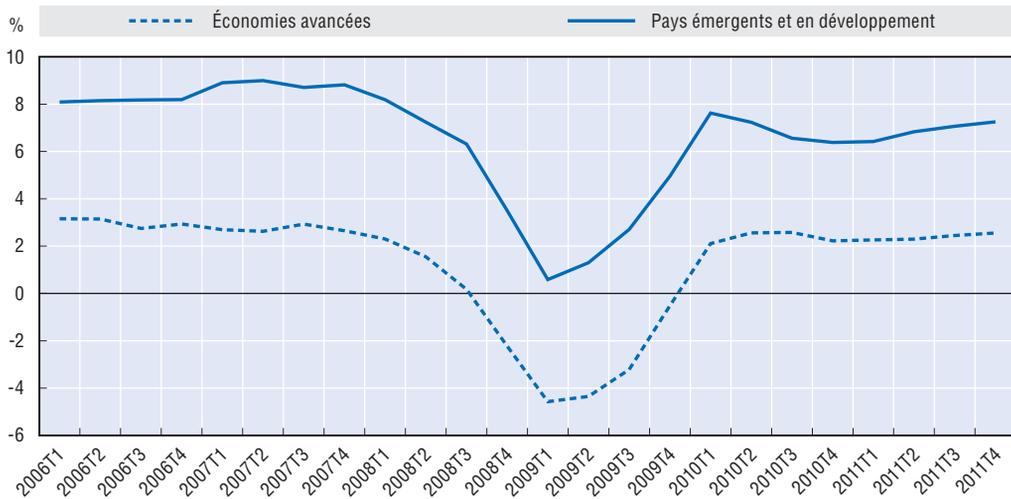
Sources : 1. OCDE (2010) ; 2. BAfD/OCDE/Cenua (2010) ; 3. FMI (2010) ; 4. Banque mondiale (2010).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932323069>

L'évolution de cette disparité entre les taux de croissance des pays à revenu faible ou intermédiaire, d'une part, et des pays à revenu élevé, d'autre part, apparaît plus clairement dès lors que l'on adopte une perspective de long terme (graphique 1.3). Il est manifeste qu'une remontée de grande ampleur des taux de croissance relatifs est intervenue au bénéfice des pays à revenu faible et intermédiaire vers le début du nouveau millénaire.

Graphique 1.2. Le rebond – Évolution du PIB en volume par rapport à l'année précédente

Évolution trimestrielle (en %) en glissement annuel



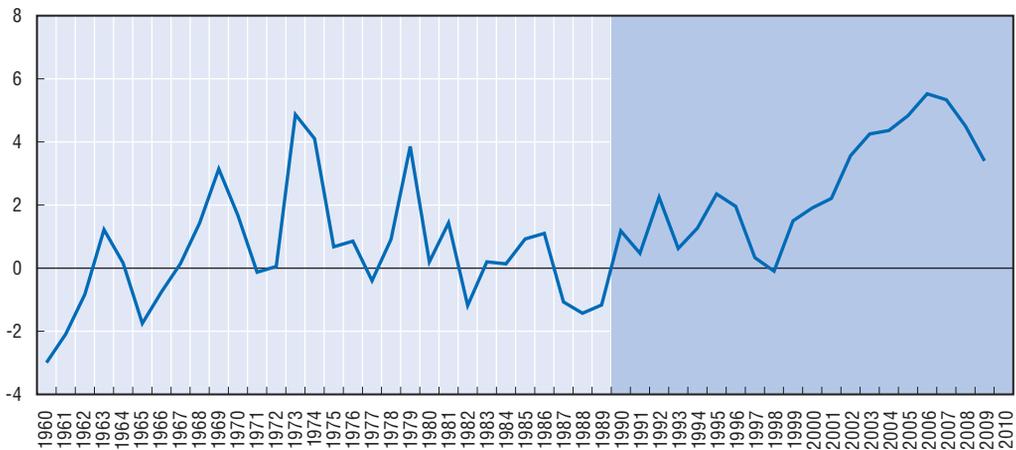
Note : Données limitées aux économies communiquant des données trimestrielles au Fonds monétaire international (FMI).

Source : FMI (2010).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932322461>

Graphique 1.3. Accélération de la croissance dans le monde en développement, 1960-2010

Écarts (en %)



Notes : La ligne indique la croissance moyenne du PIB dans les pays à revenu faible et intermédiaire moins la croissance moyenne du PIB dans les économies à revenu élevé. Les données pour 2009 se fondent sur les estimations de la Banque mondiale. Les données pour 2010 se fondent sur les projections de la Banque mondiale.

Source : Calculs des auteurs d'après Banque mondiale (2009 et 2010).

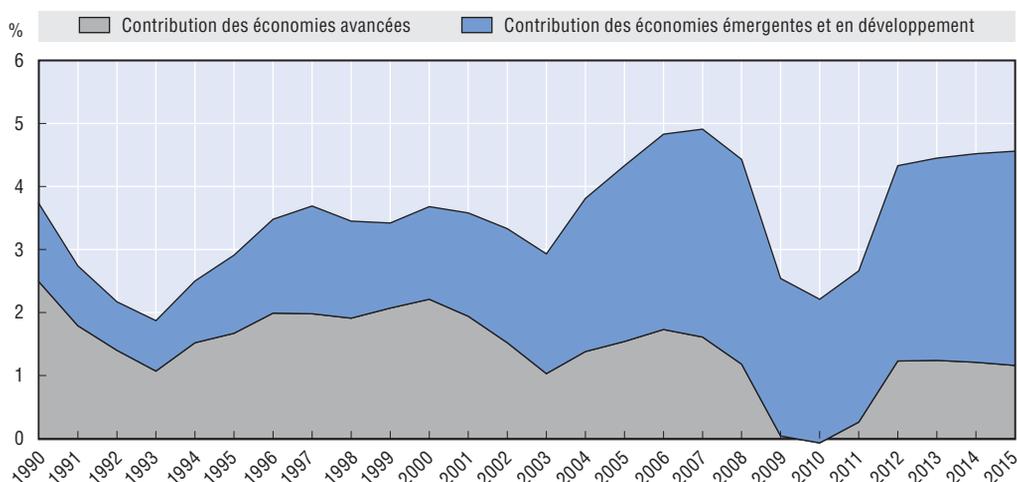
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932322480>

Cet écart des taux de croissance moyens de plus en plus marqué depuis 2000 montre que les économies en développement ont progressé plus vite que les pays avancés et, par conséquent, représentent une part grandissante de la croissance mondiale. De fait, la croissance du PIB sur la dernière décennie est davantage à mettre au compte du monde en développement que des principaux membres de l'OCDE. À compter de 2002, la

contribution des économies en développement et émergentes à la croissance totale du PIB mondial, sur une base PPA, est plus importante que celle des pays avancés : ces premières ont contribué à pratiquement trois quarts de la croissance mondiale entre 2005 et 2009. Cette part devrait rester substantielle (graphique 1.4).

Graphique 1.4. **Contribution à la croissance mondiale du PIB, en PPA**

Taux de croissance annuel mondial (sur la base d'une moyenne mobile sur 3 ans)



Source : FMI (2010). Les données pour 2010-15 reposent sur des projections du FMI.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932322499>

La nouvelle géographie de la croissance

L'amélioration des performances économiques des pays émergents et en développement amène à se demander s'il s'agit du début d'une longue période de croissance dans le monde en développement. Depuis longtemps, économistes et historiens de l'économie s'efforcent d'identifier le point de « décollage » marquant l'entrée dans une phase durable de croissance (Rostow, 1960; Maddison, 1970; Reynolds, 1983). Ces dernières années, cet exercice a suscité un regain d'intérêt, accompagné d'efforts pour classer les pays en fonction de leur expérience de développement, dans l'optique d'expliquer pourquoi certains ont su croître plus vite que d'autres (voir par exemple Hausmann et al., 2005; Commission sur la croissance et le développement, 2008; Ocampo et Vos, 2008; Kharas, 2010).

Hausmann et al. (2005) ont cherché à dénombrer les épisodes d'« accélération de la croissance » (augmentation de la croissance annuelle par habitant d'au moins 2 points de pourcentage sur au moins huit années consécutives) depuis 1960, aboutissant à un résultat étonnamment élevé : 83 au total. En font partie la plupart des épisodes les plus connus associés à des changements politiques majeurs ou à des réformes des politiques publiques (Corée en 1962, Indonésie et Brésil en 1967, Maurice en 1971, Chine en 1978, Chili en 1986, Ouganda en 1989 et Argentine en 1990, notamment). Toutefois, comme l'ont noté les auteurs, la grande majorité de ces cas d'accélération n'a pas découlé de changements aussi radicaux dans l'environnement politique. Au contraire, ces épisodes ont souvent été déclenchés par des réformes mineures visant à remédier à des goulets d'étranglement dans l'économie, des « réformes qui ne prennent pas les institutions locales à contre-fil » (Green, 2008, p. 182).

La littérature a soulevé une remarque importante : les poussées de croissance sont fréquentes, mais elles durent rarement longtemps. En outre, ces soixante dernières années, les cas de croissance prolongée et de transition vers le statut de pays à revenu intermédiaire et élevé ont été extrêmement peu nombreux en dehors de l'Asie (Milanovic, 2005). Durant la majeure partie du xx^e siècle, l'Asie, l'Afrique et l'Amérique latine ont présenté des tendances divergentes, dues au fait que certains pays affichaient d'excellents résultats tandis que d'autres étaient à la traîne. Comme l'indique (Milanovic, 2005, p. 61) :

« L'amenuisement du milieu de la distribution des revenus a eu les deux conséquences suivantes : cela a renforcé la domination déjà puissante des pays occidentaux au sommet de la distribution et cela a réduit le nombre de prétendants éventuels à des positions en haut de la distribution des revenus. En d'autres termes, les pays occidentaux se sont détachés du reste du monde, les pays non occidentaux ne réussissant à rattraper ce retard que dans des cas exceptionnels. »

C'est dans ce contexte que ce rapport explore différents moyens de tirer parti des nouvelles dynamiques et tendances de l'économie mondiale afin de percer le « plafond de verre » dont pâtit le développement. Ce n'est pas une tâche aisée : comme le montrera ce rapport, l'économie mondiale est aujourd'hui plus complexe que jamais. Parce que la richesse bascule, la traditionnelle dichotomie Nord-Sud ne suffit plus à appréhender les défis du développement, tandis qu'au niveau politique, les anciens groupements et alliances se délitent pour laisser la place à de nouvelles coalitions. Le développement devient un processus non linéaire. On ne peut plus se contenter d'examiner le camp des « gagnants » contre celui des « perdants ».

Basculement de la richesse dans un monde à quatre vitesses

En 2007, James Wolfensohn, ancien président de la Banque mondiale, a présenté une catégorisation de l'économie mondiale s'appuyant sur le cadre d'un « monde à quatre vitesses » (Wolfensohn, 2007). Il a ainsi identifié quatre groupes de pays :

- **les pays riches (affluent)**, qui dominent l'économie mondiale depuis un demi-siècle. Ils n'abritent que 20 % de la population de la planète mais représentent de 70 à 80 % du revenu mondial. Selon Wolfensohn, ces pays pourraient continuer d'améliorer leur niveau de vie mais leur leadership est de plus en plus menacé par le groupe suivant ;
- **les pays convergents (converging)**, qui composent un groupe de pays pauvres ou à revenu intermédiaire affichant depuis un certain temps un taux de croissance élevé. C'est là que l'on trouve par exemple la Chine et l'Inde, qui seront bientôt des leaders mondiaux ;
- **les pays à la traîne (struggling)**, qui affichent des performances irrégulières, quoique parfois fortes. Ils ne bénéficient généralement d'aucune aide internationale et ont relativement peu de poids dans les décisions internationales ;
- **les pays pauvres (poor)**, dont les revenus stagnent ou baissent. Ce dernier groupe de pays [essentiellement situés en Afrique subsaharienne et correspondant *grosso modo* au *Bottom Billion*, c'est-à-dire la foule des laissés-pour-compte Collier, 2007] retire peu de fruits de la mondialisation, mais est le plus vulnérable à ses effets délétères, tels que le changement climatique et le renchérissement des produits de base. Comme le notait Wolfensohn, « la tragédie humaine qui accable ce groupe constitue une immense préoccupation et un défi politique pour le reste de la planète. »

Le présent rapport reprend le cadre conceptuel de Wolfensohn pour proposer une typologie simple des pays, résumée au tableau 1.2.

Tableau 1.2. **Typologie du monde à quatre vitesses**

	CROISSANCE	
REVENU	RICHERS Pays « à revenu élevé » selon la définition de la Banque mondiale (revenu national brut [RNB] > 9 265 USD en 2000 pour les années 1990 et RNB > 11 455 USD en 2007 pour les années 2000) ¹	
	À LA TRAÎNE ● Pays affichant un taux de croissance inférieur au double de celui des pays de l'OCDE à revenu élevé sur les deux périodes et qui figurent parmi les pays à revenu intermédiaire à la fin de la période considérée (RNB compris entre 755 et 9 265 USD en 2000 et entre 935 et 11 455 USD en 2007)	CONVERGENTS Pays dont le PIB par habitant affiche une croissance plus de deux fois supérieure à celle des pays de l'OCDE à revenu élevé, signalant une forte convergence vers ces derniers (> 3.75 % pour les années 1990 et > 3 % pour les années 2000)
	PAUVRES ● Pays affichant un taux de croissance inférieur au double de celui des pays de l'OCDE à revenu élevé sur les deux périodes et qui figurent parmi les pays à faible revenu à la fin de la période considérée (RNB ≤ 755 USD en 2000 et ≤ 935 USD en 2007)	

1. Ce groupe rassemble des pays membres de l'OCDE à revenu élevé ainsi que certaines économies non membres à revenu élevé.

Source : Calculs des auteurs d'après Banque mondiale (2009).

Cette description de l'économie mondiale permet de dépasser la simple dichotomie Nord-Sud, mais elle peut encore être améliorée grâce à l'ajout d'une dimension temporelle. Pour la plupart des pays en développement, les années 1990 ont largement constitué une nouvelle « décennie perdue », après des années 1980 où ces pays croulaient sous la dette. Pourtant, les années 2000 ont formé, pour la plupart de ces pays, une première décennie de forte croissance depuis les années 1970. C'est pourquoi le présent rapport superpose à la classification de Wolfensohn deux périodes, en examinant séparément les années 1990 et les années 2000, afin de mettre en lumière toute augmentation du nombre de pays qui « sont passés à la vitesse supérieure » et ont enregistré de meilleures performances de croissance sur la seconde période. Cette typologie du monde à quatre vitesses donne un aperçu saisissant de l'évolution de la carte du développement mondial. Il convient de souligner, avec Kharas (2010), que cette classification ne permet pas d'analyser les perspectives ou le potentiel des pays : elle reflète simplement leurs performances sur ces deux périodes. Elle montre néanmoins qu'un groupe de pays émergents se détache du reste du monde en développement. De cette description stylisée du monde économique se dégagent d'importantes leçons pour les politiques publiques. Ces points sont analysés plus avant aux chapitres 6 et 7.

1990 – Rupture par rapport au passé

L'année 1990 a constitué la date centrale d'un ensemble d'événements majeurs qui allaient donner un nouveau visage au monde à la fois sur le plan politique et économique. Il y a tout d'abord eu l'effondrement de l'Union soviétique, dont l'amorce se trouve dans la chute du Mur de Berlin en novembre 1989 et qui a culminé avec la dissolution officielle de l'URSS en décembre 1991. Deuxièmement, les élections de 1991 en Inde ont porté au pouvoir P.-V. Narasimha Rao, un réformiste. À partir de là, l'économie indienne va prendre un tour radicalement différent et son économie, auparavant étroitement surveillée et aut centrée, va bénéficier d'une déréglementation et d'une ouverture progressives.

Troisièmement, dans les années 1990, la Chine a accéléré le rythme de ses réformes économiques engagées en 1978 avec, à la clé, une transition plus rapide vers une économie de marché². Enfin, la libération de Nelson Mandela en 1990, qui a sonné le glas de l'apartheid, a permis l'ouverture de l'économie sud-africaine, jusque-là autarcique, aux marchés de la planète.

Cette remarquable confluence d'événements a eu de profondes répercussions sur la nature de l'économie mondiale et va marquer le début d'une nouvelle ère de mondialisation. En quelques années, le marché mondial a grossi de 2.5 milliards de personnes et le marché du travail mondial s'est enrichi d'environ 1.5 milliard de travailleurs (Freeman, 2008)³. On peut considérer que, vingt ans plus tard, la crise financière mondiale a clos ce premier chapitre de la nouvelle ère mondialisée. Les graphiques 1.5 et 1.6 montrent bien que, pour les pays en développement, la géographie de la croissance enregistrée dans les années 1990 différait nettement de celle des années 2000. Il est crucial de bien comprendre les changements intervenus dans l'économie mondiale au cours de ces deux décennies si l'on veut que les futures politiques de développement soient plus efficaces.

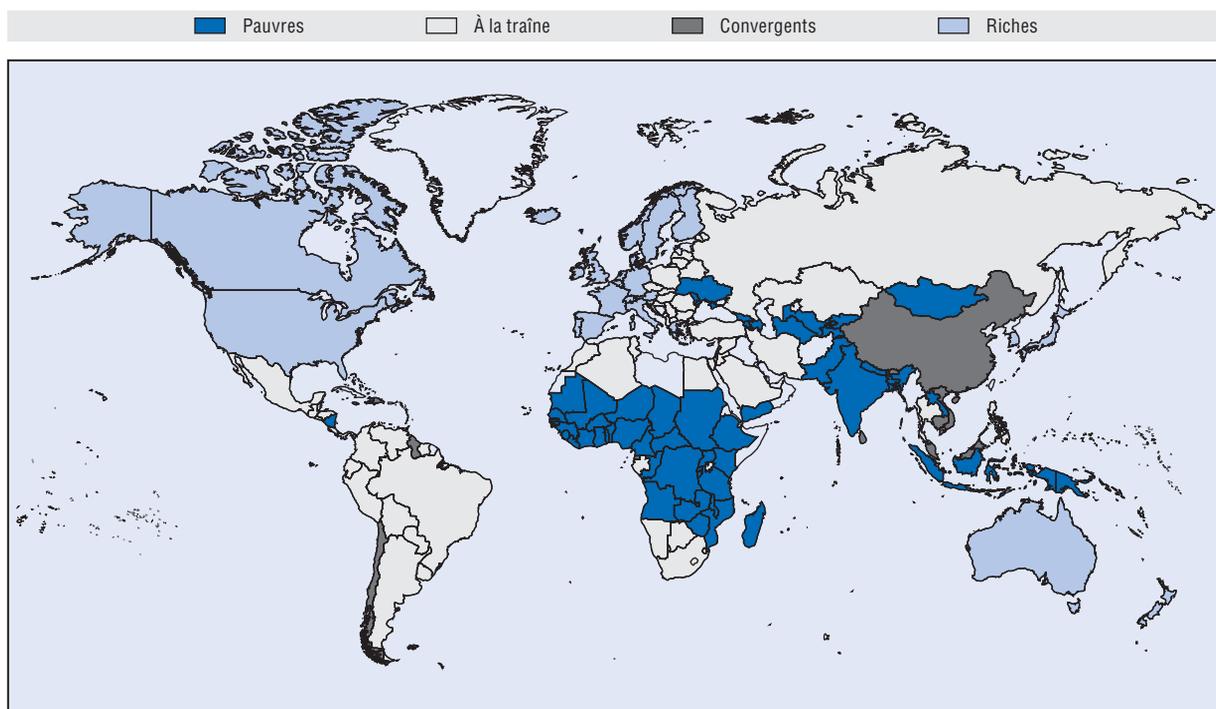
Un contexte prometteur pour la croissance

Malgré l'agitation qui accompagne toute période de bouleversements et les difficultés économiques mondiales (les États-Unis, l'Europe occidentale et le Japon étaient alors tous en récession), le début des années 1990 a néanmoins constitué une période d'optimisme prudent. Avec la fin de la guerre froide, on a commencé à envisager les dividendes de la paix pour le monde en développement. On anticipait alors une réduction substantielle des budgets militaires et l'on espérait que les sommes ainsi dégagées seraient consacrées à renforcer la capacité d'influence (ou *soft power*) des principaux donneurs, à travers des programmes d'aide au développement.

Les débats sur la politique de développement étaient dominés par la formulation, en 1989, du « consensus de Washington », avec l'idée que nombre des grandes controverses au sujet des « bonnes » politiques avaient été réglées et que les décideurs politiques pourraient désormais travailler suivant un cadre bien plus clair (Williamson, 1990). Le consensus de Washington proposait un canevas grossier pour des réformes fondées sur le jeu du marché. Il n'était pas totalement dénué de contenu social (recommandant d'accorder davantage d'importance aux dépenses publiques pour l'enseignement primaire et la santé), mais il était centré sur la stabilisation macroéconomique, la libéralisation et la privatisation, sans rien dire ou presque de la manière de parvenir à une plus grande compétitivité économique ou à une plus grande cohésion sociale.

Dans les années 1990, de nombreux pays en développement ont par conséquent déployé des politiques de libéralisation, parfois de leur propre gré, d'autres fois sous une pression extérieure, par exemple en liaison avec un programme d'ajustement structurel du FMI. Les comptes de capital ont été libéralisés, les privatisations poursuivies, les taux de change fixe abandonnés et les régimes d'investissement assouplis. Dans le même temps, les négociations commerciales multilatérales avançaient, couronnées par l'issue fructueuse du cycle d'Uruguay en 1994. Cela s'est traduit par des réductions considérables des droits de douane appliqués aux produits manufacturés, même si les progrès ont été maigres sur le plan des échanges agricoles, alors qu'il s'agit d'un domaine crucial pour de nombreux pays en développement. Cet environnement politique a accéléré le passage à un marché mondial unifié.

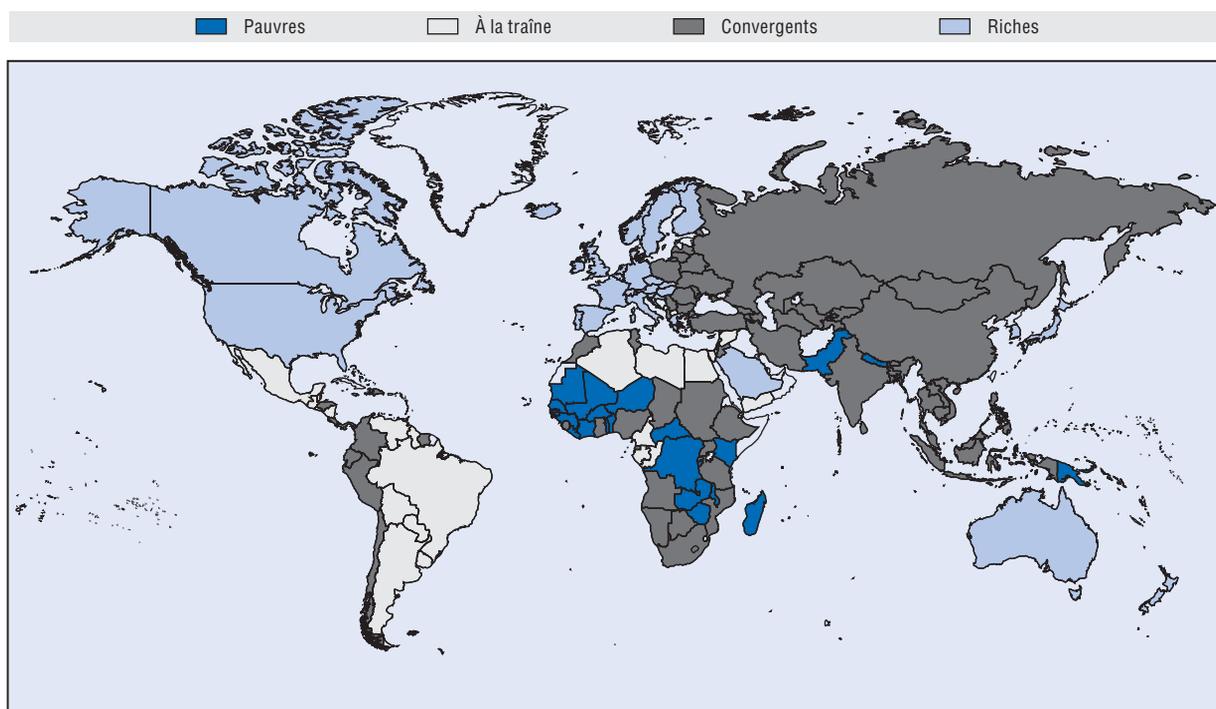
Graphique 1.5. Le monde à quatre vitesses dans les années 1990



Source : Calculs des auteurs d'après Banque mondiale (2009).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932322518>

Graphique 1.6. Le monde à quatre vitesses dans les années 2000



Source : Calculs des auteurs d'après Banque mondiale (2009).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932322537>

La dimension politique est, elle aussi, importante. La chute du communisme soviétique semblait faire partie d'une vague de démocratisation. En Amérique latine, on observait un phénomène de démilitarisation, alors qu'en Afrique nombre de régimes dictatoriaux s'effaçaient. En 1990, les gouvernements de la France et des États-Unis ont déclaré qu'à l'avenir, leurs politiques d'aide et de coopération tiendraient explicitement compte de l'objectif de consolidation de la démocratie, tandis qu'émergeait un consensus tacite selon lequel les États occidentaux ne soutiendraient plus des régimes autoritaires (contrairement à ce qui se passait durant la guerre froide). À cette époque, on évoquait fréquemment la relation entre démocratisation et développement économique⁴.

En bref, on pensait, avec un optimisme prudent, que les années 1990 seraient une nouvelle « décennie pour le développement », que l'économie mondiale avait franchi un cap après les turbulentes années 1980 et que le développement deviendrait une réalité aussi pour la foule des laissés-pour-compte⁵.

La décevante réalité

Mais au final, les années 1990 ont été décevantes pour nombre des pays en développement. Pour les pays de l'ancien bloc soviétique, les premières années de cette décennie ont été dominées par des récessions longues et profondes (Ellman, 2003). La transition vers l'économie de marché s'est révélée extrêmement délicate et certains pays ont essuyé des revers considérables en termes de développement humain : ainsi, alors que la pauvreté concernait 2 % de la population de la fédération de Russie en 1987/88, ce chiffre est passé à 39 % de la population en 1993-95, c'est-à-dire non plus 2.2 mais 57.8 millions de personnes (Milanovic, 1998)⁶.

Les crises financières des années 1990 étaient moins prévisibles que celles des années 1970 et 1980. Elles ont frappé une économie en développement ou en transition après l'autre : le Mexique en 1994/95, la Corée, la Malaisie, la Thaïlande et l'Indonésie en 1997/98, la fédération de Russie et le Brésil en 1998, la Turquie en 2001 et l'Argentine en 2001/02 – peut-être la pire de toutes les crises, avec une chute du PIB estimée à 15 %. L'évolution des primes de risque sur les marchés financiers dans les mois précédant ces crises financières laisse à penser que peu d'entre elles avaient été anticipées (Banque mondiale, 2005)⁷.

D'aucuns affirment que c'est la crise asiatique de 1997/98 qui a eu l'effet le plus marqué sur l'orientation de la politique de nombreux pays en développement. Les décideurs sont devenus méfiants à l'égard de la libéralisation du compte de capital. Ils ont été de plus en plus nombreux à adopter des mesures macroéconomiques prudentes d'un point de vue budgétaire, même si l'on peut se demander s'il s'agissait d'une réaction à la crise ou de la preuve que le consensus de Washington gagnait du terrain. Bien sûr, la vive augmentation des réserves de change après 1997 constituait une réaction à cette crise : elle représentait une police d'assurance onéreuse, et pas nécessairement efficace, puisqu'il n'y a guère de corrélation évidente entre le niveau des réserves de change et l'incidence des crises monétaires à effet déstabilisant (Banque mondiale, 2010). Le chapitre 2 examine cette question de plus près.

Il importe de souligner que les années 1990 n'ont pas été une simple période pendant laquelle des performances par ailleurs satisfaisantes ont été réduites à néant par l'irresponsabilité financière. Excepté en Asie, le monde en développement affichait une croissance lente. Deux régions en particulier n'ont pas réussi à renouer avec la réussite

économique : les réformes engagées en Amérique latine n'ont généré que peu de croissance et l'Afrique subsaharienne a continué de stagner (Banque mondiale, 2005). De plus, la communauté internationale n'a pas pris le relais : loin de produire les dividendes de la paix escomptés, l'aide publique au développement (APD) réelle nette a reculé de près d'un tiers sur cette décennie (OCDE, 2009b).

Les performances du monde en développement dans les années 1990 ont été d'autant plus décevantes que, précisément, il s'agissait d'une décennie de réformes. Pourquoi ces réformes n'ont-elles pas produit les améliorations de performance attendues ? La question fait largement débat. Certains observateurs (par exemple Edwards, 2007) affirment que les réformes ont besoin de temps pour porter leurs fruits, si bien que leurs résultats ne sont pas apparus avant les années 2000. D'autres estiment que le problème résidait dans des difficultés de mise en œuvre ou que les recommandations de politique étaient soit incomplètes, soit tout simplement mauvaises⁸.

Toutefois, on aurait tort de penser que les années 1990 ont été exclusivement caractérisées par des reculs au niveau du développement : il y a eu certaines poches de croissance rapide sur une longue période, notamment au Chili, en Chine, en Inde et au Vietnam. Il y a également eu quelques améliorations des indicateurs non économiques du bien-être, en particulier concernant l'enseignement élémentaire et la santé des enfants, malgré la lenteur de la croissance. Enfin, les crises de cette décennie ont conféré à l'économie mondiale une plus grande résilience aux tensions (Pritchett, 2006), particulièrement remarquable dans les années 2000. Mais surtout, c'est pendant cette période qu'a été amorcé le basculement de la richesse, lequel allait déboucher sur une trajectoire radicalement différente pour les pays en développement dans les années 2000.

Les années 2000 : adieu divergence, bonjour convergence?

Pour la plupart des pays en développement, le contraste entre les années 1990 et la décennie suivante a été on ne peut plus frappant. Entre 2000 et 2007, le monde en développement a connu l'une des périodes les plus positives en termes de croissance économique depuis les années 1960. Si l'attention s'est plutôt concentrée sur des grands pays à la croissance très vigoureuse, comme la Chine et l'Inde, la majeure partie de l'accélération provient en réalité de pays plus petits qui, par le passé, affichaient une croissance bien plus lente (Banque mondiale, 2010).

Ce phénomène est commun à tous les continents. En Amérique latine, les taux de croissance par habitant étaient les plus élevés depuis 1965-70; en 2008, la région enregistrait pour la cinquième année consécutive une croissance du PIB par habitant supérieure à 3 %. En Afrique, le scénario a été identique : après deux décennies (années 1980 et 1990) de croissance anémique (voire en recul), la croissance du PIB a atteint en moyenne 4.4 % sur la région entre 2000 et 2007. Cinq pays africains sont parvenus à une croissance supérieure à 7 %, le seuil généralement jugé nécessaire pour atteindre les objectifs du Millénaire pour le développement (OMD). Dans 14 autres pays, les taux de croissance sont ressortis entre 5 et 6 %. Ces chiffres sont impressionnants et certains observateurs sont allés jusqu'à saluer l'avènement des « guépards africains », en écho aux « tigres asiatiques »⁹.

C'est en Asie que la croissance a été la plus forte. Les tigres asiatiques ont tous enregistré une croissance positive depuis les années 1960 mais, dans les années 1990, il est apparu clairement que ces solides performances s'étendaient aux deux géants de la région,

la Chine et l'Inde. La croissance devenait aussi davantage synchronisée, induisant la participation d'économies à faible revenu, telles que le Bangladesh, le Cambodge et le Viêt Nam, grâce à l'intensification des échanges intrarégionaux et des investissements (BAD, 2007; Gill et Kharas, 2007). La théorie du « vol d'oies sauvages » est apparue dans les années 1960 pour désigner le transfert progressif de secteurs matures du Japon vers les économies asiatiques voisines, essentiellement à travers les IDE (Akamatsu, 1962; Ozawa, 2005). Dans les années 2000, ce processus est devenu de plus en plus important pour les géants asiatiques, quoique suivant des mécanismes assez différents. La Chine (pour les biens) et l'Inde (pour les services) sont devenues des centres régionaux d'investissement et d'échanges considérables, qui attirent des importations venant d'autres parties du monde en développement et qui influent sur les prix des produits de base.

Alors que dans les années 1990, seulement 12 pays en développement à revenu faible et intermédiaire avaient atteint un taux de croissance équivalent à deux fois la moyenne OCDE (et pouvaient donc être qualifiés de « convergents » selon notre classification), on en comptait 65 dans les années 2000. Dans le même temps, le nombre de pays pauvres et à la traîne a significativement reculé, de 66 à 38 et de 55 à 25, respectivement (tableau 1.3).

Tableau 1.3. **Basculement de la richesse dans le monde à quatre vitesses**

	Nombre de pays	
	Années 1990	Années 2000
Pays riches	34	40
Pays convergents	12	65
Pays à la traîne	66	38
Pays pauvres	55	25
Total	167	168

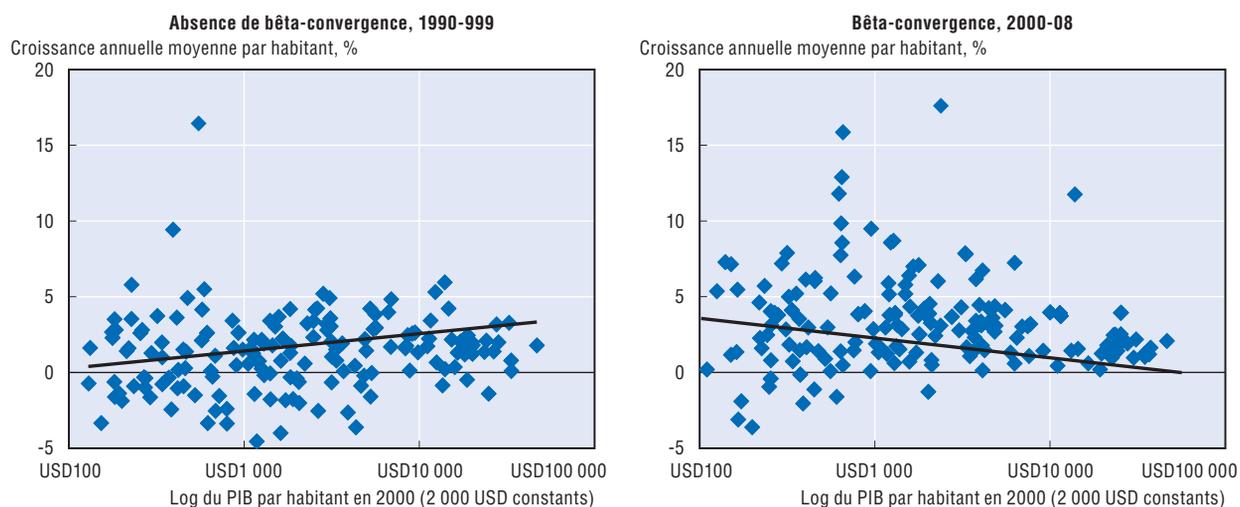
Note : Les critères de classification sont présentés au tableau 1.2.

Source : Calculs des auteurs d'après Banque mondiale (2009).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932323088>

Par conséquent, par un processus de revirement spectaculaire par rapport aux années 1990, le nouveau millénaire a vu réapparaître, pour la première fois depuis les années 1970, une tendance (certes peu marquée) à une convergence du revenu par habitant vers celui des pays à revenu élevé (ce que les économistes appellent la « bêta-convergence ») (graphique 1.7)¹⁰.

Bien sûr, de nombreux problèmes pesant sur le développement ont persisté durant les années 2000, notamment les États fragiles, les pénuries alimentaires et la dégradation de l'environnement. En outre, il faut souligner que la convergence observée durant cette décennie n'était pas statistiquement significative¹¹. Cela laisse à penser que la situation pourrait très facilement s'inverser si, par exemple, la forte croissance des pays convergents les plus importants (surtout l'Inde et la Chine) venait à s'arrêter. Néanmoins, le « passage à la vitesse supérieure » dans les années 2000 a eu une importance psychologique, permettant d'évacuer une partie du pessimisme qui entourait le développement dans les années 1990.

Graphique 1.7. **D'un monde divergent... vers un monde convergent?**

Source : Calculs des auteurs d'après Banque mondiale (2009).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932322556>

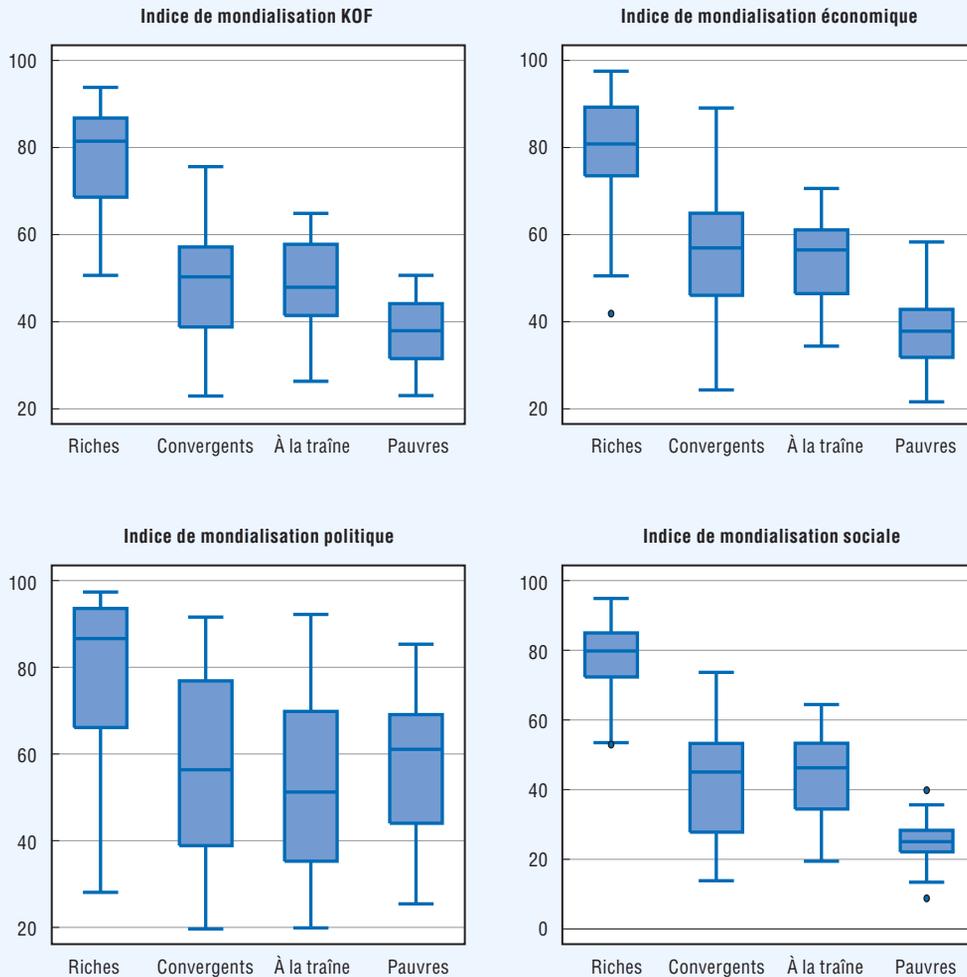
Encadré 1.1. **Intégration dans l'économie mondiale : les pays convergents sont-ils différents ?**

Pour distinguer les 65 pays convergents des 38 pays en développement à la traîne et des 25 pays pauvres, on peut examiner l'intégration à l'économie mondiale des pays composant les différents groupes du monde à quatre vitesses. Étant donné les nombreuses dimensions envisageables pour cet exercice, seul un indice de mondialisation adéquat permettra le mieux de vérifier la validité de la classification. Nous utilisons ici l'indice KOF, présenté par Dreher (2006). Il synthétise les différentes dimensions de l'intégration : la dimension économique, qui mesure la mondialisation économique au regard des flux de biens, services et capitaux sur une longue distance; la dimension politique, caractérisée par la diffusion des mesures gouvernementales; et la dimension sociale, exprimant la propagation des idées, des informations et la circulation des personnes. À partir d'un panel de 123 pays et de données couvrant la période 1970-2000, l'analyse économétrique de Dreher suggère qu'en moyenne, les pays les plus mondialisés affichent les taux de croissance les plus élevés. Ce constat se vérifie tout particulièrement dans le cas d'une intégration économique plus forte dans l'économie mondiale. L'absence de restrictions aux échanges commerciaux et à la circulation des capitaux a constitué un facteur positif pour les pays développés mais, d'une manière significative, elle n'était pas corrélée à la croissance pour les pays en développement.

L'indice KOF est-il adapté au monde à quatre vitesses? S'agissant de l'indice KOF global et de ses sous-indices économiques qui s'appuient sur des données courant sur la période 2000-07, les pays riches affichent bien sûr des scores plus élevés que les pays pauvres. Cependant, les différences entre pays à la traîne et pays convergents sont moins marquées et la variabilité autour de la moyenne est bien plus grande (graphique 1.8). Pour ce qui est des sous-indices politiques et sociaux, les choses sont encore plus ambiguës : on remarque avec étonnement que le score médian du groupe des pays pauvres est plus élevé que celui des pays convergents et des pays à la traîne en ce qui concerne le sous-indice politique et que, sur le plan de la mondialisation sociale, les pays à la traîne affichent un score plus élevé que les pays convergents. Néanmoins, on observe toujours des variations significatives autour des valeurs médianes. Pour ne citer que deux exemples, le Rwanda, pays convergent dont le taux de croissance moyen du revenu par habitant s'établissait à 4.1 % dans les années 2000, présente un score KOF global de seulement 37.8, alors que la Jamaïque, pays à la traîne au taux de croissance de seulement 1.5 %, a un score de 62.2.

Encadré 1.1. Intégration dans l'économie mondiale : les pays convergents sont-ils différents ? (suite)

Graphique 1.8. Scores moyens de l'indice KOF en fonction de la classification du monde à quatre vitesses



Note : La marque centrale à l'intérieur de chaque boîte représente la médiane alors que les bords extérieurs représentent le 25^e et le 75^e percentiles. Les « moustaches » s'étirent jusqu'aux points correspondant aux données les plus extrêmes non considérées comme des observations aberrantes, ces dernières étant représentées par un point isolé.

Source : Calculs des auteurs d'après Dreher *et al.* (2008).

Cette analyse ne renseigne pas sur le sens de la causalité : est-ce l'intégration qui est à l'origine de la croissance ou bien est-ce la croissance qui pousse à l'intégration sur les marchés? À l'évidence, la mondialisation économique ne profite pas de la même manière à tous les participants. Ainsi, la part des échanges dans le PIB des pays subsahariens est passée de 51 à 65 % entre 1990 et 2000 alors que, sur la même période, leur part dans la production mondiale a chuté de presque un quart.

Bien sûr, en pratique, la question pour un pays donné n'est pas de savoir s'il doit s'intégrer dans l'économie mondiale, puisqu'il n'y a guère le choix sur ce point, mais plutôt comment gérer cette intégration. Globalement, les pays convergents semblent mieux relever ce défi que les pays pauvres ou à la traîne.

Conclusion

Alors que la crise financière a très nettement fait apparaître un nouvel ordre mondial, les germes de ce réalignement sont en place depuis près de deux décennies. Dans le monde en développement, un vaste groupe de pays convergents s'est détaché des pays pauvres et à la traîne. Dans le même temps, les relations entre les plus grands pays convergents et le reste du monde en développement se sont rapidement resserrées et la possibilité que la croissance se répercute sur les pays pauvres et à la traîne est plus grande que jamais. Ces questions seront approfondies dans les chapitres 2 et 3.

Cependant, contrastant avec ce tableau apparemment positif, la convergence économique sur la dernière décennie n'est guère solide. Elle pourrait aisément s'inverser si les bonnes décisions politiques n'étaient pas prises. Deux autres aspects sont préoccupants : la montée des inégalités économiques et sociales et la persistance de la pauvreté malgré l'amélioration de la croissance (chapitre 4). En outre, certains signes attestent du creusement d'un inquiétant fossé technologique au sein du monde en développement (chapitre 5). Tous ces facteurs laissent à penser que l'environnement de la politique de développement doit radicalement changer. Les chapitres 6 et 7 traitent de solutions pour y parvenir.

Notes

1. En 2009, le groupe des pays membres de l'OCDE a vu la formation brute de capital fixe reculer de 11.7 %, le taux de chômage augmenter (de 6 % en 2008 à 8.1 % en 2009) et les exportations se replier en moyenne de 11.4 % (OCDE, 2010).
2. Les mesures portant sur la réforme du marché en Chine ont subi une réorientation substantielle entre les années 1980 et les années 1990. Pour une analyse des différentes phases du processus de réforme depuis 1978, voir Naughton (2007) et Huang (2008).
3. Étant donné que des centaines de millions d'agriculteurs qui se consacrent à la culture vivrière et de travailleurs ruraux sont toujours, dans les faits, à l'écart du monde des échanges, des investissements étrangers et de la sous-traitance, le chiffre de 1.5 million de travailleurs supplémentaires surestime vraisemblablement l'ampleur de l'expansion du marché du travail mondial.
4. Ce basculement figurait dans l'essai controversé de Fukuyama, *The End of History?* (1989).
5. La première décennie des Nations Unies pour le développement remonte aux années 1960.
6. Ce n'est qu'à partir de la seconde moitié des années 1990 qu'un certain nombre de pays en transition ont enregistré de nets progrès dans leurs performances de croissance. Quatre d'entre eux (la République tchèque, la Hongrie, la Pologne et la République slovaque) ont rejoint l'OCDE en 1995 et 2000.
7. Voir Bordo et Eichengreen (2002), Aliber et Kindleberger (2005) et Reinhart et Rogoff (2009). D'après un calcul, les crises bancaires et financières depuis 1980 ont fait disparaître 25 % de la production économique des pays en développement (DAES, 2006).
8. Pour un résumé de ces discussions, voir Banque mondiale (2005). Pour une perspective hétérodoxe, voir Chang (2003).
9. Hong-Kong (Chine), république de Corée, Singapour et Taipei chinois. Voir Hailu (2008).
10. La dernière période de convergence remonte aux années 1970. Toutefois, elle résultait essentiellement de la concomitance de la contraction des économies de l'OCDE dans le sillage du choc sur les prix du pétrole et de l'expansion de nombreuses économies en développement, tirée par des niveaux de plus en plus élevés de dette souveraine – une tendance que la crise de la dette au début des années 1980 a fait apparaître *in fine* comme insoutenable.
11. Dans les années 1990, le coefficient de corrélation était de 0.199, statistiquement significatif au seuil de 5 %; le chiffre correspondant pour 2000-07 est de -0.087, mais il n'est pas statistiquement significatif.

Références

- AKAMATSU, K. (1962), « Historical Pattern of Economic Growth in Developing Countries », *The Developing Economies*, vol. 1, n° 1, pp. 3-25.
- ALIBER, R.-Z. et C. KINDLEBERGER (2005), *Manias, Panics and Crashes – A History of Financial Crises* (cinquième édition), Palgrave MacMillan, Basingstoke.
- BAD (2007), *Asian Development Outlook – Change Amid Growth*, Banque asiatique de développement, Manille.
- BAFD, OCDE et GENUA (2010), *Perspectives économiques en Afrique*, Banque africaine de développement et Centre de développement de l'OCDE, Paris.
- BANQUE MONDIALE (2005), *Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reforms*, Banque mondiale, Washington DC.
- BANQUE MONDIALE (2009), *Indicateurs du développement dans le monde*, CD-ROM, Banque mondiale, Washington DC.
- BANQUE MONDIALE (2010), *Perspectives pour l'économie mondiale 2010*, Banque mondiale, Washington DC.
- BORDO, M.-D. et B. EICHENGREEN (2002), « Crises Now and Then: What Lessons from the Last Era of Financial Globalization », *NBER Working Papers*, n° 8716, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- CEPALC (2010), « The Reactions of the Governments of the Americas to the International Crisis: An Overview of Policy Measures up to 31 December 2009 », Commission économique des Nations Unies pour l'Amérique latine et les Caraïbes, Santiago du Chili, janvier.
- CHANG, H.-J. (2003), *Rethinking Development Economics*, Anthem Press, Londres et New York, NY.
- COLLIER, P. (2007), *The Bottom Billion. Why the Poorest Countries are Failing and What Can Be Done About It*, Oxford University Press, Oxford.
- COMMISSION SUR LA CROISSANCE ET LE DÉVELOPPEMENT (2008), *The Growth Report – Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development*, Banque internationale pour la reconstruction et le développement/Banque mondiale pour le compte de la Commission sur la croissance et le développement, Washington, DC.
- DAES (2006), *Rapport sur la situation économique et sociale dans le monde, 2006 : divergence de la croissance et du développement*, Département des affaires économiques et sociales, Nations Unies, New York, NY.
- DREHER, A. (2006), « Does Globalization Affect Growth? Evidence From a New Index of Globalization », *Applied Economics*, vol. 38, n° 10, pp. 1091-1110.
- DREHER, A., N. GASTON et P. MARTENS (2008), *Measuring Globalisation – Gauging its Consequences*, Springer, New York, NY.
- EDWARDS, S. (2007), « Crises and Growth: A Latin American Perspective », *NBER Working Papers*, n° 13019, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, disponible sur : www.nber.org/papers/w13019.
- ELLMAN, M. (2003), « Transition Économies », CHANG, H.-J. (éd.), *Rethinking Development Economics*, Anthem Press, Londres et New York, NY.
- FMI (2010), *Perspectives de l'économie mondiale*, Fonds monétaire international, Washington DC, avril.
- FREEMAN, R.B. (2008), « The Challenge of the Growing Globalization of Labor Markets to Economic and Social Policy », PAUS, E. (éd.), *Global Capitalism Unbound – Winners and Losers from Offshore Outsourcing*, Palgrave Macmillan, Basingstoke.
- FUKUYAMA, F. (1989), « The End of History? », *The National Interest*, The Nixon Center, Washington DC.
- GILL, I. et H. KHARAS (2007), *An East Asian Renaissance: Ideas for Economic Growth*, Banque mondiale, Washington DC.
- GREEN, D. (2008), *From Poverty to Power – How Active Citizens and Effective States Can Change the World*, Oxfam International, Oxford.
- HAILU, D. (2008), « Are the Cheetahs Tracking the Tigers? Probing High Growth Rates in Africa », *One Pager*, n° 70, Centre international pour l'action en faveur des pauvres, Brasilia, novembre.
- HAUSMANN, R., L. PRITCHETT et D. RODRIK (2005), « Growth Accelerations », *Journal of Economic Growth*, vol. 10, n° 4, pp. 303-329.

- HUANG, Y. (2008), *Capitalism with Chinese Characteristics*, Cambridge University Press, Cambridge et New York, NY.
- KHARAS, H. (2010), « The Emerging Middle Class in Developing Countries », *Working Papers* n° 285 du Centre de développement de l'OCDE, Paris.
- MADDISON, A. (1970), *Economic Progress and Policy in Developing Countries*, Allen and Unwin, Londres.
- MILANOVIC, B. (1998), *Income, Inequality, and Poverty during the Transition from Planned to Market Economy*, Banque mondiale, Washington DC.
- MILANOVIC, B. (2005), « Can We Discern the Effect of Globalization on Income Distribution? Evidence from Household Surveys », *Revue économique de la Banque mondiale*, vol. 19, n° 1, pp. 21-44.
- NAUGHTON, B. (2007), *The Chinese Economy: Transitions and Growth*, MIT Press, Cambridge, MA.
- OCAMPO, J.-A. et R. VOS (2008), *Uneven Economic Development*, Zed Books Ltd., New York, NY.
- OCDE (2009a), *Perspectives économiques de l'Amérique latine 2010*, Centre de développement de l'OCDE, Paris.
- OCDE (2009b), *Coopération pour le développement : Rapport 2009*, OCDE, Paris.
- OCDE (2010), *Perspectives économiques de l'OCDE* n° 87, OCDE, Paris.
- OZAWA, T. (2005), *Institutions, Industrial Upgrading, and Economic Performance in Japan – The 'Flying-Geese' Paradigm of Catch-up Growth*, Edward Elgar Publishing, Northampton, MA.
- PRITCHETT, L. (2006), « The Quest Continues », *Finance and Development*, vol. 43, n° 1, mars.
- REINHART, C. et K.-S. ROGOFF (2009), « The Aftermath of Financial Crises », *NBER Working Papers*, n° 14656, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- REYNOLDS, L.-G. (1983), « The Spread of Economic Growth to the Third World: 1850-1980 », *Journal of Economic Literature*, vol. 21, n° 3, pp. 941-80.
- ROSTOW, W.-W. (1960), *The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto*, Cambridge University Press, Cambridge.
- WILLIAMSON, J. (1990), « What Washington Means by Policy Reform », WILLIAMSON, J. (éd.), *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?*, Institute for International Economics, Washington DC.
- WOLFENSOHN, J. (2007), « The Four Circles of a Changing World », *International Herald Tribune*, 4 juin.

Chapitre 2

Les géants asiatiques et leur impact macroéconomique

La croissance soutenue de la Chine et de l'Inde ainsi que leur vaste population sont en train de redessiner le visage de l'économie mondiale. L'ampleur économique que ces pays ont acquise récemment influe sur les marchés mondiaux du travail et des matières premières. Cette nouvelle demande renchérit les prix du pétrole et des métaux industriels. Le choc sur le marché du travail provoqué par l'entrée de la Chine sur les marchés mondiaux déprime les salaires des travailleurs peu qualifiés du monde entier. Néanmoins, le portefeuille d'exportations chinois est en train de s'orienter vers les biens de haute technologie et produit un effet de plus en plus marqué sur les pays à revenu intermédiaire.

Le secteur public chinois accumule des actifs, ce qui renforce l'importance du pays sur le plan macroéconomique et financier et dans la conjoncture mondiale. Les variations de l'écart de production chinois exercent une influence croissante sur les taux d'intérêt et de change. Les réserves constituées en Chine et ailleurs ont contribué aux déséquilibres macroéconomiques et à une tarification indue du risque financier sur toute la planète. Compte tenu des raisons socio-structurelles qui président à l'accumulation de l'excédent d'épargne chinois, les outils jouant sur la politique monétaire et les taux de change ne suffiront pas à rétablir l'équilibre. Il sera également nécessaire d'accélérer le rythme de la consommation en Chine, à travers peut-être des réformes de la politique sociale, familiale et des retraites.

Introduction

Au cours des deux dernières décennies, la restructuration de l'économie mondiale a pris de la vitesse et, loin de l'interrompre, la crise l'a exacerbée, car les grands pays convergents à revenu intermédiaire sont sortis de manière relativement rapide de la récession. Sur cette période, trois évolutions sont particulièrement remarquables : tout d'abord, le premier choc sur les salaires produit par l'afflux massif des travailleurs des grandes économies convergentes dans la population active mondiale; ensuite, le renchérissement des énergies fossiles et des métaux industriels, attisé par l'appétit gigantesque en matières premières de ces économies, lequel a transféré la richesse aux exportateurs; enfin, l'évolution de la situation de nombreux pays émergents qui, de débiteurs nets, sont devenus créanciers nets, ce qui pèse sur les taux d'intérêt aux États-Unis et dans le monde entier.

Si l'on veut tirer parti des turbulences économiques mondiales et des vents porteurs pour conforter les stratégies de lutte contre la pauvreté, il faut désormais regarder au-delà des échanges, des IDE et de l'aide – qui sont les voies directes de l'interaction entre les pays convergents et les pays pauvres – pour s'intéresser au potentiel actuel et à venir des moteurs qui alimentent, voire tirent, la croissance mondiale. Cela suppose également d'analyser le pouvoir de fixation des prix des grands pays convergents sur les principales variables macroéconomiques qui ont un impact sur les pays pauvres : matières premières, salaires des emplois peu qualifiés et taux d'intérêt. En effet, s'ils comprennent bien les vecteurs mondiaux de ces tendances macroéconomiques, les pays pauvres pourront formuler les stratégies et les pratiques nationales requises pour réagir à la montée en puissance de leurs partenaires convergents. Ce chapitre commence donc par étudier l'impact macroéconomique des géants asiatiques sur chacune de ces variables, avant d'examiner les vecteurs macroéconomiques qui sous-tendent les déséquilibres caractéristiques de l'économie mondiale depuis une décennie.

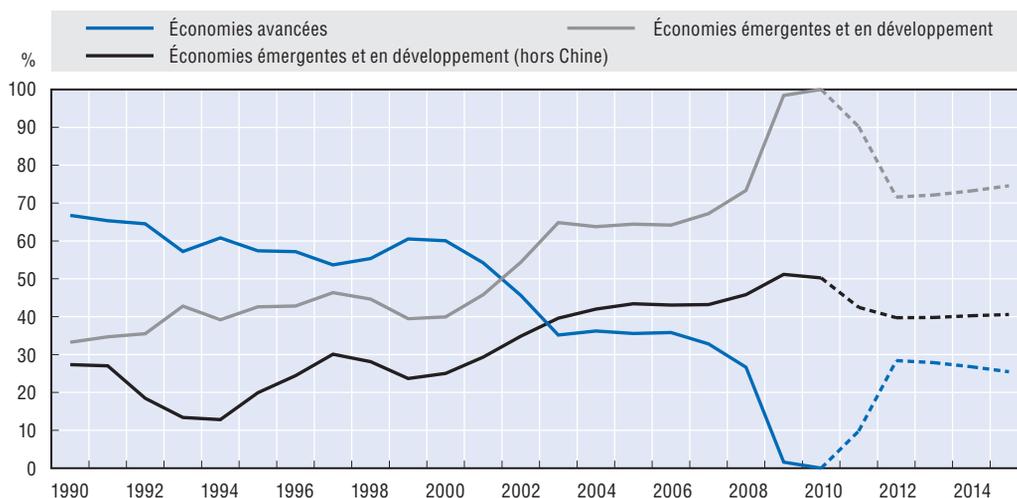
Un nouveau moteur de croissance

Nous l'avons vu au chapitre 1, les pays émergents et en développement contribuent à une part substantielle et grandissante de la croissance mondiale. Toutefois, se contenter d'additionner les parts de ces deux catégories de pays aboutirait à un résultat trompeur. L'influence de la Chine et, de plus en plus, de l'Inde, est disproportionnée et écrasante; elle reflète à la fois l'échelle et le dynamisme de ces deux pays. Si l'on exclut la Chine, la contribution des économies en développement à la croissance du PIB mondial exprimée en PPA s'établissait à environ 40 % lorsque la crise a éclaté en 2008. Si l'on inclut la Chine, la contribution du monde émergent et en développement passe à près de 70 %. Pendant la crise, ce sont essentiellement ces économies qui ont tiré la croissance mondiale, dont près de la moitié a été assurée par la Chine à elle seule (graphique 2.1).

Il est indispensable de comprendre le rôle de la Chine – chef de file des pays convergents identifiés au chapitre 1 – si l'on veut cerner les conséquences macroéconomiques du

Graphique 2.1. Contribution à la croissance du PIB mondial en PPA

En %, sur la base d'une moyenne mobile sur 3 ans



Note : Les projections sont présentées en pointillés.

Source : FMI (2010).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932322575>

basculement de la richesse pour les pays pauvres. D'ailleurs, la Chine est devenue un moteur de la croissance mondiale qui doit être traité comme une force supplémentaire tirant les performances récentes des pays convergents. La Chine a en outre davantage le pouvoir d'influencer les prix mondiaux des facteurs et des biens que tout autre pays convergent (à l'exception notable du Brésil pour l'agriculture et de l'Arabie Saoudite pour l'énergie dérivée des combustibles fossiles).

Les travaux récents de Levy-Yeyati (2009) étayent cette proposition. Ils montrent par exemple qu'à compter de 2000, la croissance d'un échantillon de pays émergents¹ a été davantage tributaire de celle de la Chine que de celle du G7, ce qui marque un revirement par rapport à leur dépendance des années 1990. En répartissant les données en deux périodes (1993-99 et 2000-09), Levy-Yeyati constate que le pouvoir explicatif de la croissance du G7 disparaît pratiquement pendant la seconde période sous l'effet de l'influence croissante de la Chine. L'élasticité de la croissance des pays de l'échantillon par rapport à la croissance du G7 sur la seconde période s'établit à seulement 0.267, tandis que l'élasticité par rapport à la croissance de la Chine ressort à 1.115. Pendant cette période, un point de croissance du PIB chinois a donc été associé à plus d'un point de croissance pour les économies émergentes de l'échantillon².

Dans un exercice analogue, Garroway *et al.* (2010) étendent l'analyse au-delà des économies émergentes pour s'intéresser aux variations de la sensibilité à la croissance chinoise des taux de croissance de tous les pays à revenu faible et intermédiaire. En comparant les années 1990 aux années 2000, ils observent, pour la seconde période, un renforcement des liens entre la Chine et le monde en développement. Comme dans le cas des marchés émergents étudiés par Levy-Yeyati, la sensibilité aux économies avancées a également marqué un recul significatif. Garroway *et al.* (2010) constatent que toute variation des taux de croissance de l'économie chinoise a des conséquences pour le monde émergent et en développement. Une augmentation d'un point de pourcentage du taux de croissance chinois se traduit par une hausse de 0.2 point de pourcentage de la croissance des pays à

faible revenu. S'agissant des pays à revenu intermédiaire, la sensibilité à la croissance de la Chine est plus prononcée, puisqu'un point de pourcentage de croissance supplémentaire en Chine entraîne une hausse de 0.37 point de pourcentage de la croissance dans ces pays.

Ces résultats ont des conséquences non négligeables pour les pays à revenu faible et intermédiaire, qui bénéficient de plus en plus de la croissance chinoise. Ils montrent que les pays à revenu faible et intermédiaire ont établi une relation positive avec la Chine. Si c'était déjà le cas pour les pays à revenu intermédiaire dans les années 1990 et 2000, ce n'est que pendant cette seconde période que la Chine a acquis une influence significative pour les pays à faible revenu. Ces données confirment que la Chine s'impose de plus en plus comme le nouveau moteur mondial de la croissance. Cependant, elles mettent aussi en évidence la vulnérabilité amplifiée des économies en développement à tout choc sur le PIB chinois. Il est largement admis qu'en moyenne sur tous les pays, la croissance économique est associée à un recul de la pauvreté économique (chapitre 4). Les travaux de Garroway *et al.* (2010) suggèrent ainsi que la croissance chinoise a pu faire reculer la pauvreté dans les pays pauvres. Il est ainsi concevable que la Chine ait été le moteur de lutte contre la pauvreté le plus puissant de la planète durant la première décennie du XXI^e siècle. Avec une croissance du G7 décevante mais une économie chinoise dynamique, on peut en conclure que la croissance des pays convergents s'est attelée au moteur mondial « qui fonctionne ».

Encadré 2.1. **La place de la Chine dans le monde – le basculement de la richesse, de la santé et des goûts...**

Le retour de la Chine parmi les puissances mondiales constitue la manifestation la plus visible et la plus emblématique de ce basculement de la richesse. Le tableau 1.2 donne une idée des diverses dimensions de l'ascension météorique de la Chine. Il présente des indicateurs économiques traditionnels ainsi que certaines mesures qui offrent une image plus éclectique de ce mouvement. Si la Chine compte toujours près d'un cinquième de la population mondiale, la proportion des habitants des zones rurales et des terres arables qu'elle représente dans les totaux mondiaux recule, car cette société essentiellement rurale est en train de se transformer en économie industrialisée moderne. Au cours des vingt dernières années, la part de la Chine dans la valeur ajoutée manufacturière (VAM) mondiale a doublé, sa part dans la production d'acier a triplé et sa part dans le PIB mondial a pratiquement quadruplé. Aujourd'hui, la Chine possède plus d'un dixième des réserves de change mondiales et reçoit près d'un dixième des envois de fonds des migrants. Les résidents chinois détiennent près d'un tiers des marques de commerce planétaires et sont à l'origine d'un dépôt de brevet sur six dans le monde.

La Chine, qui représentait autrefois plus d'un tiers de la pauvreté absolue au niveau mondial, est aujourd'hui retombée à moins d'un sixième. Tandis qu'il y a vingt ans, elle possédait une part négligeable des infrastructures mondiales de télécommunications, elle abrite aujourd'hui un cinquième des abonnés téléphoniques, plus d'un quart des lignes téléphoniques et près d'un sixième des internautes à l'échelle planétaire.

Sa part dans la consommation des produits de luxe a également fait un bond spectaculaire. Les importations chinoises de champagne français ont ainsi été multipliées par 50 depuis les années 1990. Mais malgré cette croissance, la Chine représente toujours moins de 1 % de la consommation mondiale de champagne. Les goûts des Chinois peuvent encore largement évoluer !

Encadré 2.1. La place de la Chine dans le monde – le basculement de la richesse, de la santé et des goûts... (suite)

Tout ne va toutefois pas pour le mieux. La Chine compte plus que sa « juste » part des fumeurs de tabac. Enfin, bien qu'elle reste relativement modeste, sa part des émissions de carbone progresse extrêmement rapidement.

Tableau 2.1. Part de la Chine dans le total mondial

	Début des années 1990	Fin des années 2000
Population totale	21.6	19.8
Population rurale	27.5	22.6
Terres arables	9.2	8.6
Pauvres (vivant avec moins de 1.25 USD PPA/jour)	37.6	15.1
Valeur ajoutée manufacturière	5.1	10.6
Production d'acier	12.4	38.8
PIB (en PPA)	3.5	11.4
PIB (aux prix du marché)	1.7	7.1
Réserves de devises et d'or	2.7	21.9
Envois de fonds des migrants (reçus)	0.3	9.4
Marques de commerce (détenues par des résidents)	5.9	31.7
Demandes de brevets (déposées par des résidents)	0.9	15.1
Abonnés téléphoniques	1.3	19.7
Lignes téléphoniques	1.3	28.9
Internautes	0.0	15.2
Champagne (importations en volume)	< 0.1	0.3
Fumeurs de tabac	–	26.8
Émissions de carbone	11.3	20.1
Effectifs de l'armée	14.6	10.6
Exportations d'armes	5.4	2.2
Importations d'armes	0.7	5.5

Source : FMI (2009a), Banque mondiale (2009), Onudi (2009), CIA (2009), Guindon et Boisclair (2003), Comité interprofessionnel des vins de champagne (2009).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932323107>

Quelles en sont les conséquences pour les pays pauvres? En raison de l'absence de filet de sécurité sociale, de leur incapacité à adopter des mesures contracycliques et de leur forte dépendance vis-à-vis des flux étrangers (essentiellement sous la forme d'envois de fonds des expatriés, d'IDE et d'aide), ces pays sont nettement plus tributaires des interdépendances économiques que d'autres. La nature des interactions économiques entre le Nord et le Sud évolue, d'une situation de dépendance à des interdépendances multiples³. Le découplage entre la croissance des pays convergents et celle des pays avancés devrait donc être favorable aux pays pauvres. Il devrait engendrer un environnement de croissance mondiale plus stable et améliorer les opportunités de partage des risques entre pays. Grâce à l'émergence de nouveaux pôles de croissance mondiale, la production devrait se stabiliser si les fluctuations de la production diversifiée et indépendante entre pays riches et convergents tendent à s'annuler mutuellement. Il serait en revanche moins souhaitable que l'on aboutisse à une situation dans laquelle les pays pauvres « s'enrichissent à chaque fois que la Chine éternue », ce qui pourrait se produire si la Chine se contente de remplacer les pays avancés comme source de contagion potentielle.

Ce basculement du centre de gravité économique vers de nouveaux moteurs de croissance n'est pas dénué de conséquences pour la valeur des actifs et le prix des matières premières. Pendant des décennies, les investisseurs ont compté sur les États-Unis pour sortir le monde de la récession. Aujourd'hui, l'élan vient de la Chine, qui sort de la crise financière en bien meilleur état que nombre d'observateurs ne l'avaient initialement prévu. Les pays pauvres, mais aussi le monde financier occidental, devront réviser leurs approches en fonction de cette évolution. Ainsi, lorsque la Chine a cherché à éviter une surchauffe en imposant des restrictions de prêts à ses banques, début 2010, les effets négatifs sur les prix des matières premières et les marchés boursiers asiatiques ont été quasiment immédiats.

La catégorie des grands pays convergents dans son ensemble influe de plus en plus sur les prix des biens essentiels qui importent pour les pays pauvres, car elle peut entraîner des variations de grande ampleur de la richesse et du pouvoir d'achat relatifs. Ces questions sont traitées dans les sections suivantes.

Un choc sur l'offre de main-d'œuvre, avec des répercussions sur les salaires mondiaux

L'ouverture de grandes économies jusque-là fermées a provoqué sur le marché du travail mondial un choc sur l'offre, dont l'ampleur peut être comparée au bond dans l'accès aux terres et aux ressources naturelles qu'a engendré pour l'Occident l'ouverture des routes vers les Amériques, il y a cinq siècles. Au début des années 1990, l'intégration de la Chine, de l'Inde et de l'ex-Union soviétique a déversé respectivement 750 millions, 450 millions et 300 millions de travailleurs dans l'économie mondiale. L'arrivée de ce 1.5 milliard de travailleurs a doublé les effectifs dans les économies de marché ouvertes et divisé par deux le ratio capital/travail. Si l'on applique une fonction de production de Cobb-Douglas très simple (avec un tiers de capital humain, un tiers de capital et un tiers de travail), cette intégration du choc sur la main-d'œuvre peut avoir comprimé le niveau mondial des salaires réels d'équilibre des emplois peu qualifiés de 15 %⁴.

Un modèle de base de développement économique – le modèle de Lewis, Ranis et Fei ou « modèle de l'excédent de main-d'œuvre » (Fields, 2004) – permet d'expliquer l'une des caractéristiques cruciales de cette période. Encore récemment, les secteurs modernes des géants asiatiques et, par extension, l'économie mondiale, disposaient d'une offre de main-d'œuvre dans les faits illimitée, à des salaires proches des niveaux de subsistance. Le marché du travail était ricardien et non néoclassique, au sens où les salaires ne reflétaient pas la productivité marginale mais pouvaient demeurer au niveau de subsistance tant que l'excédent de main-d'œuvre persistait. La valeur du produit marginal de ce travail dépassant largement ses coûts, les bénéfices étaient substantiels. Ils étaient épargnés et réinvestis. Il existe donc un lien entre les taux d'épargne et d'investissement extrêmement élevés des entreprises en Chine et ce phénomène relatif au marché du travail.

Tout d'abord, la croissance rapide des exportations de produits manufacturiers à forte intensité de main-d'œuvre peu qualifiée, particulièrement en provenance de la Chine, a augmenté l'offre de ce type de biens et exercé ainsi une pression à la baisse sur leurs prix. Kaplinsky (2006) a examiné les données relatives aux principales catégories de produits⁵ importés par l'Union européenne (UE) entre 1988 et 2001 pour lesquels les exportateurs des pays en développement occupaient une place prépondérante. En notant la proportion des secteurs pour lesquels le prix unitaire des importations de la part des différentes catégories de pays a diminué, il a observé que dans près d'un tiers de ces secteurs, le prix des produits d'origine chinoise avait chuté. Une étude ultérieure (Fu et al., 2010) suggère

que, depuis peu, les exportations chinoises produisent moins d'effet sur les économies dont la compétitivité est largement fondée sur la faiblesse des salaires. Si, avant la fin des années 1990, les exportations chinoises exerçaient surtout des pressions sur les prix des pays à faible revenu, par la suite, ce sont les pays à revenu intermédiaire qui ont été le plus affectés. Cette étude note aussi un effet de contraction des prix sur les marchés des produits de basse technologie dans les pays à revenu élevé⁶.

Les exportations chinoises ont d'abord dû leur succès à la compétitivité sur les coûts dans l'industrie manufacturière légère traditionnelle et dans l'assemblage des produits finis, du fait de l'abondance de la main-d'œuvre. Cette compétitivité s'est accompagnée de réformes facilitant l'instauration de liens entre l'économie locale et les chaînes de production mondiales. De nombreux observateurs estiment aussi aujourd'hui que la compétitivité de la Chine a profité d'un taux de change artificiellement bas, qui continue toutefois de faire l'objet de nombreux débats.

Cette intégration dans l'économie mondiale a certainement engendré de la concurrence, notamment vis-à-vis de la main-d'œuvre des pays qui étaient traditionnellement des destinations pour l'externalisation. D'un autre côté, elle a également ménagé des ouvertures. La Chine est devenue un importateur non négligeable dans les réseaux de production mondiaux. En fait, le rôle de la Chine en qualité d'importateur de pièces et composants d'autres pays d'Asie de l'Est en vue d'une transformation et d'une réexportation vers les marchés occidentaux a pris une telle importance que la Chine tire la conjoncture de ses voisins asiatiques (Tanaka, 2010). Cette intégration nationale et régionale dans la production mondiale se reflète dans la dualité des balances commerciales bilatérales du pays : ces balances sont excédentaires avec la plupart des pays développés, particulièrement les pays d'Europe et les États-Unis, et déficitaires avec la quasi-totalité des pays d'Asie. Les complémentarités entre les exportations chinoises et asiatiques sont telles qu'une appréciation effective réelle du renminbi aboutirait à un recul des exportations totales de nombreuses économies d'Asie de l'Est (Garcia-Herrero et Koivu, 2008).

La revue économique de l'OCDE sur la Chine (OCDE, 2010) décrit la transition que connaît le marché du travail chinois. Au cours de la dernière décennie, la part des emplois non contrôlés par l'État a fait un bond considérable, tandis que l'emploi agricole régressait sous l'effet de l'urbanisation. Plus de 200 millions de personnes ont afflué vers les zones urbaines en migrant officiellement ou sans autorisation, malgré les obstacles à la mobilité des travailleurs tels que le système d'enregistrement et les restrictions à l'accès aux services sociaux dont il s'accompagne. Le marché du travail urbain a affiché un taux de croissance annuel composé de 3.5 % sur 2000-07 (Cai et al., 2009), ce qui suppose d'absorber chaque année 12 à 15 millions de personnes. Ce mouvement s'explique par un différentiel de revenu entre zones rurales et urbaines qui représentait un ratio de 1 à 3 en 2007 et qui se conjugue à un certain assouplissement des restrictions internes. Selon les données d'un recensement nationalement représentatif effectué en Chine en 2005, les travailleurs migrants entraient pour plus de 20 % dans la main-d'œuvre urbaine. Malgré ces migrations massives pourtant et compte tenu des différences de qualifications entre zones rurales et urbaines (Gagnon et al., 2009), le revenu urbain par habitant continue d'augmenter beaucoup plus vite que celui des populations rurales.

Cependant, des estimations récentes fondées sur des données recueillies au niveau des provinces montrent que le produit marginal de la main-d'œuvre progresse plus vite que les salaires. On peut en conclure que la Chine avance peu à peu vers le « tournant de Lewis »

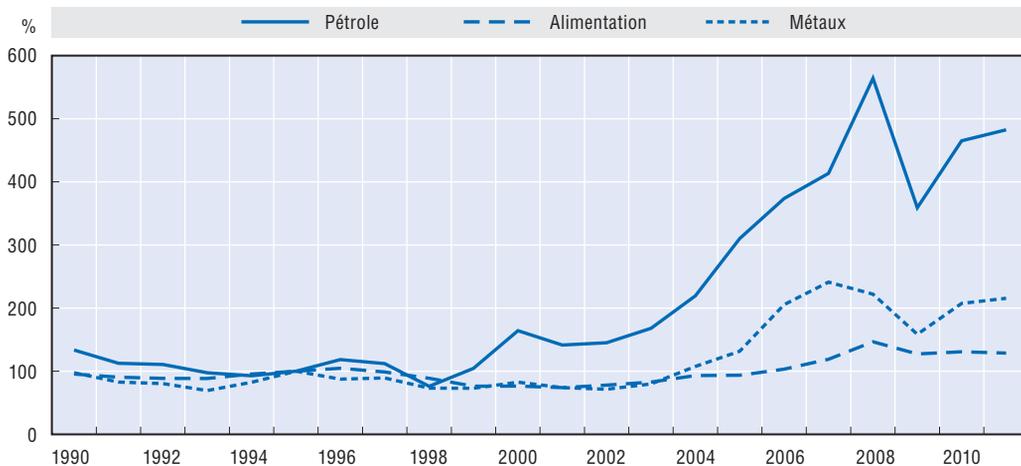
(Islam et Yokota, 2008), c'est-à-dire le moment où les salaires commencent à refléter la productivité marginale du travail. Pour ses partenaires commerciaux, cette évolution produit deux effets : elle va atténuer les pressions sur les salaires mondiaux, mais pourrait aussi éroder le pouvoir d'achat réel des salaires à mesure que le prix des biens de basse technologie augmentera en réaction à la hausse du coût unitaire du travail chinois.

Une demande nouvelle et grandissante, qui renchérit le prix des matières premières

Jusque vers 2000, les progrès technologiques continus ont alimenté l'opinion largement admise selon laquelle le PIB mondial était en train de « s'alléger », c'est-à-dire que chaque unité de PIB produite demandait moins d'unités de matières premières. On avait l'impression que la demande de matières premières allait rester modérée même en cas de croissance économique soutenue. En réalité, depuis 2000, la demande de matières premières est robuste. Au moment où la crise a éclaté, les prix du pétrole avaient quadruplé et ceux des métaux presque doublé par rapport à leurs niveaux de 1995 (graphique 2.2). Les prix des produits alimentaires, en revanche, n'ont subi qu'une progression modeste sur la décennie (avec un pic passager en 2007/08), ce qui traduit la prédominance des déterminants du côté de l'offre qui ont tiré les prix vers le bas sur des périodes plus longues (OCDE-FAO, 2008).

Graphique 2.2. **Prix réels des matières premières**

Indices des prix, 1995 = 100



Note : Les données pour 2010 et 2011 se fondent sur des projections du FMI.

Source : FMI (2010).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932322594>

De nombreuses explications ont été avancées pour le bond du prix réel du pétrole brut, y compris la spéculation sur les contrats à terme et les marchés spot, des chocs délétères sur l'offre, des restrictions délibérées de production de la part de l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP) et l'évolution de l'activité économique mondiale⁷. Des données récentes indiquent toutefois que la demande résultant de la croissance supérieure des pays émergents a également produit un effet significatif (qui s'applique aussi au prix des métaux). Killian et Hicks (2009) utilisent une mesure directe des chocs induits par la demande mondiale, fondée sur les révisions des prévisions de la croissance

du PIB en volume, pour montrer que ces révisions ont été essentiellement motivées par une croissance inattendue des économies émergentes; que les marchés ont été à plusieurs reprises surpris par la vigueur de cette croissance; que ces surprises ont engendré une réaction en forme de U inversé des prix réels du pétrole, qui ont culminé après 12 à 16 mois; et que les annonces concernant la croissance mondiale permettent dans une large mesure de prévoir le bond des cours du pétrole entre la mi-2003 et la mi-2008, ainsi que leur recul ultérieur. L'Agence internationale de l'énergie (AIE, 2007) a simulé les effets hypothétiques de la demande sur les prix réels du pétrole et des métaux en supprimant l'impact de la croissance hors OCDE. Selon ces simulations, une croissance nulle en dehors de l'OCDE aurait eu pour impact cumulé sur 2000-05 des prix du pétrole inférieurs de 40 % à ceux effectivement observés et des prix des métaux inférieurs de 10 %.

L'augmentation de la demande mondiale de matières premières industrielles tirée par une croissance économique inattendue semble certainement avoir soutenu les prix réels des métaux industriels. Entre 2000 et 2005, la Chine a été à l'origine de l'intégralité de la progression de la demande de consommation de plomb, de nickel, d'étain et de zinc, et d'environ la moitié de celle d'aluminium, de cuivre et de minerai de fer (acier). La consommation indienne d'énergie et d'acier s'est également accélérée durant la première décennie du XXI^e siècle, mais à un rythme plus modéré. La Chine compte à elle seule pour un tiers de la croissance de la demande de pétrole; la contribution du reste de l'Asie émergente, de l'Europe émergente et, en particulier, du Moyen-Orient, a également été significative jusqu'à ce que la crise éclate. À l'inverse, le renchérissement du pétrole qui a suivi a en fait ralenti la progression de la demande sur les marchés matures.

Sommes-nous dans un nouveau super-cycle?

Des variations de la demande de cette échelle, de cette étendue et de cette durée sont exceptionnelles. Dans une étude empirique minutieuse de données couvrant 150 ans effectuée par le FMI, Cuddington et Jerrett (2008) se sont intéressés au marché du cuivre. Ils en ont conclu qu'il n'était pas possible de rejeter l'hypothèse selon laquelle les taux de croissance alertes enregistrés par la Chine et d'autres marchés émergents soient associés à l'apparition d'un « super-cycle » des matières premières après 1999.

Les super-cycles sont des phénomènes associés à l'urbanisation et à l'industrialisation de vastes économies très peuplées. Ils sont alimentés par la demande (ce qui suppose que les composantes du super-cycle dans le prix de chaque matière première affichent une forte corrélation positive). Ce sont de longues périodes, avec des remontées d'environ dix à trente-cinq ans, et ces cycles englobent un large éventail de matières premières industrielles, dont les métaux ainsi que d'autres ressources non renouvelables. Au cours du siècle et demi passé, on a connu deux expansions s'inscrivant dans un super-cycle : la première – de la fin des années 1800 jusqu'au début des années 1900 – a été alimentée par la croissance économique des États-Unis; la seconde a duré *grosso modo* de 1945 à 1975, amorcée par la reconstruction d'après-guerre et soutenue par l'essor de l'économie japonaise.

Néanmoins, aux niveaux actuels des prix des matières premières, il serait raisonnable de reconnaître qu'il existe des risques de repli considérables. Tout d'abord, bien qu'elle possède relativement peu de ressources naturelles, la Chine n'en demeure pas moins un producteur non négligeable pour certaines (par exemple le pétrole et les métaux) et on peut s'attendre à ce qu'un renchérissement entraîne une réaction de l'offre intérieure. Deuxièmement, avec la hausse des prix, l'exploitation de technologies alternatives plus efficaces et d'un bon rapport coût-efficacité gagne du terrain : la Chine est d'ores et déjà

en train de relever son efficacité énergétique et de réduire sa demande d'énergie par unité de production. Troisièmement, la phase de décollage rapide de l'industrialisation à forte intensité d'énergie et de métaux devrait céder la place à une croissance plus équilibrée, axée sur la consommation intérieure et le développement rural. Tandis que l'impact sur la demande marginale dicte la détermination des prix des hydrocarbures et des métaux, à l'avenir, la croissance pourrait davantage venir des gains de productivité au niveau des facteurs que de l'accumulation du capital.

L'exception : l'alimentation

Les matières premières agricoles semblent être régies par d'autres lois. Selon l'étude OCDE-FAO (2008), la demande de la Chine, de l'Inde ou d'autres marchés émergents ne sera pas prépondérante dans la détermination des tendances des prix dans ce secteur. Ces organisations estiment que la croissance de l'offre de produits agricoles (résultant dans une large mesure de gains de productivité) finira par surpasser la demande, que cette dernière soit destinée à la consommation humaine ou à la production industrielle, en particulier de biocarburants. Elles tablent donc sur une reprise de l'érosion des prix réels à long terme, mais peut-être pas aussi rapide qu'elle l'a été précédemment⁸. La production agricole devra relever demain plusieurs défis : la poursuite de la croissance démographique, la progression de la demande liée à l'augmentation des revenus et les changements climatiques (von Braun, 2008). Mais il est certain qu'en raison de la taille de leur population, le Brésil, la Chine et l'Inde – qui ne seront pas forcément les moteurs déterminants de la fixation des prix – continueront de jouer un rôle critique sur les marchés alimentaires mondiaux, à la fois comme gros producteurs et comme gros consommateurs.

Des géants assez gros pour constituer une nouvelle source de volatilité?

La hausse des prix en valeur absolue résultant de la nouvelle demande des géants asiatiques exerce un impact positif significatif sur les performances économiques du monde en développement – impact qui est toutefois tempéré par la volatilité des prix. Sur les marchés mondiaux, la volatilité découle en partie des variations cycliques de la demande et en partie de l'arbitrage entre production intérieure et importations. S'il est difficile dans la pratique de différencier ces effets, il se pourrait qu'une partie d'entre eux au moins résulte du rôle de producteur d'appoint joué par certains grands pays convergents – qui exportent lorsque les prix sont élevés et stockent lorsqu'ils sont moins avantageux (pour des raisons conjoncturelles, notamment). Étant donné la taille de leur économie, tout changement de comportement, réel ou perçu, se répercute rapidement sur les prix et alimente donc aussi la volatilité. Parmi les exemples de tels changements, citons les variations des stocks de matières premières de la Chine et de l'Inde ou les investissements d'infrastructure (comme dans les plans de relance de 2009).

Mais la volatilité des cours mondiaux des matières premières est-elle véritablement plus prononcée qu'auparavant? Dans le cadre de gauche du tableau 2.2, nous calculons une mesure de la volatilité sur plusieurs périodes comprises entre 1990 et 2009. De toute évidence, la volatilité s'est accentuée au cours de la dernière décennie, même sans tenir compte des points culminants atteints pendant la crise. C'est pour les combustibles que cette augmentation est la plus marquée.

La plupart des indices des prix des matières premières étant libellés en dollars, la volatilité des taux de change influe donc sur leur volatilité. Dans le tableau 2.2, le cadre de

Tableau 2.2. **Volatilité des prix des matières premières**

	Volatilité des matières premières hors combustibles	Volatilité des matières premières (combustibles et hors combustibles)	Volatilité de toutes les matières premières			
			USD	DTS	EUR	
1990-95	0.015	0.019	1990-94	0.022	0.028	
1995-2000	0.018	0.035	1995-99	0.019	0.022	
2000-07	0.021	0.041	2000-07	0.026	0.025	0.034
2008-09	0.056	0.096	2008-09	0.062	0.055	0.056
1990-2007	0.019	0.035	1990-99	0.021	0.025	
1990-2000	0.017	0.029	2000-07	0.026	0.025	

Note : Les entrées dans le tableau représentent les niveaux de volatilité des indices des prix des matières premières, calculés par l'écart-type de la variation en pourcentage des indices de prix mensuels sur chaque période. Le tableau de gauche présente les niveaux de volatilité des indices des prix des matières premières hors combustibles et de toutes les matières premières en dollars des États-Unis (2005 = 100). Le tableau de droite présente la volatilité de l'indice des prix de toutes les matières premières exprimé en dollars (USD), en droits de tirage spéciaux (DTS) et en euros (EUR) (2000 = 100 dans chaque cas). Cette méthode permet de neutraliser les effets de toute variation de la volatilité des matières premières induite par les fluctuations des taux de change.

Source : à gauche, FMI (2009b); à droite, Cnuccd (2009b).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932323126>

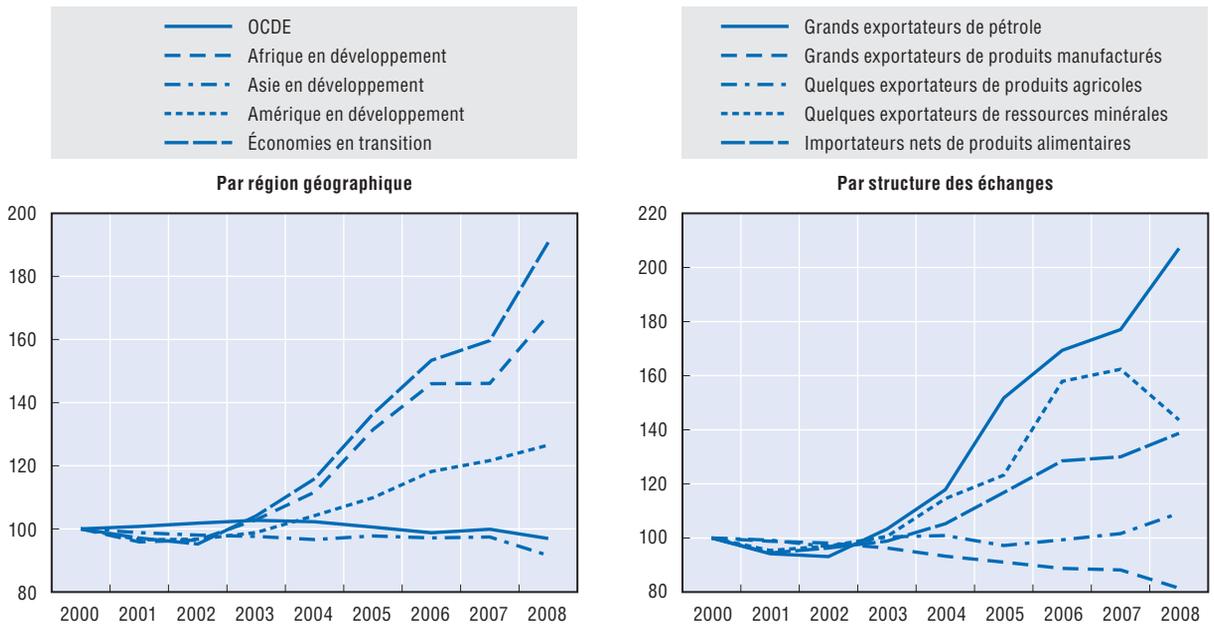
droite neutralise les effets de cette composante de la volatilité. Les chiffres montrent que les calculs de la volatilité des prix des matières premières sont robustes aux fluctuations des taux de change. Il n'est donc pas possible d'imputer les tendances de la volatilité exclusivement aux fluctuations du taux de change du dollar. Les opérations de couverture monétaire ne suffiront pas à en atténuer le coût pour les pays importateurs et exportateurs, qui devront mettre en place des couvertures spécifiques ou souscrire des assurances.

Les effets des géants sur les termes de l'échange

Du point de vue des pays pauvres, la conséquence la plus importante de l'entrée des géants asiatiques dans l'économie mondiale réside dans son impact sur les termes de l'échange (Kaplinsky, 2006). Nous l'avons vu, cette arrivée a abaissé le ratio moyen mondial ressources/travail et augmenté la part des travailleurs peu qualifiés dans la main-d'œuvre mondiale. La position relative d'autres pays s'est donc décalée dans la direction opposée et leur avantage comparatif dans les activités manufacturières à forte intensité de main-d'œuvre s'est érodé au profit de la production primaire (Wood et Mayer, 2009). Pour un pays donné, l'impact net dépend donc de la répartition entre la production manufacturière et primaire, c'est-à-dire du degré de concurrence que ses produits industriels livrent aux exportations asiatiques et de l'ampleur de la demande supplémentaire qui existe pour ses exportations primaires. Les variations des termes de l'échange (graphique 2.3) ont des conséquences stratégiques de premier plan pour les pays pauvres et dictent les mesures relatives à l'aide, à l'investissement étranger et aux négociations commerciales, par exemple. Une inversion à long terme de la relation entre les prix des produits manufacturés et des matières premières remettrait en cause les fondements de l'industrialisation, qui sous-tend dans une large mesure la stratégie de développement (Goldstein et al., 2006). Cela pourrait ébranler la raison d'être de l'engagement à industrialiser et à réduire l'importance relative des secteurs de l'économie relevant des matières premières non alimentaires. La montée en puissance de la Chine et de l'Inde, avec leur main-d'œuvre abondante, bouscule cette logique. Son impact s'explique par le problème du « sophisme de composition » posé par les produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre : si plusieurs économies concurrentes s'efforcent toutes

Graphique 2.3. Termes de l'échange nets, 2000-08

Indices des termes de l'échange, 2000 = 100



Note : Les importateurs nets de produits alimentaires sont des pays à faible revenu en déficit de production alimentaire, hors exportateurs de combustibles et de ressources minérales.

Source : Cnuccd (2009c).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932322613>

d'augmenter leurs exportations de produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre, qui va les importer?

Deux raisons peuvent expliquer ce sophisme de composition. Tout d'abord, la surabondance de produits manufacturés déprime les prix, ce qui réduit le retour privé et social sur investissement dans ce secteur. Ensuite, une vague d'exportations pourrait susciter une réaction protectionniste sur les marchés d'importation (essentiellement les économies avancées), ce qui comprimerait là encore le retour sur investissement dans les pays à industrialisation tardive (Commission sur la croissance et le développement, 2008). Pour l'Afrique, ces arguments peuvent pour le moment sembler plutôt théoriques : les pays d'Afrique exportent très peu de biens manufacturés et la concurrence immédiate de la part de la Chine et de l'Inde est limitée, sans toutefois être insignifiante (Goldstein et al., 2006). L'enjeu principal pour ce continent ne réside donc pas tant dans l'effet immédiat que dans le risque de se priver de cette voie de développement. Cependant, le sophisme de composition semble aujourd'hui perdre en importance grâce à la sophistication accrue des produits fabriqués en Chine et en Inde (Woo, 2010).

L'Asie de l'Est et l'Asie du Sud souffrent, mais beaucoup d'autres catégories de pays en profitent

Les pays de chaque région décrite dans le cadre de droite de le graphique 2.3 ne forment pas des catégories homogènes, mais ont tendance à appliquer les mêmes pratiques commerciales, ce que semblent confirmer les tendances régionales récentes pour les termes de l'échange nets. Avec certes des différences intrarégionales notables, la région du Golfe arabo-persique, l'Afrique et l'Amérique latine ont connu une forte hausse

de leurs termes de l'échange (accords de compensation) dans les années 2000. En revanche, les termes de l'échange ont reculé en Asie de l'Est et en Asie du Sud. Ces pays possèdent en général peu de ressources et sont davantage intégrés dans les chaînes de production mondiales des multinationales. En raison de similitudes au niveau de la dotation en ressources et de la structure des échanges, les activités manufacturières de l'Asie du Sud-est ont dans un premier temps été davantage touchées par l'ouverture de la Chine, des forces à la fois complémentaires et concurrentielles étant à l'œuvre. Si la Chine accentue la concurrence dans la production de pièces électroniques standardisées, elle est complémentaire dans la mesure où ses voisins font partie d'un réseau d'assemblage en plein essor au sein des chaînes de production régionales des multinationales (Yusuf, 2009).

En Afrique et en Amérique latine, de nombreux pays sont richement dotés en ressources naturelles, lesquelles dominent souvent leurs exportations. Selon le modèle du commerce interbranches standard, la concurrence des exportations des marchés tiers avec les géants asiatiques peut se révéler préjudiciable aux pays à faible revenu lorsqu'il existe des similitudes significatives entre la structure de leurs exportations. Une telle similitude a d'ailleurs été démontrée pour le Mexique et l'Afrique du Sud, bien que ces pays n'appartiennent pas à la catégorie des pays à faible revenu (Goldstein *et al.*, 2006; Avendaño *et al.*, 2008). Pour la plupart des pays à faible revenu d'Afrique et d'Amérique latine, en revanche, rien ne justifie de percevoir la Chine et l'Inde comme des concurrents menaçants, ce que confirme l'évolution des termes de l'échange pendant les années 2000.

Pour les importateurs à faible revenu, l'ouverture de la Chine a également été synonyme d'amélioration du bien-être. Dans un cadre théorique standard des échanges, l'ouverture de la Chine et ses relations croissantes avec l'Afrique pourraient avoir deux conséquences : les pays d'Afrique importent de nouveaux produits chinois (création de flux commerciaux) ou importent depuis la Chine ce qu'ils auraient pu acquérir auprès d'autres partenaires commerciaux (réorientation des flux commerciaux). Lorsque la création de flux commerciaux domine, une libéralisation partielle des échanges bénéficie aux importateurs africains. Cependant, si l'on observe à la fois une création et une réorientation des flux commerciaux, les conséquences en termes de bien-être net pour les pays d'Afrique sont difficiles à prévoir. Après avoir testé les effets de création et de réorientation des flux commerciaux dans un modèle de gravitation standard, Berthélemy (2009) indique que les données montrent clairement une création de flux commerciaux entre 1996 et 2007 tandis que, pour la même période, il n'a pas pu détecter de réorientation des flux commerciaux depuis les autres partenaires de l'Afrique qui soit suffisante pour porter atteinte au bien-être⁹.

Un effet dynamique lorsque la composition des exportations change

L'effet à venir de la croissance asiatique sur les termes de l'échange pourrait bien être différent. Les pays en pleine croissance ont tendance à afficher des structures des échanges dynamiques et la composition de leur production peut évoluer rapidement si les facteurs productifs ne s'accroissent pas au même rythme. Si, par exemple, les qualifications en Chine progressent plus rapidement que les autres facteurs, alors la production chinoise à forte intensité de qualifications augmentera de manière disproportionnée¹⁰. De plus, la nature du moteur de croissance joue également un rôle important, la croissance tirée par le capital exerçant sur les prix des produits agricoles et de l'énergie une force vers le haut nettement supérieure que la croissance tirée par la productivité (Martin *et al.*, 2008). Une évolution vers des exportations à plus forte valeur

ajoutée et de meilleure qualité ferait également varier les effets sur le bien-être (Hummels et Klenow, 2005), la Chine profitant d'une majoration des prix unitaires tandis que les pays pauvres verraient l'éventail de leurs exportations s'élargir. Une hausse des salaires réels intérieurs ou une appréciation réelle du renminbi encourageraient la sophistication structurelle de la Chine. Les pressions s'exerçant sur les prix des biens de basse technologie et dans les pays à faible revenu s'en trouveraient atténuées. Dans le même temps, la sophistication technologique de la Chine aurait des répercussions sur les prix des pays non plus à revenu intermédiaire mais à revenu élevé. Cependant, un tel processus prendrait probablement du temps, étant donné les gisements considérables de main-d'œuvre non qualifiée qui demeurent en Chine.

En partant des prix unitaires des exportations pour étudier la variation de l'avantage comparatif et l'évolution de la sophistication des exportations, Fu *et al.* (2010) observent que c'est à l'encontre des pays à revenu intermédiaire que les exportations chinoises ont exercé la concurrence sur les prix la plus vive. C'est particulièrement notable à compter de la fin des années 1990, à la suite de l'expansion du marché chinois, de l'entrée de la Chine dans l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et des mouvements du taux de change. Les exportations chinoises semblent également produire un impact à la baisse significatif sur les prix unitaires des exportations des pays à revenu élevé. Pour les pays à faible revenu, toutefois, cet effet n'est pas évident. Ces conclusions sont corroborées par diverses études portant sur l'Association des Nations de l'Asie du Sud-est (Anase). Chapponière et Cling (2009) comparent ainsi la structure des exportations du Viêtnam et de la Chine et observent de grandes différences. Ils en concluent que la Chine ne produit pas un « effet d'éviction » du Viêtnam sur les marchés américains du textile et de l'habillement. Petri (2009) note que la Chine fait en réalité surtout concurrence aux pays de l'Anase à revenu intermédiaire et que c'est l'Inde qui est la principale source de concurrence pour les pays à faible revenu de cette catégorie.

L'impact de l'Asie sur les taux d'intérêt mondiaux

À partir du début des années 2000, l'influence de la Chine a commencé à dépasser les marchés des biens et des matières premières pour s'étendre aux marchés financiers. Perçue dans un premier temps simplement comme un producteur d'articles à bas prix, la Chine est peu à peu devenue une source d'épargne bon marché. L'accumulation d'actifs étrangers par le secteur officiel dont s'est accompagnée cette évolution a, à son tour, renforcé l'importance macroéconomique, financière et conjoncturelle de la Chine à l'échelle de la planète. Les variations de l'écart de production chinois ont désormais des répercussions croissantes sur les principaux taux d'intérêt et taux de change mondiaux (Reisen *et al.*, 2005).

Sur la même période, dans un processus que l'on pourrait assimiler à celui d'un fournisseur consentant des prêts à ses clients, la Chine est devenue le premier détenteur mondial de titres de la dette de l'État américain. Les travaux de Warnock et Warnock (2009) montrent comment l'accumulation de réserves de change par la Chine et leur investissement dans les bons du trésor américains a comprimé les taux d'intérêt aux États-Unis et donc dans le monde. Ces auteurs estiment que les taux d'intérêt à court terme ont été réduits de 140 points de base en 2004 aux États-Unis, ce qui s'est traduit par une sorte d'aplatissement de la courbe des taux dans ce pays¹¹.

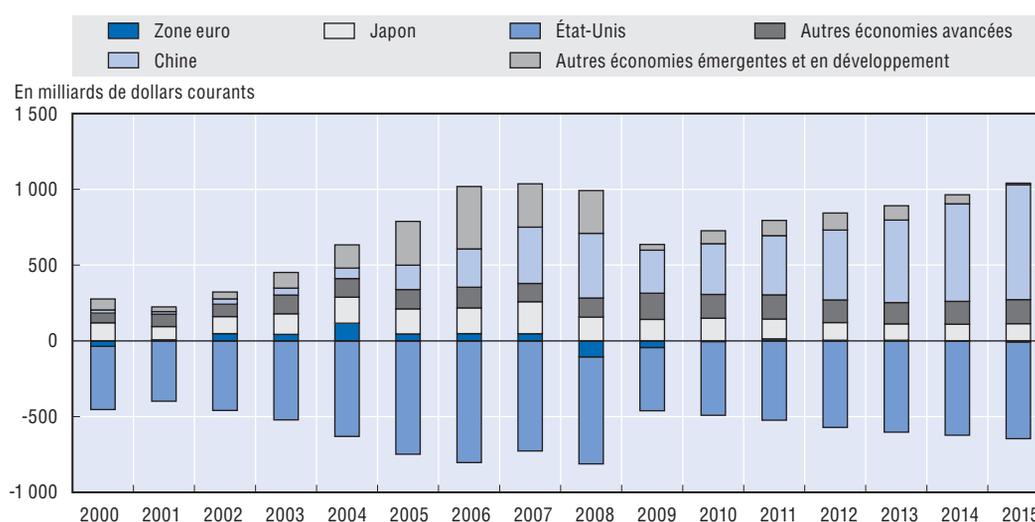
Déséquilibres mondiaux

Ces acquisitions de bons du trésor s'inscrivent dans le contexte des déséquilibres qui dominent les échanges mondiaux depuis quelques années. Il est naturel de se demander si ces déséquilibres constituent un problème en eux-mêmes (ont-ils contribué à la crise?) et, si tel est le cas, de chercher à savoir quels sont les facteurs macroéconomiques qui les sous-tendent, afin de déterminer comment il sera possible de les atténuer à l'avenir.

Lorsqu'il est question de « déséquilibres mondiaux », on entend essentiellement les excédents des comptes courants d'une centaine de pays, la plupart considérés comme en développement ou émergents. Ces excédents sont dans une large mesure la contrepartie du déficit courant des États-Unis, à savoir d'un excès d'investissement intérieur par rapport à l'épargne nationale. Cette situation est résumée à le graphique 2.4.

Graphique 2.4. **Déséquilibres mondiaux du compte courant**

En milliards de dollars courants



Note : Les données pour 2009-15 (Japon et États-Unis) et 2008-15 (toutes les autres) sont fondées sur des estimations du FMI.

Source : Calculs des auteurs d'après FMI (2010).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932322632>

Les chiffres annuels en eux-mêmes sont déjà élevés et leur accumulation au fil du temps a abouti à la constitution de gigantesques positions nettes. Entre 2000 et 2008, les dépenses aux États-Unis ont ainsi dépassé le revenu national d'un montant cumulé de 4 700 milliards USD, soit 47,3 % du PIB. Sur la même période, la Chine a cumulé un excédent 1 400 milliards USD, énorme à bien des égards mais qui ne couvre que 30 % environ du déficit américain. Pour combler leur besoin de financement, les États-Unis absorbaient les trois quarts de l'épargne mondiale avant la crise. Autre déséquilibre de grande ampleur, les excédents des comptes courants des pays exportateurs de pétrole, notamment dans la région du Golfe, où les effets de l'avidité des géants asiatiques sur les prix du pétrole ont engendré une deuxième vague d'accumulation d'actifs. L'ampleur de ces déséquilibres a redistribué les rôles de prêteur et d'emprunteur dans le monde entier.

Déséquilibres ou ruptures d'équilibre?

À l'époque, ces déséquilibres et les flux connexes de capitaux ont été perçus comme anodins, le processus étant considéré comme la conséquence naturelle de l'intégration économique rapide entre la Chine et les États-Unis¹² et du développement financier restreint des pays convergents à revenu intermédiaire.

En raison de cette accumulation d'actifs libellés en dollars, la Chine a en outre manifestement un intérêt économique direct au maintien de la stabilité du taux de change dollar-renminbi. Pour certains observateurs, cette relation symbiotique de producteur à consommateur entre la Chine et les États-Unis entretient un nouveau système de taux de change quasiment fixes. De ce point de vue, les déséquilibres des comptes courants revêtent donc moins d'importance en raison de cette dépendance économique mutuelle aux deux extrémités des flux – une relation que Dooley *et al.* (2003) ont baptisée « Bretton Woods II » en référence aux relations de l'Allemagne et du Japon avec les États-Unis après la Seconde Guerre mondiale.

Cependant, c'est peut-être parce que l'on a laissé ces déséquilibres et les flux de capitaux dont ils s'accompagnaient s'accumuler que le système financier a pu abuser de l'effet de levier et de la sous-tarification du risque qui sont à l'origine de la crise. C'est ce qu'ont admis les dirigeants du G20 lors du sommet de Pittsburgh en septembre 2009, lorsqu'ils ont annoncé la création d'un nouveau cadre pour la coordination et la surveillance des politiques économiques nationales destiné à réduire les déséquilibres mondiaux existants et à les empêcher de se creuser à l'avenir. De plus, Roubini et Stetser (2005), parmi tant d'autres, ont remis en cause la prétendue stabilité du supposé « Bretton Woods II », en faisant valoir que le taux de change renminbi-dollar n'était pas acquis et que le financement nécessaire pour couvrir le déficit courant américain augmentait plus vite que la volonté des banques centrales du monde entier d'étoffer leurs réserves en dollars.

Les déséquilibres internationaux, et notamment le déficit américain et l'excédent chinois, se sont nettement résorbés pendant la récession. Reste à savoir si l'on s'est attaqué à leurs véritables causes. Selon des projections récentes (OCDE, 2009a), cet ajustement induit par la crise s'était terminé à la fin 2009, ce qui a conduit l'OCDE à formuler cet avertissement :

« Ces déséquilibres restant à des niveaux qui auraient été sans précédent il y a seulement quelques années, le risque d'un ajustement désordonné des taux de change ne saurait être exclu, d'où l'importance des efforts internationaux récemment relancés... pour assurer un profil de croissance viable au niveau international. »

Si certains économistes peuvent réfuter le rôle des déséquilibres mondiaux dans la crise, rares sont ceux qui contestent que la vigueur et la durabilité de la croissance à venir dépendront dans une large mesure du degré de rééquilibrage de la demande mondiale (pour une analyse récente, voir Blanchard et Milesi-Ferretti, 2009).

Le problème réside-t-il dans l'excès d'épargne?

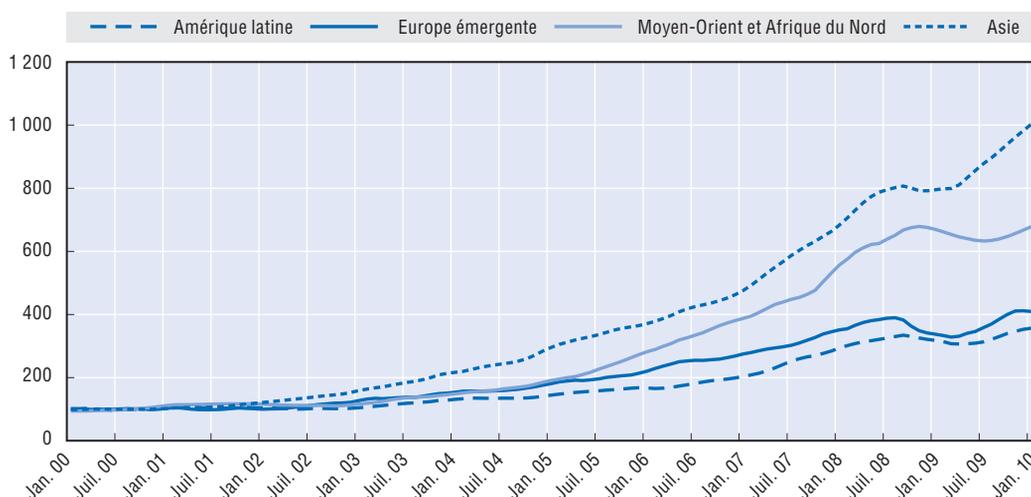
Pour trouver un moyen de remédier à ces déséquilibres mondiaux et définir les politiques publiques appropriées, il faudra en comprendre clairement les causes. Si elles sont essentiellement monétaires, il faudra alors opter pour des mesures agissant sur la politique monétaire et les taux de change (par exemple une appréciation du renminbi). Si, en revanche, elles sont en premier lieu de nature structurelle, il faudra prendre des mesures structurelles, par exemple en contraignant les entreprises d'État à payer des impôts ou des dividendes.

Certains observateurs (comme Wolf, 2008) imputent les déséquilibres mondiaux aux politiques de change inappropriées en Asie. Selon eux, ces politiques ont alimenté un excès d'épargne, facilitant ainsi la poursuite de la politique monétaire accommodante aux États-Unis, laquelle a favorisé une demande soutenue et dopé le prix des matières premières, le tout dans une spirale auto-entretenu. On sait que Ben Bernanke (2005), le gouverneur du conseil de la Réserve fédérale américaine, a affirmé que le déséquilibre extérieur américain était tiré par cet excès d'épargne, résultant de l'intégration financière des États-Unis avec des pays (dont les géants asiatiques) se trouvant à un degré de développement et de gouvernance des marchés financiers nettement inférieur.

D'autres attribuent ces déséquilibres mondiaux à la politique intérieure des États-Unis, notamment au laxisme de la politique monétaire, budgétaire et financière face à la bulle de l'immobilier résidentiel et aux carences de la réglementation des marchés financiers. Un autre argument, d'ordre plus complémentaire, insiste sur la relative rareté des actifs sûrs et sur le sous-développement financier des pays émergents en général, de la Chine en particulier.

Graphique 2.5. Réserves internationales

Indice reposant sur une moyenne mobile sur trois mois, janvier 2000 = 100



Note : L'Europe émergente englobe la Bulgarie, la Croatie, l'Estonie, la Hongrie, la Lettonie, la Lituanie, la Pologne, la Roumanie et la Turquie. Le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord (MENA) regroupent l'Arabie Saoudite, Bahreïn, Djibouti, l'Égypte, les Émirats arabes unis, la Jordanie, le Koweït, le Liban, la Libye, Oman, le Qatar, la République arabe syrienne, la république du Yémen, la république islamique d'Iran et le Soudan.

Source : FMI (2010).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932322651>

L'opinion de Bernanke a été modélisée dans un article de Caballero et al. (2008) qui a fait date. Ces auteurs ont élaboré un cadre complet pour expliquer les déficits courants des États-Unis, la faiblesse des taux d'intérêt au niveau mondial, ainsi que l'apparition puis l'éclatement des bulles (dont celle des matières premières). Ce modèle prend pour point de départ la demande excédentaire d'actifs de la part des résidents des économies convergentes. Cette demande est excédentaire car les systèmes financiers déficients de ces pays empêchent ces agents de s'appropriier pleinement le revenu généré par les actifs locaux. Lorsqu'une libéralisation des comptes de capitaux permet à ces agents d'investir à l'étranger, ces derniers se mettent en quête d'opportunités dans des pays au système

financier plus développé. Dans cette hypothèse, les États-Unis conservent leur capacité à s'endetter en dollars en exploitant cet avantage comparatif qui leur permet de procurer des actifs financiers de grande qualité au reste du monde.

Frankel (2009) qualifie « d'exotique » cet argument de l'excès d'épargne. La crise a mis à mal l'hypothèse de l'avantage comparatif des États-Unis dans le domaine financier : de nombreux actifs américains se sont révélés de qualité médiocre et la crédibilité des institutions financières américaines a été gravement écornée. La Banque centrale européenne (Bracke et Fidora, 2008) a analysé dans quelle mesure la montée des déséquilibres pouvait être attribuée à trois chocs structurels au niveau de différents mécanismes de l'économie mondiale : les chocs monétaires (l'hypothèse de l'excès de liquidité); les chocs des préférences (l'excédent d'épargne) et les chocs de l'investissement (le « tarissement de l'investissement »). Cette étude a conclu que la politique monétaire américaine expliquait la plus grande partie de la variation des déséquilibres, mais a également confirmé l'existence d'un excès d'épargne en Asie.

Le motif de précaution

Le plus souvent, un pays accumule des réserves car la banque centrale intervient directement sur le marché des changes afin d'empêcher que les entrées de flux financiers ne propulsent à la hausse la valeur extérieure de la monnaie. Cependant, les crises asiatique et russe de 1997/98 ont également montré aux économies émergentes qu'il était avantageux de détenir de vastes stocks de devises afin de protéger leur système financier sans avoir besoin de recourir au FMI.

La crise actuelle a certainement réitéré cet enseignement. Pendant la phase post-Lehman, les capitaux ont fui les marchés émergents en réaction aux problèmes dans les économies avancées. Le recours aux réserves pour stabiliser les sorties nettes de capitaux s'est révélé le disjoncteur le plus important actionné au niveau national pour empêcher que cette fuite des capitaux ne se traduise par une récession dans les pays touchés. Les pays disposant de réserves ont pu les déployer et prendre néanmoins des mesures pour faciliter le crédit intérieur. Ceux qui en étaient dépourvus n'ont pas pu le faire et sont restés très vulnérables et dépendants de la reprise du système international. L'hétérogénéité de l'incidence et de la gravité de la crise de 2008/09, qui a frappé le plus durement l'Europe émergente et le moins durement l'Asie émergente, l'Afrique et le Moyen-Orient, témoigne de cette influence des différences dans les réserves officielles.

La recherche empirique récente (Obstfeld et al., 2008) corrobore l'existence de cette motivation d'auto-assurance. D'autres facteurs ont également joué un rôle, surtout depuis 2002 : l'ampleur du passif financier intérieur à convertir en devises (masse monétaire), l'ouverture financière, la possibilité d'accéder à des monnaies étrangères via les marchés de la dette et l'ancrage des taux de change permettent tous de prévoir les stocks de réserves. La volonté de se protéger s'observe aussi lorsque des pays ont choisi de réagir à la crise par une relance monétaire, qui a pour effet d'augmenter la masse monétaire par rapport au PIB.

Le fait que cette accumulation s'accompagne d'une exposition à la concentration des actifs ne semble pas dissuasif. Dès 2004, les autorités monétaires chinoises ont commencé à remettre en question la concentration et la structure de leurs réserves de devises. Les risques de taux d'intérêt et de change inhérents à leur exposition aux bons du trésor américains militaient en faveur d'une diversification du portefeuille. Néanmoins,

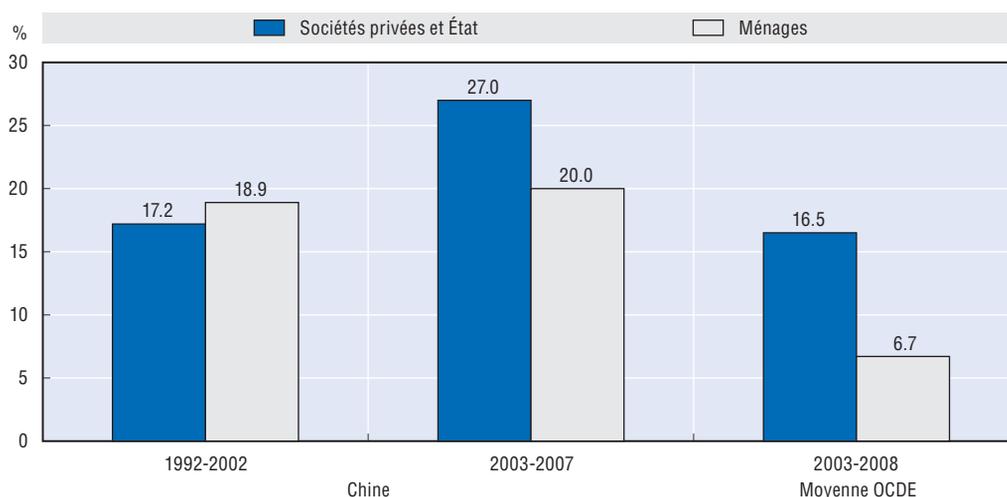
début 2010, la Chine détenait au total près de 3 000 milliards USD, dont 2 400 milliards de réserves officielles et 500 milliards dans des fonds souverains. Nous l'avons vu, la progression des prêts bancaires en 2009 en Chine, destinée à stimuler l'économie, pourrait nécessiter une nouvelle augmentation des réserves officielles à titre de précaution (Obstfeld et al., 2008).

Autre point de vue : les problèmes structurels en Chine

Les autorités et certains économistes chinois avancent des raisons structurelles, plutôt que monétaires, à la progression de l'excédent courant de leur pays. L'excédent du compte courant chinois est égal à l'excédent de son épargne nationale sur son investissement intérieur. Ces dernières années, les bénéfices non distribués des sociétés privées et les excédents des entreprises d'État ont fait un bond en Chine (graphique 2.6).

Graphique 2.6. **Soldes de l'épargne par secteur en Chine et dans les pays de l'OCDE**

En % par rapport au PIB



Source : OCDE (2010).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932322670>

Pendant les années 1990, la réforme des systèmes de retraite, de santé et de logement a mis fin au système chinois du « bol de riz en fer » (promettant l'emploi à vie et une protection sociale). Les entreprises d'État ont cessé d'accorder une retraite et un logement gratuit à leurs salariés (Zhou, 2009). Dans la mesure où aucun système de sécurité sociale n'a pris le relais, les coûts et les risques ont été transférés aux ménages.

L'impact de ces réformes s'est, en premier lieu, fait sentir sur la rentabilité des entreprises. Comme en présence d'un vaste gisement de main-d'œuvre travaillant pour un salaire de subsistance, l'augmentation des salaires ne se répercutera que lentement sur la base de coûts d'une entreprise, le secteur des entreprises d'État est devenu fortement bénéficiaire et a étoffé son épargne tout en réduisant sa contribution au système de protection sociale¹³. De plus, jusqu'à il y a peu, les entreprises d'État n'étaient pas tenues de payer de dividendes ou d'impôts. Elles se sont donc retrouvées avec d'abondants bénéfices non distribués à placer, ce qui a aussi dynamisé leur épargne. Le marché financier intérieur n'offrait guère d'autres instruments de placement et le compte de

capital était dans une large mesure fermé. Cette épargne a donc tout naturellement été réinvestie dans l'accroissement des capacités. Des réformes introduites en 2008 imposent désormais aux entreprises d'État de distribuer une partie de leur bénéfice sous forme de dividendes, mais le pourcentage à distribuer reste modeste par rapport à la norme OCDE et il conviendrait de le revoir à la hausse afin d'améliorer la valeur actionnariale et de faire diminuer l'épargne des entreprises.

Ces réformes ont ensuite généré un impact sur le secteur intérieur et en particulier sur l'épargne de précaution. La Chine est parmi les grands pays celui qui affiche le taux d'épargne des ménages le plus élevé au monde. Depuis les réformes des années 1990, les Chinois se préoccupent du coût de la santé, de l'éducation et de la vieillesse¹⁴. Sachant qu'ils en supportent non seulement les coûts, mais aussi les risques liés à l'évolution de ces coûts sur la durée, les ménages sont incités à épargner davantage.

L'importance relative de ces facteurs d'épargne a récemment fait l'objet de tests empiriques. L'analyse économétrique publiée par la Banque des règlements internationaux (BRI, voir Ma et Haiwen, 2009) a mesuré l'importance relative d'une série de variables pour l'évolution de la position extérieure nette de la Chine, résultant de l'excédent d'épargne net accumulé, sur la période 1985-2007. Les coefficients estimés pour le taux de change effectif réel du renminbi présentés par Wolf (2008) et pour le développement financier (Caballero *et al.*, 2008) sont tous deux non significatifs. En revanche, le ratio de la dette publique intérieure et extérieure sur le PIB et le ratio de dépendance économique des jeunes (la proportion de la population de moins de 15 ans) sont tous deux très significatifs.

Cet ensemble d'explications socio-structurelles à l'excédent d'épargne chinois indique que les outils monétaires ne suffiront pas à eux seuls à remédier aux déséquilibres mondiaux. Si l'on veut rééquilibrer la structure de l'économie mondiale, il faudra que la Chine réforme sa politique sociale, familiale et des retraites dans l'optique de relever son taux de consommation. Elle devra peut-être pour cela restaurer des services sociaux de base tels que la santé et l'éducation. Pour mettre en place un système de protection sociale complet, le gouvernement chinois devra investir 57 400 milliards CNY (quelque 850 milliards USD) d'ici 2020, selon les estimations de la *China Development Research Foundation* (*China Daily*, 26 février 2009). L'encadré 2.2 décrit la nature potentiellement fondamentale de certains de ces changements.

« La loi de l'argent » – les nouveaux financiers de la planète

L'accumulation rapide de déséquilibres économiques mondiaux sur la dernière décennie a entraîné un basculement significatif de la richesse au profit des pays dégagant des excédents. À l'instar de certains de leurs pairs de l'OCDE, les États-Unis sont financés par la Chine, les pays du Golfe arabo-persique, le Brésil et la Russie notamment qui, encore naguère, n'étaient pas des investisseurs de premier plan sur les marchés internationaux.

Les États-Unis sont désormais le premier débiteur de la planète : leur position nette d'investissements internationaux (la différence entre les créances financières de leurs résidents sur le reste du monde et leurs engagements équivalents) avait plongé à moins 3 500 milliards USD en 2008, soit 24 % du PIB. Fin 2009, plus de la moitié des titres du Trésor américain étaient détenus en dehors de l'OCDE, la Chine (y compris Hong-Kong, Chine) en possédant plus d'un quart (tableau 2.3). Dans un ouvrage récent, Cohen et DeLong (2010) s'interrogent sur la « fin de l'influence » – ce qui évoque bien les conséquences possibles d'une telle situation.

Encadré 2.2. La « préférence pour les garçons » et les taux d'épargne

De nouvelles recherches indiquent que la discrimination fondée sur le sexe, qui se manifeste par la « préférence pour les garçons », pourrait constituer une motivation pour les taux d'épargne des ménages. En effet, les ménages affichent des taux d'épargne élevés principalement dans quelques grands pays asiatiques et dans des pays exportateurs de pétrole, dont de nombreux pays touchés par ce que le prix Nobel Amartya Sen appelle le phénomène des « femmes manquantes ». Ce terme désigne tous les bébés de sexe féminin qui ne sont pas nés ou toutes les petites filles qui ne sont jamais parvenues à l'âge adulte, victimes de la préférence bien ancrée dans la société pour les enfants de sexe masculin. Dans nombre de ces sociétés, les filles sont considérées comme un passif, au sens où elles ne revêtent guère de valeur productive pour leur famille et qu'investir dans leur avenir est un gaspillage puisqu'elles finiront par quitter la famille lorsqu'elles se marieront. Ces pays enregistrent de forts taux de mortalité infantile et juvénile chez les enfants de sexe féminin, souvent à cause de carences des soins de santé et de la négligence dont les filles sont victimes. Il arrive que les familles recourent à des avortements sélectifs afin d'éviter la naissance d'un bébé de sexe féminin.

Wei et Zhang (2009) mettent en évidence le déséquilibre grandissant entre le nombre d'enfants de sexe masculin et féminin nés en Chine. Aujourd'hui, pour la naissance de 100 fillettes, on dénombre 122 nouveau-nés de sexe masculin, probablement en raison de la politique de l'enfant unique, de la pratique des échographies prénatales et du recul de la fécondité. Ces auteurs ont observé que non seulement les ménages qui ont des fils épargnent davantage que les parents de filles, mais aussi qu'ils ont tendance à relever leur taux d'épargne s'ils vivent dans une région présentant un ratio garçons/filles plus asymétrique. Ils démontrent une corrélation étroite entre le ratio garçons/filles à la naissance avec un décalage de vingt ans et l'essor du taux d'épargne privée en Chine. Il semble qu'un ratio garçons/filles asymétrique alimente un « marché du mariage » hautement concurrentiel, qui dynamise le taux d'épargne de tous les ménages (puisque même ceux qui ne sont pas candidats au mariage doivent entrer en concurrence avec les autres pour acquérir un logement et d'autres biens importants). Tout cela tire le taux d'épargne chinois à la hausse et, avec lui, les déséquilibres mondiaux.

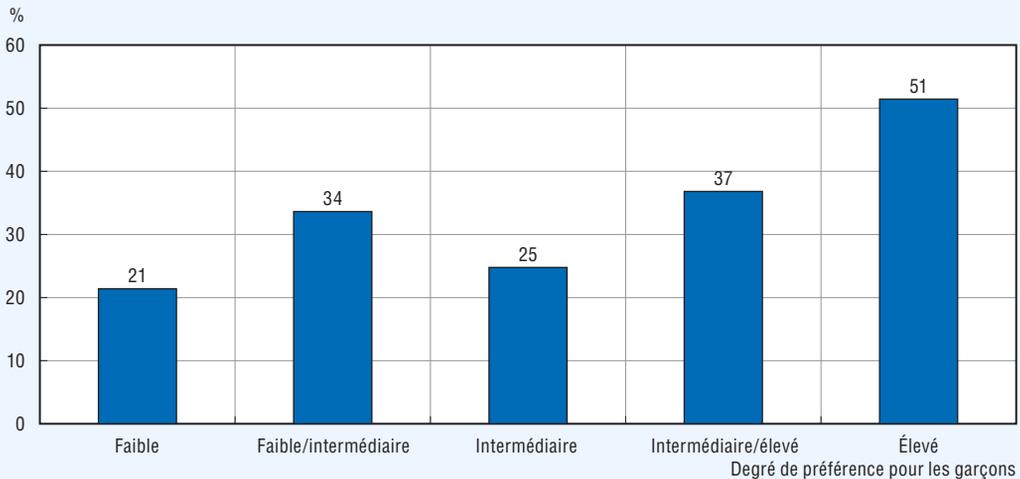
Si plusieurs raisons expliquent certainement le taux élevé d'épargne des ménages, les travaux de Wei et Zhang laissent à penser que les discriminations à l'encontre des femmes jouent aussi un rôle important. Leurs constats sont en outre corroborés par les données recueillies pour l'index ISE (« Institutions sociales et égalité homme-femme » compilé par le Centre de développement de l'OCDE [www.genderindex.org]). Le graphique 2.7 indique que le lien entre la préférence pour les garçons et le taux d'épargne brute d'un pays semble aussi se confirmer dans un contexte international*. Dans les pays affichant une forte préférence pour les garçons, les taux d'épargne des ménages sont plus élevés que dans les pays où le ratio garçons/filles est normal.

* Au sein de l'index ISE, l'indicateur « préférence pour les garçons » décrit l'écart entre le nombre de femmes que l'on s'attendrait à dénombrer dans une population (en l'absence de préférence pour les garçons) et le nombre de femmes effectivement observé. Les pays reçoivent un score divisé en cinq catégories comprises entre 0 (aucune femme ne manque) et 1 (« incidence grave »).

Encadré 2.2. La « préférence pour les garçons » et les taux d'épargne (suite)

Graphique 2.7. Préférence pour les garçons et taux d'épargne

Épargne brute moyenne en proportion du RNB



Note : Échantillon de 22 pays qui présentent des données pour le taux d'épargne moyen et le degré de préférence pour les garçons.

Source : Calculs des auteurs d'après OCDE (2009b) et Banque mondiale (2009).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932322689>

Tableau 2.3. Principaux détenteurs, hors OCDE, des titres du Trésor américain

Détenteur	Portefeuille ¹ (milliards USD)	Proportion du total (%)
Chine	895	24.3
Pays exportateurs de pétrole ²	207	5.6
Centres bancaires dans les Caraïbes ³	128	3.5
Brésil	169	4.6
Hong-Kong, Chine	149	4.0
Fédération de Russie	142	3.8
Total hors OCDE	2 143	57.8

1. Estimation des portefeuilles de bons, obligations et effets négociables et non négociables du Trésor américain détenus à l'étranger déclarés dans le cadre de l'enquête *Treasury International Capital*.

2. Algérie, Arabie Saoudite, Bahreïn, Émirats arabes unis, Équateur, Gabon, Indonésie, Iran, Iraq, Koweït, Libye, Nigeria, Oman, Qatar et Venezuela.

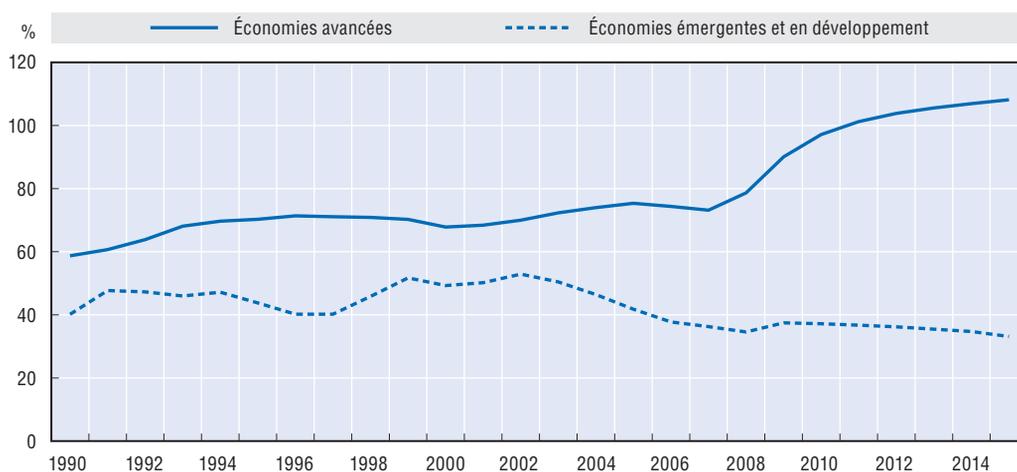
3. Antilles néerlandaises, Bahamas, Bermudes, Îles vierges britanniques, îles Caïman et Panama.

Source : Trésor des États-Unis (2009).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932323145>

Ces différentiels de taux d'épargne ont un corollaire, l'impact sur l'endettement public. Les progrès du recouvrement de l'impôt et de la gestion de la dette publique, associés aux taux de croissance du PIB supérieurs aux taux d'intérêt, ont entraîné un changement remarquable dans les tendances des ratios d'endettement public dans les pays pauvres. Dans le même temps, les ratios se dégradent dans les pays avancés, particulièrement depuis la crise (graphique 2.8). Si dans les années 1980 et 1990, l'insuffisance budgétaire était considérée comme une caractéristique des marchés émergents, le manque de discipline budgétaire apparaît aujourd'hui de plus en plus comme un attribut de certains pays avancés.

Graphique 2.8. La dette publique en proportion du PIB



Source : FMI (2009a et 2010).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932322708>

Cependant, les pays émergents sont encore considérés comme des créanciers « immatures » dont les instruments financiers, libellés dans leur propre monnaie, ne font toujours pas l'objet d'une demande à proprement parler. Ces pays doivent donc gérer leurs actifs financiers extérieurs dans des monnaies étrangères, avec le risque inhérent à l'asymétrie des devises (*currency mismatch*). Comme l'ont clairement démontré les crises des années 1990, ces asymétries peuvent être de véritables bombes à retardement qui explosent brusquement et dévastent les bilans, perturbent les marchés et entraînent de profondes récessions. La volonté d'éliminer (ou du moins de réduire) ce risque de change éventuel peut fortement inciter à se tourner vers les achats d'actifs étrangers réels, et non plus financiers. Les achats d'actifs réels produiront davantage d'effets sur les pays pauvres, où ces actifs prédominent sur les actifs financiers.

Pour les raisons évoquées précédemment, les pays pauvres doivent s'attendre à ce que les flux de capitaux entrants proviennent de plus en plus des pays convergents disposant d'abondantes liquidités et d'importants excédents de leur compte courant. À mesure que les pays avancés cèderont la place aux pays émergents pour l'envoi de capitaux, on observera également que ces fonds proviendront aussi de plus en plus de sources publiques, et non plus exclusivement de sources entièrement privées. Les économies convergentes coordonnent explicitement leur action dans l'investissement, l'aide et le commerce, contrairement aux pays de l'OCDE qui ont tendance à agir chacun de leur côté. Si cette description correspond surtout aux partenariats noués par la Chine avec les pays à faible revenu, elle rappelle également l'approche adoptée par l'Inde qui, ces dernières années, a imprimé un virage à sa coopération économique avec les pays pauvres.

Conclusion

Pour bien comprendre les forces actuelles et à venir qui influent et influenceront sur la formulation des stratégies industrielles, de croissance et de lutte contre la pauvreté, il faudra élargir l'analyse au-delà des voies de transmission directes de l'interaction entre les géants émergents et les pays pauvres – à savoir les échanges, les IDE et l'aide. Rien que par leur taille et leurs performances de croissance, la Chine et de plus en plus d'autres grands pays convergents influent tout particulièrement sur le revenu mondial et les tendances des

prix. Ils façonnent l'environnement macroéconomique mondial et préparent donc le terrain du développement. Ce chapitre a montré comment les interactions au niveau de la production macroéconomique, la configuration des prix relatifs des biens et des services, les salaires et les termes de l'échange, ainsi que les nouvelles sources de financement du développement dessinent ensemble un nouveau cadre stratégique pour les partenaires et la politique du développement.

On l'a vu, ces liens macroéconomiques évoluent, parfois assez rapidement. Les effets initiaux de l'ouverture des géants asiatiques à l'économie mondiale, amorcée dans les années 1980, vont s'atténuer. Ces puissances se livrent déjà à une concurrence grandissante avec les économies avancées dans les échanges mondiaux et sur les droits d'extraction des ressources naturelles. Leur croissance complète également de plus en plus celle des pays pauvres, bien au-delà du lien instauré pour répondre à la demande de ressources.

Ces évolutions vont se poursuivre, à la fois avec la maturation des économies des géants et aussi parce que le monde cherche soit à remédier aux déséquilibres persistants, soit à trouver des moyens de s'en accommoder. Pour les appréhender, il faut comprendre l'économie et la politique de ces géants. S'ils veulent pouvoir évaluer les tendances de la croissance, de la liquidité et des prix qui façonnent l'environnement macroéconomique dans lequel les décisions de politiques publiques sont prises dans les pays pauvres, les acteurs du développement devront examiner :

- la situation conjoncturelle des géants asiatiques, qui sera un indicateur avancé de la croissance des pays pauvres ;
- les progrès qu'ils réalisent au niveau des compétences, de la technologie et des exportations, ainsi que leurs effets sur leur compétitivité ;
- leurs besoins et leurs stratégies d'externalisation industrielle ;
- l'évolution de la structure de leur demande finale ;
- l'évolution des taux de change et des salaires (unitaires) ;
- l'évolution de leur position nette, qui est un indicateur des sources d'exportation de capitaux ;
- leurs formes préférées de déploiement des capitaux et les mesures qui les sous-tendent.

Toutes ces évolutions ne s'opèreront bien entendu pas dans le vide et, de plus en plus, le visage de la planète reflètera le rôle croissant joué par les géants asiatiques dans la gouvernance mondiale et le G20 et, en particulier, les institutions financières internationales (IFI) et l'OMC. Le chapitre 7 analyse plus en détail cette perspective importante.

Seule une bonne compréhension de tendances macroéconomiques mondiales permettra aux pays pauvres ou à la traîne de formuler les stratégies nationales les mieux à même d'englober leurs partenaires convergents.

Notes

1. Afrique du Sud, Argentine, Brésil, Chili, Colombie, Hongrie, Hong-Kong (Chine), Inde, Indonésie, Malaisie, Mexique, Pérou, Philippines, Pologne, République tchèque, Singapour, Taipei chinois, Thaïlande et Turquie.
2. Levy-Yeyati vérifie si la sensibilité des marchés émergents à la croissance mondiale recule au fil des années en procédant à une régression de la croissance des marchés émergents sur celle du G7 et en regardant comment les coefficients ont évolué depuis que les marchés émergents sont considérés comme une classe d'actifs, c'est-à-dire depuis 1993. Si l'on répartit les données sur

deux périodes (1993-99 et 2000-09) et si l'on suppose à des fins de simplicité que la croissance tendancielle est restée stable au sein de chacune de ces deux périodes, la spécification est une régression du taux de croissance de la production cyclique de l'économie i (par rapport à une tendance log-linéaire du PIB) sur les cycles du G7 et de la Chine, à partir de données trimestrielles du PIB corrigées des variations saisonnières, la seconde période (2000-09) étant identifiée avec une variable fictive interactive.

3. D'anciens modèles d'interdépendance entre le Nord et le Sud les perçoivent comme une « dépendance unidirectionnelle », la croissance et les fluctuations cycliques dans le Sud étant essentiellement déterminées par les évolutions dans le Nord. Dans ce cadre, la croissance du Sud est tirée par la demande du Nord pour les exportations du Sud, qui serviront de facteurs de production pour le secteur manufacturier du Nord (Akin et Kose, 2008).
4. Mankiw *et al.* (1992) montrent qu'un modèle de croissance de Solow augmenté produit une excellente description des données internationales sur la variation des niveaux de vie, le capital humain, le capital physique et le travail apportant chacun un tiers du revenu par habitant en PPA. Si l'on utilise leurs constats pour calibrer une fonction de production de Cobb-Douglas simple, on obtient une chute des salaires d'équilibre de 15 % lorsque l'on multiplie par deux la main-d'œuvre utilisée.
5. Selon la classification type pour le commerce international (CTCI) à huit chiffres.
6. Comment la pression exercée sur les salaires par la Chine se diffuse-t-elle à l'étranger en théorie? Krugman (1994) propose une extension utile du modèle de Lewis dans une perspective à trois biens (basse technologie, technologie intermédiaire, haute technologie) et un facteur (le travail). On suppose que la main-d'œuvre de l'OCDE est plus productive que la main-d'œuvre chinoise pour ces trois catégories de biens, mais que l'avantage de productivité est plus élevé pour les catégories des biens de haute technologie, modéré pour les biens de technologie intermédiaire et moindre pour les biens de basse technologie. Sous l'effet de la concurrence, le ratio du taux de rémunération dans la zone OCDE sur celui en vigueur en Chine sera égal au ratio de la productivité de la main-d'œuvre dans les secteurs dans lesquels les travailleurs des deux régions sont en concurrence directe. Si l'augmentation de la productivité chinoise se produit dans la production de basse technologie, il n'y a aucune raison de penser que le ratio des salaires de l'OCDE sur ceux de la Chine varie. La Chine produira des biens de basse technologie moins chers et la baisse du prix de ces biens relèvera les salaires réels dans la zone OCDE (de même que dans le monde en développement). La baisse des prix (relatifs) accroît le pouvoir d'achat des importateurs et des consommateurs. Autrement dit, elle augmente les salaires réels. Ainsi, l'excédent de main-d'œuvre chinoise peut bénéficier tout particulièrement aux segments à bas revenu dans les pays importateurs, puisque les biens de basse technologie occupent un poids relativement important dans leur consommation.
7. Pour la Cnuce (2009a, p. 67), la corrélation étroite entre le prix des matières premières et ceux des autres actifs sur la seconde moitié de 2008 laisse à penser que des investisseurs financiers « peuvent avoir exercé une forte influence sur le prix des matières premières ». Conceição et Marone (2008) présentent les avantages et les inconvénients de la proposition selon laquelle le prix des matières premières reflète de plus en plus la « financiarisation ». Il faudrait procéder à une analyse minutieuse pour pouvoir distinguer les effets de l'excès de liquidité généré par la politique monétaire accommodante de plusieurs pays émergents et avancés de ceux de la croissance des fonds souverains. Ces facteurs ont alimenté la demande d'actifs liquides et ont probablement contribué à ce renchérissement.
8. L'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) et l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) estiment en effet que la production agricole sera de plus en plus tributaire de la disponibilité de l'eau, ce qui les conduit à projeter un ralentissement substantiel du taux d'expansion des superficies agricoles irriguées.
9. Berthélemy a introduit des corrections pour tenir compte des variables géographiques et historiques telles que la distance, les frontières communes, les langues communes et les anciennes relations coloniales.
10. C'est ce que l'on appelle l'effet Rybczynski.
11. Comme l'ont récemment observé Obstfeld et Rogoff (2009), les estimations d'équilibre partiel effectuées par Warnock et Warnock (2009) ont tendance à surestimer les effets sur les taux à l'équilibre général produits par l'investissement ou le désinvestissement en dollars par les détenteurs de réserves de change. Si l'accumulation de réserves a quelque peu contribué à la contraction des taux sur les marchés financiers des États-Unis, l'ampleur de cette contribution est probablement inférieure aux effets des flux mondiaux d'épargne et de la politique monétaire.

12. Ferguson et Schularick (2007), qui ont inventé l'idée de « Chimerica », affirment que l'excédent du compte courant et l'épargne des entreprises en Chine s'expliquent par la sous-évaluation du renminbi.
13. On a pu observer le même phénomène en Inde, où la croissance du PIB a également dépassé la croissance du revenu des ménages.
14. On a démontré que les pensions de retraite par capitalisation augmentent les taux d'épargne nationale dans les pays où des restrictions sur le crédit empêchent les contributeurs de se servir de leur épargne-retraite pour garantir de nouveaux emprunts (Baillu et Reisen, 1998).

Références

- AIE (2007), *World Energy Outlook – China and India Insights*, Agence internationale de l'énergie, Paris.
- AKIN, C. et M.-A. KOSE (2008), « Changing Nature of North-South Linkages: Stylized Facts and Explanations », *Journal of Asian Economics*, vol. 19, n° 1, pp. 1-28.
- AVENDAÑO, R., G. HAVRO et J. SANTISO (2008), « Asian Opportunities, An Outlook for Latin American Trade », EmNet Working Paper, Centre de développement de l'OCDE, Paris, mars.
- BAILLU, J. et H. REISEN (1998), « Do Funded Pensions Contribute to Higher Aggregate Savings? A Cross-country Analysis », *Review of World Economics (Weltwirtschaftliches Archiv)*, vol. 134, n° 4, pp. 692-711, décembre.
- BANQUE MONDIALE (2009), *Indicateurs du développement dans le monde*, CD-ROM, Banque mondiale, Washington DC.
- BERNANKE, B.-S. (2005), « Remarks by Governor Ben S. Bernanke: The Global Saving Glut and the US Current Account Deficit », *The Sandridge Lecture*, Virginia Association of Economists, Richmond, VA, 10 mars, disponible sur : www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/2005/20050414/default.htm
- BERTHÉLEMY, J.-C. (2009), « Impact of China's Engagement on the Sectoral Allocation of Resources and Aid Effectiveness in Africa », document interne, Banque africaine de développement, Tunis.
- BLANCHARD, O. et G.-M. MILESI-FERRETTI (2009), « Global Imbalances: Midstream », *IMF Staff Position Note*, n° 09/29, Fonds monétaire international, Washington, DC.
- BRACKE, T. et M. FIDORA (2008), « Global Liquidity Glut or Global Savings Glut? A Structural VAR Approach », *ECB Working Paper Series* n° 911, Banque centrale européenne, Francfort-sur-le-Main.
- CABALLERO, R., E. FARHI et P.-O. GOURINCHAS (2008), « An Equilibrium Model of 'Global Imbalances' and Low Interest Rates », *American Economic Review*, vol. 98, n° 1, pp. 358-393.
- CAI, F., Y. DU et M. WANG (2009), « Employment and Inequality Outcomes in China », contribution préparée pour le séminaire de l'OCDE « Emploi et inégalité, quelles conséquences? », OCDE, Paris, 8 avril.
- CHAPONNIÈRE, J.-R. et J.-P. CLING (2009), « Viet Nam's Export-Led Growth Model and Competition with China », *International Economics*, n° 118, 2.
- CIA (2009), *The World Factbook*, Central Intelligence Agency, Washington DC.
- CNUCED (2009a), *Trade and Development Report – Responding to the Global Crisis, Climate Change Mitigation and Development*, Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, Genève.
- CNUCED (2009b), *Statistiques de prix des produits de base*, Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, Genève.
- CNUCED (2009c), *Manuel de statistiques*, Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, Genève.
- COHEN, S. et B. DELONG (2010), *The End of Influence: What Happens When Other Countries Have the Money*, Basic Books, New York, NY.
- COMITÉ INTERPROFESSIONNEL DES VINS DE CHAMPAGNE (2009), *Expéditions de vin de Champagne en 2009*, Épernay.
- COMMISSION SUR LA CROISSANCE ET LE DÉVELOPPEMENT (2008), *Rapport sur la croissance : stratégies pour une croissance durable et un développement solidaire*, Banque internationale pour la reconstruction et le développement/Banque mondiale pour le compte de la Commission sur la croissance et le développement, Washington DC.

- CONCEIÇÃO, P. et H. MARONE (2008), « Characterizing the 21st Century First Commodity Boom: Drivers and Impact », *UNDP/ODS Working Paper*, Bureau des études sur le développement, Programme des Nations Unies pour le développement, New York, NY, octobre.
- CUDDINGTON, J.-T. et D. JERRETT (2008), « Super Cycles in Real Metals Prices », *IMF Staff Papers*, vol. 55, n° 4, pp. 541-65.
- DOOLEY, M.-P., D. FOLKERTS-LANDAU et P. GARBER (2003), « An Essay on the Revived Bretton Woods System », *NBER Working Papers*, n° 9971, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- FERGUSON, N. et M. SCHULARICK (2007), « 'Chimerica' and the Global Asset Market Boom », *International Finance*, vol. 10, n° 3, pp. 215-39.
- FIELDS, G.-S. (2004), « Dualism In The Labor Market: A Perspective on the Lewis Model after Half a Century », *The Manchester School*, vol. 72, n° 6, pp. 724-735, décembre.
- FMI (2009a), *Perspectives de l'économie mondiale*, Fonds monétaire international, Washington DC, octobre.
- FMI (2009b), *Primary Commodity Prices Database*, Département des études du FMI, Fonds monétaire international, Washington DC, décembre.
- FMI (2010), *Perspectives de l'économie mondiale*, Fonds monétaire international, Washington DC, avril.
- FRANKEL, J.-A. (2009), « What's In and Out in Global Money », *Finance and Development*, vol. 46, n° 3, septembre.
- FU, X., R. KAPLINSKY et J. ZHANG (2010), « The Impact of China's Exports on Global Manufactures Prices », *SLPTMD Working Paper Series* n° 032, Department of International Development, université d'Oxford, Oxford.
- GAGNON, J., T. XENOGLIANI et C. XING (2009), « Are All Migrants Really Worse Off in Urban Labour Markets? New Empirical Evidence from China », *OECD Development Centre Working Papers*, n° 278, Paris.
- GARCIA-HERRERO, A. et T. KOIVU (2008), « China's Exchange Rate Policy and Asian Trade », *Économie internationale*, n° 116, pp. 53-92.
- GARROWAY, C., B. HACIBEDEL, H. REISEN et E. TURKISCH (2010), « Global Imbalances, the Renminbi and Poor Country Effects », document interne du Centre de développement de l'OCDE, Paris.
- GOLDSTEIN, A.-E., N. PINAUD, H. REISEN et X. CHEN (2006), « L'essor de la Chine et de l'Inde : quels enjeux pour l'Afrique? », *Études du Centre de développement de l'OCDE*, Paris.
- GUINDON, G.-E. et D. BOISCLAIR (2003), « Past, Current and Future Trends in Tobacco Use », *Health, Nutrition and Population Discussion Paper: Economics of Tobacco Control Paper* n° 6, Banque mondiale, Washington DC, mars.
- HUMMELS, D. et P. KLENOW (2005), « The Variety and Quality of a Nation's Exports », *American Economic Review*, vol. 95, n° 4, pp. 704-723.
- ISLAM, N. et K. YOKOTA (2008), « Lewis Growth Model and China's Industrialization », *Asian Economic Journal*, vol. 22, n° 4, pp. 359-96, décembre.
- KAPLINSKY, R. (2006), « Revisiting the Terms of Trade Revisited: What Difference Does China Make? », *World Development*, vol. 34, n° 6, pp. 981-995.
- KILLIAN, L. et B. HICKS (2009), « Did Unexpectedly Strong Economic Growth Cause The Oil Price Shock of 2003-2008? », *CEPR Discussion Paper*, n° 7265, janvier.
- KRUGMAN, P. (1994), « Does Third World Growth Hurt First World Prosperity? », *Harvard Business Review*, juin-août, pp. 113-121.
- LEVY-YEYATI, E. (2009), « On Emerging Markets Decoupling and Growth Convergence », *Vox*, 7 novembre, disponible sur : www.voxeu.org/index.php?q=node/4172.
- MA, G. et Z. HAIWEN (2009), « China's Evolving External Creditor Wealth and Rising Creditor Position », *BIS Working Papers* n° 286, Banque des règlements internationaux, Bâle.
- MANKIW, N.-G., D. ROMER et D.-N. WEIL (1992), « A Contribution to the Empirics of Economic Growth », *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 107, n° 2, pp. 407-437.
- MARTIN, W., E. IANCHOVICHINA et B. DIMARANAN (2008), « Economic Development in Emerging Asian Markets: Implications for Europe », *European Review of Agricultural Economics*, vol. 35, n° 3, pp. 303-30.

- OBSTFELD, M. et K. ROGOFF (2009), « Global Imbalances and the Financial Crisis: Products of Common Causes », document interne de l'École d'économie de Paris, disponible sur : www.parisschoolofeconomics.eu/spip.php?article899.
- OBSTFELD, M., J.C. SHAMBAUGH et A.M. TAYLOR (2008), « Financial Stability, the Trilemma, and International Reserves », *NBER Working Papers*, n° 14217, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- OCDE (2009a), *Perspectives économiques de l'OCDE n° 86*, OCDE, Paris, novembre.
- OCDE (2009b), *Base de données Égalité homme-femme, Institutions et Développement*, disponible sur : <http://stats.oecd.org>.
- OCDE (2010), *OECD Economic Surveys: China*, OCDE, Paris.
- OCDE-FAO (2008), *Perspectives agricoles de l'OCDE et de la FAO 2008-2017*, OCDE et FAO, Paris.
- ONUDI (2009), *INDSTAT4 Industrial Statistics Database*, édition 2009 (CD-ROM) Organisation des Nations Unies pour le développement industriel, Vienne.
- PETRI, P.-A. (2009), « Competitiveness and Leverage », PLUMMER, M.-G. (éd.), *ASEAN Economic Integration: Trade, Foreign Direct Investment, and Finance*, World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd., Londres, pp. 141-60.
- REISEN, H., M. GRANDES et N. PINAUD (2005), « Macroeconomic Policies: New Issues of Interdependence », *OECD Development Centre Working Papers*, n° 241, Paris.
- ROUBINI, N. et B. STETSER (2005), « Will the Bretton Woods 2 Regime Unravel Soon? », actes de la conférence *Revived Bretton Woods System: A New Paradigm for Asian Development?*, Banque de réserve fédérale de San Francisco, février.
- TANAKA, K. (2010), « China's Ties with Southeast Asia: From Green Shoots to Sustained Recovery », *ERIA-OECD Research Brief*, avril, disponible sur : www.oecd.org/dataoecd/19/47/45034060.pdf.
- TRÉSOR DES ÉTATS-UNIS (2009), « Major Foreign Holders of Treasury Securities », site Internet du département du Trésor des États-Unis, disponible sur : www.ustreas.gov/tic/mfh.txt (données à fin 2009).
- VON BRAUN, J. (2008), « Responding to the World Food Crisis: Getting on the Right Track », *IFPRI 2007-2008 Annual Report Essay*, Institute for Food Policy Research, Washington DC.
- WARNOCK, F. et V. WARNOCK (2009), « International Capital Flows and US Interest Rates », *Journal of International Money and Finance*, vol. 28, n° 6, pp. 903-19.
- WEI, S.-J. et X. ZHANG (2009), « The Competitive Saving Motive: Evidence from Rising Sex Ratios and Savings Rates in China », *NBER Working Papers*, n° 15093, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- WOLF, M. (2008), *Fixing Global Finance*, Johns Hopkins University Press, Washington DC.
- WOO, J.-J. (2010), « Technological Upgrading in China and India: What Do We Know? », document interne, Centre de développement de l'OCDE, Paris.
- WOOD, A. et W. MAYER (2009), « Has China De-industrialised Other Developing Countries? », *QEH Working Paper Series*, n° 175, université d'Oxford, Oxford.
- YUSUF, S. (2009), « How China is Reshaping the Industrial Geography of Southeast Asia », PAU, E., P. PRIME et J. WESTERN (éd.), *Global Giant: Is China Changing the Rules of the Game?*, Palgrave Macmillan, New York, NY.
- ZHOU, X. (2009), « On Savings Ratio », discours d'ouverture prononcé par le Dr Zhou Xiaochuan, gouverneur de la Banque populaire de Chine, lors de la conférence de haut niveau organisée par la Banque centrale de Malaisie à Kuala Lumpur, 10 février, disponible sur : www.bis.org/review/r090327b.pdf?noframes=1.

Chapitre 3

L'importance croissante du Sud pour le Sud

Le dynamisme grandissant des flux économiques Sud-Sud constitue un élément essentiel du basculement de la richesse mondiale. Les échanges s'intensifient rapidement sous l'effet de l'extension des réseaux de production mondiaux et dans le but de satisfaire aux besoins d'une classe moyenne toujours plus nombreuse. Les échanges Sud-Sud peuvent être bénéfiques au développement mais, pour en tirer le maximum, il faut adopter une politique active et comprendre l'évolution de leurs caractéristiques. Les simulations proposées dans ce chapitre montrent qu'un renforcement de la libéralisation des échanges Sud-Sud peut apporter des gains de bien-être très substantiels.

Le basculement de la richesse renforce également le rôle du Sud dans les IDE et l'aide. Les IDE Sud-Sud augmentent rapidement, des entreprises brésiliennes, chinoises, indiennes ou sud-africaines ou des dragons de l'Asie de l'Est devenant des multinationales. Bien que toujours relativement marginaux, les fonds souverains sont de nouveaux acteurs dans le cadre des flux financiers Sud-Sud. Certains pays en développement traditionnellement considérés comme des bénéficiaires de l'aide deviennent eux-mêmes d'importants donateurs, allant au-delà de la coopération technique qui a toujours caractérisé l'interaction Sud-Sud dans ce domaine. Cette évolution remet de plus en plus en question les modes existants de prestation de l'aide et estompe la distinction entre les flux privés et l'aide publique au développement (APD).

Introduction

Les interactions Sud-Sud se sont considérablement intensifiées depuis 1990. Étant donné que les grands pays convergents, évoqués dans les chapitres 1 et 2, se sont révélés plus résilients à la crise mondiale que les pays riches, le dynamisme des flux Sud-Sud permet au monde en développement de renouer avec les taux de croissance d'avant la crise. Les flux Sud-Sud peuvent également aider les pays à la traîne et les pays pauvres de notre classification du monde à « quatre vitesses ». Par le passé, ces catégories de pays n'ont pas bénéficié autant que les pays convergents de leur interaction avec l'économie mondiale. L'intensification de l'interaction et de la coopération Sud-Sud peut représenter pour eux un autre moyen d'y participer davantage.

Quelles seront les conséquences du « basculement de la richesse » pour les pays en développement à faible revenu? Vont-ils enregistrer une croissance plus rapide, entraînés par les grands pays émergents à forte croissance? L'intensification des relations avec les grands pays convergents, et en particulier avec la Chine, produit des effets multiples. Le modèle stylisé de Coxhead et Jayasuriya (2010) saisit l'essence de ces effets. L'émergence de la Chine exerce des pressions concurrentielles intenses sur les activités manufacturières à forte intensité de main-d'œuvre; les exportateurs de matières premières bénéficient d'une hausse soutenue des cours des matières premières (nonobstant les récentes fluctuations); et les fabricants ont de plus en plus d'opportunités de se développer en participant à une « production désintégrée » par le biais des chaînes de valeur mondiales. L'arbitrage entre ces différentes dimensions du basculement de la richesse détermine le résultat sur le plan du développement : certains pays vont prospérer en participant davantage aux chaînes de valeur liées aux grands pays convergents ou sous l'effet d'une demande accrue pour leurs exportations de matières premières, quand d'autres risquent de se retrouver pris entre deux feux, perdant leur compétitivité dans les exportations de produits manufacturés à forte intensité de compétences, sans pouvoir s'intégrer aux nouveaux schémas de production¹.

La puissance et l'influence économiques croissantes des grands pays convergents ne sont pas simplement une fonction de la croissance économique d'un pays. Ainsi, si la Chine et l'Inde se distinguent en termes d'impact macroéconomique, d'autres pays émergents disposent de sphères d'influence considérables dans des secteurs spécifiques. Ainsi, le Brésil est devenu une superpuissance sur les marchés mondiaux des produits alimentaires et agricoles : c'est le plus gros exportateur mondial de sucre, d'éthanol, de bœuf, de viande de volaille, de café, de jus d'orange et de tabac. Son secteur agricole bénéficie des dévaluations monétaires, des faibles coûts de production, des progrès technologiques rapides et des investissements locaux et étrangers dans l'expansion des capacités de production (Barros, 2008). Dans un monde où les terres agricoles à rendement élevé vont se raréfier, le Brésil dispose de 20 millions d'hectares de terres potentiellement productives qui pourraient être rapidement mises en production. En résumé, le Brésil pourrait devenir le « grenier » de l'économie mondiale, comme la Chine est devenue « l'atelier du monde ».

L'industrie minière constitue, quant à elle, la pièce maîtresse de l'économie de l'Afrique du Sud. Ce secteur est bien placé pour bénéficier de la future augmentation de la demande mondiale liée au basculement de la richesse. Les exportations sud-africaines de produits miniers ont plus que triplé en valeur sur la période 2002-08 (28.6 milliards USD en 2008). Sur les marchés de l'énergie, l'Afrique du Sud (comme le Brésil) est déjà en train de nouer des liens afin d'approvisionner les géants asiatiques en énergies fossiles et alternatives.

Si les pays en développement pauvres et à la traîne veulent tirer pleinement parti de cette nouvelle donne internationale, ils doivent relever des défis importants. Ce chapitre aborde les principales tendances, opportunités et difficultés qu'engendre le basculement de la richesse en s'intéressant à trois canaux distincts des relations Sud-Sud : les échanges, les IDE et l'aide. Sans prétendre à l'exhaustivité, cette analyse permet de saisir et d'illustrer les thèmes qui définissent les priorités des décideurs².

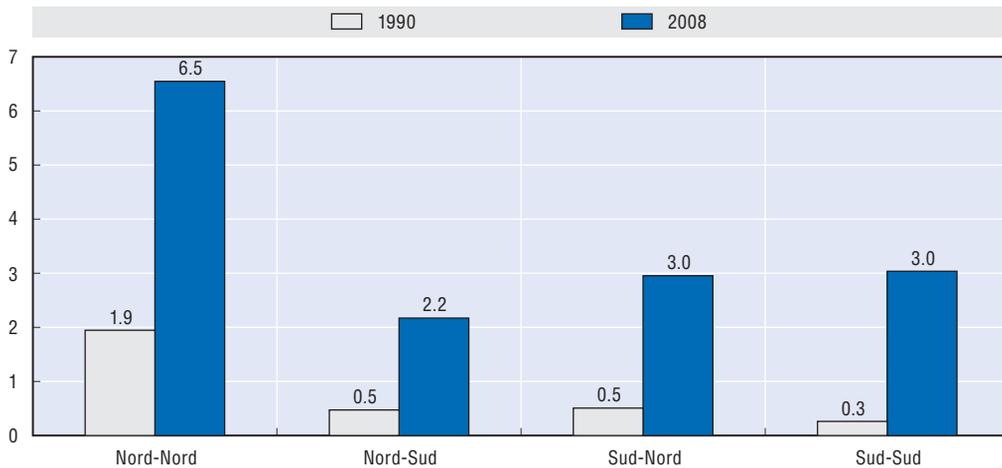
Échanges Sud-Sud

Les échanges constituent l'un des principaux canaux par lesquels se manifeste le basculement de la richesse. Depuis les années 1950, le commerce international consistait principalement en des échanges intenses entre pays à revenu élevé, en particulier au sein de la triade que formaient l'Europe, les États-Unis et le Japon (Grimwade, 2000). Mais au cours des deux dernières décennies, ce tableau a radicalement changé. En 1990, les échanges Nord-Nord représentaient 58 % du total mondial (près de 2 000 milliards USD) mais, en 2008, l'expansion rapide du commerce dans le monde en développement avait ramené ce chiffre à 41 % (6 500 milliards USD, voir graphique 3.1). Au total (c'est-à-dire compte tenu des flux Sud-Sud et Sud-Nord), les pays en développement étaient responsables de 23 % des exportations mondiales en 1990 (820 milliards USD). En 2008, cette proportion avait atteint 37 % (6 200 milliards USD). Sur ce total, les exportations des pays en développement vers d'autres pays en développement (c'est-à-dire le commerce Sud-Sud) se sont accrues, pour passer de 500 milliards USD en 1990 à 2 900 milliards en 2008, soit de 7.8 à 19 % du commerce mondial. Les échanges Sud-Sud constituent à l'évidence une force dynamique de la nouvelle économie mondiale.

Cependant, ces chiffres agrégés masquent l'hétérogénéité des tendances des flux d'échanges dans le monde en développement. Le graphique 3.2 présente les flux commerciaux entre, d'une part, les pays en développement d'Asie et d'Amérique latine et les Caraïbes et, d'autre part, l'Afrique en 2008. Deux points apparaissent clairement : premièrement, après au moins une décennie de croissance très rapide, les exportations asiatiques vers l'Amérique latine et les Caraïbes (170 milliards USD en 2008) et vers l'Afrique (146 milliards USD) sont à présent très conséquentes. Deuxièmement, malgré la progression des relations commerciales avec l'Afrique et l'Amérique latine, les relations que la Chine et l'Inde ont instaurées avec les autres pays en développement asiatiques sont plus prépondérantes et se sont étoffées plus rapidement. L'Asie représente aujourd'hui plus des trois quarts des échanges Sud-Sud : 2 200 milliards USD sur un total de 2 900. Environ 60 % des échanges au sein de l'Asie du Sud et du Sud-est sont liés à des activités verticalement intégrées (à savoir la fourniture de facteurs de production pour des biens consommés en dehors de la région). La Chine étant actuellement l'atelier du monde, de vastes pans de l'Asie du Sud-est sont devenus ses fournisseurs en pièces et composants (Coxhead et Jayasuriya, 2010). Nous reviendrons sur ce point au chapitre 5.

Graphique 3.1. **Exportations par région**

Milliers de milliards USD

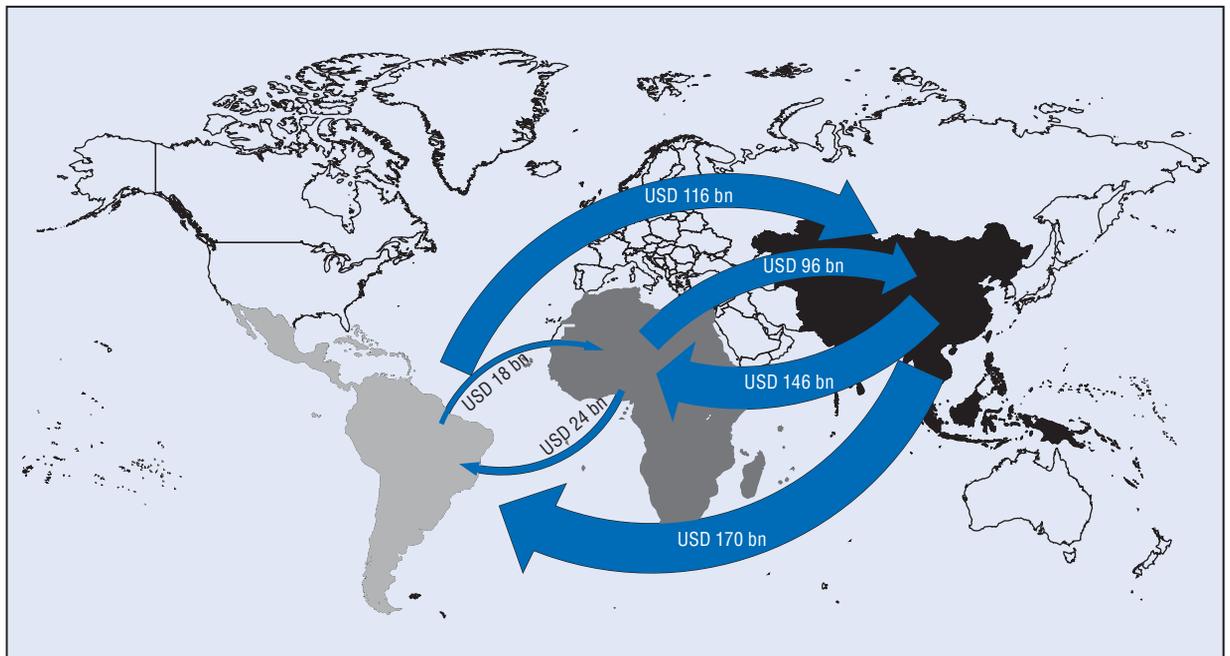


Note : Selon la classification du Manuel de statistiques de la Cnuceud, « Nord » désigne les pays développés et « Sud » les pays en développement (économies en transition exclues).

Source : Calculs des auteurs d'après Cnuceud (2010a).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932322727>

Graphique 3.2. **Flux commerciaux intrarégionaux Sud-Sud, 2008**



Source : Calculs des auteurs d'après Cnuceud (2010a).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932322746>

Les échanges Sud-Sud pour le développement

Le déplacement, du Nord vers le Sud, des moteurs de la demande mondiale a des conséquences importantes pour les échanges des pays en développement. Premièrement, avec l'urbanisation croissante de ces pays et la diversification de leur économie, on assistera à une croissance substantielle de la demande locale de produits de base (denrées

alimentaires, produits miniers ou intrants pour les infrastructures). Nombre de pays à faible revenu perçoivent déjà les avantages de cette croissance par le biais de la hausse des cours des matières premières (chapitre 2). Deuxièmement, la demande Sud-Sud a tendance à concerner des produits bon marché et indifférenciés. Elle va à l'encontre de la tendance de la demande dans les économies du Nord qui, depuis 1970, privilégient de plus en plus les produits de qualité différenciés (Kaplinsky et al., 2010). Ce déplacement des profils de la demande peut offrir une deuxième chance aux pays pauvres ou à la traîne qui n'ont, jusqu'ici, pas réussi à pénétrer dans les chaînes d'approvisionnement mondiales et n'ont par conséquent pas pu bénéficier des chaînes de valeur Sud-Nord (pour une analyse plus approfondie, voir chapitre 5).

Selon l'analyse économique standard, les échanges Sud-Sud n'apporteront pas les mêmes avantages en termes de bien-être que les échanges Nord-Sud. On observe que la dotation en ressources et la structure technologique sont à peu près similaires entre pays en développement et donc, en général, leurs structures de production seront plus concurrentielles que complémentaires. De plus, les pays en développement qui poursuivent une libéralisation Sud-Sud plutôt que multilatérale en passant des accords commerciaux régionaux avec d'autres pays en développement risquent de voir la réorientation des courants d'échanges (c'est-à-dire la substitution de biens d'importation bon marché par des biens plus chers émanant des partenaires régionaux) annuler les avantages de la création de flux d'échanges avec leurs nouveaux partenaires régionaux (Viner, 1950)³. En outre, le transfert de technologie associé aux flux commerciaux Sud-Sud est forcément nettement plus limité.

Cependant, les données empiriques n'étaient pas pleinement ces hypothèses⁴ :

- dans la pratique, les accords commerciaux régionaux Sud-Sud favorisent souvent davantage la création de flux d'échanges qu'ils ne les réorientent. Les échanges peuvent être bénéfiques même lorsqu'ils s'opèrent entre des pays dont les goûts, la technologie et la dotation en facteurs sont analogues à condition d'être motivés par des économies d'échelle (Krugman, 1979). Mayda et Steinberg (2007) ne trouvent pas d'éléments attestant que le Marché commun de l'Afrique australe et orientale (Comesa) a provoqué une réorientation des courants d'échange. À l'aide d'un modèle de gravitation, Korinek et Melatos (2009) montrent que la zone de libre-échange de l'ANASE (AFTA), le Comesa et le Marché commun du cône Sud (Mercosur) ont accru les échanges de produits agricoles entre leurs membres et que ces accords ont pour effet une création nette de flux commerciaux. Dans une étude pour la Banque africaine de développement, Berthélemy (2009) a examiné les effets sur le bien-être des échanges entre la Chine et l'Afrique : il observe là aussi clairement une création de flux commerciaux sur la période 1996-2007 ;
- les échanges Sud-Sud peuvent permettre un apprentissage par la pratique dans un environnement de marché moins concurrentiel. Ils peuvent également constituer une plateforme pour le développement d'externalités ou d'économies d'échelle avant qu'un pays ne se lance sur les marchés du Nord avec des produits plus technologiques (Otsubo, 1998). Les arguments relatifs à l'importance de technologies appropriées peuvent également être pertinents. Olarreaga et al. (2003) ont examiné la diffusion Nord-Sud et Sud-Sud de technologies liées au commerce au niveau des entreprises. Ils observent que les entreprises à forte intensité de R&D apprennent surtout de leurs échanges avec le Nord tandis que les entreprises à faible intensité de R&D apprennent surtout des échanges entre pays du Sud. Pour les pays à faible revenu disposant de capacités technologiques limitées,

les échanges Sud-Sud peuvent par conséquent se révéler plus avantageux, en particulier dans le contexte d'un nouveau modèle d'innovation frugale, qui cherche à répondre aux impératifs et aux caractéristiques propres des marchés du Sud⁵ ;

- c'est précisément en raison de ses avantages de coûts que la libéralisation des échanges Sud-Sud peut abaisser le prix des facteurs intermédiaires et, à partir de là, stimuler les exportations Sud-Nord (Fugazza et Robert-Nicoud, 2006) ;
- les échanges Sud-Sud peuvent tirer parti de la proximité : contrairement aux idées reçues, si les coûts de communication ont fortement diminué au cours des deux ou trois dernières décennies, ce n'est pas le cas des coûts de transport et autres frais liés à la distance (OCDE, 2009a). Les échanges commerciaux au niveau local restent donc intéressants ;
- enfin et surtout, l'accès aux marchés du Nord est parfois obstrué par une myriade de barrières non tarifaires (BNT), comme les normes phytosanitaires et autres normes sur les produits (Mold, 2005). Jusqu'à un certain point, ces normes peuvent avoir un effet positif, car elles poussent les fournisseurs à améliorer leurs capacités. Mais si elles reviennent trop cher, elles ne font que freiner les exportations et créent effectivement de nouveaux obstacles aux échanges. Les chaînes de valeur mondiales pour les produits destinés aux économies du Nord sont régies par des normes de plus en plus nombreuses, mais aussi beaucoup plus complexes et exigeantes. Pour un fournisseur issu d'un pays en développement, il peut être difficile d'intégrer ces chaînes. En revanche, les chaînes de valeur desservant les marchés du Sud sont souvent nettement moins exigeantes sur les normes, tant pour les produits que pour les processus (Kaplinsky et al., 2010), et donc beaucoup plus faciles d'accès⁶.

Tous ces éléments montrent que si l'on abaisse les obstacles aux échanges et les coûts des échanges, on peut obtenir des gains considérables en stimulant la croissance des échanges Sud-Sud. Comme l'explique le chapitre 7, les processus d'intégration régionale doivent contribuer à la réalisation de ces gains. Dans la quasi-totalité des blocs régionaux d'économies en développement, les produits manufacturés s'écoulent plus facilement dans les pays de la même région que sur des marchés internationaux plus éloignés. Lorsqu'elles cherchent à développer leurs industries et à moderniser leur production, les économies en développement peuvent bénéficier des avantages liés à la proximité géographique et culturelle. En outre, la coopération industrielle régionale n'empêche nullement l'intégration dans l'économie mondiale. Elle peut même servir de tremplin pour devenir un concurrent parmi d'autres (Cnuced, 2007).

Les nouveaux schémas des échanges Sud-Sud

Dans ces conditions, comment les échanges Sud-Sud ont-ils évolué au cours des deux dernières décennies ? Au niveau mondial, c'est l'Asie en développement, et en particulier la Chine, qui en est le principal moteur. En 2008, les échanges bilatéraux entre l'Afrique et la Chine représentaient 106 milliards USD, faisant de la Chine le deuxième partenaire commercial du continent africain, derrière les États-Unis (tableau 3.1). Sur la base des tendances actuelles, d'ici la fin de 2010, la Chine sera devenue le principal partenaire commercial de l'Afrique. La Chine est également le deuxième plus gros partenaire commercial de la région Amérique latine/Caraïbes et de l'Asie du Sud et le quatrième

Tableau 3.1. **Principaux partenaires commerciaux de l'Afrique en 2008**
Milliards USD

Destination	Exportations	Origine	Importations
Chine	49.8	États-Unis	117.3
France	36.9	Chine	56.8
États-Unis	28.6	Italie	56.5
Allemagne	28.6	France	38.6
Italie	26.4	Espagne	38.4
Pays-Bas	15.7	Allemagne	27.6
Royaume-Uni	15.6	Royaume-Uni	21.0
Arabie Saoudite	15.3	Japon	20.9
Espagne	14.6	Brésil	20.7
Japon	13.4	Pays-Bas	19.7

Source : Calculs des auteurs d'après CnuCED (2010a).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932323164>

partenaire de la région MENA. Selon l'OMC (2009), l'Inde fait partie des cinq principales sources de marchandises pour plus d'un tiers des pays africains. C'est la source de plus de 10 % des importations du Bénin, du Kenya, de Maurice, du Mozambique, des Seychelles, de la Sierra Leone, de la Tanzanie et du Togo (Standard Bank, 2009).

Mais l'histoire ne s'arrête pas là. Les exportations de nombreuses autres économies émergentes enregistrent une croissance plus rapide que celles des économies avancées. C'est le cas de l'Afrique du Sud, de l'Inde, de l'Indonésie et de la Fédération de Russie. La Chine n'affiche pas non plus le taux de croissance le plus élevé, en ce qui concerne ses flux d'exportations⁷. Ainsi, les échanges entre le Brésil et l'Afrique sont passés de 3.1 milliards USD par an en 2000 à 26 milliards USD en 2008 (Standard Bank, 2009). Ce dynamisme est alimenté par l'expansion des échanges intrarégionaux. Ceci particulièrement notable dans les pays asiatiques en développement et dans ceux de l'hémisphère occidental⁸ où, sur la période 1990-2007, la part des échanges intrarégionaux est passée respectivement de 8 à 17 % et de 12 à 17 %.

Au total, la composition des échanges Sud-Sud diffère de celle des échanges Nord-Sud comparables : elle présente une plus grande concentration de produits manufacturés, en particulier à faible contenu technologique. Comme l'explique le chapitre 5, ce phénomène est principalement imputable à l'importance croissante du partage de la production au sein de l'Asie de l'Est, qui produit un schéma « triangulaire » : plutôt que d'exporter directement vers les pays développés en dehors de la région, des pays en développement (comme le Viêtnam) exportent des facteurs de production intermédiaires vers la Chine, par exemple, en vue de leur transformation, et c'est la Chine qui les réexporte vers les pays développés (Gill et Kharas, 2007; Thun, 2006). Le commerce Sud-Sud entre les géants asiatiques, d'une part, et l'Amérique latine et l'Afrique, d'autre part, constitue une exception importante, car il reste essentiellement basé sur les exportations de matières premières en échange de produits manufacturés.

Il convient par ailleurs de souligner l'ampleur de la concentration géographique de ces liens commerciaux (Broadman, 2007). Quelque 85 % des exportations vers la Chine proviennent de cinq pays seulement : les pays exportateurs de pétrole que sont l'Angola, la Guinée équatoriale, le Nigeria, la république du Congo et le Soudan. L'Afrique du Sud représente 68 % des exportations de l'Afrique à destination de l'Inde (principalement des produits miniers, des pierres précieuses, des métaux et alliages ainsi que des produits

chimiques). Reflétant le profil général des schémas d'exportation africains, quelques biens non transformés (pétrole, minerais, métaux et matières premières agricoles, en particulier) dominent : ils représentent 86 % du total des flux commerciaux à destination de la Chine et de l'Inde. Les produits manufacturés à valeur ajoutée ne représentent toujours qu'une petite portion des exportations africaines : pas plus de 8 % du total des exportations vers la Chine, par exemple. Ce profil des échanges avec l'Afrique et l'Amérique latine soulève des interrogations sur l'impact à long terme du commerce des matières premières sur le développement des économies riches en ressources (la « malédiction des ressources »). La section qui suit et le chapitre 7 reviennent plus en détail sur cet aspect.

Les liens commerciaux de l'Inde et de la Chine avec les autres pays en développement devraient continuer à se développer rapidement. D'après Bussolo *et al.* (2007), d'ici 2030, les pays en développement seront la destination de plus de la moitié des exportations de services et de produits agroalimentaires indiens, mais aussi la source de plus de la moitié des importations de produits agro-alimentaires et manufacturés de l'Inde.

Concurrence Sud-Sud...

Les pressions concurrentielles sont manifestes dans ces nouvelles relations commerciales. Selon Kaplinsky et Farooki (2009), on relève dans certains secteurs (en particulier l'habillement et l'ameublement) des données qui confirment que la compétitivité croissante de la Chine exerce un effet délétère sur les économies exportatrices pauvres d'Afrique subsaharienne. Le Lesotho, le Swaziland, Madagascar, le Kenya et même l'Afrique du Sud sont touchés par ce type de concurrence. La perte d'emplois est substantielle et a des conséquences majeures sur la répartition de la richesse et la pauvreté. Amann *et al.* (2009) ont examiné les effets de la concurrence sur les marchés du textile et de l'habillement. S'ils constatent que les effets néfastes touchent essentiellement les pays à revenu intermédiaire, ils observent néanmoins des effets négatifs pour les pays à faible revenu, en particulier dans le textile. Une étude économétrique menée par Giovannetti et Sanfilippo (2009) sur des données d'exportation de la classification CTCI à 3 chiffres fait apparaître l'éviction des exportations africaines de certains de leurs marchés traditionnels, notamment dans le secteur manufacturier. En général, lorsque la Chine est en concurrence avec l'Afrique, une progression des exportations chinoises correspond à un recul des exportations africaines. Ces auteurs observent également l'éviction d'un nombre important d'entreprises, en particulier dans le textile et l'habillement, la chaussure, ainsi que dans le matériel et outillage.

Les effets de la concurrence chinoise et indienne sur les marchés tiers prennent une importance particulière du fait de l'érosion des préférences. Depuis trente ans, l'abaissement des droits NPF (nation la plus favorisée), dans le cadre du processus mondial de libéralisation tarifaire, induit un repli assez spectaculaire des marges de préférence. L'érosion des préférences tend à saper la compétitivité de groupements de pays en développement, tels que le groupe ACP (Afrique, Caraïbes et Pacifique), qui compte 77 pays et qui bénéficie d'un accès préférentiel aux marchés européens depuis les années 1970. Cette situation a conduit certains auteurs (comme Collier, 2007) à suggérer que les pays à faible revenu auraient besoin d'un renforcement de l'accès préférentiel pour faire face à la menace concurrentielle que représentent l'Inde et la Chine. Ces propositions sont examinées au chapitre 7.

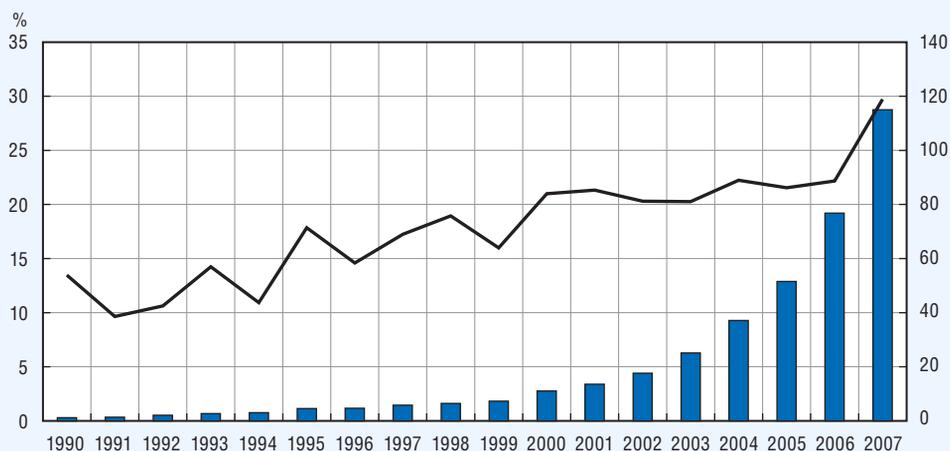
L'Amérique latine suscite des inquiétudes analogues. Cardoso et Holland (2010) relèvent la place croissante de la Chine dans les flux commerciaux en Amérique latine et aux Caraïbes. Cette évolution a des effets souvent complexes et difficiles à distinguer des autres changements récents qui affectent la région. Elle crée également des gagnants et des perdants au niveau des pays, des secteurs et des catégories de population au sein des différents pays. La littérature considère habituellement que les « gagnants » seraient les producteurs et les exportateurs de matières premières, en particulier les pays d'Amérique du Sud que sont l'Argentine, le Brésil, le Chili et le Venezuela, ainsi que des secteurs comme l'agriculture, l'agro-alimentaire et les facteurs de production industriels. En revanche, le Mexique et les pays d'Amérique centrale spécialisés dans les chaînes de produits (la chaîne fil, textile et vêtements notamment), mais aussi l'électronique, l'automobile et les pièces automobiles, semblent être les « perdants » tant sur leurs marchés intérieurs que sur les marchés tiers (Jenkins *et al.*, 2008; Paus, 2009).

Encadré 3.1. La croissance via l'importation de biens d'équipement bon marché ?

Les gains que les pays pourront tirer des échanges Sud-Sud dépendent en grande partie de l'ampleur de la production de biens d'équipement dans laquelle s'engageront la Chine, l'Inde et d'autres pays émergents. La première phase de l'expansion des exportations chinoises a concerné principalement les biens de consommation – à savoir des produits finis présentant une grande proportion de facteurs de production importés. Mais les exportations et la production de biens d'équipement se développent rapidement. La Chine qui, en 1990, exportait pour 1.6 milliard USD de biens d'équipement vers les pays à revenu faible ou intermédiaire (13.5 % du total des exportations à destination du Sud), en exportait pour 114 milliards USD (29.7 %) en 2008 (graphique 3.3).

Graphique 3.3. Exportations chinoises de biens d'équipement à destination de pays à revenu faible et intermédiaire, 1990-2007

Part des exportations chinoises vers les pays à revenu faible et intermédiaire (axe de gauche), en milliards USD courants (axe de droite)



Source : Nations Unies (2010).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932322765>

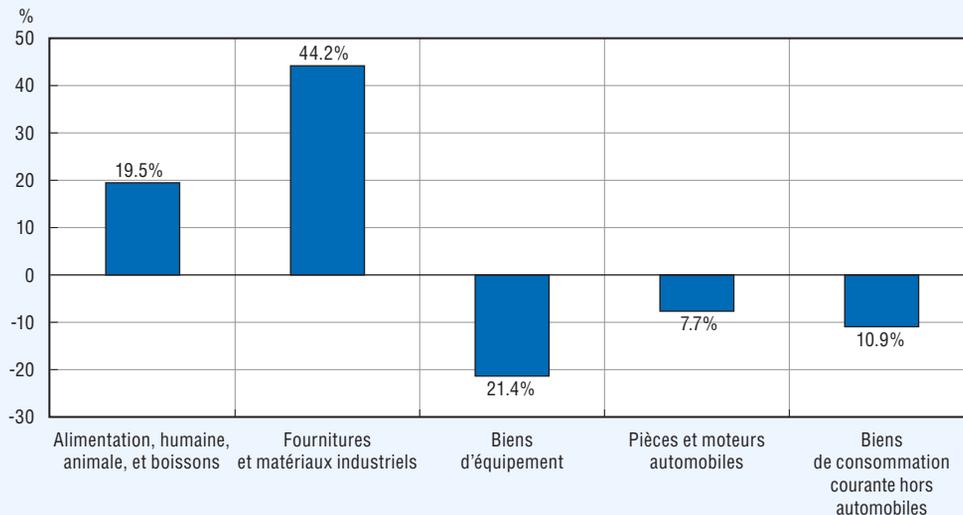
Encadré 3.1. La croissance via l'importation de biens d'équipement bon marché ? (suite)

La fabrication de biens d'équipement en Chine pourrait en faire baisser le prix par rapport à d'autres produits, comme on a pu le constater pour les biens de consommation courante. L'importation de biens d'équipement coûterait ainsi beaucoup moins cher aux pays à faible revenu.

Ce phénomène semble inéluctable. Si l'on prend les prix à l'importation pour les États-Unis (le plus gros importateur mondial) comme variable de substitution pour les prix mondiaux, le prix des biens d'équipement a reculé de plus de 20 % sur la période 2000-09 (graphique 3.4), tandis que celui des fournitures et des matériaux industriels (matières premières) a augmenté de plus de 40 %. Cette tendance à la baisse des prix relatifs des biens d'équipement pourrait être à l'origine d'un gain de croissance majeur lié à l'expansion de l'Inde et de la Chine pour l'économie mondiale et, en particulier, pour les pays à faible revenu où les prix des biens d'équipement ont toujours été excessivement élevés.

Graphique 3.4. Évolution des prix relatifs de produits importés par les États-Unis, 2000-09

Variation en % sur la période



Source : Calculs des auteurs d'après le ministère du Travail des États-Unis (2010).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932322784>

Plusieurs études s'intéressent aux conséquences sur les *maquilas* mexicaines de l'augmentation rapide des exportations chinoises vers les États-Unis. Selon Sargent et Matthews (2009), entre octobre 2000 et décembre 2003, ce phénomène a contribué à la fermeture de plus de 800 usines et à la perte nette de 300 000 emplois et explique la lenteur de la croissance de l'emploi observée ensuite. Gallagher *et al.* (2008) constatent que les principales exportations non pétrolières du Mexique s'essouffent et que leur part de marché aux États-Unis recule ou progresse moins vite que celle de la Chine. Notons que cette tendance est apparue après l'adhésion de la Chine à l'OMC⁹. Le Chili, en revanche, a clairement bénéficié de l'envolée des cours des matières premières, en particulier du cuivre, et n'a pas été durement touché par l'intensification de la concurrence de la part des pays émergents (Guinet *et al.*, 2009). La structure de ses exportations est largement complémentaire de celle de la Chine et d'autres économies émergentes. Cependant,

malgré la diversification de ses exportations dans le secteur agro-alimentaire ainsi que dans certains services (comme le fret aérien), son économie reste relativement peu diversifiée : la variété de la gamme des produits est faible, l'activité manufacturière peu intense et les échanges internes aux entreprises assez rares. Selon Alvarez et Claro (2009), les importations depuis la Chine pèsent sur la croissance de l'emploi dans les usines chiliennes et augmentent le risque de fermeture d'entreprises.

Amann *et al.* (2009) en arrivent à la conclusion que, s'ils veulent rester concurrentiels sur le long terme, les pays à revenu faible ou intermédiaire doivent s'efforcer de progresser sur la chaîne de valeur (vers une plus grande qualité ou une plus grande différenciation des produits). Ce conseil a toutefois ses limites car, avec la sophistication rapide des exportations chinoises, le problème de la concurrence se déplace progressivement vers les pays à revenu intermédiaire (chapitre 5). Pour les pays à faible revenu, le problème réside dans leur aptitude à sophistiquer leurs exportations à l'avenir sans croiser la route de la Chine. Cette inquiétude est corroborée par une étude d'Ocampo et Vos (2008) sur les performances de la croissance à long terme, qui montre que le nombre de pays spécialisés dans l'exportation de produits de moyenne technologie a été divisé par deux sur 1980-2000 par rapport à 1962-80. D'après ces auteurs, ce phénomène s'explique par une dichotomie croissante entre pays en développement, par laquelle la concurrence de gros exportateurs de produits manufacturés (au départ, les quatre nouveaux pays industriels asiatiques et aujourd'hui l'Inde et la Chine) restreint les perspectives de fabrication de produits de moyenne technologie.

La libéralisation des échanges Sud-Sud va-t-elle se poursuivre? Un exercice de simulation

Depuis les années 1990, les droits de douane ont été fortement abaissés dans les pays en développement. C'est le résultat combiné de la libéralisation multilatérale (en particulier le cycle d'Uruguay), des processus d'intégration régionale et d'initiatives unilatérales. Néanmoins, les droits de douane appliqués aux échanges entre pays en développement restent relativement élevés (tableau 3.2).

Tableau 3.2. Droits de douane appliqués en moyenne, par région et par secteur
Pourcentage

Origine	Secteur primaire		Secteur manufacturier	
	Nord	Sud	Nord	Sud
<i>Destination</i>				
Nord	4.5	11.3	0.9	7.3
Sud	4.4	7.3	2.4	7.8

Note : Droits de douane moyens, exprimés en proportion de la valeur, données de 2004. « Nord » inclut les pays à revenu élevé couverts par la base de données GTAP 7.0 ainsi que les pays de l'UE qui n'ont pas un revenu élevé. « Sud » englobe tous les pays à revenu faible et intermédiaire qui ne sont pas inclus dans le « Nord », mais exclut les économies en transition d'Europe de l'Est et d'Asie centrale. Les droits de douane moyens tiennent compte du traitement préférentiel.

Source : Calculs des auteurs d'après Center for Global Trade Analysis (2009).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932323183>

Actuellement, le Sud applique des droits de douane beaucoup plus élevés sur les échanges intrarégionaux qu'il ne le fait sur les échanges avec le Nord : près de deux fois plus élevés dans le secteur primaire (7.3 % contre 4.4 %) et trois fois plus dans le secteur

manufacturier (7.8 % contre 2.4 %). En outre, ces chiffres correspondent aux tarifs moyens et cachent donc les droits très élevés qui sont appliqués dans certains secteurs d'importance stratégique tels que l'agriculture et les biens d'équipement.

Il est donc possible de réduire amplement les droits de douane qui s'appliquent aux échanges Sud-Sud. Mais comment mettre les avantages de cette réduction au service de la croissance et de l'amélioration du bien-être¹⁰? À l'aide du modèle d'équilibre général statique du *Global Trade Analysis Project* (GTAP), on a procédé à des simulations de libéralisation des échanges selon quatre scénarios. L'analyse s'appuie au départ sur le bouclage standard du modèle GTAP¹¹. Les scénarios modélisés sont résumés au tableau 3.3. Le tableau 3.4 présente le résultat de ces simulations.

Tableau 3.3. **Différents scénarios de libéralisation des échanges**

Scénario	Description
A	Les droits de douane Nord-Sud sont ramenés au niveau de ceux des échanges Nord-Nord, pour les secteurs primaire et manufacturier, pris séparément et ensemble. Les droits réciproques sur les échanges Nord-Sud sont donc ramenés à respectivement 4.5 et 0.9 %. Aucun changement pour les tarifs Sud-Sud.
B	Les droits de douane Sud-Sud sont ramenés aux niveaux moyens appliqués aux échanges Nord-Nord. Aucun changement pour les tarifs Nord-Sud.
C	Libéralisation complète des échanges Sud-Sud. Suppression des droits de douane. Aucun changement pour les tarifs Nord-Sud.
D	Libéralisation complète sur tous les marchés. Suppression de tous les droits de douane (Sud-Sud, Nord-Sud, Nord-Nord).

Source : Mold et Prizzon (2010).

Tableau 3.4. **Avantages pour le Sud d'une poursuite de la libéralisation Sud-Sud, bouclage standard**

Variation équivalente en milliards USD

Scénario	Description	Secteur primaire	Secteur manufacturier	Deux secteurs
A	Droits N-S ramenés aux niveaux N-N	-2.0	-9.5	-11.5
B	Droits S-S ramenés aux niveaux N-N	1.9	20.1	22.1
C	Libéralisation S-S	5.6	25.4	31.1
D	Libéralisation multilatérale	9.0	24.1	33.1

Source : D'après Mold et Prizzon (2010).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932323202>

Avantages significatifs de la coopération Sud-Sud

Les résultats du scénario A peuvent sembler surprenants à première vue : en ramenant les droits sur les échanges Nord-Sud au niveau de ceux des échanges Nord-Nord dans le secteur primaire et manufacturier, on observe une dégradation substantielle de bien-être. Ce résultat est plus facile à comprendre lorsque l'on considère que la base de données GTAP 7.0 contient déjà des droits de douane réduits pour les pays en développement via l'accès préférentiel aux marchés. Une poursuite de la libéralisation n'améliorera donc pas beaucoup l'accès de ces pays aux marchés du Nord, mais leur imposera de réduire leurs propres tarifs sur les importations. Les consommateurs profiteront certes d'une baisse des prix à l'importation, mais celle-ci sera contrebalancée par les pressions concurrentielles des importations. D'autres études aboutissent à des résultats analogues (Fosu et Mold, 2008; Ackerman, 2005; van der Mensbrughe, 2005).

Dans les échanges agricoles, les gains relativement faibles que dégagent les pays du Sud peuvent au départ sembler illogiques (en particulier étant donné les appels réitérés des pays en développement en faveur d'une poursuite de la libéralisation des échanges agricoles par le Nord). Les gains produits par la libéralisation des échanges agricoles ont tendance à bénéficier à un nombre relativement restreint de producteurs agricoles compétitifs (et en particulier aux cultures des régions tempérées), mais ces gains ne compensent pas les dégradations subies par les nombreux pays en développement qui doivent désormais importer des denrées alimentaires¹² ou dont le secteur des exportations agricoles est faible.

Le scénario B reflète les gains potentiels dont peuvent bénéficier les pays du Sud s'ils ramènent leurs droits de douane intrarégionaux aux niveaux de ceux qui frappent les échanges Nord-Nord. Pour ce type de simulation, ces gains sont assez substantiels : 22 milliards USD au total, dont la plupart vont au secteur manufacturier. L'intérêt pratique de ce scénario tient à ce qu'il ne nécessite pas d'accord de réduction tarifaire avec les pays du Nord : la réalisation de ces gains ne dépend que de la coopération Sud-Sud.

Le scénario C analyse ce qui se passerait si les pays du Sud allaient encore plus loin, en supprimant tous les droits de douane sur les échanges Sud-Sud. Ce scénario est bien entendu moins réaliste, mais ses résultats montrent qu'en comparaison avec le scénario précédent, il serait possible de dégager les deux tiers des gains d'une libéralisation complète des échanges Sud-Sud (22.1 milliards USD sur 31.1 milliards) simplement en ramenant les droits de douane aux niveaux Nord-Nord.

Enfin, le scénario D (libéralisation multilatérale complète) n'apporte pas d'amélioration substantielle par rapport au scénario C et réduit même légèrement les gains pour le secteur manufacturier.

Avec des hypothèses plus réalistes, les gains sont encore plus importants

Ces résultats donnent un ordre de grandeur, mais ils sont obtenus à l'aide du bouclage GTAP standard, incluant notamment une hypothèse de plein emploi. À l'évidence, un bouclage plus réaliste tiendrait compte des niveaux de chômage et de sous-emploi nettement plus élevés dans les pays en développement que dans ceux du Nord. Cette situation est simulée dans le modèle GTAP en fixant les taux salariaux des pays du Sud à des niveaux qui reflètent une offre de main-d'œuvre excédentaire, puis en réexaminant les quatre scénarios à la lumière de ce nouveau bouclage, indéniablement beaucoup plus réaliste. Les résultats sont résumés au tableau 3.5.

Tableau 3.5. Gains pour le Sud d'une plus grande libéralisation Sud-Sud, bouclage non standard

Milliards USD
Bouclage non standard reflétant un excédent de main-d'œuvre dans les pays du Sud

Scénario	Description	Secteur primaire	Secteur manufacturier	Deux secteurs
A	Droits N-S ramenés aux niveaux N-N	5.7	27.6	33.4
B	Droits S-S ramenés aux niveaux N-N	6.5	52.8	59.3
C	Libéralisation S-S	17.0	56.3	73.3
D	Libéralisation multilatérale	30.6	94.1	124.8

Note : Les gains de bien-être sont mesurés en variation équivalente, elle-même basée sur le revenu national.
Source : D'après Mold et Prizzon (2010).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932323221>

On est frappé par le fait que les gains issus de la libéralisation sont multipliés par deux au moins (scénario C) et parfois par quatre (scénario D). Le scénario B (qui consiste à ramener les droits Sud-Sud aux niveaux Nord-Nord) entraîne un gain de près de 60 milliards USD, dont près de 90 % dans le secteur manufacturier. La promotion des échanges Sud-Sud confère donc des avantages potentiels assez substantiels. Il convient également de noter qu'avec ce bouclage plus réaliste, les pertes qu'entraînait la poursuite de la libéralisation Nord-Sud dans le scénario A se transforment ici en gains conséquents (environ 33 milliards USD).

Dans l'ensemble, les résultats de ces simulations indiquent que si l'on stimule encore la croissance des échanges Sud-Sud, on peut largement réduire les coûts de protection et de transaction et dégager des gains de bien-être. Il ne s'agit bien entendu que de résultats de simulation, mais il faut souligner que le modèle qui les sous-tend n'estime que les gains statiques qui proviennent de la libéralisation via une amélioration de l'efficacité de la répartition des ressources : les gains dynamiques, qui résultent d'un renforcement de la concurrence et de la productivité, sont susceptibles de faire progresser le bien-être de manière très significative. Le chapitre 7 revient plus en détail sur les conséquences de ces constats pour l'élaboration des politiques publiques.

Investissements directs étrangers

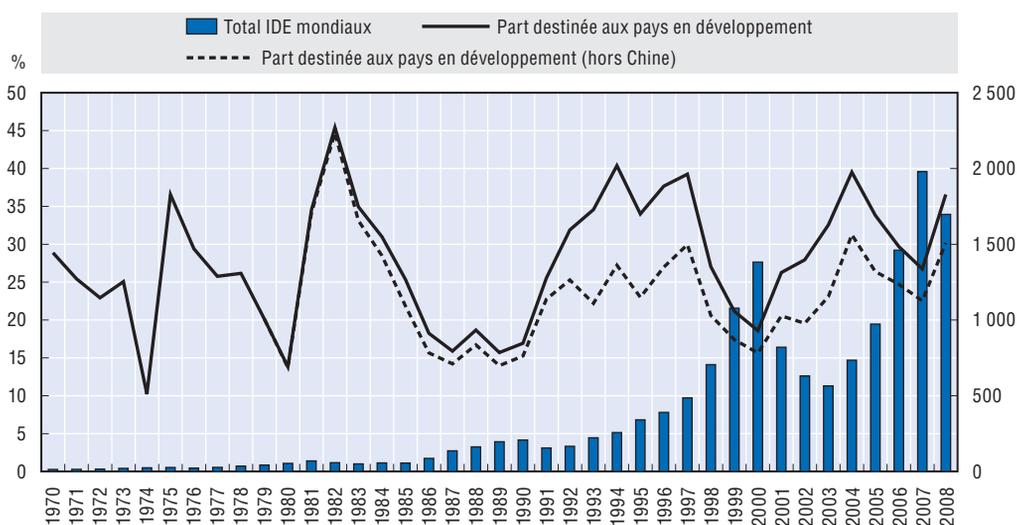
Sous l'effet des vagues de privatisation, de la déréglementation et de l'expansion des chaînes de production mondiales, les IDE à destination des pays en développement se sont considérablement intensifiés aux cours des vingt dernières années, passant de 43 milliards USD en 1990 à 621 milliards en 2008.

La crise financière a eu une incidence majeure sur la géographie des IDE. Selon les chiffres préliminaires de la CnuCED (2010b), les entrées mondiales d'IDE ont reculé de près de 40 %, passant de 1 700 milliards USD en 2008 à moins de 1 000 milliards en 2009. Mais si le Royaume-Uni et les États-Unis ont vu leur part plonger (de respectivement 93 et 57 %), les IDE à destination de la Chine (90 milliards USD) n'ont reculé que de 3 %¹³. Certains pays en développement ont même vu leurs entrées d'IDE progresser. Ainsi, le Pérou a enregistré une hausse de 28 % en 2009 par rapport à 2008. La plupart des pays ont toutefois enregistré un recul par rapport aux niveaux, certes record, de 2008¹⁴.

Si l'on se place dans une perspective à plus long terme, le tableau est assez différent. Le graphique 3.5 montre qu'au cours des trente-sept dernières années (de 1970 à 2008), la part des pays en développement dans les flux mondiaux d'IDE a fluctué entre un minimum de 10 % (en 1974) et un maximum de 45 % (en 1982, juste avant la crise de la dette). Elle s'est en général maintenue dans une fourchette allant d'environ 25 à 33 % des entrées mondiales, sans que l'on puisse distinguer de tendance nette.

Narula (2010) en a conclu que la capacité des pays en développement à attirer les IDE n'avait pas connu de revirement spectaculaire et que l'augmentation des IDE en provenance des pays en développement se limitait à une poignée de grands pays émergents – le Brésil, la Chine, l'Inde et la fédération de Russie – ainsi qu'à quelques nouveaux venus de plus petite taille comme le Chili et la Malaisie. Cette situation pourrait toutefois être sur le point de changer. Les chiffres préliminaires pour 2009, rapportés par Coricelli (2010), indiquent que la crise a induit un déplacement des IDE qui délaissent les

Graphique 3.5. **Entrées mondiales d'IDE, 1970-2008**
% des IDE mondiaux (axe de gauche), milliards USD (axe de droite)



Source : Calculs des auteurs d'après Cnuccd (2009a).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932322803>

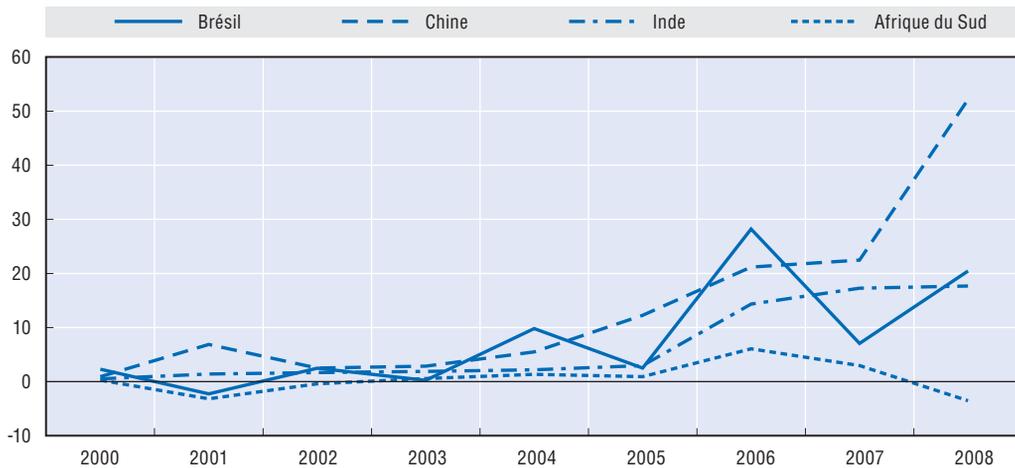
économies avancées pour se porter vers les pays émergents. Pour la première fois dans l'histoire récente, les flux depuis les pays avancés vers des pays émergents ont dépassé les flux des pays avancés vers d'autres pays avancés.

Profils des IDE Sud-Sud

Les statistiques des IDE pour les économies hors OCDE sont particulièrement parcellaires et peu fiables, si bien qu'il est difficile d'évaluer l'importance des flux Sud-Sud. Certains pays qui investissent à l'étranger ne comptabilisent pas les sorties d'IDE (l'Iran, par exemple), tandis que certaines grandes économies émergentes (comme la Malaisie et le Mexique) ne déclarent les sorties d'IDE que depuis quelques années. Les statistiques officielles ne tiennent généralement pas compte des sorties d'IDE qui sont consacrées au financement et au réinvestissement et ne comptabilisent pas les capitaux levés à l'étranger (Aykut et Ratha, 2004). De plus, elles ne tiennent en général compte que des gros investissements, laissant de côté les petites transactions. Ces problèmes sont aggravés par l'insuffisance des normes comptables et de l'administration fiscale et des difficultés administratives dans les organismes chargés de la collecte des données. Les flux Sud-Sud sont donc probablement largement sous-estimés.

Même si les montants ou la part des IDE des pays en développement destinés à d'autres pays en développement ne peuvent pas être déterminés précisément, on en sait beaucoup sur les principaux profils de l'investissement étranger des grands investisseurs émergents (graphique 3.6). La Chine est le pays en développement qui investit le plus à l'étranger : les chiffres pour 2008 témoignent d'une augmentation de ses flux d'IDE vers l'étranger, qui ont atteint 52.2 milliards USD. L'encours de ses investissements dépasse probablement 1 000 milliards USD (Cnuccd, 2009b), même si ce chiffre suscite des doutes en raison des problèmes statistiques associés aux allers-retours de capitaux avec Hong-Kong, Chine.

Graphique 3.6. **Sorties nettes d'IDE, principaux marchés émergents, 2000-08**
Milliards USD



Source : Cnuccd (2009a).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932322822>

Les principaux pays qui investissent à l'étranger suivent des stratégies différentes, qui se reflètent dans la forme que revêtent leurs sorties d'IDE. Une part substantielle des flux sortant du Brésil, par exemple, peut être due à des taux d'intérêt intérieurs élevés et une absence d'opportunités d'investissement sur le marché intérieur. Pour la Chine, l'accès à l'énergie et aux matières premières peut constituer une motivation importante et, de plus en plus, la stratégie des autorités chinoises privilégie l'accès aux biens immatériels, y compris la technologie et les marques (OCDE, 2008). Les IDE venus de Chine et d'Inde ciblent essentiellement les autres pays en développement (pour respectivement 80 et 65 %). En revanche, très peu d'IDE émanant du Brésil et d'Afrique du Sud sont destinés aux pays en développement (actuellement moins de 10 %) (Gottschalk et Azevedo Sodre, 2008).

L'essentiel des flux Sud-Sud (en dehors de ceux destinés à des centres financiers *offshore*) émanant de la région Asie sont des flux intrarégionaux. Les flux à l'intérieur de l'Asie de l'Est et du Sud-est sont particulièrement intenses et contribuent à l'intégration économique régionale. On observe par ailleurs une hausse des IDE en direction des pays africains à faible revenu. En 2008, les investissements des pays asiatiques dans des projets d'infrastructure en Afrique subsaharienne ont fortement progressé, notamment en Angola et en République démocratique du Congo (Cnuccd, 2009b).

Les investissements les plus médiatisés réalisés par la Chine en Afrique ciblent les industries extractives et l'agriculture (encadré 3.2). Mais en réalité, les entreprises chinoises s'engagent également dans un nombre significatif de projets dans les secteurs de la transformation, du bâtiment et des travaux publics (BTP) et des infrastructures (que les entreprises européennes ou américaines considèrent souvent comme trop risqués). Ainsi en Sierra Leone en 2005, deux ans après la fin de la guerre civile, la Chine a investi 270 millions USD dans la construction d'hôtels et dans le tourisme (Green, 2008). Selon l'Agence éthiopienne de l'investissement (*Ethiopian Investment Agency*), de 1992 à 2007, 435 entreprises chinoises ont investi au total 960 millions USD dans le pays, dans de nombreux secteurs, notamment l'industrie manufacturière, les produits pharmaceutiques et la construction de routes. Une majorité de projets entrent dans la phase opérationnelle et, en février 2008, les entreprises chinoises employaient 42 000 travailleurs permanents et

Encadré 3.2. Achats de terres Sud-Sud : nouvelle forme de colonialisme ou catalyseur du développement agricole ?

La demande croissante de produits agricoles s'est traduite par une hausse de l'investissement privé national et étranger dans la production agricole et par un nombre croissant d'achats de vastes superficies de terres dans des pays tels que l'Éthiopie, Madagascar et le Soudan. Le processus est actuellement bien parti et plusieurs contrats sont en cours de négociation. Au sommet de la FAO sur la sécurité alimentaire, en novembre 2009, la FAO et le Fonds international pour le développement agricole (FIDA) ont plaidé pour l'adoption d'un code de conduite afin de réguler et de renforcer la transparence de ce que l'on appelle l'accapement des terres (ou *land grabbing*), c'est-à-dire « l'acquisition (achat, baux, concessions, agriculture contractuelle, IDE traditionnels) de terres agricoles dans les pays en développement par des pays cherchant à assurer leur propre approvisionnement alimentaire » (von Braun et Meinzen-Dick, 2009).

Plus de 40 % de ces acquisitions sont le fait de partenaires Sud-Sud. Les contrats sont généralement conclus entre des États ou entre des entités étroitement liées à un État, comme les fonds souverains. La liste des pays en développement qui investissent activement dans les terres agricoles à l'étranger s'étend au-delà des pays moteurs de la croissance mondiale. Les principaux acquéreurs sont de fait les pays du Golfe, l'Égypte, la Chine et la Corée. Ce sont généralement des pays possédant peu de terre ou d'eau mais beaucoup de capitaux, densément peuplés et connaissant des problèmes de sécurité alimentaire ou bien dont les habitudes de consommation et d'alimentation évoluent sous l'effet de la progression de la classe moyenne.

Ces acquisitions sont principalement motivées par la volonté d'assurer la sécurité alimentaire intérieure, en particulier depuis le pic atteint par les prix des denrées en 2007/08; de trouver des solutions de remplacement aux combustibles fossiles; de se prémunir contre le fonctionnement de plus en plus sujet à caution des marchés agricoles régionaux et mondiaux; et de diversifier les portefeuilles. Si les pays africains sont les plus concernés, les pays d'Asie du Sud-Est et d'Amérique du Sud le sont également mais dans une moindre mesure.

Pendant, en raison de l'absence de sécurité alimentaire dans des pays hôtes comme l'Éthiopie, ces achats sont controversés. Certains pays africains cherchent désormais à tirer parti de l'attrait croissant de leurs terres et de leurs ressources hydriques, en demandant par exemple aux investisseurs de s'engager dans les infrastructures ou l'emploi, nouveau corollaire à tout accord conclu sur des terres. La construction d'écoles et de centres de santé, ainsi que les retombées des technologies et du savoir-faire agricoles importés peuvent en effet contribuer à la lutte contre la pauvreté. Mais cette approche n'est pas exempte de risques : perte de propriété et d'accès à la terre, effets négatifs sur la sécurité alimentaire intérieure, augmentation de l'instabilité sociale, diminution des opportunités locales d'emploi et de revenu, faiblesse des incitations à utiliser des techniques durables et déséquilibre dans le pouvoir de négociation (Cnuced, 2009b).

49 000 travailleurs temporaires (Thakur, 2009). Les entreprises indiennes sont elles aussi très actives en Afrique. Entre 2003 et 2009, les multinationales indiennes y ont investi dans un plus grand nombre de projets que les entreprises chinoises (130 contre 86), même si ceux-ci étaient généralement de taille plus restreinte, ce qui donne un investissement total légèrement inférieur (25 milliards USD contre 29 milliards) (Standard Bank, 2009). Prenons le conglomérat indien Tata. Sur la période 2003-09, Tata a été le deuxième plus gros investisseur en Afrique subsaharienne, avec 23 projets engagés au total (Standard Bank, 2009).

Les fonds souverains – les nouveaux investisseurs du Sud

À l'échelon mondial, les fonds souverains constituent une source de plus en plus importante d'IDE. Nombre d'entre eux sont basés dans des pays en développement (comme le Botswana, le Brésil, le Chili, la Chine, les pays du Golfe et le Nigeria). Kern (2009) a estimé leur poids cumulé à environ 3 000 milliards USD début 2009 (nets des pertes latentes dues à la crise de 2008) et projeté une hausse du total de leurs actifs à 7 000 milliards USD d'ici 2019. Les fonds souverains liés au pétrole sont les plus volumineux.

Ces fonds ne sont ni nouveaux ni éphémères : ils existent depuis les années 1950, créés essentiellement par des pays exportateurs de matières premières épuisables. La chute récente des cours mondiaux des matières premières et des rendements boursiers a certes pu en réduire l'attrait, mais ce n'est peut-être que passager. Ces fonds demeurent incontestablement une solution de remplacement à la simple accumulation de réserves de change, avec les complications monétaires qui y sont associées. Reisen (2008) indique d'autres raisons qui poussent les pays à mettre en place des fonds souverains : diversification des portefeuilles, gains d'efficacité, politique industrielle et préparation aux tensions démographiques à venir (voir également le chapitre 6).

Les IDE des fonds souverains ont enregistré une hausse en 2008, malgré un repli des cours des matières premières, dont l'exportation constitue pour ces fonds une source de financement. La valeur de leurs fusions et acquisitions transfrontalières – la forme d'IDE qui prédomine chez les fonds souverains – a progressé de 16 % entre 2007 et 2008, pour atteindre 20 milliards USD (Cnuced, 2009b). Les IDE des fonds souverains ont toujours été concentrés, par géographie et par secteur. Ces fonds réalisent environ les trois quarts de leurs investissements dans les pays développés, essentiellement au Royaume-Uni, aux États-Unis et en Allemagne. Les pays en développement (notamment d'Asie) n'ont reçu qu'un quart des flux et l'activité des fonds souverains en Afrique et en Amérique latine est très limitée. Cependant, les pertes considérables subies par certains fonds souverains au début de la crise les ont incités à revoir certaines de leurs stratégies; ils pourraient bien s'intéresser davantage aux pays du Sud à l'avenir.

Le Sud est-il en concurrence avec le Sud pour les IDE?

Les pays en développement se livrent-ils une lutte de plus en plus acharnée pour attirer les IDE? La Chine et d'autres marchés émergents ont-ils commencé à recevoir des IDE aux dépens d'autres pays en développement? Ces questions pouvaient sembler assez rhétoriques lorsque les IDE étaient florissants, mais, alors que le monde sort de la crise financière, elles gagnent en pertinence, en particulier pour les pays en développement dont le compte de capital est fortement tributaire de ces investissements.

Des données économétriques attestent de la diversion des flux d'IDE en direction des pays en développement les plus solides. À l'aide des données relatives à l'Amérique latine, Garcia-Herrero et Santabarbara (2005) observent que, de 1995 à 2001 – période pendant laquelle on a assisté à une explosion mondiale des IDE ainsi qu'à l'adhésion de la Chine à l'OMC – les entrées d'IDE en Chine ont progressé aux dépens de l'Amérique latine. L'effet a été particulièrement manifeste pour le Mexique et la Colombie. Eichengreen et Tong (2007) ont cherché à comprendre si l'attrait de la Chine en tant que plateforme d'exportation à bas coût faisait que les autres pays, en particulier d'Asie, avaient plus de mal à attirer les IDE. L'examen de données relatives à 60 économies de l'OCDE et hors OCDE leur a permis de mettre en évidence une diversion des flux des IDE dans le cas des économies de l'OCDE.

Selon Oman (2000), étant donné que l'internationalisation de la production est davantage régionale que mondiale, la concurrence pour attirer les IDE est plus intense entre voisins régionaux. Mais pour les économies asiatiques, Eichengreen et Tong n'observent pas de données équivalentes. Au contraire, les entrées d'IDE chinois ont renforcé l'attrait des autres pays asiatiques pour les IDE, en conséquence de l'expansion des chaînes de valeur régionales et du phénomène du modèle en « vol d'oies » que nous décrirons au chapitre 6.

Les IDE Sud-Sud : un vecteur pour le développement ?

Les IDE Sud-Sud progressent, avec l'apparition des multinationales originaires du Brésil, de Chine, d'Inde, d'Afrique du Sud et d'Asie de l'Est. Ainsi, entre 1989 et 1998, les investisseurs de Malaisie et d'Afrique du Sud ont contribué pour près d'un tiers aux réserves de change générées par les privatisations dans les pays les plus pauvres (Green, 2008, p. 172). De même, les principaux opérateurs du secteur africain des télécommunications viennent tous d'autres pays en développement. Ces entreprises utilisent l'expérience qu'elles ont acquise sur leur marché national pour gérer les caractéristiques particulières de la pratique des affaires dans les pays pauvres (Goldstein, 2006).

Plusieurs arguments expliquent pourquoi l'investissement Sud-Sud peut produire des effets particulièrement forts sur le développement des pays à faible revenu. Premièrement, les multinationales du Sud sont plus susceptibles d'investir dans des pays voisins qui présentent un niveau de développement équivalent ou inférieur. Deuxièmement, les tendances des IDE Sud-Sud ne sont pas forcément corrélées à celles des IDE venant du Nord, ce qui permet d'atténuer la volatilité des flux totaux. Ce phénomène a été observé en Afrique durant la crise, lorsque les investisseurs chinois continuaient d'annoncer de nouveaux projets (Davies, 2010). Troisièmement, les multinationales du Sud peuvent exploiter leur avantage comparatif en investissant dans les pays en développement, car elles connaissent mieux la technologie et les pratiques propres aux marchés de ces pays (Aykut et Goldstein, 2006; *The Economist*, 2010). Elles sont ainsi éventuellement mieux à même d'adapter les produits aux consommateurs pauvres (Prahalad, 2004). Reprenons l'exemple de l'indien Tata Motors, qui a lancé sa « voiture du peuple » à 2 500 USD en 2008, en promettant de donner accès aux moyens de transport individuels à une nouvelle catégorie de consommateurs dans le monde en développement. Enfin, même si les données sont mitigées sur ce point, certaines études indiquent que les multinationales des pays en développement sont plus susceptibles d'utiliser des technologies intermédiaires qui font appel à davantage de main-d'œuvre, et de créer ainsi un plus grand nombre d'emplois.

Cependant, les mauvaises performances de nombreuses multinationales du Sud en termes de responsabilité sociale et environnementale posent un autre problème. Généralement, les entreprises installées dans les pays du Nord sont soumises à une réglementation et une supervision plus strictes. L'OCDE a engagé des initiatives qui encouragent la transparence et améliorent les normes de travail dans ses pays membres¹⁵. Les multinationales du Nord sont également plus susceptibles de subir les pressions de leurs clients, qui cherchent à les inciter à respecter certaines règles sur le plan de l'environnement et des conditions de travail. Une étude des entreprises manufacturières étrangères en Indonésie montre ainsi qu'une hausse des salaires a eu lieu à la suite des campagnes contre des conditions de travail indignes (les fameux *sweatshop*) menées aux États-Unis (Harrison et Scorse, 2010).

Les initiatives de ce type sont moins courantes dans les pays du Sud, où les entreprises sont soumises à des normes de travail peu rigoureuses (Goldstein, 2006). Selon une étude

Encadré 3.3. L'essor des activités bancaires Sud-Sud

Au cours de la dernière décennie, les IDE vers le secteur bancaire des pays en développement ont effectué un bond considérable. L'abaissement des obstacles transfrontaliers offre aux investisseurs la possibilité de rechercher à l'étranger des rendements et des profits supérieurs à ceux qu'ils obtiendraient dans leur pays. L'amélioration des conditions macroéconomiques dans le monde en développement, le renforcement des liens Sud-Sud évoqué dans le présent chapitre et l'intensification de l'intégration et de la standardisation financières mondiales constituent autant d'incitations pour les investisseurs (Galindo et al., 2003; Focarelli et Pozzolo, 2000).

Les IDE Sud-Sud vers le secteur bancaire ont tendance à être intrarégionaux. Selon une récente étude menée par Van Horen (2007), 27 % des investissements bancaires transfrontaliers (en nombre) vers les pays en développement proviennent d'autres pays en développement. Les banques du Sud semblent avoir moins d'aversion pour le risque que celles des pays développés et donc être plus disposées à investir dans de petits pays en développement aux institutions peu solides. La constitution de consortiums bancaires dans les pays du Sud s'est également renforcée : ils représentent 4 % du total des prêts syndiqués accordés au monde en développement (Banque mondiale, 2005). Bien que la part soit faible en valeur absolue, elle a été multipliée par quatre entre 1995 et 2005.

Des changements sont à l'œuvre en Afrique subsaharienne, par exemple. Le groupe sud-africain Standard Bank est à l'origine de l'une des manifestations les plus visibles de ces évolutions au niveau régional*. Mais l'investissement ne se limite pas à l'Afrique et n'est pas non plus unilatéral : Standard Bank est la première banque africaine à avoir obtenu une licence bancaire en Chine et à avoir cédé 20 % de ses parts à la banque chinoise ICBC. Une autre banque sud-africaine, FirstRand, a signé un contrat avec China Construction Bank et s'est lancée sur le marché indien. On observe aussi depuis peu que des banques chinoises s'intéressent de plus en plus à l'Amérique latine, à mesure que les IDE et les liens commerciaux se renforcent.

Tout le monde n'a pas le même avis sur les conséquences, positives ou négatives, de l'arrivée de ces banques étrangères sur le développement et la croissance économiques. Pour les partisans de ce type d'investissement, le savoir-faire et la concurrence qui en résultent accroissent l'efficacité du secteur bancaire et encouragent la bancarisation et le crédit au secteur privé. Pour ses détracteurs, en revanche, les banques étrangères se livrent à un « écrémage » sur les marchés du crédit, en ne procurant des fonds qu'aux entreprises publiques et aux multinationales, et contribuent peu à la croissance des marchés du crédit locaux. Pour contrer ce résultat négatif, les banques locales doivent essayer d'étoffer leur base de clientèle vers le bas, notamment en s'adressant à des consommateurs locaux autrefois négligés, comme les petites et moyennes entreprises (PME). L'inconvénient est que les banques locales risquent de se retrouver avec des portefeuilles plus risqués que les banques étrangères.

* Les autres incluent FirstRand (Afrique du Sud), United Bank for Africa (Nigeria) et BMCE (Maroc).

de l'Onudi (2006), les multinationales des pays en développement qui investissent en Afrique emploient moins de travailleurs et payent des salaires moindres que les multinationales des pays riches. Dans le même temps, elles font toutefois davantage appel à la main-d'œuvre locale peu qualifiée. Dans la mesure où la pauvreté est plus répandue chez les travailleurs peu qualifiés, cela peut avoir un impact plus marqué sur la réduction de la pauvreté. Par conséquent, pour les décideurs, les arbitrages ne sont pas toujours

évidents. Les avantages et inconvénients du recours aux zones franches industrielles (ZFI) pour attirer les IDE et promouvoir les échanges sont également controversés. Ces aspects seront traités aux chapitres 5 et 6.

Aide

Les pays du Comité d'aide au développement (CAD) de l'OCDE continuent d'apporter l'essentiel de l'APD (Manning, 2006). Néanmoins, au cours des années 2000, le nombre des pays donateurs qui ne sont pas membres du CAD a fortement progressé, pour atteindre près de 30. Il s'agit notamment de pays émergents comme le Brésil, la Chine, la fédération de Russie, l'Inde, la Malaisie, la Thaïlande et de pays pétroliers comme l'Arabie Saoudite et le Venezuela.

La coopération pour le développement Sud-Sud n'est bien entendu pas un phénomène nouveau. Les banques régionales de développement, comme le Fonds koweïtien pour le développement économique arabe, la Banque de développement islamique et la Banque arabe pour le développement économique en Afrique, ont été créées dans les années 1960 et 1970. La Chine a commencé à envoyer de l'aide à l'Afrique à la fin des années 1960, avec la construction de la ligne de chemin de fer Tazara entre la Tanzanie et la Zambie. Sur la période 1957-1989, le total des engagements au titre de l'aide de ce pays se chiffrait à quelque 4.9 milliards USD (Alden, 2007).

Dans certains cas, la prestation de l'aide revêt la forme d'une « coopération triangulaire », dans laquelle les pays en développement fournissent l'aide à un tiers via un partenariat avec les donateurs traditionnels et les IFI¹⁶. Ainsi, le Brésil a instauré des programmes de coopération triangulaires avec le Canada, la Norvège, l'Espagne, les États-Unis mais aussi l'Organisation internationale du travail (OIT) et la Banque mondiale, en se concentrant sur les pays lusophones d'Afrique et d'Amérique latine, le Timor oriental et Haïti (avec l'Argentine, voir ONU/Ecosoc, 2008). La participation de ces donateurs aux programmes permet de tirer parti de leur connaissance des spécificités des pays en développement. Cette solution peut aussi se révéler très intéressante financièrement, car les experts et les programmes de formation proposés par ces pays coûtent souvent moins cher que ceux des pays développés.

De même que pour les IDE et les échanges Sud-Sud, il est difficile de mesurer l'aide au développement Sud-Sud en raison de problèmes de définition et de collecte des données, mais aussi faute de coordination des données au niveau des pays. Le tableau 3.6 présente des données en fonction des notifications faites au CAD.

Tableau 3.6. **APD notifiée au CAD**

Millions USD

Donneur	1990	1995	2000	2005	2008
Pays du CAD	78 907	69 671	74 548	117 858	115 632
Pays hors CAD	90	1 176	1 630	4 440	9 077

Note : Prix constants de 2007, décaissements nets.

Source : OCDE (2009c).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932323240>

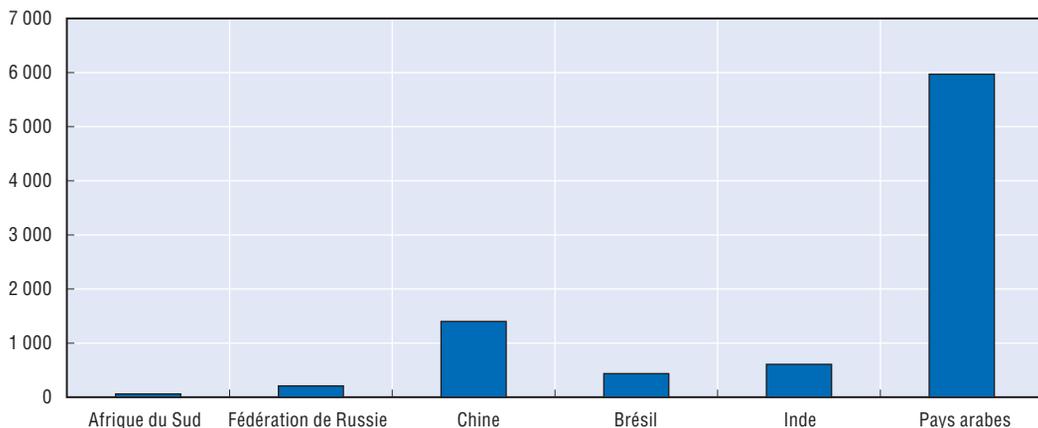
L'APD émanant des donateurs hors CAD notifiant leurs décaissements au CAD¹⁷ se chiffrait à près de 9.1 milliards USD en 2008, soit seulement environ 7.8 % de l'aide des membres du CAD. La part des dons est encore plus faible, car l'essentiel de l'aide hors CAD revêt la forme de prêts à des conditions de faveur¹⁸. Par ailleurs, ces chiffres ne reflètent que l'aide notifiée au CAD. Selon les estimations d'une analyse plus complète (ONU/Ecosoc, 2008), les pays du Sud auraient fourni 12.1 milliards USD en 2006 (soit 9.8 % du total). L'Arabie Saoudite et le Venezuela (qui ne notifie rien au CAD) ont apporté plus de 0.7 % de leur RNB. Si les pays du Sud remplissent leurs engagements, l'aide au développement qu'ils fournissent pourrait dépasser 15 milliards USD en 2010 (ONU/Ecosoc, 2008). Tout comme d'autres flux Sud-Sud, une fois que l'on a exclu les décaissements de la Chine, les prêts à conditions de faveur (78 %) et les dons des donateurs du Sud sont essentiellement intrarégionaux (Banque mondiale, 2006).

Donneurs du Sud

L'Arabie Saoudite est le plus gros donneur. Mais la Chine la talonne désormais. À l'évidence, elle est devenue le donneur non membre du CAD le plus influent (graphique 3.7). Selon Qi (2007), l'aide apportée par la Chine a plus que doublé entre 1998 et 2007. Son impact est assez difficile à évaluer car l'aide chinoise fait souvent partie intégrante d'un ensemble et est liée à des contrats d'échanges et d'investissement imposant la participation d'entreprises chinoises (Foster et al., 2008)¹⁹. L'aide apportée par la Chine revêt fréquemment la forme de projets clés en main, intégrant la planification, le financement, la main-d'œuvre et la formation. Le financement passe non pas par une agence de développement, mais par l'Eximbank (*Export-Import Bank of China*), dont les prêts, et non l'aide, représentent la vaste majorité du financement des infrastructures accordé par la Chine à l'Afrique. Selon les estimations du FMI, l'aide financière de la Chine à l'Afrique (prêts et lignes de crédit) totalisait environ 19 milliards USD en 2006 (Jacoby, 2007). Le tableau 3.7 synthétise les montants, la forme et la destination de l'aide chinoise (ainsi que des données analogues pour chacun des pays et groupes de pays abordés par la suite).

Graphique 3.7. Aide émanant des donateurs non membres du CAD

Millions USD



Note : Données 2008 pour les pays arabes, données 2007 pour le Brésil, la Chine et la fédération de Russie, données 2008/09 pour l'Inde et données 2006/07 pour l'Afrique du Sud.

Source : OCDE (2009b et 2010).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932322841>

Tableau 3.7. **Allocation de la coopération bilatérale pour le développement du Sud, 2006**

Donneur	Pays bénéficiaires (nombre)	Trois premiers bénéficiaires (% de l'aide bilatérale)			Aide par revenu/région (% de l'aide bilatérale)	
		1	2	3	aux PMA	à l'Afrique subsaharienne
Afrique du Sud		Essentiellement l'Afrique subsaharienne				
Chine	86					44
Inde		Bhoutan (36)	Afghanistan (25)	Népal (13)		
Malaisie (données 2005)	136	Indonésie	Myanmar	Cambodge		47 pays
Thaïlande	58	RDP lao (59)	Cambodge (26)	Myanmar (7)	95	1
Pays arabes	40	Maroc (28)	Soudan (14)	Chine (11)	7	1
Brésil	46	Haïti	Cap-Vert	Timor-Leste	33	24

Source : D'après ONU/Ecosoc (2008).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932323259>

En 2007, l'Inde a annoncé qu'elle allait débloquer un budget d'environ 1 milliard USD par an pour la coopération pour le développement. Les budgets 2006/07 et 2007/08 font apparaître des dons et prêts à des pays étrangers de 500 millions USD par an chacun (OCDE, 2009b). L'essentiel de l'aide indienne revêt la forme de lignes de crédit, liées en partie à l'achat d'exportations indiennes (Kaplinsky et Farooki, 2009). Outre une aide financière, l'Inde apporte une assistance et une formation techniques. Selon les estimations, 15 000 étudiants d'origine africaine suivraient actuellement des études en Inde (Thakurta, 2008).

Selon les chiffres du CAD, les pays arabes ont apporté 6 milliards USD d'aide en 2008. Cependant, comme c'est le cas de nombreux donateurs du Moyen-Orient, seule une petite partie de cette aide au développement est notifiée au CAD (Villanger, 2007) et les chiffres réels sont certainement plus élevés. Comme la Chine et l'Inde, cette région a tendance à considérer l'APD comme une composante d'une coopération économique plus vaste.

Le Brésil est un donneur important sur le plan à la fois bilatéral et multilatéral, en particulier au sein du groupe des nations lusophones, ainsi que dans les débats sur l'innovation financière (Manning, 2006). Selon des sources officielles brésiliennes, le programme d'aide de ce pays se chiffrait à 437 millions USD en 2007. L'essentiel de l'aide au développement prend la forme d'une coopération financière et technique (OCDE, 2009b). Les pays sud-américains ont reçu plus de la moitié du budget total de l'aide.

L'Afrique du Sud ne dispose que d'un programme bilatéral modeste, mais son poids économique dans sa région lui confère une influence considérable sur le développement de ses voisins. La conférence du Congrès national africain en 2007 a confirmé que cette aide devait continuer de cibler la région, notamment l'assistance technique pour le renforcement des capacités au sein de la Communauté de développement de l'Afrique australe (SADC) et le soutien de la gouvernance démocratique dans des pays tels que le Liberia et la République démocratique du Congo (OCDE, 2009b, pp. 139-141).

L'aide sous un angle différent

D'un point de vue géographique, la répartition de l'aide au développement des donateurs du Sud est assez proche de celle des membres du CAD : à l'exception du Myanmar, les dix premiers bénéficiaires sont les mêmes. Cependant, l'aide consentie par le Sud se distingue de celle des donateurs du Nord et des IFI par le fait qu'elle est

généralement assortie de peu de conditions (voire d'aucune). Cela ne signifie pas, par exemple, que les Chinois ne mettent pas de conditions à l'utilisation de l'aide qu'ils fournissent. Ils ont parfois exprimé vigoureusement leur inquiétude à propos de la corruption et du possible détournement des ressources vers des utilisations illégitimes (Mold, 2009). Ces inquiétudes sont toutefois distinctes des tentatives explicites de façonner la politique intérieure qui accompagnent souvent l'aide accordée par le Nord.

Selon Mold (2009), cette faible conditionnalité, conjuguée à l'orientation sur les projets de l'aide chinoise, procure une alternative utile à la communauté des donateurs, malgré ses inconvénients et ses limites (manque de transparence, part élevée d'aide liée, etc.). L'aide chinoise présente plusieurs avantages potentiels : meilleur ciblage des grands projets d'infrastructure à maturité longue et potentiel de long terme, moins de bureaucratie (ce qui signifie des coûts de transaction inférieurs), meilleure efficacité et réponse potentiellement plus rapide, et plus grande latitude politique, du fait d'une conditionnalité moindre (Oya, 2006).

Paulo et Reisen (2010) cherchent à comprendre comment le poids croissant des nouveaux donateurs affaiblit l'efficacité des instruments juridiques non contraignants (*soft law*) créés par les règles du CAD (voir chapitre 7). Cet aspect pose la question de la conformité alors même que le paysage des donateurs évolue. La communauté internationale pourrait élaborer un mécanisme efficace d'examen par les pairs autour de valeurs que partagent les donateurs, établis et nouveaux, notamment le sentiment de solidarité et une perspective de long terme.

Conclusion

L'importance croissante du Sud pour le Sud depuis 1990, au niveau des flux examinés dans ce rapport ainsi que des flux migratoires et des envois de fonds des travailleurs expatriés, est manifeste. Quelles grandes conclusions peut-on en tirer ? Ce chapitre atteste des évolutions suivantes :

- La proximité géographique et culturelle constitue un avantage courant des flux Sud-Sud. Ces pays sont davantage susceptibles d'avoir en commun des technologies et des pratiques commerciales propres aux pays en développement. L'acquisition et la sophistication de technologies se révèlent donc généralement plus faciles.
- Le développement de capacités technologiques solides dans certains pays du Sud et la diversification des exportations dans de nombreux autres créent de nouvelles possibilités de coopération. Ces pôles d'expertise et de compétences de haute technologie, conjugués à la diffusion de moyens de communication à bas coût et efficaces, élargissent les perspectives de constitution de pôles de spécialisation et de coopération transfrontaliers entre pays en développement (le chapitre 5 analyse en détail les opportunités et les défis qui en découlent).
- La suppression judicieuse des obstacles aux échanges et la réduction du coût des transactions Sud-Sud présentent un fort potentiel d'amélioration du bien-être. De plus, ces gains ne sont pas tributaires du résultat des négociations multilatérales en cours, actuellement au point mort.
- Les pays en développement eux-mêmes deviennent des donateurs importants. Les ressources et l'expérience de ces nouveaux acteurs du développement doivent être exploitées si l'on veut maximiser l'efficacité de l'aide.

- Du fait du basculement de la richesse et de l'intensification de la concurrence émanant des géants asiatiques, il est impératif de renforcer l'efficacité de l'intégration régionale Sud-Sud.
- Enfin, l'importance croissante du Sud pour le Sud ne se limite pas aux flux économiques. Elle s'étend à leur poids grandissant dans la gouvernance mondiale et à leur pouvoir de négociation croissant sur la scène internationale.

Les chapitres 6 et 7 reviendront sur ces questions du point de vue de la politique publique.

Notes

1. Un autre modèle stylisé, celui de Chamon et Kremer (2009), permet lui aussi de faire la lumière sur les opportunités et les défis qui apparaissent. À mesure que les pays émergents prospèrent, ils améliorent les possibilités d'exportation d'autres pays en développement, ce qui accélère la croissance mondiale. À mesure que les pays s'enrichissent, selon ce modèle, ils connaissent une transition démographique, qui se traduit par une chute de la fécondité et du taux de dépendance des jeunes. Si les différentiels de croissance démographique entre les pays en développement et les économies avancées sont faibles, le développement économique s'accélère au fil du temps. La migration et l'aide des pays riches aux pays pauvres peuvent soutenir ce processus. D'après ce modèle, une fois que la Chine et l'Inde seront riches et une fois que leurs habitants pauvres partageront cette nouvelle richesse, plus de 2 milliards de personnes vivront dans des pays importateurs de biens à forte intensité de main-d'œuvre, tandis que les pays exportateurs de ces biens compteront moins d'habitants, ce qui permettra à d'autres pays de remplir cette niche. Cette ouverture risque de nuire à certains pays en développement à court terme, mais leur croissance soutenue améliore les perspectives globales à long terme des pays en développement à faible revenu.
2. La migration, en particulier, sort du champ de ce rapport. L'ampleur de la migration Sud-Sud réserve souvent des surprises : près de la moitié des migrants internationaux des pays en développement vivent dans un autre pays en développement; seuls 40 % environ des migrants internationaux correspondent au stéréotype du migrant du Sud vivant dans un pays du Nord. Pour une analyse plus complète du contexte latino-américain, voir OCDE (2009d).
3. Les raisons en sont assez simples : les pays peuvent finir par acheter des biens non pas auprès de la source meilleur marché, mais plutôt auprès de celle qui bénéficie des droits de douane les plus faibles, ce qui a des conséquences négatives sur le bien-être des consommateurs et la compétitivité lorsque les produits importés deviennent des facteurs de production pour les produits destinés à l'exportation.
4. Kowalski et Shepherd (2006).
5. Pour une brève analyse sur ce sujet, voir chapitre 5 et *The Economist* (2010).
6. Bien entendu, cette situation recèle des bons et des mauvais aspects : d'une part, elle crée de nouvelles opportunités d'exportation pour les pays en développement qui étaient jusque-là marginalisés mais, d'autre part, elle réduit l'incitation des pays à se moderniser pour atteindre les normes des produits du Nord.
7. Voir OCDE (2009e) pour plus de détails.
8. D'après la classification régionale du FMI telle qu'utilisée dans les statistiques de la balance des paiements.
9. Un certain nombre de facteurs peuvent expliquer ces résultats : i) appréciation du peso en termes réels par rapport au dollar des États-Unis, conjuguée à la tendance à la sous-évaluation de la monnaie chinoise; ii) recul de l'investissement public au Mexique, en particulier dans les infrastructures; iii) accès limité aux crédits bancaires au Mexique; et iv) absence de politique publique au Mexique encourageant l'innovation technologique et renforçant ses effets de polarisation en amont et en aval dans le pays (chapitre 5).
10. Dans le cadre GTAP, l'amélioration du bien-être est mesurée par la variation équivalente (VE). La VE cherche à saisir le « surplus du consommateur » mais, sauf en tant que source de revenu, la VE sous-estime l'impact de la libéralisation sur les secteurs productifs de l'économie. Par conséquent, la mesure a tendance à exagérer les avantages que l'on peut tirer d'une variation du PIB.

11. Le modèle GTAP suppose que l'investissement s'ajuste de façon endogène aux variations de l'épargne, même si la balance commerciale peut varier de manière que, au niveau national, la variation des exportations ne soit pas forcément égale à la variation des importations. Les taux de change réels sont implicites dans le modèle et supposés entièrement flexibles. Voir Hertel (1997) pour de plus amples détails et une explication.
12. En raison de la distorsion sur les cours qu'exercent les subventions agricoles, un consensus général se dégage dans la littérature selon lequel la libéralisation des échanges agricoles relèverait les cours mondiaux de nombreux produits agricoles, au lieu de les réduire. Voir Bouët et al. (2004).
13. Rien qu'en décembre 2009, la Chine a reçu plus de 12 milliards USD d'IDE, soit le double de l'année précédente.
14. Les entrées d'IDE au Brésil ont été divisées par deux en 2009 par rapport au record historique de 45 milliards USD enregistré en 2008. Selon les prévisions officielles pour l'Inde, les IDE pour l'exercice qui s'est terminé en mars 2010 devraient avoisiner 18 milliards USD, reculant d'un tiers par rapport à son pic de 27 milliards sur 2008/09.
15. Voir notamment les Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales (2010) et la Convention de l'OCDE sur la lutte contre la corruption d'agents publics étrangers dans les transactions internationales (2009).
16. Notons que l'essentiel de l'aide triangulaire n'est pas une aide supplémentaire apportée par des contributeurs du Sud, mais fait partie des flux des donateurs du Nord (ONU/Ecosoc, 2008).
17. Les donateurs non membres du CAD qui notifient leur aide au CAD sont les « donateurs arabes » (Arabie Saoudite, Émirats arabes unis et Koweït), ainsi que l'Estonie, la Hongrie, l'Islande, Israël, la Lettonie, le Lichtenstein, la Lituanie, la Pologne, la république de Corée, la République slovaque, la République tchèque, la Slovénie, le Taipei chinois, la Thaïlande et la Turquie.
18. En outre, une partie de la croissance apparemment explosive enregistrée depuis s'explique par des séries de données plus complètes.
19. Les chiffres de la Chine couvrent l'aide sous forme de dons, de prêts sans intérêts, de prêts à conditions préférentielles, de fonds de coopération et de co-entreprises pour des projets d'assistance, de coopération scientifique et technologique et d'aide médicale, sur une base bilatérale. Ils excluent les allègements de dette, contrairement à l'APD notifiée par les donateurs du CAD. L'aide est passée de moins de 0.5 milliard USD en 1998 à un peu moins de 1.5 milliard USD en 2007.

Références

- ACKERMAN, F. (2005), « The Shrinking Gains from Trade: A Critical Assessment of Doha Round Projections », *Working Paper 05-01*, Global Development and Environment Institute, Tufts University, Medford, MA.
- ALDEN, C. (2007), *China in Africa, Partner, Competitor or Hegemon?*, Zed Books, Londres.
- ÁLVAREZ, R. et S. CLARO (2009), « David Versus Goliath: The Impact of Chinese Competition on Developing Countries », *World Development*, vol. 37, n° 3, pp. 560-71.
- AMANN, E., B. LAU et F. NIXSON (2009), « Did China Hurt the Textiles and Clothing Exports of Other Asian Economies, 1990-2005? », *Oxford Development Studies*, vol. 37, n° 4, pp. 333-62.
- AYKUT, A.-D. et D. RATHA (2004), « South-South FDI Flows: How Big Are They? », *Transnational Corporations*, vol. 13, n° 1, Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, Genève.
- AYKUT, D. et A.-E. GOLDSTEIN (2006), « Developing Country Multinationals: South-South Investment Comes of Age », *OECD Development Centre Working Papers*, n° 257, Paris.
- DIALENQUE MONBA (2005), *Financement du développement dans le monde*, Banque mondiale, Washington DC.
- DIALENQUE MONBA (2006), *Financement du développement dans le monde*, Banque mondiale, Washington DC.
- BARROS, G. (2008), « Brazil: The Challenges To Become An Agricultural Superpower », Brookings Institution, Washington DC, dDisponible sur : www.cepea.esalq.usp.br/pdf/BROOKINGS%20%20IV.pdf
- BERTHÉLEMY, J.-C. (2009), « Impact of China's Engagement on the Sectoral Allocation of Resources and Aid Effectiveness in Africa », document interne, Banque africaine de développement, Tunis.

- BOUËT, A., J.-C. BUREAU, Y. DECREUX et S. JEAN (2004), « Multilateral Agricultural Trade Liberalization: The Contrasting Fortunes of Developing Countries in the Doha Round », *Document de travail du CEPII*, n° 18, CEPII, Paris.
- BROADMAN, H.-J. (2007), *La Route de la soie en Afrique : nouvel horizon économique pour la Chine et l'Inde*, Banque mondiale, Washington DC.
- BUSSOLO, M., R.-E. de HOYOS, D. MEDVEDEV et D. VAN DER MENSBRUGGHE (2007), « Global Growth And Distribution: Are China And India Reshaping The World? », *Policy Research Working Paper Series*, n° 4392, Banque mondiale, Washington DC.
- CARDOSO, E. et M. HOLLAND (2010), « South America for the Chinese – A Trade-based Analysis », *OECD Development Centre Working Papers*, n° 289, Paris.
- CENTER FOR GLOBAL TRADE ANALYSIS (2009), *Global Trade, Assistance, and Production: The GTAP 7 Data Base*, université de Purdue, West Lafayette, IN.
- CHAMON, M. et M. KREMER (2009), « Economic Transformation, Population Growth And The Long-Run World Income Distribution », *Journal of International Economics*, vol. 79, n° 1, pp. 20-30.
- CNUCED (2007), *Rapport sur le commerce et le développement – La coopération régionale pour le développement*, Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, Genève.
- CNUCED (2009a), *Base de données sur l'investissement direct étranger*, Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, Genève.
- CNUCED (2009b), *Rapport sur l'investissement dans le monde : sociétés transnationales, production agricole et développement*, Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, Genève.
- CNUCED (2010a), *Manuel de statistiques*, Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, Genève.
- CNUCED (2010b), « Global and Regional FDI Trends in 2009 », *Global Investment Trends Monitor*, n° 2 Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, Genève, janvier.
- COLLIER, P. (2007), *The Bottom Billion*, Oxford University Press, Oxford.
- CORICELLI, F. (2010), *The Crisis and The Developing Countries*, VoxEU Commentary, Centre for Economic Policy Research, Londres, 1^{er} mai.
- COXHEAD, I. et S. JAYASURIYA (2010), « China, India and the Commodity Boom: Economic and Environmental Implications for Low-income Countries », *World Economy*, vol. 33, n° 4, pp. 525-551.
- DAVIES, M. (2010), « How China is Influencing Africa's Development », document de référence pour les *Perspectives du développement mondial 2010*, Centre de développement de l'OCDE, Paris.
- EICHENGREEN, B. et H. TONG (2007), « Is China's FDI Coming at the Expense of Other Countries? », in LIEBSCHER, K., P. MOOSLECHNER et D. RITZBERGER-GRÜNWARD (éd.), *Foreign Direct Investment In Europe – A Changing Landscape*, Edward Elgar Publishing Ltd., Cheltenham, pp. 164-173.
- FOCARELLI, D. et A.-F. POZZOLO (2000), « The Determinants of Cross-Border Bank Shareholdings: An Analysis with Bank-Level Data from OECD Countries », actes, Banque de réserve de Chicago, numéro de mai, Chicago, IL, pp. 199-232.
- FOSTER, V., W. BUTTERFIELD, C. CHEN et N. PUSHAK (2008), « Building Bridges: China's Growing Role as Infrastructure Financier for Sub-Saharan Africa », *Trends and Policy Option Series*, PPIAF, Banque mondiale, Washington DC.
- FOSU, A.-K. et A. MOLD (2008), « Gains from Trade: Implications for Labour Market Adjustment and Poverty Reduction in Africa », *African Development Review*, vol. 20, n° 1, pp. 20-48.
- FUGAZZA, M. et F. ROBERT-NICOUD (2006), « Can South-South Trade Liberalisation Stimulate North-South Trade? », *CEPR Discussion Papers*, n° 5699, Centre for Economic Policy Research, Londres.
- GALINDO, A., A. MICCO et C.-M. SERRA, (2003), « Better the Devil that You Know: Evidence on Entry Costs Faced by Foreign Banks », *RES Working Papers*, n° 4313, département de la recherche, Banque interaméricaine de développement, Washington DC.
- GALLAGHER, K.-P., J.-C. MORENO-BRID et R. PORZECANSKI (2008), « The Dynamism of Mexican Exports: Lost in (Chinese) Translation? », *World Development*, vol. 36, n° 8, pp. 1365-1380.
- GARCIA-HERRERO, A. et D. SANTABARBARA (2005), « Does China Have An Impact on Foreign Direct Investment to Latin America? », *Banco de España Working Papers*, n° 0517, Banque d'Espagne, Madrid.

- GILL, I. et H. KHARAS (2007), *An East Asian Renaissance: Ideas for Economic Growth*, Banque mondiale, Washington DC.
- GIOVANNETTI, G. et M. SANFILIPPO (2009), « Do Chinese Exports Crowd Out African Goods? An Econometric Exercise by Country and Sector », *European Journal of Development Research*, vol. 21, n° 4, pp.506-530.
- GOLDSTEIN, A.-E. (2006), *Emerging Multinationals in the Global Economy: Data Trends, Policy Issues, and Research Questions*, Palgrave Macmillan, Londres.
- GOTTSCHALK, R. et C. AZEVEDO SODRE (2008), « The Liberalization of Capital Outflows in CIBS: What Opportunities for Other Developing Countries? », *Working Papers RP2008/68*, Institut mondial pour la recherche sur l'économie du développement de l'université des Nations Unies, Helsinki.
- GREEN, D. (2008), *From Poverty To Power – How Active Citizen and Effective States Can Change The World*, Oxfam International, Oxford.
- GRIMWADE, N. (2000), *International Trade: New Patterns of Trade, Production and Investment*, 2^e édition, Routledge, Londres.
- GUINET, J., G. HUTSCHENREITER et M. KEENAN (2009), « Innovation Strategies For Growth: Insights From OECD Countries », in CHANDRA, V., D. ERÖCAL, P.-C. PADOAN et C.-P. BRAGA (dir. pub.), *Innovation and Growth: Chasing a Moving Frontier*, OCDE et Banque mondiale, Paris.
- HARRISON, A. et J. SCORSE (2010), « Multinationals and Anti-Sweatshop Activism », *American Economic Review*, vol. 100, n° 1, pp.247-273.
- HERTEL, T.-W. (dir. pub.) (1997), *Global Trade Analysis: Modeling and Applications*, Cambridge University Press, Cambridge et New York, NY.
- JACOBY, U. (2007), « Getting Together », *Finance & Development*, juin, vol. 44, n° 2.
- JENKINS, R., E. DUSSEL PETERS et M. MESQUITA MOREIRA (2008), « The Impact of China on Latin America and the Caribbean », *World Development*, vol. 36, n° 2, pp. 235-253.
- KAPLINSKY, R. et M. FAROOKI (2009), « Africa's Cooperation with New and Emerging Development Partners: Options for Africa's Development », rapport rédigé pour le Bureau du conseiller spécial pour l'Afrique (OSAA), Département des affaires économiques et sociales (DESA), Organisation des Nations Unies, New York, NY.
- KAPLINSKY, R., A. TERHEGGEN, J. TIJAJA et M. FAROOKI (2010), « What Happens In Global Value Chains When The Market Shifts From The North To The South? », document élaboré pour le projet de la Banque mondiale sur « Global Crisis and Value Chain Governance ».
- KERN, S. (2009), *Sovereign Wealth Funds – Global Up-Date*, Deutsche Bank Research, Francfort-sur-le-Main.
- KORINEK, J. et M. MELATOS (2009), « Trade Impacts of Selected Regional Trade Agreements in Agriculture », *OECD Trade Policy Working Papers*, n° 87, OCDE, Paris.
- KOWALSKI, P. et B. SHEPHERD (2006), « South-South Trade in Goods », n° 40, *OECD Trade Policy Working Papers*, OCDE, Paris.
- KRUGMAN, P. (1979), « Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade », *Journal of International Economics*, vol. 9, n° 4, pp. 469-479.
- MANNING, R. (2006), « Will 'Emerging Donors' Change the Face of International Co-operation? », *Development Policy Review*, vol. 24, n° 4, pp. 371-385.
- MAYDA, A.-M et C. STEINBERG (2007), « Do South-South Trade Agreements Increase Trade? Commodity-Level Evidence from COMESA », *IMF Working Papers*, n° 07/40, Fonds monétaire international, Washington DC.
- MOLD, A. (2005), « Non-Tariff Barriers and the Hong-Kong Negotiations: How much of a Risk do Phytosanitary Controls Pose? », *Bridges*, 9^e année, n° 10, décembre, disponible sur : www.ictsd.org/monthly/bridges/BRIDGES9-10.pdf#page=19.
- MOLD, A. (2009), « Appropriation et conditionnalité de l'aide – Une revue critique à la lumière de la crise financière », *Études du Centre de développement de l'OCDE*, Paris.
- MOLD, A. et A. PRIZZON (2010), *South-South Trade Liberalisation As a Way Out of The Financial Crisis*, document interne, Centre de développement de l'OCDE, Paris.
- NARULA, R. (2010), « Much Ado About Nothing? Outward MNE Activity from Developing Countries and its importance for Home and Host Country Development », document de référence pour les *Perspectives du développement mondial 2010*, Centre de développement de l'OCDE, Paris.

- NATIONS UNIES (2010), COMTRADE, *Commodity Trade Statistics Database*, Statistics Division, Organisation des Nations Unies, New York, NY.
- NATIONS UNIES/ECOSOC (2008), *Trends in South-South and Triangular Development Co-operation, Background Study for the Development Co-operation Forum*, Organisation des Nations Unies, New York, NY, avril.
- OCAMPO, J.-A. et R. VOS (2008), *Uneven Economic Development*, Zed Books Ltd., New York, NY.
- OCDE (2008), *Examens de l'OCDE des politiques d'innovation : Chine*, OCDE, Paris.
- OCDE (2009a), *Réformes économiques : objectif croissance*, OCDE, Paris.
- OCDE (2009b), *Rapport sur la coopération pour le développement*, OCDE, Paris.
- OCDE (2009c), *Statistiques sur le développement international*, OCDE, Paris, consulté le 27 janvier 2010.
- OCDE (2009d), *Perspectives économiques en Amérique latine 2010*, Centre de développement de l'OCDE, Paris.
- OCDE (2009e), *La mondialisation et les économies émergentes : Brésil, Russie, Inde, Indonésie, Chine et Afrique du Sud*, Direction des échanges et de l'agriculture, OCDE, Paris.
- OCDE (2010), *Rapport sur la coopération pour le développement*, OCDE, Paris.
- OLARREAGA, M., M. SCHIFF et Y. WANG, (2003), « North-South and South-South Trade-Related Technology Diffusion: An Industry Level Analysis », *CEPR Discussion Papers*, n° 3711, Centre for Economic Policy Research, Londres.
- OMAN, C. (2000), « Quelles politiques pour attirer le investissements directs étrangers? Une étude de la concurrence entre gouvernements », *Études du Centre de développement de l'OCDE*, Paris.
- OMC (2009), *Rapport sur le commerce mondial*, Organisation mondiale du commerce, Genève.
- ONUUDI (2006), *Africa Foreign Investor Survey 2005: Understanding the Contributions of Different Investor Categories to Development. Implications for Targeting Strategies*, Organisation des Nations Unies pour le développement industriel, Vienne.
- OTSUBO, S. (1998), « New Regionalism and South-South Trade: Could it be an Entry Point for the South toward Global Integration? », *APEC Discussion Paper No. 18*, Singapour.
- OYA, C. (2006), « The Political Economy of Development Aid as Main Source of Foreign Finance for Poor African Countries: Loss of Policy Space and Possible Alternatives from East Asia », contribution présentée lors de la deuxième conférence annuelle du Forum international sur l'économie politique comparée de la mondialisation, 1-3 septembre, Renmin University of China, Beijing.
- PAULO, S. et H. REISEN (2010), « Eastern Donors and Western Soft Law: Towards a DAC Donor Peer Review of China and India? », *Development Policy Review*, ODI, Londres.
- PAUS, E. (2009), « The Rise of China: Implications for Latin American Development », *Development Policy Review*, vol. 27, n° 4, pp. 419-456.
- PRAHALAD, C.-K. (2004), *The Fortune at the Bottom of the Pyramid: Eradicating Poverty Through Profits*, Wharton School Publishing, Upper Saddle River, NJ.
- QI, G. (2007), « China's Foreign Aid: Policies, Structure, Practice and Trend », présenté lors de la conférence « New Directions in Development Assistance », Université d'Oxford/ Université de Cornell, Rhodes House, Oxford, 11-12 juin.
- REISEN, H. (2008), « Fonds d'État et richesse des nations : tout s'explique... », *Repères du Centre de développement de l'OCDE*, n° 59, Paris.
- SARGENT, J. et L. MATTHEWS (2009), « China Versus Mexico in the Global EPZ Industry: Maquiladoras, FDI Quality, and Plant Mortality », *World Development*, vol. 37, n° 6, pp. 1069-1082.
- STANDARD BANK (2009), *Economics Africa: BRIC and Africa Tectonic Shifts Tie BRIC and Africa's Economic Destinies*, Johannesburg, novembre.
- THAKUR, M. (2009), « Building on Progress? Chinese Engagement in Ethiopia », *China in Africa project occasional papers*, South African Institute for International Affairs, Johannesburg.
- THAKURTA, P.-G. (2008), « India: Taking on China in Africa », Inter Press Service, disponible sur : <http://ipsnews.net/news.asp?idnews=41875>.
- THE ECONOMIST (2010), « The World Turned Upside Down: A Special Report On Innovation In Emerging Markets », *The Economist*, Londres, 17 avril.

- THUN, E. (2006), *Changing Lanes in China: Foreign Direct Investment, Local Governments, and Auto Sector Development*, Cambridge University Press, New York, NY.
- UNITED STATES DEPARTMENT OF LABOR (2010), Bureau of Labor Statistics, disponible sur : www.bls.gov/data/
- VAN DER MENSBRUGGHE, D. (2005), « Estimating the Benefits of Trade Reform: Why Numbers Change », in NEWFARMER, R. (dir. pub.), *Trade, Doha and Development: A Window into the Issues*, Banque mondiale, Washington DC.
- VAN HOREN, N. (2007), « Customer Market Power and the Provision of Trade Credit Evidence from Eastern Europe and Central Asia », *Policy Research Working Paper*, n° 4284, Banque mondiale, Washington DC.
- VILLANGER, E. (2007), « Arab Foreign Aid: Disbursement Patterns, Aid Policies and Motives ». Chr. Michelsen Institute, CMI Report, n° 2, Bergen.
- VINER, J. (1950), *The Customs Union Issue*, Stevens and Sons Ltd. for Carnegie Endowment for International Peace, New York, NY.
- VON BRAUN, J. et R. MEINZEN-DICK (2009), « Land Grabbing' by Foreign Investors in Developing Countries: Risks and Opportunities », *IFPRI Policy Briefs*, n° 13, Institut international de recherche sur les politiques alimentaires, Washington DC, avril, disponible sur : www.ifpri.org/pubs/bp/bp013.pdf.

Chapitre 4

Basculement de la richesse et réduction de la pauvreté

Depuis 1990, le nombre de pauvres disposant de moins de 1 USD par jour pour vivre a diminué de près d'un demi-milliard. La forte croissance des pays convergents y a largement contribué, même si la pauvreté a aussi reculé dans plusieurs pays pauvres ou à la traîne. En fait, la plupart des avancées réalisées dans le domaine de la santé et de l'éducation ne résultent pas de la croissance. Selon son rythme et son profil, et en fonction du contexte national initial, cette croissance est plus ou moins de nature à se traduire par un développement social. Les changements technologiques et structurels sous-jacents au basculement de la richesse s'accompagnent souvent d'un creusement des inégalités à l'intérieur des pays. Cependant, même si de profondes inégalités peuvent limiter les effets de la lutte contre la pauvreté, de plus en plus de pays ont aujourd'hui les moyens nécessaires pour surmonter les problèmes de distribution des revenus et pour encourager le développement social.

Introduction

Le basculement de la richesse entraîne un changement radical dans la géographie de la croissance et, si cette tendance perdure, les écarts de revenu par habitant pourraient se répartir de manière totalement différente sur l'ensemble du globe. Les chapitres précédents ont montré que ce basculement de la richesse refaçonne l'économie mondiale, parfois de manière spectaculaire. Le présent chapitre s'intéresse à ses répercussions sociales dans le monde en développement et aux enseignements que l'on peut en tirer pour l'avenir.

Avec le relèvement du niveau de vie moyen dans les pays à revenu intermédiaire, de nouvelles préoccupations se font jour en ce qui concerne les inégalités et la pauvreté relative plutôt qu'absolue. À mesure qu'elles se développent, les économies peuvent se permettre d'investir davantage dans les biens collectifs, dans le développement social et renforcer les politiques redistributives ou en introduire. Pour faire naître le nouvel état d'esprit nécessaire à cette évolution, elles doivent mettre en œuvre une politique publique mesurée mais ferme. Certains pays sont malheureusement à la traîne dans ce domaine.

Ce chapitre examine tout d'abord la contribution de la croissance au recul de la pauvreté, contribution variable d'un pays à l'autre. Il analyse ensuite l'évolution des inégalités parmi les différents groupes de pays qui résultent du monde à quatre vitesses décrit au chapitre 1. Dans bien des cas, une croissance rapide s'est accompagnée d'un creusement des inégalités, ce qui rend plus difficile la lutte contre la pauvreté. Ce chapitre examine les efforts déployés pour que la croissance soit favorable aux pauvres puis affirme que, en termes relatifs, la pauvreté demeure un obstacle important, même dans les pays convergents qui ont réussi à réduire la pauvreté absolue. Des niveaux d'inégalité élevés risquent de saper encore plus la croissance et, *in fine*, de contrarier la pérennité du basculement de la richesse.

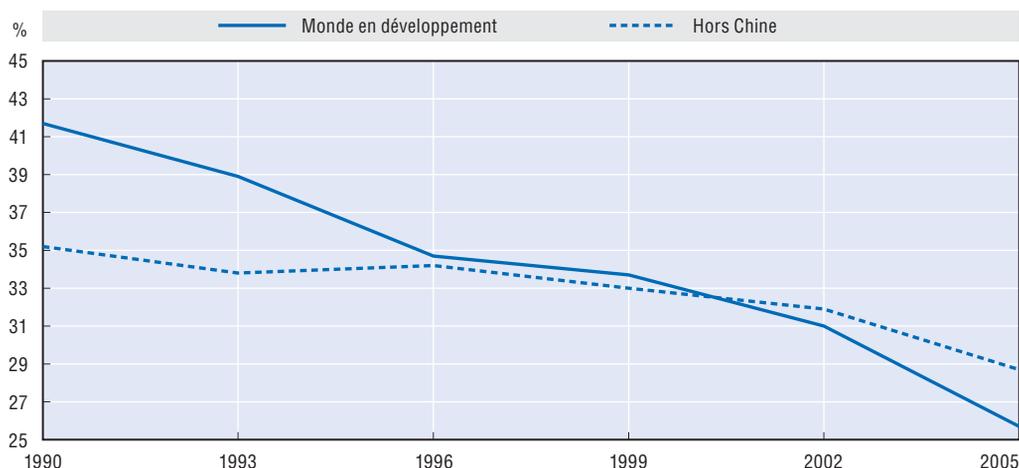
Net recul de la pauvreté monétaire absolue

Les performances économiques agrégées se sont améliorées significativement dans le monde en développement au cours des années 1990 et 2000. Sur cette période, les taux de pauvreté moyens ont décru encore plus rapidement (graphique 4.1). La réussite de la Chine y a largement contribué.

En Chine, le taux de pauvreté atteignait 84 % en 1981, mais n'était plus que de 16 % en 2005¹. Ailleurs, le tableau est plus contrasté. En Inde, où vit un sixième de la population mondiale, la pauvreté a constamment diminué, tombant de 60 à 42 % sur la même période (Ravallion, 2009). Il s'agit évidemment d'une amélioration notable, mais qui ne sera pas suffisante pour éradiquer la pauvreté en l'espace d'une vie humaine. Au cours des années 1990, le taux de réduction de la pauvreté n'a pas évolué spectaculairement dans le reste du monde en développement. Il s'est maintenu à un niveau qui ne permettra pas la réalisation du premier des OMD – la réduction de moitié de la pauvreté d'ici 2015 (Chen et Ravallion, 2008). On observe toutefois des progrès depuis le début des années 2000.

Graphique 4.1. Incidence de la pauvreté

% de la population disposant pour vivre de moins de 1.25 USD en PPA par jour



Source : Chen et Ravallion (2008).

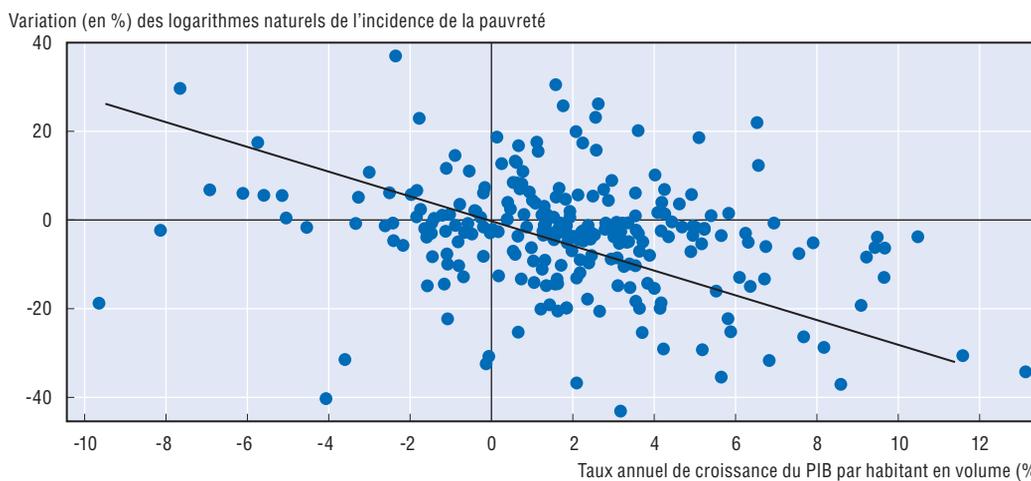
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932322860>

L'impact de la croissance sur la pauvreté varie d'un pays à l'autre

Il est communément admis que la croissance du PIB joue un rôle essentiel dans la réduction de la pauvreté (Dollar et Kraay, 2002; Ravallion, 2001). Le graphique 4.2 illustre l'évolution de la pauvreté par rapport à la croissance par habitant dans les pays convergents, les pays à la traîne et les pays pauvres, sur toutes les périodes pour lesquelles

Graphique 4.2. Pauvreté et croissance, une relation forte mais de nombreuses variations encore inexplorées

Variation (en %) des logarithmes naturels de l'incidence de la pauvreté



Note : Les données couvrent la période 1990-2007. Cette figure présente les taux de variation des logarithmes naturels de l'incidence de la pauvreté (mesurée à 1.25 USD en PPA par jour) et du PIB par habitant en volume pour tous les pays autres que ceux à revenu élevé. Les points correspondent à des observations périodiques pour les différents pays. La plupart des pays font l'objet d'observations multiples. La droite d'ajustement étant pondérée par la taille des intervalles sur les périodes observées, les pays reçoivent la même pondération pour une période identique.

Source : D'après Banque mondiale (2009b).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932322879>

on dispose de données. Elle fait apparaître une forte corrélation entre la croissance et le rythme de diminution de la pauvreté : une hausse de 1 % du PIB par habitant en volume correspond, en moyenne, à une baisse de 1.1 % du taux de pauvreté absolue².

Malgré cette forte corrélation, le graphique 4.2 indique également que la croissance de la production par habitant n'explique que très partiellement les écarts de taux de réduction de la pauvreté entre les pays³. Même si, globalement, la croissance a débouché sur un net recul de la pauvreté, il subsiste des écarts considérables d'un pays à l'autre en ce qui concerne la sensibilité de la pauvreté à la croissance. Le chapitre 1 a rendu compte des différences dans le rythme de croissance des pays en développement depuis 1990. Les pays affichant une croissance plus soutenue sont-ils parvenus à réduire la pauvreté plus rapidement ?

La sensibilité de la pauvreté à la croissance diffère d'un pays à l'autre

Le tableau 4.1 illustre les variations annualisées de la pauvreté et de la croissance du PIB par habitant en volume pour 24 pays en développement, ainsi que l'élasticité implicite de la réduction de la pauvreté par rapport à la croissance sur une période de dix ans⁴. En moyenne, une progression d'un point de pourcentage du taux de croissance à long terme se traduit par une hausse du taux de réduction de la pauvreté d'environ 0.7 point de pourcentage⁵. Dans l'ensemble cependant, même si les pays à forte croissance ont pu nettement réduire leur taux de pauvreté, ce ne sont pas eux qui ont affiché les meilleures performances.

Au sein du groupe des pays convergents, l'élasticité de la réduction de la pauvreté par rapport à la croissance ressort à -1.2 en Chine, alors qu'elle est inférieure à la moyenne de -0.7 en République dominicaine et au Cambodge. Pour l'Inde, elle n'atteint que -0.3. Globalement, les pays convergents affichent une élasticité faible et plusieurs pays dont la croissance est plus lente présentent une élasticité supérieure. C'est le cas en particulier du Costa Rica (-4.6) et du Brésil (-3.1). D'après Ferreira *et al.* (2010), le développement du système fédéral de protection sociale a constitué le plus important facteur de réduction de la pauvreté au Brésil de 1985 à 2004, période caractérisée par une croissance décevante.

La croissance ne permet pas à elle seule d'atteindre les autres objectifs de développement humain

Le développement social ne peut être mesuré uniquement par le revenu, ni analysé à travers le prisme étroit de la pauvreté monétaire. Les liens entre croissance et développement social sont encore plus complexes lorsque l'on prend en compte les formes non monétaires de la pauvreté. En effet, d'après certains indicateurs de la pauvreté non monétaire, tels que la mortalité infantile, les pays convergents n'ont pas été les plus performants.

La déclaration du Millénaire des Nations Unies, tout comme les travaux de recherche consacrés à la croissance pro-pauvres (voir par exemple OCDE, 2006; Besley et Cord, 2007), soulignent le caractère multidimensionnel de la pauvreté. Une croissance pro-pauvres dans les dimensions liées au revenu ne garantit pas que les pauvres bénéficieront de manière disproportionnée des améliorations des dimensions non monétaires. Il y a encore peu de temps, pour déterminer dans quelle mesure la croissance était pro-pauvres, on examinait uniquement son incidence sur le revenu (ou sur la consommation) en recourant aux techniques de mesure proposées par Ravallion et Chen (2003) ou aux élasticités moyennes (comme dans le tableau 4.1). Grosse *et al.* (2008) ont élargi cette méthode à la mesure de la pauvreté non monétaire en utilisant des

Tableau 4.1. Réduction de la pauvreté et croissance dans un échantillon de pays (1995-2005)

	Variation annuelle de la pauvreté	Variation annuelle du PIB en volume par habitant	Élasticité totale de la réduction de la pauvreté par rapport à la croissance (milieu des années 1990-milieu des années 2000)
	Incidence de la pauvreté (% par an)		
<i>Pays convergents dans les années 1990 et 2000</i>			
Chine	-9.2	7.9	-1.2
République dominicaine	-1.8	3.2	-0.6
Cambodge	-1.9	5.2	-0.4
<i>Pays convergents dans les années 2000 (uniquement)</i>			
Costa Rica	-12.2	2.6	-4.6
Équateur	-4.4	1.6	-2.8
Éthiopie*	-4.4	2.6	-1.7
Honduras	-2.2	1.7	-1.3
Ouganda*	-2.5	2.7	-0.9
Bangladesh*	-2.0	3.5	-0.6
Panama	-1.7	2.8	-0.6
Nigeria*	-0.8	1.8	-0.4
Inde*	-1.6	4.7	-0.3
Pérou	-0.5	1.9	-0.3
Mongolie*	1.7	3.3	0.5
Géorgie*	12.2	7.0	1.7
Colombie	3.2	1.2	2.7
<i>Pays à la traîne</i>			
Brésil	-3.0	1.0	-3.1
Salvador	-1.4	2.1	-0.7
Paraguay	-3.1	-0.9	3.5
<i>Pays pauvres</i>			
Sénégal	-4.8	1.6	-2.9
Mali	-4.3	2.8	-1.6
Népal	-2.7	1.7	-1.6
Zambie	0.4	0.6	0.7
Niger	-1.6	-0.2	7.9

Note : Les taux de croissance sont exprimés en variations annualisées entre le début et la fin de la période. Les données sont celles de l'année suivant le début (1995) et la fin (2005) de la période. Tous les pays à la traîne et les pays pauvres présentés dans le tableau sont restés dans ces groupes au cours de ces vingt années. Dans la catégorie des « pays convergents dans les années 2000 », l'astérisque signale que le pays faisait partie du groupe des pays pauvres dans les années 1990 – tous les autres faisant alors partie des pays à la traîne.

Source : Calculs des auteurs d'après Banque mondiale (2009a et 2009b).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932323278>

indicateurs relatifs à l'éducation, à la santé et à la nutrition. Les chiffres concernant la Bolivie les amènent à conclure que ce pays a appliqué une politique pro-pauvres entre 1989 et 1998 car, du fait de la croissance, à la fois les personnes souffrant de pauvreté monétaire et celles totalement démunies sur le plan éducatif, sanitaire et nutritionnel ont vu leur bien-être s'améliorer plus rapidement que la moyenne⁶.

Bourguignon *et al.* (2008) constatent que les pays qui affichent les meilleurs taux de croissance sont souvent en mauvaise position pour atteindre les OMD. Selon ces auteurs, la corrélation entre la croissance et les OMD non liés au revenu est nulle. Les dimensions non monétaires du développement humain sont également essentielles pour la croissance à venir, en particulier pour le renforcement du capital humain⁷.

En prenant l'exemple des taux de mortalité infantile, le tableau 4.2 montre que les résultats économiques ne suffisent pas à permettre la réalisation des autres objectifs de développement humain. À l'évidence, l'Afrique subsaharienne, qui compte de nombreux pays pauvres ou à la traîne, a affiché des performances relativement mauvaises. Cependant, la région la plus performante n'est pas l'Asie (dont la croissance était, et de loin, la plus forte), mais l'Amérique latine. Les excellents résultats obtenus en termes de développement humain et de réduction de la pauvreté s'expliquent manifestement par la mise en place et le déploiement efficient d'un ensemble approprié de politiques sociales.

Le tableau 4.3 illustre la variation, en valeur absolue, des taux de mortalité infantile et de l'espérance de vie (deux grands indicateurs du développement humain) en se fondant

Tableau 4.2. **Taux de mortalité des enfants de moins de 5 ans, par région (pour 1 000 naissances vivantes)**

Région/groupe de pays	1990	2008	Variation sur la période (%)
Afrique subsaharienne	108	86	-20
Moyen-Orient et Afrique du Nord	57	33	-42
Asie du Sud	88	57	-35
Asie de l'Est et Pacifique	41	22	-46
Amérique latine et Caraïbes	42	19	-55
Europe centrale et orientale et CEI	42	20	-52
<i>Pays industrialisés</i>	<i>8</i>	<i>5</i>	<i>-38</i>
<i>Pays en développement</i>	<i>68</i>	<i>49</i>	<i>-28</i>
<i>Pays moins avancés</i>	<i>113</i>	<i>82</i>	<i>-27</i>
Monde	62	45	-27

Source : Unicef (2010).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932323297>

Tableau 4.3. **Le développement humain dans un monde à quatre vitesses**

Recul moyen du taux de mortalité infantile (pour 1 000 naissances vivantes)			
	Années 1990	Années 2000	1990-2007
Pays riches	-3.1	-1.3	-4.7
Pays convergents	-10.1	-8.2	-18.2
Pays à la traîne	-9.1	-6.0	-17.6
Pays pauvres	-13.4	-11.9	-24.7
Recul moyen du taux de mortalité infantile (enfants de 5 ans) (pour 1 000 naissances vivantes)			
	Années 1990	Années 2000	1990-2007
Pays riches	-3.9	-1.7	-6.2
Pays convergents	-15.4	-12.3	-27.0
Pays à la traîne	-12.3	-8.6	-25.6
Pays pauvres	-22.5	-21.1	-42.7
Hausse moyenne de l'espérance de vie à la naissance (en nombre d'années)			
	Années 1990	Années 2000	1990-2007
Pays riches	2.3	1.8	4.0
Pays convergents	3.1	1.6	3.9
Pays à la traîne	1.6	1.1	2.5
Pays pauvres	1.2	2.4	3.9

Source : Calculs des auteurs d'après Banque mondiale (2009b).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932323316>

sur les catégories de pays qui constituent le monde à quatre vitesses. Les pays riches commencent avec des scores élevés, en valeur absolue. Il n'est donc pas étonnant qu'ils n'affichent pas les meilleures performances en termes de variation absolue. Constat plus inattendu, les pays pauvres font mieux que toutes les autres catégories en ce qui concerne la baisse des taux de mortalité infantile. Étant donné le net recul de l'espérance de vie que la pandémie de VIH/sida et les guerres civiles ont provoqué dans bon nombre de pays pauvres, les améliorations de l'espérance de vie méritent également d'être notées. De surcroît, parmi les pays convergents et ceux à la traîne, les progrès de ces deux indicateurs du développement humain ont en fait été plus rapides dans les années 1990, période de croissance plus lente que dans les années 2000, ce qui laisse à penser, là encore, que la croissance économique ne permet pas à elle seule le développement humain.

Inégalités, croissance et réduction de la pauvreté

La pauvreté réagit différemment à la croissance en fonction, notamment, de la distribution des revenus. Certains auteurs ont avancé que la croissance, en moyenne et entre les pays, a des effets neutres sur le plan de la distribution (Ravallion, 2001; Dollar et Kraay, 2002). Autrement dit, un pourcentage donné de hausse du revenu médian se traduit par le même pourcentage d'accroissement du revenu des riches et du revenu des pauvres. Néanmoins, cela signifie que les riches captent une bien plus grande part de la croissance absolue du revenu. Pour les pauvres, les bienfaits sont moindres et, plus la distribution du revenu est inégale, plus la réduction de la pauvreté sera faible (encadré 4.1).

Encadré 4.1. Les inégalités peuvent limiter l'impact de la croissance sur la pauvreté

Entre le milieu des années 1990 et 2005, le PIB par habitant du Mali et celui de l'Ouganda ont progressé à des taux comparables, avoisinant 2.75 %. Pourtant, sur la même période, le taux de pauvreté absolue est tombé de 86 à 51 % au Mali et de 64 à 52 % seulement en Ouganda, où il a donc décliné moins rapidement.

Cette différence s'explique principalement par deux facteurs. Premièrement, au Mali, la croissance du PIB a engendré une expansion bien plus forte de la consommation des ménages : les dépenses par habitant y ont progressé au rythme de 6 %, soit près de deux fois plus qu'en Ouganda. Deuxièmement, les deux pays n'ont pas du tout réparti de la même façon les dividendes de la croissance. Alors que le coefficient de Gini a chuté de 0.53 à 0.39 au Mali, il est passé de 0.38 à 0.43 en Ouganda, c'est-à-dire que, dans ce dernier pays, la population relativement aisée a bénéficié de manière disproportionnée de la croissance.

D'après Fosu (2010), ce sont les inégalités et leur évolution qui expliquent en grande partie les écarts constatés entre les pays dans l'élasticité de la réduction de la pauvreté par rapport à la croissance. Un creusement des inégalités réduit la proportion dans laquelle un niveau donné de croissance fera reculer la pauvreté. Il conduit généralement à une aggravation de la pauvreté (pour un niveau donné de croissance). D'après cette théorie, si le taux de croissance et le niveau des inégalités étaient restés inchangés en Ouganda, la pauvreté aurait diminué de 10 points de pourcentage de plus. Si l'Ouganda avait pu faire reculer les inégalités à un niveau comparable à celui obtenu par le Mali, la pauvreté y aurait diminué de 32 % en 2005, soit 20 points de pourcentage de moins que la baisse effectivement observée.

Source : Fosu (2010).

On appelle « inégalité mondiale » l'inégalité de la distribution des niveaux de vie, quel que soit le pays considéré. Entre les deux tiers et les trois quarts de l'inégalité mondiale sont imputables à des inégalités entre les pays⁸, ce qui correspond aux écarts de revenu moyens entre les pays, dont rend grossièrement compte le PIB par habitant. Comme le montre le chapitre 1, l'amélioration de la croissance des économies en développement a permis de mettre fin à une période prolongée de creusement des inégalités entre les pays.

Dans le même temps, les inégalités de revenu et de consommation n'ont pas cessé d'augmenter à l'intérieur de nombreux pays depuis 1990. Est-ce le prix de la réussite ? Dans un rapport récent, l'OIT (2008) constate que, sur la période 1990-2005, les inégalités de revenu se sont accrues dans plus des deux tiers des 85 pays composant l'échantillon retenu. D'après les études qui utilisent des données plus récentes, cette tendance s'est poursuivie⁹. Cette aggravation des inégalités est inquiétante, car elle risque de réduire l'impact positif de la croissance sur la pauvreté, voire de compromettre la pérennité de la croissance.

La croissance a-t-elle contribué au creusement des inégalités à l'intérieur des pays ?

L'évolution globale des inégalités à l'intérieur des pays dépend fortement de l'accroissement des inégalités dans la population des géants asiatiques, étant donné leur poids dans la population mondiale. Le graphique 4.3 illustre deux tendances opposées : le creusement des inégalités dans deux pays convergents, la Chine et l'Inde, et le recul des inégalités dans deux pays à la traîne, l'Afrique du Sud et le Brésil. Même si les inégalités ont augmenté dans les deux pays convergents, elles étaient initialement moins fortes que dans les deux pays à la traîne. À l'inverse, ces derniers ont vu décroître les inégalités mais ces inégalités étaient au départ considérables.

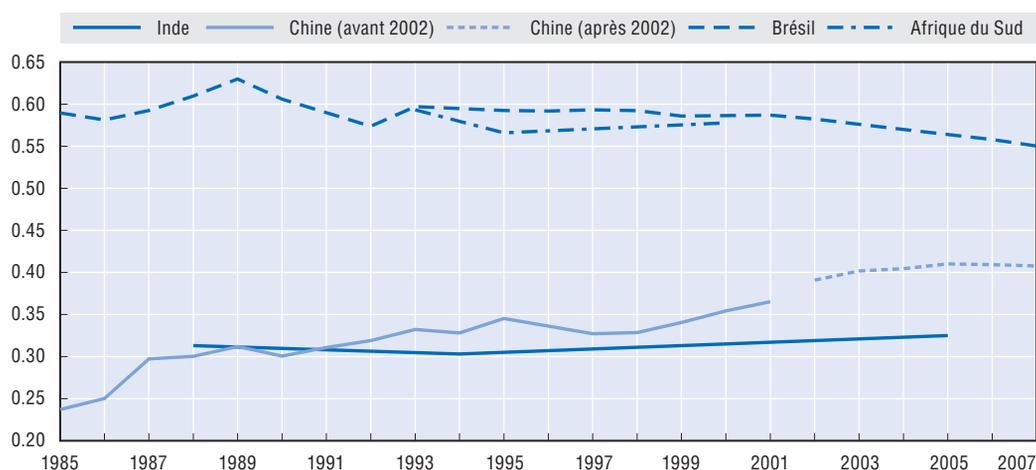
Parmi ces quatre pays, c'est en Chine que le changement est le plus frappant, avec un accroissement spectaculaire des inégalités entre 1990 et 2005 (graphique 4.3). Sur cette période, le coefficient de Gini y est passé de 0.30 à plus de 0.40. Le niveau des inégalités en Chine, qui était proche de la moyenne OCDE (0.31), a ainsi atteint celui observé dans les pays de l'OCDE où les inégalités sont les plus criantes (OCDE, 2008a)¹⁰. Il semble néanmoins que les inégalités de revenu aient cessé de se creuser en Chine depuis 2005. En fait, si l'on recourt à des indicateurs des inégalités qui pondèrent davantage les revenus inférieurs, les inégalités ont diminué depuis 2005, surtout dans les zones rurales¹¹.

La Chine n'a pas été le seul pays où les inégalités se sont nettement creusées. Ainsi, Székely (2003) constate, sur des données d'enquête comparables, que les inégalités n'ont pas significativement reculé dans les pays d'Amérique latine durant les années 1990 et qu'elles ont même fortement augmenté en Argentine, en Bolivie, au Nicaragua et au Salvador. Les inégalités se sont également accrues dans les pays en transition qui étaient des économies à planification centralisée. Dans l'ensemble, les inégalités ont augmenté dans la majorité des pays émergents et en développement au cours des années 1990 (tableau 4.4)¹².

Depuis 2000, les inégalités augmentent dans un certain nombre de pays mais, pour la plupart, cette tendance s'est atténuée et les inégalités sont restées constantes ou n'ont varié que légèrement. Un nombre substantiel de pays (plus de la moitié de ceux pour lesquels on dispose de données relatives à la distribution) ont connu un modeste recul des inégalités. Il s'agit notamment de plusieurs pays d'Amérique latine pour lesquels les écarts de revenu dans les années 2000 ne peuvent pas s'expliquer uniquement par des améliorations de l'environnement extérieur (Cornia, 2009).

Graphique 4.3. **Les inégalités dans un échantillon de pays, 1985-2007**

Coefficient de Gini



Note : Coefficients de Gini pour le revenu (Brésil) ou pour les dépenses par habitant (Inde, Chine et Afrique du Sud).
 Source : D'après Topalova (2008) pour l'Inde, OCDE (2010) pour la Chine et Banque mondiale (2009a) pour le Brésil et l'Afrique du Sud.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932322898>

Tableau 4.4. **Évolution du coefficient de Gini dans les années 1990 et 2000**

Variation des inégalités	Nombre de pays	
	Du début à la fin des années 1990	Depuis le début des années 2000
Forte baisse	11	6
Baisse modérée	11	18
Pas de changement significatif	19	16
Hausse modérée	25	13
Forte hausse	7	9
Nombre de pays pour lesquels des données sont disponibles	73	62

Note : Seuls sont pris en compte les pays pour lesquels on dispose de données correspondant au début et à la fin d'une période, pour un même indicateur du niveau de vie (la consommation ou le revenu). Pour certains pays, les données relatives aux inégalités ne concernent que les zones urbaines ou que les zones rurales. Pour un pays donné, les périodes évaluées au cours des deux décennies considérées dépendent de la disponibilité des données. « Forte » (baisse ou hausse) qualifie des changements supérieurs à 1 point de pourcentage par an dans l'une ou l'autre direction, « Modérée » des changements représentant entre 0.2 et 1 point de pourcentage par an, « Pas de changement significatif » des variations inférieures à 0.2 point de pourcentage par an.

Source : Calculs des auteurs d'après Banque mondiale (2009a).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932323335>

Basculement de la richesse, marchés du travail et inégalités

L'accélération de la mondialisation a entraîné de profondes transformations sur le marché mondial du travail (chapitres 1 et 2). Ces transformations sont-elles liées au creusement des inégalités dans les années 1990 et 2000? La plupart des analyses se concentrent sur les inégalités dans les pays avancés, et en particulier aux États-Unis, même si certains observateurs soulignent que les mécanismes et les conséquences diffèrent dans les pays en développement (voir notamment Kohl, 2003). Il existe deux théories centrales.

La première a trait à la concurrence internationale entre travailleurs non qualifiés, qui passe par le commerce des marchandises. Si, à l'échelle mondiale, la libéralisation des échanges égalisait les salaires relatifs des travailleurs non qualifiés, ces salaires devraient

augmenter dans les pays peu avancés et diminuer dans les pays riches¹³. Dès 1995, Freeman (1995) se demandait si, aux États-Unis, les salaires des travailleurs peu qualifiés étaient fixés à Beijing, étant donné que les importations chinoises concurrençaient de plus en plus les produits américains. Cependant, malgré la montée des inégalités dans les pays développés (OCDE, 2008a), les écarts de salaires se sont en fait creusés sur cette période dans un certain nombre d'économies émergentes et en développement (Kohl, 2003).

La seconde théorie concerne le phénomène du biais technologique en faveur des travailleurs qualifiés (*skill-biased technological change*) (voir notamment Krugman, 2000). D'après cette théorie, le changement technologique, et surtout la révolution des technologies de l'information, dynamise la demande de main-d'œuvre qualifiée aux dépens de la main-d'œuvre sans qualifications, dont le salaire baisse¹⁴.

Quel que soit l'intérêt de ces deux théories dans le cas des pays avancés¹⁵, la pertinence de chacune variera fortement d'un pays en développement à l'autre. Elle sera fonction de la structure économique et du niveau de développement. Par exemple, la concurrence internationale entre travailleurs non qualifiés importera davantage là où ces travailleurs sont mieux rémunérés que dans d'autres pays en développement ou émergents, en raison des conditions sur le marché local. Il faut également noter que cette relation n'est pas statique : le point à partir duquel la concurrence mondiale exerce une influence dépend de la future modernisation de l'industrie, surtout en Chine, et de l'importance des qualifications dans les échanges¹⁶. Une analyse empirique des liens entre mondialisation et inégalités révèle que, depuis 1990, la mondialisation des échanges et la croissance des exportations tendent à faire diminuer les inégalités dans la plupart des pays, alors que la mondialisation financière et le progrès technique ont tous deux l'effet inverse (FMI, 2007).

De plus, des facteurs locaux influent sur la relation entre croissance et inégalités. La dualité des marchés du travail, surtout chez les géants asiatiques, en constitue un bon exemple. En Inde comme en Chine, on observe de profondes inégalités de revenu entre zones rurales et urbaines. Des modèles d'économie duale inspirés de Lewis (1954) ont été utilisés pour représenter le marché du travail en Chine (notamment Cai *et al.*, 2009). Kuznets (1955) avance que les inégalités augmentent à mesure qu'un pays se développe et, lorsqu'un certain revenu moyen est atteint, elles commencent à décroître. Il se peut que le processus qui sous-tend l'accroissement des inégalités dans l'hypothèse de Kuznets soit à l'œuvre dans les grands pays convergents. Quand la transformation structurelle conduit les travailleurs à quitter l'arrière-pays agricole, où les inégalités et la productivité sont plus faibles, pour rejoindre le secteur manufacturier urbain, les inégalités globales se creusent tout d'abord avec le développement, puis finissent par diminuer¹⁷. On ne sait pas encore quelle sera l'ampleur de ce phénomène dans les grands pays convergents.

De nouveaux défis à relever pour que les pauvres bénéficient de la croissance

Compte tenu des conditions initiales, la politique publique peut largement influencer les effets de la croissance sur les ménages pauvres. Même lorsque la croissance reste modérée, les pays qui disposent de capacités financières et administratives adéquates sont à même de réduire la pauvreté grâce à des mécanismes de redistribution. L'action publique est également importante en tant qu'instrument de lutte contre les formes non monétaires du dénuement, via la mise à disposition de biens collectifs essentiels : soins de santé, éducation, eau, assainissement et autres services. Les stratégies qui ciblent directement

les inégalités peuvent, elles aussi, permettre un recul supplémentaire de la pauvreté. Dans le même temps, les pays qui ont réussi à faire diminuer la pauvreté absolue doivent relever un nouveau défi, celui de l'inclusion sociale.

Cette section cherche tout d'abord brièvement à déterminer comment instaurer une croissance pro-pauvres en se concentrant sur les secteurs tels que l'agriculture, dans lesquels la croissance bénéficie le plus aux populations pauvres. Elle montre ensuite que les pays convergents doivent prêter attention non seulement à la pauvreté absolue, mais également au dénuement relatif.

Faire en sorte que la croissance soit pro-pauvres

La croissance pro-pauvres permet, selon un rythme et des modalités propres, « d'améliorer l'aptitude des femmes et des hommes pauvres à participer à l'activité économique et à en bénéficier » (OCDE, 2006). Nombre des déterminants d'une croissance qui soit effectivement pro-pauvres et qui bénéficie bien davantage aux pauvres dépendent fortement du contexte national – tout comme les déterminants de la croissance elle-même. Néanmoins, un abondant corpus d'études pays permet de dégager plusieurs caractéristiques générales¹⁸.

Pour définir les principaux mécanismes de la croissance pro-pauvres, on peut partir du principe selon lequel la croissance doit se produire dans les régions et les secteurs où se trouvent les pauvres (ou y ont accès) et où ceux-ci utilisent les facteurs de production qu'ils possèdent (Klasen, 2007). Dans la plupart des pays, cela passe par la croissance dans le secteur agricole et dans les zones rurales, ainsi que par une croissance à forte intensité de main-d'œuvre. Mais tout dépend des facteurs et des compétences disponibles, de leur répartition ainsi que de l'environnement externe.

L'importance de la composition sectorielle de la croissance est un thème récurrent dans les travaux consacrés à la croissance pro-pauvres. Des études de pays très diverses, portant notamment sur la Chine, le Ghana, l'Ouganda et le Viêtnam¹⁹, concluent que la croissance de l'agriculture est davantage bénéfique aux pauvres que la croissance d'autres secteurs. Les analyses internationales et les examens de la politique publique le confirment (OCDE, 2006). Cette importance de l'agriculture peut s'expliquer par trois spécificités de ce secteur. Premièrement, même s'il contribue de moins en moins à la création de valeur ajoutée dans la plupart des pays, un grand nombre de personnes continuent d'en dépendre pour leur subsistance. C'est ainsi le cas de 67 % de la population active en Afrique subsaharienne et d'environ 60 % en Inde. Deuxièmement, pour se développer, l'agriculture utilise directement la force de travail et les terres des pauvres. Troisièmement, sa croissance est liée à la croissance non agricole, via différents processus, dont la stabilisation des prix des produits alimentaires et la libération de ressources humaines pour les activités non agricoles. En ce qui concerne la réussite des efforts déployés par la Chine pour lutter contre la pauvreté, on s'aperçoit que c'est à compter de 1980, durant la période des réformes rurales et agricoles couplées à la création de marchés qui ont permis d'écouler la production dépassant les quotas fixés par les autorités, que la pauvreté a reculé le plus rapidement (Ravallion et Chen, 2007).

Cependant, malgré son importance, l'agriculture ne doit pas être l'unique moteur de la réduction de la pauvreté. On a ainsi pu observer que la croissance des services était associée à une plus forte élasticité de la réduction de la pauvreté en Inde (Ravallion et Datt, 1996) et au Brésil (Ferreira et al., 2010). Plus généralement, la compréhension des facteurs

pouvant permettre aux ménages pauvres de tirer profit d'emplois non agricoles et d'autres opportunités en milieu rural est essentielle à la mise en place d'une croissance pro-pauvres.

À son tour, la capacité des pauvres à exploiter des opportunités nouvelles dépend, de manière cruciale, de leurs qualifications et de leurs possibilités d'accès à des biens complémentaires. Les personnes les plus instruites sont aussi les mieux placées pour occuper les meilleurs emplois non agricoles; la distribution inégale des niveaux d'instruction pèse non seulement sur la croissance moyenne en limitant le capital humain, mais réduit aussi les effets à venir de la croissance sur la réduction de la pauvreté. En Ouganda, l'accès des pauvres à l'enseignement secondaire a diminué tout au long des années 1990 et au début des années 2000, alors qu'il a augmenté pour les enfants des familles correspondant au quintile supérieur des revenus – d'où un creusement global des inégalités et une réduction faible de la pauvreté malgré un environnement externe favorable (Besley et Cord, 2007).

La politique publique peut contrer les inégalités. Une analyse régionale confirme que les mesures qui font reculer les inégalités peuvent être très bénéfiques en termes de réduction de la pauvreté. Un examen des liens entre pauvreté et croissance du revenu en Amérique latine sur la dernière décennie montre que, même si la croissance du revenu par habitant représente 83 % de la réduction de la pauvreté dans cette région, la variation résiduelle est significativement liée à des réductions des inégalités (OCDE, 2009)²⁰.

De plus, la politique publique favorise, dans une large mesure, le recul simultané de la pauvreté et des inégalités. Ainsi en Argentine, durant la sortie de la crise économique de 2001/02, la pauvreté, qui touchait près de 10 % de la population, est tombée à moins de 3 % en quatre ans et les inégalités mesurées par le coefficient de Gini ont été ramenées de 0.52 à 0.48²¹. Seulement un cinquième environ de cette réduction de la pauvreté s'explique par les niveaux de croissance. Plusieurs mécanismes redistributifs ont été mis en place, notamment des transferts monétaires, des programmes de création d'emplois, ainsi que des subventions explicites et implicites (contrôle des prix). Il semble qu'ils aient réduit les inégalités, même s'ils risquent de ne pas être maintenus en raison de la crise (OCDE, 2009).

Ce constat est important pour l'orientation future de la politique publique. D'après la Commission sur la croissance et le développement (2008), la croissance est la principale voie menant à la réduction de la pauvreté dans les pays très pauvres. Cependant, à mesure qu'un pays se développe, la redistribution y devient de plus en plus essentielle pour préserver la dynamique de réduction de la pauvreté.

De la pauvreté absolue au dénuement relatif

Plus le revenu moyen augmente et plus la pauvreté absolue recule, plus le nombre de personnes dont l'existence est menacée par le manque de ressources diminue. Mais, même dans ce cas, la population pauvre doit surmonter des obstacles considérables pour tirer parti des bienfaits sociaux de la croissance économique. Pour ceux situés tout en bas de l'échelle des revenus, les écarts de niveau de vie ne constituent qu'une nouvelle forme de dénuement, qui pose des problèmes spécifiques au milieu de la prospérité nouvelle.

Cependant, les comparaisons internationales de la pauvreté ont longtemps opéré une distinction entre pays riches et pays en développement. Cette distinction apparaît de plus en plus contestable dans le nouveau contexte économique mondial, où un certain nombre d'économies en développement parviennent à réduire la pauvreté absolue et,

in fine, à l'éradiquer. Quand la pauvreté est mesurée par le dénuement relatif et non en tant que menace pour la survie, le développement social nécessite une grande détermination politique, afin de favoriser l'inclusion sociale.

Dans de nombreux pays riches, la pauvreté est définie par des revenus inacceptablement faibles d'après les critères de ces sociétés même si, pour d'autres sociétés, ces revenus sont élevés et loin d'être à un niveau qui menace la survie. Les pays riches (à savoir la plupart des membres de l'OCDE) se concentrent donc sur des seuils de pauvreté relative et définissent la pauvreté en termes de consommation ou de revenu en deçà d'une proportion donnée de la moyenne ou de la médiane (voir notamment OCDE, 2008a). Les seuils de pauvreté relative rendent compte des changements dans les besoins sociaux et des coûts qui y sont associés dans les différents pays et au cours du temps, puisque leur évolution suit celle de la société. Le fameux seuil de pauvreté d'un dollar par jour fixé par la Banque mondiale définit une référence absolue qui repose sur un niveau uniforme minimum de consommation journalière, ou de revenu journalier, nécessaire à la subsistance d'un individu (la référence internationale actuelle est de 1.25 dollar en PPA par jour). C'est généralement avec cet indicateur absolu que l'on mesure la réduction globale de la pauvreté dans les pays en développement. Lorsque la pauvreté absolue est forte et que les dépenses par habitant sont groupées autour du seuil de pauvreté absolue (c'est-à-dire que la plupart des individus sont proches du niveau de subsistance), ces deux indicateurs apportent des informations analogues. Ils auront tendance à diverger si les revenus augmentent pour des sous-ensembles de population suffisamment larges.

Étant donné le recul de la pauvreté absolue sur les deux dernières décennies, les deux indicateurs de la pauvreté ont effectivement divergé dans plusieurs pays, tout particulièrement entre les pays convergents dans le monde à quatre vitesses. Il est de plus en plus intéressant de considérer la pauvreté dans ces pays sous l'angle relatif, afin de compléter les informations qui se dégagent des indicateurs de la pauvreté absolue. De même que, dans une large mesure, le basculement de la richesse conduit à s'inquiéter des inégalités dans les pays en forte croissance, les réductions notables des niveaux de pauvreté absolue amènent à s'interroger sur l'évolution de la pauvreté relative.

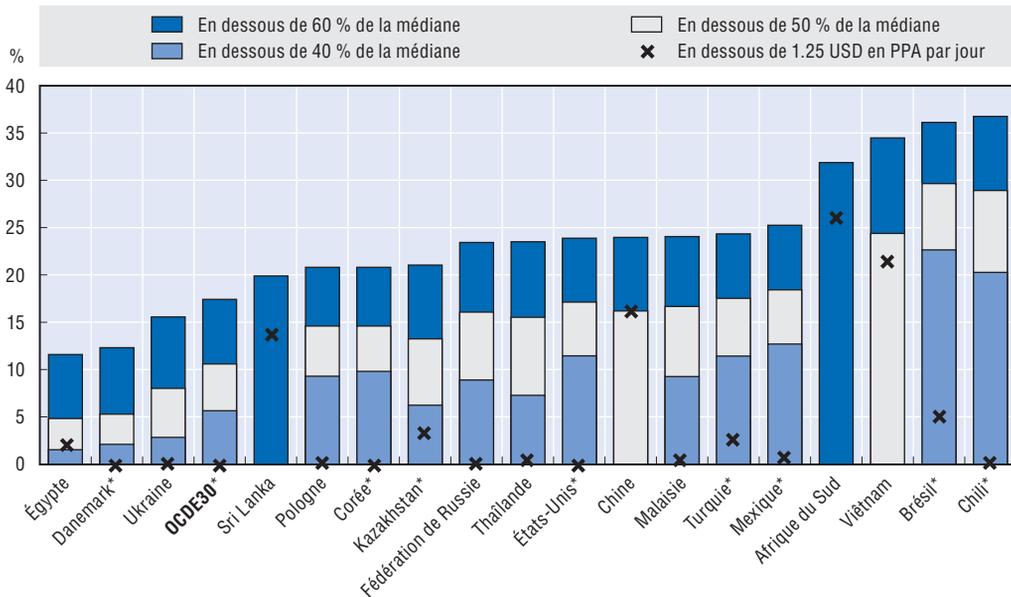
À l'heure où ces pays abandonnent une politique destinée à assurer la survie de leur population et se tournent vers une politique d'inclusion sociale, il est de plus en plus utile de comparer leurs taux de pauvreté relative à ceux de la zone OCDE. Ces comparaisons sont d'autant plus intéressantes que ces taux diffèrent largement entre membres de l'OCDE (OCDE, 2008a). Le graphique 4.4 présente les niveaux de pauvreté relative dans un échantillon de pays émergents et en développement qui ont réussi à réduire significativement la pauvreté absolue pour les comparer, au moyen des mêmes indicateurs, à ceux de plusieurs pays de l'OCDE.

Afin de faciliter la comparaison, et étant donné qu'il n'existe pas de seuil de pauvreté relative commun, les données correspondant à trois différents seuils de pauvreté relative sont présentées ici. Ces seuils correspondent à 40, 50 et 60 % du revenu médian dans chaque pays. Certes, dans quelques-uns des pays en développement inclus dans la série de données, la pauvreté absolue reste importante, même si elle a récemment diminué; et en ce qui concerne la pauvreté relative, les chiffres ne sont pas communiqués s'ils sont inférieurs au seuil international de pauvreté absolue (et donc inférieurs aux niveaux de subsistance).

Le Brésil, le Viêtnam, l'Afrique du Sud, la Malaisie et la Chine ont réussi à réduire leur taux de pauvreté absolue, mais la pauvreté relative y reste bien plus élevée que la moyenne

Graphique 4.4. Taux de pauvreté relative dans un échantillon de pays membres et non membres de l'OCDE

Part de la population, au milieu des années 2000



Note : Une croix (x) indique l'utilisation de données portant sur le revenu et non sur la consommation. Les chiffres de la pauvreté relative ne sont pas ici pris en compte dans les cas où le seuil de pauvreté pertinent serait inférieur au seuil de pauvreté absolue fixé à 1.25 USD en PPA par jour (dollars internationaux de 2005). Le seuil est de 50 % pour le Sri Lanka et l'Afrique du Sud et de 40 % pour l'Afrique du Sud, la Chine, le Sri Lanka et le Vietnam²².

Source : D'après OCDE (2008b) et Banque mondiale (2009a).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932322917>

OCDE. Ces pays doivent s'atteler à une tâche difficile, qui consiste à promouvoir l'inclusion sociale. Il est toutefois significatif de constater que leur développement économique est à un stade tel que la redistribution y devient un instrument viable de la politique publique. L'accroissement de la richesse signifie également que ces pays peuvent de plus en plus répondre directement aux besoins sociaux de leur population. Dans ce cas, leurs politiques et leurs objectifs sociaux doivent évoluer en conséquence et refléter la capacité nouvelle de l'économie à engendrer une plus grande cohésion sociale.

Conclusion

La croissance rapide enregistrée depuis 2000 (du moins jusqu'à la crise) et le basculement de la richesse dont elle s'accompagne ont des conséquences importantes pour la réduction de la pauvreté et le développement social. On peut décrire la croissance comme une marée montante, qui a certes porté de nombreux navires, mais pas tous au même niveau. Une forte croissance est nécessaire pour faire nettement reculer la pauvreté et le dénuement dans les pays pauvres et pour réduire la pauvreté dans les pays à revenu intermédiaire. Cependant, la contribution effective de la croissance à la baisse de la pauvreté diffère considérablement d'un pays à l'autre.

De surcroît, le basculement de la richesse qui résulte de la vigoureuse croissance de la Chine et d'autres pays en développement aggrave les inégalités, ce qui est préoccupant étant donné l'impact direct que cela peut avoir sur la cohésion sociale. Le creusement des inégalités réduit aussi l'impact de la croissance à venir sur la pauvreté. Les inégalités n'ont toutefois pas une cause unique et de nombreux facteurs sont propres à chaque pays.

L'augmentation des niveaux d'inégalités pourrait *in fine* saper la pérennité de la croissance et, par là-même, compromettre la durabilité du basculement de la richesse²³. Les autorités doivent prêter attention à l'évolution des inégalités de revenu, à la fois pour elle-même et parce qu'elle influe sur les effets de la croissance en termes de réduction de la pauvreté. La politique sociale peut aujourd'hui limiter les inégalités de revenu mais, à plus long terme, la stabilisation macroéconomique et l'éducation peuvent créer des conditions égales pour tous et permettre aux populations pauvres d'exploiter de futures opportunités.

Les décideurs peuvent faire la différence en cherchant à mettre en place des mesures pro-pauvres, ce qui passe par une politique économique appropriée (axée sur la croissance dans les secteurs et les régions où les pauvres sont concentrés), ainsi que par une politique sociale adéquate. Pour que le développement social suive le rythme de la croissance de la production, des actions délibérées et déterminées sont nécessaires si l'on veut instaurer une croissance pro-pauvres et une politique sociale qui protège et encourage la productivité et le potentiel des individus à dégager un revenu. En améliorant substantiellement les revenus dans les pays densément peuplés et en favorisant la convergence des pays en développement, le basculement de la richesse a fait spectaculairement augmenter la population des pays à revenu intermédiaire. Ceux-ci ont désormais les moyens requis pour mettre en place une politique sociale propice au développement humain et à la cohésion sociale.

Notes

1. Il s'agit de la pauvreté absolue mesurée par le seuil international de pauvreté fixé à 1.25 USD en PPA par jour.
2. D'après la droite de régression représentée sur le graphique 4.2, l'élasticité de la réduction de la pauvreté par rapport à la croissance est de -1.12 . Compte tenu du fait que ce calcul repose sur le PIB par habitant et non sur les dépenses de consommation médianes par habitant, il actualise les constats antérieurs (Ravallion, 2001) avec des résultats d'ampleur similaire.
3. La croissance du PIB par habitant explique un peu moins de 10 % de la variation de la réduction de la pauvreté entre les pays et les périodes. Cela tient, notamment, à la prise en compte de périodes courtes. La section suivante inclut des séries de données plus longues.
4. Afin de permettre la comparaison sur des périodes identiques de dix ans malgré la relative rareté des données portant sur la pauvreté, la période considérée va de 1995 à 2005. Cette période ne correspond pas parfaitement à celle utilisée au chapitre 1 pour la description du monde à quatre vitesses, mais les pays sont néanmoins représentés en fonction de leur place, durant les années 1990 et 2000, dans cette classification.
5. L'élasticité moyenne pour tous les pays du tableau 4.1 est de -0.76 et de -0.71 si l'on exclut les valeurs atypiques.
6. Grosse *et al.* (2008) relèvent des éléments qui montrent une croissance du revenu bénéficiant légèrement aux pauvres en termes relatifs (le taux de croissance du revenu a été supérieur pour les percentiles pauvres), mais pas en termes absolus (pour cela, il aurait fallu que les augmentations du revenu moyen soient positives et plus substantielles pour les percentiles pauvres que pour les percentiles riches). Les personnes souffrant de pauvreté non monétaire, qui affichaient les scores sanitaires, éducatifs et nutritionnels les plus faibles en 1989, ont vu s'améliorer davantage ces indicateurs en termes relatifs. En revanche, la situation sociale des personnes souffrant de pauvreté monétaire ne s'est pas améliorée aussi rapidement.
7. D'après les études agrégées, le développement humain et la croissance économique se renforcent mutuellement (voir notamment Ranis et Stewart, 2007). C'est un constat qui rejoint en grande partie la théorie de la croissance endogène. Voir Jolly et Mehrotra (2000), ainsi que Stewart et Cornia (1995).
8. Voir Anand et Segal (2008) et les travaux de Sala-i-Martin (2006) et de Milanovic (2002). Milanovic attribue 88 % de l'inégalité mondiale aux inégalités entre les pays.

9. Voir également Pinkovskiy et Sala-i-Martin (2009). Étant donné que les données primaires qui servent à analyser la distribution sont collectées relativement peu souvent, les études supplémentaires reposent sur des hypothèses fortes en ce qui concerne l'évolution des inégalités dans un certain nombre de pays.
10. En Chine, ce creusement des inégalités est lié à l'amélioration du revenu des personnes déjà aisées par rapport aux revenus moyens dans ce pays. Puisque le revenu de davantage de Chinois se rapproche ainsi du revenu modal mondial, les deux effets se contrebalancent, dans une certaine mesure, dans les calculs de l'inégalité mondiale. C'est pourquoi l'évolution de la distribution mondiale des revenus continue à susciter un vif débat. Voir Anand et Segal (2008) ainsi que Pinkovskiy et Sala-i-Martin (2009) pour des analyses récentes.
11. L'OCDE (2010) décrit l'évolution de l'indice Atkinson des inégalités en Chine sur la période 1985-2007.
12. Il convient de noter qu'il existe de substantiels écarts de performances entre les pays selon que la mesure porte sur les inégalités de revenu ou sur les inégalités des dépenses. De plus, la disponibilité de données récentes relatives à la distribution présente un léger biais en faveur des pays à revenu intermédiaire, ce qui signifie que les tendances récentes doivent être considérées comme purement indicatives.
13. D'après la théorie standard des échanges, qui repose sur le théorème de Stolper-Samuelson et sur sa prévision d'une égalisation des prix des facteurs, la libéralisation du commerce devrait conduire à l'égalisation mondiale des salaires relatifs des travailleurs non qualifiés. Autrement dit, les différentiels de salaires entre travailleurs non qualifiés et travailleurs qualifiés devraient se réduire dans les pays moins avancés (les salaires des travailleurs non qualifiés augmentent, toutes choses égales par ailleurs) tandis que les inégalités de salaires devraient s'accroître dans les pays développés (les salaires des travailleurs non qualifiés diminuent).
14. Étant donné que, dans la première théorie, les échanges et les IDE sont eux-mêmes des vecteurs de diffusion de la technologie, les deux théories présentées ici sont difficilement dissociables sur le plan empirique.
15. Certains travaux contestent le degré de correspondance entre l'une ou l'autre de ces théories et les données disponibles (Card et DiNardo, 2002; Goos et Manning, 2007).
16. Voir le chapitre 5 pour une analyse plus approfondie de ces deux éléments.
17. Voir McKinley (2009) pour un examen récent de l'hypothèse de Kuznets dans le contexte du débat sur la croissance pro-pauvres.
18. Voir notamment Besley et Cord (2007), ainsi que OCDE (2006).
19. Pour la Chine, voir Ravallion et Chen (2007); pour le Ghana, l'Ouganda et le Viet Nam, voir Besley et Cord (2007).
20. Si l'on tient compte de la croissance moyenne du revenu, la simple corrélation entre réduction de la pauvreté et reculs des inégalités avoisine 0.5.
21. Le coefficient de Gini est compris entre zéro et un. Zéro correspond à l'égalité parfaite (tous les individus ont le même revenu/la même consommation) et un à l'inégalité parfaite (le revenu est concentré entre les mains d'un seul individu). Comme le montrent le graphique 4.3 et le tableau 4.4, une variation des inégalités d'au moins un point de pourcentage par an constitue un événement majeur et rare.
22. Lorsque l'on combine les statistiques relatives à la pauvreté absolue et celles concernant la pauvreté relative, l'un des problèmes cruciaux qui se pose est de savoir comment interpréter la pauvreté relative lorsqu'elle tombe en deçà de la pauvreté absolue (de sorte que les individus qui souffrent de pauvreté absolue ne sont pas forcément considérés comme pauvres en termes relatifs). Étant donné que le seuil de pauvreté international de 1.25 dollar en PPA par jour équivalra aux minima de subsistance physique dans un certain nombre de pays émergents, nous avons décidé de ne pas rapporter les chiffres de la pauvreté relative quand ils sont inférieurs à ce seuil. Cette approche correspond aux récentes avancées de la mesure de la pauvreté (Ravallion et Chen, 2009).
23. Même si les faits sont contestés (Jomo, 2006), une abondante littérature montre qu'un faible niveau d'inégalités a eu des effets positifs sur la croissance en Asie de l'Est (Banque mondiale, 1993). D'après cette littérature, on peut penser qu'une croissance économique soutenue est difficilement durable dans un contexte de fortes inégalités. De plus, Amsden (2001) avance que les pays dans lesquels les inégalités de revenu sont substantielles ont beaucoup moins bien réussi à promouvoir leur industrie nationale, en raison des difficultés à mobiliser un soutien public en faveur des « champions nationaux ».

Références

- AMSDEN, A.H. (2001), *The Rise of the « Rest » – Challenges to the West from Late-industrialising Economies*, Oxford University Press, New York, NY.
- ANAND, S. et P. SEGAL (2008), « What Do We Know about Global Income Inequality? », *Journal of Economic Literature*, vol. 46, n° 1, pp. 57-94.
- BANQUE MONDIALE (1993), *The East Asian Miracle – Economic Growth and Public Policy*, Oxford University Press, New York, NY.
- BANQUE MONDIALE (2009a), *PovcalNet Database*, base de données consultée le 17 novembre 2009 et le 17 février 2010, disponible sur : <http://iresearch.worldbank.org/PovcalNet/povcalSuy.html>.
- BANQUE MONDIALE (2009b), *World Development Indicators Database (CD-ROM)*.
- BESLEY, T. et L.J. CORD (éd.) (2007), *Delivering on the Promise of Pro-Poor Growth*, Banque mondiale et Palgrave Macmillan, Washington DC.
- BOURGUIGNON, F., A. BENASSY-QUERE, S. DERCON, A. ESTACHE, J.W. GUNNING, R. KANBUR, S. KLASSEN, S. MAXWELL, P. PLATTEAU et A. SPADARO (2008), « Millennium Development Goals at Midpoint: Where Do We Stand? », document de référence pour le Rapport de l'Union européenne sur le développement, disponible sur : http://ec.europa.eu/development/icenter/repository/mdg_paper_final_20080916_en.pdf
- CAI, F., Y. DU et M. WANG (2009), « Employment and Inequality Outcomes in China », article rédigé pour le séminaire de l'OCDE, « Emploi et inégalité, quelles conséquences? » organisé par la direction de l'emploi, du travail et des affaires sociales de l'OCDE et le Centre de Développement de l'OCDE, OCDE, Paris, 8 avril.
- CARD, D. et J. DINARDO (2002), « Skill Biased Technological Change and Rising Wage Inequalities: Some Problems and Puzzles », *NBER Working Papers*, n° 8779, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- CHEN, S. et M. RAVALLION (2008), « The Developing World Is Poorer Than We Thought, But n° Less Successful in the Fight against Poverty », *Policy Research Working Papers*, n° 4703, Banque mondiale, Washington DC.
- COMMISSION SUR LA CROISSANCE ET LE DÉVELOPPEMENT (2008), *The Growth Report – Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development*, Banque internationale pour la reconstruction et le développement/Banque mondiale pour le compte de la Commission sur la croissance et le développement, Washington DC.
- CORNIA, G.A. (2009), « Income Distribution under Latin Americas New Left Regimes », *Working Paper* n° 16/2009, Università degli Studi di Firenze, Florence.
- DOLLAR, D. et A. KRAAY (2002), « Growth Is Good for the Poor », *Journal of Economic Growth*, vol. 7, n° 3, pp. 195-225.
- FERREIRA, F.H.G., P.L. LEITE et M. RAVALLION (2010), « Poverty Reduction Without Economic Growth? Explaining Brazil's Poverty Dynamics, 1985-2004 », *Journal of Development Economics*, vol. 93, n° 1, pp. 20-36.
- FMI (2007), *Perspectives de l'économie mondiale : Mondialisation et inégalité*, chapitre 4, Fonds monétaire international, Washington DC, octobre.
- FOSU, A. (2010), « Growth, Inequality, and Poverty Reduction under the Regime of Shifting Wealth », document de référence pour les *Perspectives du développement mondial*, Centre de développement de l'OCDE, Paris.
- FREEMAN, R.-B. (1995), « Are Your Wages Set in Beijing? », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9, n° 3, pp. 15-32.
- GOOS, M. et A. MANNING (2007), « Lousy and Lovely Jobs: The Rising Polarization of Work in Britain », *Review of Economics and Statistics*, vol. 89, n° 1, pp. 118-133.
- GROSSE, M., K. HARTTGEN et S. KLASSEN (2008), « Measuring Pro-Poor Growth in Non-Income Dimensions », *World Development*, vol. 36, n° 6, pp. 1021-1047.
- JOLLY, R. et S. MEHROTRA (2000), *Development with a Human Face, Experiences in Social Achievement and Economic Growth*, Oxford University Press, Oxford.
- JOMO, K.-S. (2006), « Growth with Equity in East Asia », *DESA Working Paper*, n° 33, septembre, Organisation des Nations Unies, New York, NY.

- KLASEN, S. (2007), « Determinants of Pro-Poor Growth », *2020 Vision Briefs BB09 Special Edition*, Institut international de recherche sur les politiques alimentaires, Washington DC.
- KOHL, R. (éd.) (2003), *Mondialisation, pauvreté et inégalité*, Séminaires du Centre de développement de l'OCDE, Paris.
- KRUGMAN, P.R. (2000), « Technology, Trade and Factor Prices », *Journal of International Economics*, vol. 50, pp. 51-71.
- KUZNETS, S. (1955), « Economic Growth and Income Inequality », *American Economic Review*, vol. 45, n° 1, pp. 1-28.
- LEWIS, A. (1954), « Economic Development with Unlimited Supply of Labour », *The Manchester School*, vol. 22, pp. 139-191.
- MCKINLEY, T. (2009), « Revisiting the Dynamics of Growth, Inequality and Poverty Reduction », *CDPR Discussion Paper 25/09*, School of Oriental and African Studies, Londres.
- MILANOVIC, B. (2002), « True World Income Distribution, 1988 and 1993: First Calculation Based on Household Surveys Alone », *Economic Journal*, vol. 112, pp. 51-92.
- OCDE (2006), *Vers une croissance pro-pauvres : orientations à l'intention des donateurs*, OCDE, Paris.
- OCDE (2008a), *Croissance et inégalités : distribution des revenus et pauvreté dans les pays de l'OCDE*, OCDE, Paris.
- OCDE (2008b), *OECD.Stat Dataset on Income Distribution and Poverty*, base de données consultée le 23 février 2010, disponible sur : www.oecd.org/els/social/inequality.
- OCDE (2009), *Perspectives économiques de l'Amérique latine 2010*, Centre de développement de l'OCDE, Paris.
- OCDE (2010), *Études économiques de l'OCDE : Chine*, OCDE, Paris.
- OIT (2008), *Rapport sur le travail dans le monde 2008 : les inégalités de revenu à l'heure de la mondialisation financière*, Institut international d'études sociales, Organisation internationale du travail, Genève.
- PINKOVSKIY, M. et X. SALA-i-MARTÍN (2009), « Parametric Estimations of the World Distribution of Income », *NBER Working Papers*, n° 15433, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- RANIS, J. et F. STEWART (2007), « Dynamic Links between the Economy and Human Development », in OCAMPO, J.A., K.S. JOMO et S. KHAN (éds.), *Policy Matters: Economic and Social Policies to Sustain Equitable Development*, Zed Books Ltd., Londres, pp. 32-52.
- RAVALLION, M. (2001), « Growth, Inequality and Poverty: Looking Beyond Averages », *World Development*, vol. 29, n° 11, pp. 1803-1815.
- RAVALLION, M. (2009), « A Comparative Perspective on Poverty Reduction in Brazil, China and India », *Policy Research Working Papers*, n° 5080, Banque mondiale, Washington DC.
- RAVALLION, M. et G. DATT (1996), « How Important To India's Poor is The Sectoral Composition of Economic Growth? », *World Bank Economic Review*, vol. 10, pp. 1-26.
- RAVALLION, M. et S. CHEN (2003), « Measuring Pro-poor Growth », *Economic Letters*, vol. 78, n° 1, pp. 93-99.
- RAVALLION, M. et S. CHEN (2009), « Weakly Relative Poverty », *Policy Research Working Papers*, n° 4844, Banque mondiale, Washington DC.
- RAVALLION, M. et S. CHEN. (2007), « China's (Uneven) Progress Against Poverty », *Journal of Development Economics*, vol. 82, n° 1, pp. 1-42.
- SALA-i-MARTÍN, X. (2006), « The World Distribution of Income: Falling Poverty and... Convergence, Period », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 121, n° 2, pp. 351-397.
- STEWART, F. et G. CORNIA (1995), « Food Subsidies Two Errors of Targeting », STEWART, F. (éd.), *Adjustment and Poverty*, Routledge, Londres.
- SZÉKELY, M. (2003), « The 1990s in Latin America: Another Decade of Persistent Inequality, but with Somewhat Lower Poverty », *Journal of Applied Economics*, vol. VI, n° 2, pp. 317-39.
- TOPALOVA, P. (2008), « India: Is the Rising Tide Lifting All Boats? », *IMF Working Papers*, WP/08/54, Fonds monétaire international, Washington DC.
- UNICEF (2010), *La situation des enfants dans le monde – Tableaux statistiques*, Fonds des Nations Unies pour l'enfance, Genève.

Chapitre 5

Creusement du fossé technologique dans un monde à quatre vitesses

Le transfert massif de capacités manufacturières des pays membres de l'OCDE aux économies en développement constitue l'un des aspects les plus frappants de la nouvelle répartition mondiale de l'activité industrielle qui s'opère depuis quelques décennies. Dans ce contexte de basculement de la richesse, ce chapitre examine quelques-unes des grandes caractéristiques du processus de croissance dans les pays convergents. Il se concentre en particulier sur l'aptitude de ces pays à absorber des technologies et à en produire de nouvelles. Le basculement de la richesse s'accompagne d'un creusement du fossé technologique entre les pays en développement qui sont à même d'innover et ceux qui ne semblent pas en mesure de le faire. Il existe différents moyens de produire ou d'acquérir de la technologie : renforcement du capital humain, recherche et développement, investissements directs étrangers, échanges commerciaux. Pour obtenir un avantage concurrentiel, les pays en développement doivent encourager des stratégies qui aideront les entreprises locales à absorber la technologie et le savoir-faire managérial les plus récents. Il faut toutefois mener une politique publique nettement plus active pour créer un environnement plus propice que ce n'est actuellement le cas dans la plupart des pays pauvres ou à la traîne.

Introduction

Le chapitre 1 a présenté la grille de lecture du monde « à quatre vitesses » pour comprendre les taux de croissance affichés par les pays en développement au cours des vingt dernières années. Il n'est toutefois pas facile d'interpréter les écarts de performances économiques entre les pays. Malgré des avancées prometteuses de la théorie, notamment sur la croissance endogène, les facteurs de la croissance et de la réussite économiques sont encore mal connus (Kenny et Williams, 2001; Pritchett, 2006). On sait que le capital humain (l'éducation et la formation) joue un rôle important. On sait aussi que le cadre institutionnel dans lequel intervient la croissance tient une place essentielle. Mais la théorie comporte des lacunes et ne peut donc pas servir de guide pratique aux instances décisionnaires. Ce chapitre a une ambition plus modeste. Il n'entend pas expliquer les différences fondamentales de résultats économiques entre pays convergents, pays à la traîne et pays pauvres dans le monde à quatre vitesses. Il préfère attirer l'attention sur quelques-unes des grandes caractéristiques du processus de croissance dans les pays convergents, en particulier sur l'aptitude de ces derniers à absorber des technologies et à en produire de nouvelles. On peut donc penser qu'un nouveau clivage apparaît, dans les pays en développement, entre ceux qui sont à même d'innover et ceux qui ne semblent pas être en mesure de le faire. Ce fossé technologique est préoccupant, d'autant qu'il ne cesse de se creuser.

Le fossé technologique au sein du monde en développement

À mesure qu'un pays se développe, les vecteurs de sa croissance économique évoluent. Porter *et al.* (2001) ont proposé un modèle comportant trois phases : au début, la croissance dépend de la capacité à mettre en œuvre des facteurs de production inutilisés ou sous-utilisés, tels que la main-d'œuvre ou la terre. Ensuite, elle repose sur une utilisation plus efficiente de ces facteurs. Enfin, elle devient largement tributaire de l'innovation. Des problèmes spécifiques se posent à chacune de ces phases. La croissance peut s'arrêter dans les pays qui ne prennent pas conscience que les obstacles à surmonter changent, de même que la nature des institutions et des politiques à mettre en place pour répondre à des besoins nouveaux (Wiggins et Higgins, 2008).

Lorsque le processus de basculement de la richesse s'intensifie et que les revenus s'améliorent dans le monde en développement, il devient de plus en plus important de pouvoir absorber et produire de nouvelles technologies. De nombreux travaux théoriques et empiriques montrent que la croissance de la productivité totale des facteurs (PTF) – la composante non expliquée de la croissance qui va au-delà des effets directs du capital et de la main-d'œuvre – dépend, en grande partie, de la capacité des pays ou des secteurs d'activité à adopter les technologies et les méthodes de production de leurs pairs plus productifs (Aghion et Howitt, 2006).

Environ la moitié des écarts de revenu par habitant et de croissance observés entre les pays sont dus à des différences dans l'efficacité de la production, mesurée par les niveaux

de PTF. Le niveau de la PTF dépend lui-même avant tout du développement et de l'innovation technologiques, avec une forte influence exercée par la R&D (Guinet et al., 2009). Hulten et Isaksson (2007) estiment que ce sont les écarts de PTF qui expliquent principalement les écarts de développement. Au vu des taux d'épargne et de l'évolution de la productivité, ils concluent également que le fossé entre les pays riches et la plupart des pays pauvres risque de perdurer¹.

Il est instructif de calculer la contribution de la PTF à l'augmentation de la production en se plaçant dans le contexte du monde à quatre vitesses décrit au chapitre 1. La contribution moyenne de la PTF sur la période 2000-07 révèle un fossé technologique très net et qui s'accroît (tableau 5.1). Les pays à la traîne et les pays pauvres affichent une contribution de la PTF extrêmement faible (respectivement 0.5 et 0.6 % par an) par rapport aux pays convergents (2.8 %). Il est également frappant de constater que, dans ces derniers, la contribution de la PTF est trois fois supérieure à celle des pays riches (0.9 %). La Chine est largement en tête, avec 4.4 %. L'Inde obtient un résultat plus faible (2.1 %) mais qui reste largement supérieur à la moyenne des pays pauvres ou à la traîne. Il s'explique davantage par les exportations de services et par les technologies de l'information, à forte teneur en savoir, que par la production manufacturière de ce pays (Dahlman, 2009)². Grâce à cette progression de la PTF, ainsi qu'au renforcement de l'intensité capitalistique dans les entreprises, la productivité du travail s'améliore en Chine et en Inde, ce qui maintient les coûts de main-d'œuvre réels à environ 20 % de ceux des États-Unis, même dans un environnement de hausse rapide des salaires (Dougherty, 2008).

Tableau 5.1. **Analyse causale de la croissance, 2000-07**

	Croissance de la production (taux annuel moyen) %	Contribution à la croissance de la production		
		PTF %	Capital physique %	Capital humain %
Pays riches	3.3	1.1	1.6	0.6
Pays convergents	5.7	2.8	1.8	1.1
Pays à la traîne	3.1	0.5	1.2	1.4
Pays pauvres	3.2	0.6	1.2	1.4
Brésil	3.4	1.4	0.7	1.3
Chine	9.3	4.4	4.4	0.5
Inde	7.0	2.1	3.7	1.2
Afrique du Sud	4.2	1.8	1.7	0.7

Source : D'après Heston et al. (2009).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932323354>

L'un des facteurs qui expliquent la contribution de la PTF à la croissance, particulièrement dans le cas de la Chine et de l'Inde, est le déplacement massif des ressources, en premier lieu humaines, qui quittent l'agriculture au profit des activités manufacturières et des services. La croissance de la PTF dans un pays n'est pas seulement la somme pondérée des taux de croissance sectoriels. Elle reflète également les changements dans la composition de l'économie et donc les effets positifs du déplacement de la main-d'œuvre vers des secteurs plus productifs. Comme l'a montré le chapitre 2, le modèle simple à deux secteurs proposé par Lewis-Ranis-Fei cadre avec les faits stylisés en ce qui concerne la Chine : la main-d'œuvre passe de secteurs à faible productivité, tels que l'agriculture traditionnelle et la production primaire, à des activités à plus forte

productivité, qui se trouvent dans le secteur manufacturier moderne (et dans l'agriculture moderne). Ce processus a généré le surcroît de ressources qui a encouragé une accumulation de capital et une croissance rapides.

Le rôle du capital humain et de l'éducation

La capacité à innover est cruciale. Le capital humain constitue un élément essentiel et l'éducation joue sans aucun doute un rôle important. D'après les données récentes, la qualité de l'enseignement apparaît particulièrement fondamentale pour le développement des capacités cognitives et, par conséquent, pour le renforcement du capital humain et la croissance économique (Hanushek et Woessmann, 2008). Le capital humain contribue non seulement à l'expansion des nouvelles technologies et des secteurs à forte intensité de savoir, mais il influe aussi sur la productivité nationale en facilitant la diffusion de la technologie entre les entreprises³.

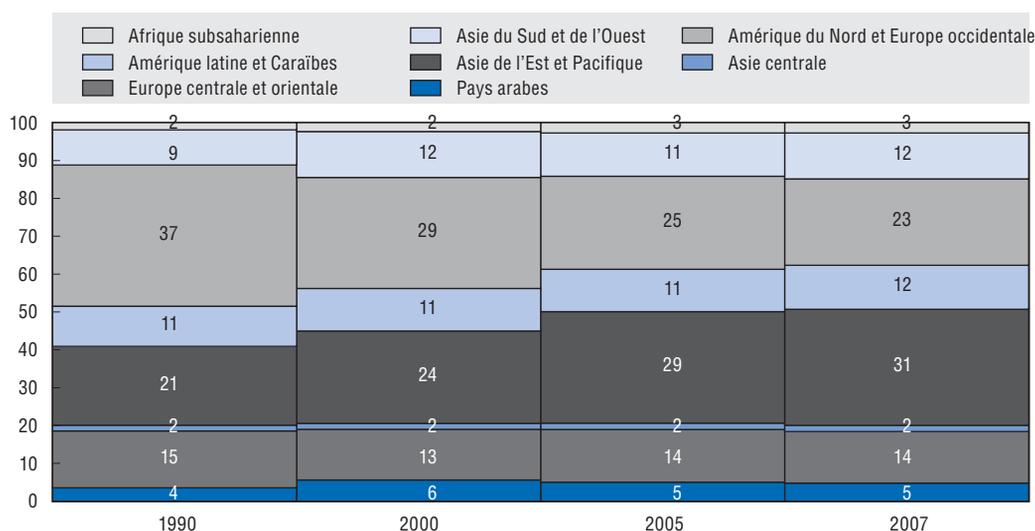
L'importance de l'enseignement primaire pour le développement d'un pays est largement reconnue. La Chine en constitue un bon exemple : avant même son ouverture économique en 1978, elle investissait massivement dans l'éducation de base. Le nombre d'élèves a triplé dans les écoles primaires et a été multiplié par dix dans le secondaire entre 1952 et 1978. La durée moyenne de la scolarisation d'un travailleur est ainsi passée de 1.6 à 8.5 années sur la période 1950-92 (Maddison, 2007, p. 66). Lorsque la Chine s'est ouverte au marché mondial dans les années 1980, le niveau d'instruction relativement élevé de ses ouvriers à bas salaire a irrésistiblement attiré les entreprises en quête de sites de production extérieurs à forte intensité de main-d'œuvre (Schwartz, 2010, p. 256).

Néanmoins, dans une économie mondialisée où la concurrence est vive, une politique qui ne cible que l'enseignement primaire est sans nul doute une stratégie de courte vue et risque de condamner les pays en développement à des activités économiques peu qualifiées et à faible contenu technologique. Les autorités de ces pays en ont manifestement pris conscience d'où, dans certaines régions du monde en développement, une croissance spectaculaire de l'enseignement supérieur au cours des vingt dernières années. À l'échelle mondiale, le nombre total d'étudiants est passé de 101 millions en 2000 à 153 millions en 2007, soit un bond de plus de 50 % (Unesco, 2009). La proportion d'étudiants venant du monde en développement augmente à un rythme particulièrement soutenu. C'est le cas dans toutes les régions en développement, hors Asie centrale (graphique 5.1). Depuis 1990, la progression est la plus forte dans la région Asie de l'Est/Pacifique, qui accueille aujourd'hui plus de 30 % de l'effectif étudiant total, contre 21 % sur la période antérieure. Certes, le pourcentage de la population qui a accès à l'enseignement supérieur reste nettement plus faible que dans les pays développés mais, sur le marché du travail mondial, ce sont les chiffres absolus qui importent.

La Chine et l'Inde investissent massivement dans l'éducation depuis deux décennies. La Chine délivre chaque année 75 000 diplômés d'études supérieures en ingénierie et informatique et l'Inde, 60 000 (*The Economist*, 2010). Cette croissance semble favoriser celle des capacités de recherche dans le monde en développement. Le nombre de chercheurs est ainsi passé de 5.8 millions à 7.1 millions entre 2002 et 2007 sur l'ensemble du globe, dont les deux tiers dans les pays en développement (2.7 millions de chercheurs en 2007, contre 1.8 million cinq ans plus tôt). Là encore, c'est en Asie que l'on observe la plus forte progression. Cette région accueille désormais 41.4 % des chercheurs, contre 35.7 % en 2002 – et cette tendance s'opère principalement au détriment de l'Europe et de l'Amérique (Unesco, 2009).

Graphique 5.1. **Scolarisation dans l'enseignement supérieur, par région**

Part de chaque région dans le total mondial



Note : Calculs sur la base du nombre d'étudiants inscrits dans l'enseignement supérieur au niveau mondial, indépendamment de leur âge.

Source : Unesco (2009).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932322936>

On pourrait penser que les améliorations du capital humain et du niveau d'instruction chez les géants asiatiques menacent la compétitivité des autres pays (en particulier du fait des tensions qui en découlent sur les salaires; chapitre 2). Il faut toutefois souligner leurs retombées positives en Chine et en Inde, sous la forme d'une croissance économique plus vive, mais également d'un élargissement des opportunités éducatives. Ces deux pays deviennent des centres de savoir de plus en plus efficaces pour le monde en développement (Altenburg et al., 2008). Leurs universités accueillent depuis longtemps des étudiants venant d'autres régions en développement, même si les plus brillants étaient souvent envoyés en Amérique du Nord ou en Europe occidentale. Aujourd'hui, la Chine et l'Inde disposent de centres de savoir de niveau mondial et les données disponibles montrent que la coopération Sud-Sud s'intensifie dans ce domaine⁴.

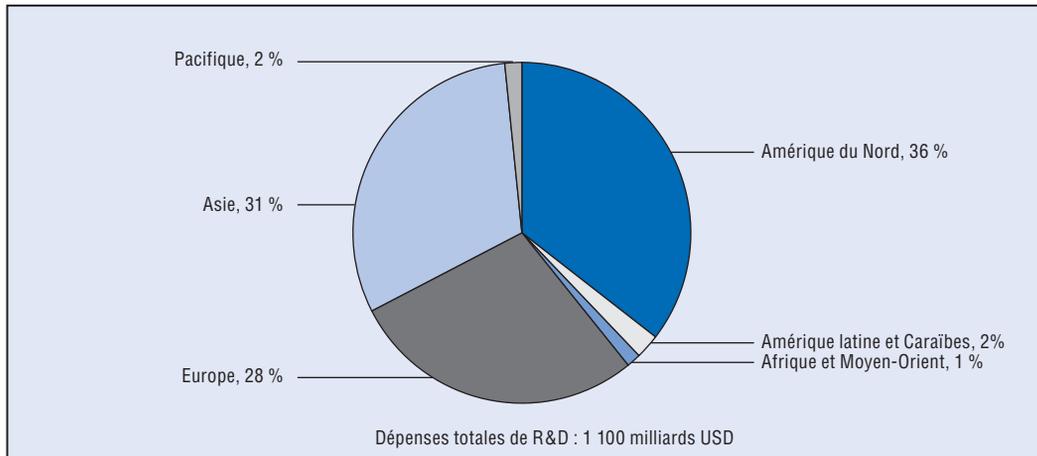
Vers de nouveaux modèles de dépenses pour la R&D

L'évolution des capacités technologiques se traduit aussi par un rapide accroissement des activités de R&D dans le monde en développement, activités qui étaient jusqu'alors concentrées en Europe, au Japon et aux États-Unis. Ce changement est principalement dû aux multinationales : celles-ci réalisent plus de la moitié de la R&D mondiale et le budget de R&D des plus importantes est supérieur à l'ensemble des dépenses de R&D des pays en développement à l'exception des plus grands. Ainsi en 2007, Toyota (8.4 milliards USD) et General Motors (8.1 milliards USD) ont dépensé à eux deux davantage que l'Inde. En 2008, les 1 000 entreprises mondiales les plus actives dans le domaine de la R&D y ont consacré, au total, 396 milliards de livres sterling (GBP, voir BIS, 2010).

Le graphique 5.2 illustre les effets de ce phénomène sur la concentration géographique. Trois régions prédominent : l'Amérique du Nord (36 % des dépenses mondiales de R&D), l'Asie (31 %) et l'Europe (28 %). Le reste (environ 5 %) se répartit entre l'Amérique latine/les Caraïbes, le Pacifique et l'Afrique/le Moyen-Orient. La concentration est encore plus forte

Graphique 5.2. **Dépenses de recherche et développement, 2007**

Part dans le total mondial, par région



Source : National Science Board (2010).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932322955>

au niveau des pays : les États-Unis représentent environ 33 % de la R&D mondiale, devant le Japon (13 %). Viennent ensuite la Chine (9 %), l'Allemagne (6 %) et la France (4 %). Les États-Unis et le Japon réalisent près de la moitié de la R&D mondiale et, ensemble, ces cinq pays en assurent environ les deux tiers. Si l'on ajoute les cinq pays suivants (Corée, Royaume-Uni, fédération de Russie, Canada et Italie), le total est légèrement inférieur à 80 %, ce qui signifie que les quatre cinquièmes de la R&D mondiale sont concentrés dans à peine dix pays (National Science Board, 2010).

Ce sont encore les pays riches qui dépensent l'essentiel de ce budget de R&D. Cependant, attirées par les marchés à forte croissance et par la présence de chercheurs et d'équipements de recherche peu coûteux, les grandes multinationales basent de plus en plus leurs activités de R&D dans les pays à revenu faible ou intermédiaire. Les dépenses de R&D des filiales chinoises d'entreprises américaines ont ainsi été multipliées par plus de 20 en une décennie, passant de moins de 50 millions USD en 1997 à plus de 1.1 milliard USD en 2007 (Ibarra-Caton et Mataloni, 2010). Quelques exemples spécifiques l'illustrent : la branche santé de General Electric a investi plus de 50 millions USD dans la construction d'un nouveau centre de R&D à Bangalore, en Inde; le groupe Cisco aurait dépensé plus de 1 milliard USD pour se doter d'un deuxième siège mondial (Cisco East), également à Bangalore; le centre de R&D de Beijing est l'infrastructure de R&D la plus importante de Microsoft hors des États-Unis (The Economist, 2010). Synthétisées par Pilat *et al.* (2009), les enquêtes portant sur les sites de R&D les plus attractifs indiquent que ces tendances ne feront que s'accroître.

Pour les pays qui accueillent de la R&D, les dépenses des entreprises locales à capitaux étrangers peuvent représenter une part importante de la R&D nationale. En 2003, cette part atteignait 24 % en Chine, 48 % au Brésil, 47 % en République tchèque et 63 % en Hongrie (Nolan, 2009). Bruche (2009) note que, même si cette R&D externalisée est constituée, dans une large mesure, par des activités relativement courantes, des pôles d'innovation plus spécialisés sont en train d'apparaître dans un certain nombre d'économies à revenu intermédiaire, notamment au Brésil. Le modèle dans lequel les technologies étaient développées par des multinationales basées dans les pays à revenu élevé, puis exportées

vers les pays à faible revenu, est donc peu à peu supplanté par un modèle « d'innovation polycentrique », à mesure que les multinationales ouvrent des centres de R&D dans le monde entier.

Obtenir une part de la R&D mondiale

Il est communément admis que la capacité à absorber des technologies et à tirer parti de la présence d'entreprises étrangères et du commerce dépend fondamentalement des capacités nationales. C'est pourquoi certains pays en développement s'attachent depuis quelques années à accroître leurs dépenses publiques de R&D. C'est notamment le cas de la Tunisie, qui entend consacrer 1 % de son PIB à l'élargissement de sa capacité productive, afin de faire face à la concurrence d'économies émergentes qui exportent sur son marché traditionnel, l'UE. De leur côté, plusieurs pays d'Amérique latine ont mis en place des fonds de développement technologique (FDT) afin de renforcer l'intensité de la R&D. Les données économétriques montrent que la participation à des FDT conduit à une augmentation des dépenses de R&D et incite les entreprises qui en bénéficient à soutenir activement l'innovation (Hall et Maffioli, 2008). Les pays à faible revenu prennent eux aussi conscience de la nécessité de promouvoir la R&D s'ils ne veulent pas rester à la traîne. Le Rwanda a ainsi récemment annoncé son intention de créer un fonds de dotation pour soutenir son développement via l'innovation scientifique (*African Business*, 2010). En effet, ce pays cherche à encourager l'investissement privé afin de ne plus être une économie agricole où prédominent les petits exploitants et de se transformer en un centre régional axé sur les services financiers, les technologies de l'information et de la communication (TIC) et le tourisme.

Là encore, la Chine et l'Inde surpassent les autres pays en étoffant nettement les ressources qu'elles consacrent à la science et à la technologie. Aujourd'hui, la Chine figure parmi les premiers, que ce soit par le total de ses dépenses de R&D ou par le nombre de ses chercheurs, avec des dépenses brutes qui représentent 1.5 % de son PIB, contre une moyenne de 2.2 % dans la zone OCDE (OCDE, 2010b). Le chiffre équivalent de 1995 était de 0.6 %. Étant donné que le PIB de la Chine a plus que doublé sur cette période, la croissance implicite de ses dépenses est considérable en valeur absolue. Exprimées en PPA, elles se situent au deuxième rang, juste après celles des États-Unis (Yusuf, 2009). L'Inde est légèrement derrière, malgré des dépenses de R&D qui progressent d'environ 20 % par an (Dougherty, 2008)⁵.

Grâce à la taille et au dynamisme de leur économie, l'Inde et la Chine sont à même d'absorber les innovations et d'innover elles-mêmes. Premièrement, elles peuvent innover à une plus grande échelle, ce qui leur permet d'investir massivement dans la R&D et le développement des compétences. Elles peuvent réaliser d'importants achats de technologies intégrées, sous différentes formes (licences, machines, voire entreprises de haute technologie) et attirer des scientifiques, des managers et des consultants de renom. Deuxièmement, ces deux pays attirent également les IDE. La Chine notamment exploite l'intérêt que manifestent les investisseurs pour son vaste marché, en expansion, en leur imposant un partage de technologies⁶. Pour atteindre cet objectif, qui lui a permis de rattraper son retard technologique, elle a essentiellement pratiqué une stratégie d'ouverture aux IDE et au commerce mondial. En fait, grâce à son taux d'épargne élevé, la Chine n'avait guère besoin de capitaux extérieurs : elle a donc négocié l'accès à son marché en échange de technologies (Altenburg et al., 2008, p. 330).

La capacité d'innovation de la Chine et de l'Inde constitue un problème pour les autres pays en développement. Ce problème se pose avec une acuité particulière dans les pays qui sont géographiquement proches des deux géants asiatiques et qui ont établi avec eux d'importants liens commerciaux. En voyant la Chine et l'Inde accroître leur part dans la R&D mondiale, absorber rapidement la technologie étrangère et instaurer des mécanismes d'innovation nationaux, les autres économies asiatiques prennent conscience de la nécessité d'agir sans tarder. Si elles ne passent pas à l'action, les solutions qui pourraient leur permettre de maintenir leur croissance en se diversifiant dans des productions à plus forte teneur technologique risquent d'être menacées par l'avantage concurrentiel de la Chine sur ce segment plus lucratif (Yusuf, 2009). Néanmoins, mesurés par les dépenses de R&D, leurs efforts de rattrapage technologique sont certainement insuffisants par rapport à ceux des deux géants asiatiques : la Malaisie consacre moins de 1 % de son PIB à la R&D et la Thaïlande à peine 0.25 %.

Un moyen plutôt qu'une fin en soi

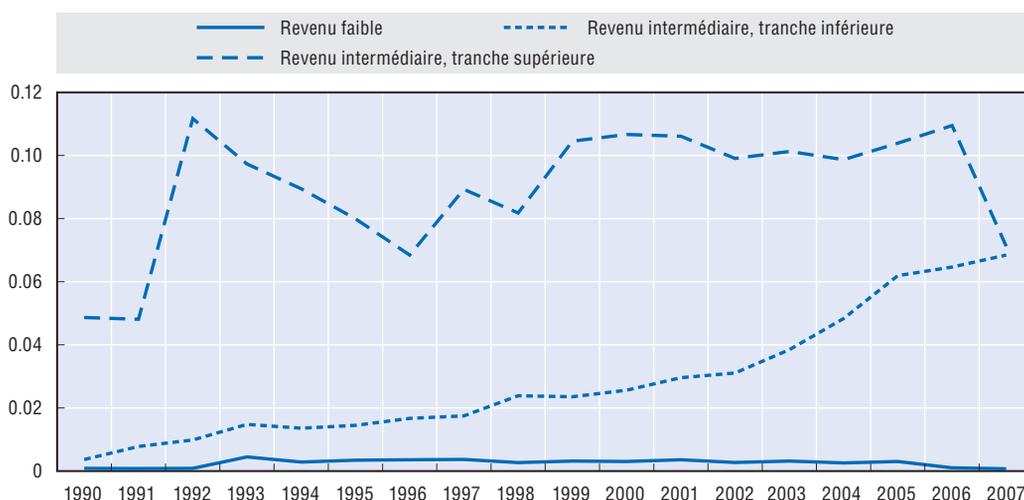
Les dépenses de R&D constituent, bien sûr, un moyen et non une fin en soi. Considérés sous cet angle, les chiffres faisant état de l'avance de l'Inde et de la Chine paraissent moins tranchés. Certains indicateurs de la production technologique dépeignent les progrès de ces deux pays sous un jour très favorable. À l'échelle mondiale, par exemple, la part de la Chine dans les dépôts de brevets a considérablement augmenté, passant de quelque 1.5 % à la fin des années 1980 à près de 10 % en 2004 (Burns, 2009). Cependant, la Chine et l'Inde ne représentent à elles deux que 1 % environ de l'ensemble des brevets accordés à des étrangers par le *US Patents and Trademark Office*, contre plus de 6 % pour la Corée, un pays bien plus petit (Altenburg et al., 2008).

D'autres indicateurs illustrent cette dichotomie. Ainsi, alors que le nombre d'articles publiés par la communauté scientifique chinoise s'accroît à un rythme effréné, l'Inde progresse peu dans ce domaine, ce qui est surprenant. En effet, la législation de ce pays semble mieux protéger les droits de propriété intellectuelle que ne le fait celle de la Chine, ce qui devrait encourager les activités de recherche (Dougherty, 2008). Dans le cas de la Chine, on peut légitimement s'interroger sur la profondeur de l'innovation. De plus, il est souvent affirmé que les indicateurs habituels de l'innovation, tels que le nombre de brevets déposés, surestiment la capacité d'innovation de la Chine car, dans ce pays, l'innovation consiste dans une large mesure en des améliorations progressives de la technologie de production plutôt qu'en des percées majeures (Puga et Trefler, 2010; voir également OCDE, 2010b). Malgré une progression rapide, seulement 11 % des brevets détenus en 2006 par des entreprises chinoises étaient considérés comme des inventions, contre 74 % de ceux obtenus par des sociétés étrangères en Chine. Les dépenses de R&D de la Chine restent fortement axées sur le développement expérimental : en 2006, la R&D ne portait qu'à 5.2 % sur la recherche fondamentale, contre 10-20 %, en moyenne, dans les pays de l'OCDE⁷.

Au vu de ce tableau d'ensemble (un engagement technologique important, mais des résultats qui restent modestes), il n'est pas étonnant que certains indicateurs composites, tels que celui de la capacité d'innovation (qui fait partie de l'indice de compétitivité mondiale calculé par le Forum économique mondial), ne classent ni la Chine ni l'Inde parmi les grandes puissances innovantes (même si, à de multiples égards, ces deux pays progressent rapidement dans le classement depuis quelques années). Les indicateurs de production des autres pays à revenu faible ou intermédiaire affichent eux aussi une

Graphique 5.3. **Intensité des dépôts de brevets**

Dépôts pour 100 000 habitants



Source : Banque mondiale (2009).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932322974>

croissance relativement modeste. Dans le cas des pays à faible revenu, il n'y a même eu aucune progression du taux de brevets sur les vingt dernières années, signe que le fossé technologique, déjà considérable, ne fait que se creuser (graphique 5.3).

Les nouveaux ateliers du monde? Le rôle du secteur manufacturier

L'une des caractéristiques les plus frappantes du basculement de la richesse est le transfert massif de la capacité de production des pays membres de l'OCDE vers le monde en développement, en particulier vers l'Asie de l'Est. Ce changement s'opère avec une ampleur et une rapidité sans précédent et, en permettant à la Chine et à l'Inde de s'industrialiser, contribue à faire sortir des millions de personnes de la pauvreté (Altenburg et al., 2008; Onudi, 2009).

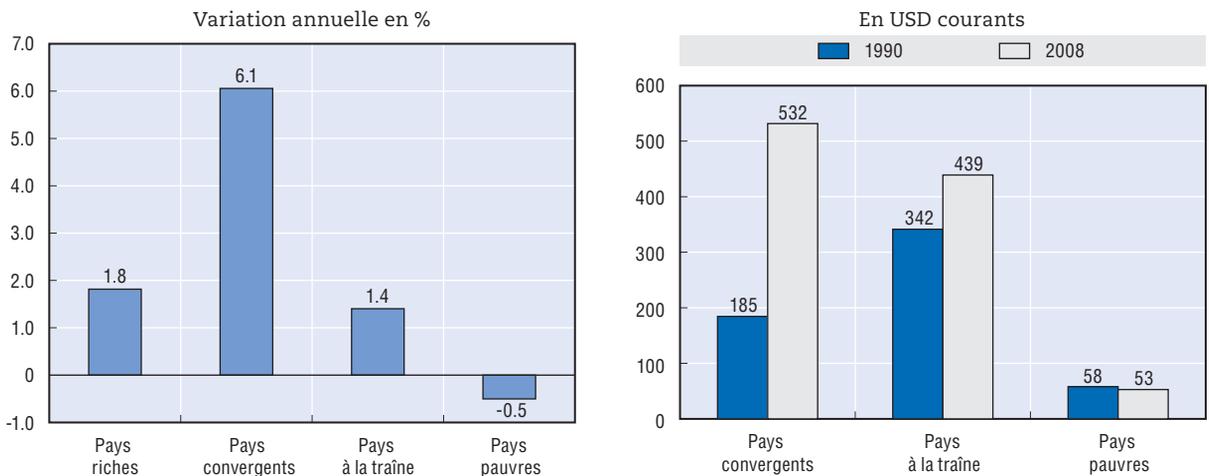
Ce mouvement est imputable à de profondes mutations structurelles au sein de l'économie mondiale : importance croissante des pôles d'activité industrielle, augmentation rapide de la part de la production manufacturière échangée à l'international, essor considérable de la production par tâche (*task-based manufacturing*), avec leurs conséquences pour la localisation de la production et pour les marchés des produits de base (Onudi, 2009). Ces mutations structurelles vont transformer les futurs schémas de développement économique et les opportunités de développement.

Dans les années 1990, de nombreux pays en développement ont été incités à abandonner leurs stratégies d'industrialisation, au motif que d'autres secteurs pouvaient, eux aussi, constituer des sources de croissance dynamiques et que « la production manufacturière n'avait rien de particulier ». Rétrospectivement, la réussite phénoménale des pays asiatiques dans le secteur manufacturier amène à se demander si ce conseil était avisé. Il est aujourd'hui admis que l'essentiel de la croissance des échanges provient du passage à des produits nouveaux et non de l'intensification des exportations de produits similaires (Hummels et Klenow, 2005). De plus, les possibilités d'innover en transformant matières premières et produits de base risquent d'être relativement limitées par rapport à

la diversité considérable des articles manufacturés. Il est en outre généralement plus facile de réaliser des gains de productivité dans le secteur manufacturier, via l'apprentissage par la pratique et les économies d'échelle (Thirlwall, 2002)⁸.

Considérées dans le cadre du monde à quatre vitesses, les données disponibles indiquent qu'il existe bien un lien entre les pays dont la croissance économique a été substantielle dans les années 1990 et 2000 et leur capacité à maintenir une forte hausse de leur valeur ajoutée manufacturière (VAM) : depuis 1990, la hausse de la VAM par habitant est supérieure à 6 % par an dans les pays convergents, mais n'atteint que la moitié environ de ce chiffre pour les pays à la traîne et les pays pauvres (graphique 5.4).

Graphique 5.4. Valeur ajoutée manufacturière par habitant, 1990-2008



Source : Calculs des auteurs d'après Banque mondiale (2009).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932322993>

Il ne s'agit pas pour autant de nier que d'autres secteurs peuvent avoir des retombées technologiques importantes. Certaines activités de services ont montré leur capacité à agir comme des moteurs économiques pour les pays en développement. Les TIC en constituent un excellent exemple (Dahlman, 2009; Dasgupta et Singh, 2005). Depuis le milieu des années 1980, l'industrie indienne du logiciel affiche une progression spectaculaire, avec des taux de croissance supérieurs à 30 % par an sur la dernière décennie. Le secteur indien du logiciel et des services employait près de 1.3 million de personnes en 2006 et dégagait un chiffre d'affaires de 30.3 milliards USD (Altenburg et al., 2008)⁹. Comme indiqué au chapitre 4, l'expansion des services peut également soutenir les stratégies de lutte contre la pauvreté. Des données économétriques plus générales viennent également corroborer l'hypothèse selon laquelle les services peuvent catalyser la croissance. Dans une étude portant sur 18 pays d'Amérique latine et couvrant la période 1951-2006, Acevedo et al. (2009) présentent des éléments qui montrent clairement que certaines branches du secteur des services, notamment la finance, le commerce et le transport, ont tiré la croissance économique.

Il faut aussi tenir compte du potentiel de développement des pays riches en ressources s'ils se mettent à exporter des produits de base à plus forte valeur ajoutée. Même si, par le passé, et pour diverses raisons, cette stratégie s'est révélée difficile à mettre en œuvre¹⁰, elle reste extrêmement importante pour de nombreux pays en développement. De surcroît, il existe beaucoup d'exemples de pays qui ont utilisé avec efficacité leurs ressources naturelles pour parvenir à un niveau élevé de développement et de revenu par habitant. Il

s'agit non seulement d'économies développées, telles que la Norvège et l'Australie, mais également de pays en développement, comme le Chili et le Botswana, qui ont réussi à se développer en gérant prudemment leurs ressources naturelles (Wright et Czelusta, 2004; Havro et Santiso, 2008). On ne peut donc pas parler de « malédiction des ressources ».

Néanmoins, le lien entre capacité manufacturière, croissance et innovation paraît particulièrement puissant (voir notamment Onudi, 2009; Wells et Thirlwall, 2003). Même dans une économie postindustrielle avancée telle que les États-Unis (où les services constituent 70 % du PIB), le secteur manufacturier représente encore 60 % des dépenses de R&D (National Science Board, 2006) et emploie 9 % de scientifiques et d'ingénieurs, soit deux fois plus que les autres secteurs d'activité (Scott, 2008).

La croissance de la VAM est tirée par les marchés mondiaux, mais reste géographiquement concentrée

La réorientation spectaculaire de la capacité manufacturière au profit du monde en développement présente deux caractéristiques notables. La première est le rôle de plus en plus important des IDE dans le transfert transfrontalier de cette capacité au cours des deux dernières décennies. En Chine, environ les deux tiers des entrées d'IDE ont bénéficié au secteur manufacturier; les entreprises à capitaux étrangers réalisent aujourd'hui 60 % de la production pharmaceutique et fabriquent 75 % des équipements médicaux, de précision et d'optique, 88 % de l'électronique et des systèmes de télécommunications et 96 % du matériel informatique et de bureau. Dans l'automobile chinoise, les co-entreprises créées avec des multinationales détiennent 72 % du marché intérieur (Nolan, 2009).

L'autre facteur est la concentration géographique de la croissance de la VAM. Qu'elle résulte du développement de l'activité locale ou qu'elle soit tirée par les flux d'IDE ou par le commerce, l'accumulation de capacités manufacturières se limite en grande partie à l'Asie. Comme le montre le tableau 5.2, alors que la VAM par habitant a été multipliée par près de six en Chine depuis 1990, elle stagne en Amérique latine et en Afrique subsaharienne. On estime que la Chine contribue à quelque 15 % de la VAM au niveau mondial, soit une part comparable à celle du Japon et supérieure de plus de 50 % à sa part dans le PIB mondial en PPA. Étant donné le rythme d'expansion de son économie, la Chine pourrait devancer les États-Unis d'ici cinq à sept ans et devenir le numéro un mondial de la production manufacturière (OCDE, 2010b).

Tableau 5.2. **Valeur ajoutée manufacturière par habitant, 1990-2007**

En USD

	1990	1995	1998	2000	2005	2007
Monde	812	837	886	944	1 014	1 060
CEI	462	216	195	237	327	361
Afrique subsaharienne	30	26	28	28	30	30
Chine	100	199	256	303	491	597
Amérique latine	622	696	733	687	759	789
Afrique du Nord	150	155	171	194	208	215
Pays en développement	171	215	239	253	326	366
Pays industrialisés (hors CEI)	3 491	3 658	3 925	4 238	4 421	4 554
Asie	117	170	195	222	314	367

Source : Onudi (2009).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932323373>

Les zones franches d'exportation, un instrument d'amélioration technologique

Si, pour évaluer la structure ou la croissance d'une économie, on se contente d'examiner le total de ses exportations, on risque d'en tirer des conclusions erronées. En effet, les chaînes de valeur intégrées tiennent une place croissante dans les flux commerciaux et la production est de moins en moins verticalement intégrée (ce point est analysé plus en détail dans la section suivante). À condition que les bonnes politiques publiques soient en place (Ancharaz, 2009), les ZFE peuvent jouer un rôle important dans la diversification des exportations et dans le développement du marché intérieur d'un pays.

On estime que, dans le monde, quelque 66 millions de personnes sont employées dans des ZFE ou des zones d'activité similaires, dont 40 millions en Chine (Milberg et Amengual, 2008). Dans ce pays, la grande majorité des flux d'IDE se concentre dans ces zones spéciales où les investisseurs bénéficient d'un traitement préférentiel. C'est à compter de 1979 que ce pays a créé ses quatre premières zones économiques spéciales (ZES) dans l'objectif d'attirer des capitaux étrangers de Chinois vivant sur la côte sud-est de la Chine, notamment à Hong-Kong, Chine, dans le Taipei chinois et à Macao. En 1984, 14 nouvelles « villes ouvertes » ont été désignées dans cette zone et toutes ont mis en place des zones de développement économique et technologique (ZDET). Dans toute la Chine, les provinces et les grandes villes ont pratiqué un lobbying en faveur des zones d'investissement, de sorte qu'en 2003, ce pays en comptait plus d'une centaine, en particulier des zones de développement de haute technologie reconnues par l'État central, dont au moins une dans chacune des 31 provinces chinoises (Jefferson, 2007, p. 211). Ces zones ont largement contribué à la vigueur des exportations de la Chine : les ZFE entraînent pour moins de 6 % dans les exportations du pays en 1995, mais pour environ 25 % en 2005 (Wang et Wei, 2008).

L'Inde a elle aussi considérablement développé ses ZES, créées pour promouvoir les exportations et attirer les investissements dans le secteur manufacturier : au nombre de 19 en 2004, elles sont passées à 558 en 2007 (OCDE, 2009a). En dehors de l'Asie, il existe depuis longtemps des dispositifs de type ZFE, surtout en Amérique centrale et, de plus en plus, en Afrique. Les exportations des ZFE ont représenté 52 % des exportations du Costa Rica en 2006 (contre 21 % en 1997) et 56 % de celles de Madagascar en 2005 (BIT, 2008).

Cette expansion des ZFE ne s'effectue pas sans provoquer de controverses. Elle s'inscrit dans un contexte d'opposition politique et économique de plus en plus forte au niveau international. L'opposition politique vient des syndicalistes et des organisations non gouvernementales, des organisations internationales et des parties à des accords commerciaux régionaux. Parmi les facteurs économiques qui vont à l'encontre des ZFE, on trouve entre autres la dégradation des termes de l'échange pour les produits manufacturés et la progression considérable de la part de la Chine dans les exportations mondiales de nombreux produits fabriqués dans des ZFE (Milberg et Amengual, 2008).

L'instauration d'une ZFE engendre le plus souvent deux types de coûts : premièrement, des coûts directs liés à la mise en place des infrastructures et des services subventionnés nécessaires ; deuxièmement, des coûts indirects sous forme d'un manque à gagner, en termes de recettes publiques et de revenu national, du fait des exonérations fiscales et des exonérations des droits de douane à l'importation et à l'exportation dans la ZFE. À certains égards, une ZFE ne constitue pas non plus la meilleure option envisageable et peut induire des distorsions dans l'économie du pays. Les autorités doivent donc déterminer si ses effets positifs (création d'emplois et retombées sur le reste de l'économie, en particulier amélioration du niveau technologique) l'emportent sur ses coûts.

Encadré 5.1. **Améliorer la valeur des échanges commerciaux**

Quelle est la capacité d'un pays à progresser dans la chaîne de valeur? Un indice de sophistication technologique (IST) des exportations de plusieurs pays est présenté ci-après. Plus un pays exporte des produits de haute technologie, plus son IST sera élevé (Woo, 2010)*. Le tableau 5.3 synthétise les IST obtenus pour un certain nombre de pays en 1995 et 2007. Il confirme que l'Asie a tendance à se spécialiser dans les exportations de haute technologie, contrairement à l'Amérique latine et à l'Afrique subsaharienne. L'accroissement des exportations chinoises de produits de haute technologie se traduit par une hausse de l'IST de ce pays : il est passé de 3.13 en 1995 à 3.75 en 2007. C'est le signe d'un rattrapage technologique rapide. En revanche, les exportations de l'Inde et de l'Indonésie sont technologiquement beaucoup moins sophistiquées que celles du reste de la région et l'IST de ces deux pays a peu évolué entre 1995 et 2007. De fait, l'IST a stagné dans la plupart des pays, ce qui laisse à penser que l'amélioration du niveau technologique est le fruit de processus longs et cumulatifs, qui consistent à apprendre et à assimiler une technologie plus avancée. Par conséquent, le passage d'une structure faiblement technologique à une structure à fort contenu technologique peut être difficile pour de nombreux pays en développement.

Tableau 5.3. **Indice de sophistication technologique d'un échantillon d'économies**

	Indice de sophistication technologique en 1995	Indice de sophistication technologique en 2007
OCDE	2.92	2.96
Asie (hors Japon)	3.09	2.95
Chine	3.13	3.75
Hong-Kong, Chine	3.53	3.95
Inde	2.50	2.61
Indonésie	2.19	2.22
Japon	3.98	3.69
Malaisie	3.58	3.47
Philippines	1.93	4.11
Corée	3.78	3.88
Singapour	3.98	3.68
Taipei chinois	3.80	3.94
Thaïlande	3.16	3.34
Amérique latine	1.98	2.16
Argentine	2.05	2.06
Brésil	2.53	2.49
Chili	1.55	1.58
Colombie	1.81	2.07
Costa Rica	1.66	3.11
Mexique	3.37	3.25
Pérou	1.45	1.53
Afrique subsaharienne	1.62	1.82
Afrique du Sud	1.82	2.44
Maurice	2.74	2.75

Source : Woo (2010).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932323392>

Encadré 5.1. **Améliorer la valeur des échanges commerciaux** (suite)

Cependant, peu de règles sont gravées dans le marbre et ce schéma comporte de nombreuses exceptions. Ainsi, l'IST des Philippines est passé de 1.93 en 1995 à 4.11 en 2007 grâce à une forte croissance de l'électronique (la part des produits de haute technologie, HT1, y est passée de 16 à 61 %). L'IST du Costa Rica a fait un bond tout aussi impressionnant, de 1.66 en 1995 à 3.11 en 2007. Pour ce pays, ce sont les exportations d'électronique (HT1, de 0.8 à 28 %) et d'ingénierie intermédiaire (MT3, de 2.9 à 13.7 %) qui ont le plus augmenté. L'Afrique du Sud, le Brésil, Maurice et le Mexique sont tous plus présents dans la haute technologie que les autres pays de leur région. Dans certains pays, notamment au Costa Rica, au Mexique et aux Philippines, on constate un lien avec la présence de multinationales étrangères. Néanmoins, même au Brésil, 14 des 25 plus grandes entreprises « brésiliennes » sont en fait des filiales de sociétés étrangères (Nolan, 2009), lesquelles représentent une part importante des exportations de haute technologie.

* On calcule l'IST en assignant une valeur moins élevée aux catégories de produits à plus faible contenu technologique et une valeur supérieure aux produits technologiques : 1 pour les produits primaires (PP), 2 pour les produits fabriqués à partir de ressources naturelles (RB1 et RB2), 3 pour les produits manufacturés à faible contenu technologique (LT1 et LT2), 4 pour les produits de technologie intermédiaire (MT1, MT2 et MT3) et 5 pour les produits de haute technologie (HT1, HT2). On multiplie ensuite, dans chaque catégorie, la part des exportations par la valeur assignée et on divise le total obtenu par 100. L'indice qui en résulte va de 1 à 5 : plus la valeur est élevée, plus la sophistication technologique est grande.

Plusieurs études ne sont guère encourageantes à ce propos : elles montrent que les retombées et les externalités sont généralement limitées car les entreprises implantées dans les ZFE sont peu intégrées à l'économie locale¹¹. Ainsi que le souligne l'Onudi (2004), « à l'instar des flux d'IDE, les ZFE ne garantissent pas à elles seules la réussite si les entreprises locales ne sont pas en mesure d'établir des liens en aval et en amont, de diversifier leur production et d'accroître leurs capacités. La stratégie qui consiste à n'exposer qu'une partie de l'industrie aux affres de la mondialisation peut protéger les entreprises non compétitives situées ailleurs, voire les rendre inamovibles. Les ZFE ne peuvent pas se substituer aux gains de productivité dans l'ensemble de l'économie, ni à l'amélioration de l'environnement d'affaires. »

Le Mexique en constitue une illustration. Ce pays a diversifié son économie en recourant largement à des ZFE (les *maquilas*). À première vue, cette politique a donné de très bons résultats, au sens où elle a effectivement permis la diversification des exportations et l'accroissement de la sophistication technologique via le soutien aux *maquilas* : la part du commerce dans le PIB mexicain a doublé sur les vingt dernières années et celle du secteur manufacturier est passée de 20 à 85 % environ. L'industrie d'exportation de ce pays se spécialise de plus en plus dans des secteurs ou des produits intégrés à des chaînes de valeur mondiales (OCDE, 2009b). Cependant, ces produits sont réalisés pour l'essentiel à partir de facteurs de production importés, puis réexportés avec une faible valeur ajoutée et en utilisant peu d'intrants locaux. Les performances commerciales du Mexique s'expliquent davantage par des coûts de main-d'œuvre comparativement bas que par une productivité ou une capacité d'innovation élevée et en progression. De fait, depuis les années 1990, ce pays voit reculer la part de la VAM dans son PIB et sa croissance globale est très modeste. Si tous les observateurs ne s'accordent pas sur les causes de ces résultats décevants, ils pointent en revanche du doigt la lente *maquilización* de l'économie mexicaine : cette dernière a reproduit le modèle des *maquilas* et a subi de plein fouet les effets de l'augmentation de la part des importations de biens

intermédiaires, ce qui a provoqué l'effondrement du coefficient multiplicateur des exportations du pays (Mold et Rozo, 2006; Palma, 2005).

Le cas de la Chine est lui aussi plus complexe qu'il n'y paraît *a priori*. Nous l'avons vu, ce pays a créé de très nombreuses ZFE, mais le contenu local de sa production est souvent faible. Quelque 55 % de ses exportations sont réalisées par des entreprises étrangères et, généralement, plus l'industrie a recours à de la haute technologie, plus la part des entreprises étrangères est élevée (plus de 80 % des exportations d'électronique et des matériels de télécommunications, 70 % des plastiques et 60 % des équipements électriques, voir OCDE, 2005). Cependant, la valeur ajoutée des sociétés qui opèrent sur le segment des produits liés à la technologie est parfois minime. Selon Koopman *et al.* (2008), la valeur ajoutée locale de ces produits est extrêmement faible en Chine, puisqu'elle va de 4 % pour les ordinateurs et équipements connexes à 15 % pour les matériels de télécommunications. En revanche, étant donné que les entreprises privées locales sont moins susceptibles de participer aux activités de transformation, la valeur ajoutée totale de leurs exportations est élevée : elle atteint 84 %, contre à peine 3 % pour les entreprises étrangères (OCDE, 2010b).

Les pays en développement pauvres sont donc dans une situation particulièrement difficile. Le fait que même un pays comme la Chine qui, à de nombreux égards, a réussi sur le plan économique, peine encore à tirer un gain maximal des investissements étrangers illustre l'ampleur de ce problème. Ainsi que le souligne Thun (2006, p. 370), « plutôt que d'aider les multinationales à transférer de la technologie et à faire appel à des fournisseurs locaux, il est bien plus efficace (et plus difficile) de créer l'environnement propice au renforcement des capacités dont les multinationales ont besoin pour leurs approvisionnements »¹².

Qui domine la chaîne de valeur ?

À l'évidence, il n'est pas facile pour l'économie locale de capter une part appropriée des gains associés aux chaînes de valeur. Grâce aux travaux de recherche, nous pouvons aujourd'hui mieux cerner la répartition des gains issus de la mondialisation (Gereffi et Korzeniewicz, 1994; Kaplinsky, 2000; Humphrey et Schmitz, 2001). Altenburg *et al.* (2008) avancent que l'analyse de la chaîne de valeur mondiale permet de comprendre pourquoi les pays de l'OCDE perdent rapidement de très importantes capacités de production, au profit d'autres régions du monde.

Depuis deux ou trois décennies, l'abaissement du coût des communications et des barrières commerciales internationales alimente ce que Baldwin (2006) appelle le « deuxième découplage » (*second unbundling*) : il n'est plus nécessaire que la plupart des étapes de la production soient physiquement proches les unes des autres¹³. Chacune de ces étapes peut être géographiquement réorientée, en fonction de l'avantage comparatif de chaque pays, ce qui fait apparaître de nouveaux schémas de spécialisation (OCDE, 2009c). En outre, le « découplage » en ce sens ne se limite plus au secteur manufacturier ; cette forme d'externalisation se pratique aussi, de plus en plus, dans le secteur des services. Les entreprises à forte intensité de savoir, telles que celles spécialisées dans les technologies de l'information ou dans les activités de conseil, ont largement étoffé leurs effectifs dans le monde en développement. Un quart du personnel d'Accenture, par exemple, travaillerait en Inde (*The Economist*, 2010).

Ce sont encore principalement les sociétés basées aux États-Unis, dans l'Union européenne ou au Japon qui contrôlent et coordonnent l'intégration rapide des producteurs des pays en développement dans les chaînes de valeur. Cependant, les multinationales des pays en développement s'affirment peu à peu comme des acteurs importants. Ainsi, le constructeur aéronautique brésilien Embraer achète aux pays riches la plupart de ses pièces détachées et réalise au Brésil le travail d'assemblage, à valeur ajoutée (*The Economist*, 2010).

C'est le double rôle que jouent les entreprises leaders qui permet l'acquisition rapide de capacités de production. En effet, ces entreprises exigent des normes de qualité très strictes et, souvent, elles assurent également un suivi destiné à vérifier que leurs exigences sont satisfaites. Comme le souligne Schmitz (2006), cela ne signifie pas pour autant que tous les producteurs qui rejoignent ces chaînes de valeur peuvent espérer apprendre rapidement de leurs clients. Les entreprises leaders n'apportent leur appui que si elles considèrent que le risque de défaillance de leurs fournisseurs est faible, ce qui n'est pas toujours le cas dans de nombreux pays à faible revenu. Les pays en développement pauvres sont donc susceptibles d'être totalement exclus des chaînes de valeur mondiales.

Sur le plan stratégique, il importe en outre que les autorités tiennent compte du fait que le pouvoir, au sein de la chaîne de valeur, découle de plus en plus de facteurs immatériels (liés à la technologie, au marketing, aux pratiques de management, etc.) plutôt que d'une concurrence reposant sur des coûts bas (Kaplinsky, 2000; Humphrey et Schmitz, 2001). C'est pourquoi une entreprise qui dépend d'un faible niveau de salaires pour transformer des intrants en un produit physique est sans cesse confrontée à des pressions à la baisse sur ses prix, car d'autres entreprises ambitieuses lui font concurrence dans le monde en développement. En revanche, une entreprise capable de déployer des facteurs immatériels (design, marques, contacts ou marketing, par exemple) pourra mieux protéger sa position, étant donné qu'elle possède des compétences qui ne sont pas faciles à copier.

Comme indiqué au chapitre 3, le basculement de la demande Sud-Sud transforme également les chaînes de valeur mondiales. En général, le monde en développement demande des produits bon marché et indifférenciés alors que, depuis 1970, les économies riches privilégient (et de plus en plus) les produits de qualité différenciés (Kaplinsky *et al.*, 2010). Cette évolution des schémas de la demande offre une deuxième chance aux pays pauvres ou en transition qui n'ont pas encore réussi à faire partie des chaînes d'approvisionnement mondiales et donc des chaînes de valeur Sud-Nord. De surcroît, grâce à « l'innovation frugale », qui consiste à adapter les produits et le marketing afin de mieux répondre aux besoins des clients dans les pays à faible revenu, les entreprises des pays en développement peuvent disposer d'un avantage concurrentiel sur certains types de produits (*The Economist*, 2010; van Agtmael, 2008; Prahalad, 2005). Il est certain que le basculement de la richesse influe sur la nature des chaînes de valeur mondiales d'une manière à la fois dynamique et imprévisible.

Conclusion

Plusieurs conclusions ressortent de cette analyse sur le rôle de l'innovation, des exportations et des flux d'IDE dans la reconfiguration de l'économie mondiale. Premièrement, la réussite de l'Asie sur la scène économique mondiale s'appuie en grande partie sur son secteur manufacturier. Néanmoins, la nature de la concurrence évolue et une concurrence fondée sur des facteurs immatériels apparaît de plus en plus préférable à une

concurrence reposant sur une production au coût le plus faible. Deuxièmement, comme le montre le chapitre 3, certains pays en développement deviennent des acteurs de premier plan dans les chaînes de valeur mondiales, ce qui a des conséquences importantes sur la capacité des autres pays en développement à s'intégrer eux aussi à ces chaînes. Troisièmement, l'innovation et l'acquisition de technologies ne « tombent pas du ciel » et doivent être encouragées; les pays qui s'y attachent le plus sont généralement ceux qui réussissent le mieux. Enfin, pour les pays où vit le milliard d'individus les plus démunis (le *Bottom Billion*), les recommandations quant à la façon de s'intégrer à l'économie mondiale doivent s'appuyer sur une évaluation rigoureuse des capacités institutionnelles et du capital humain; l'ouverture aux entrées de capitaux et les échanges commerciaux ne suffisent pas à produire les effets souhaités en termes d'innovation et de mise à niveau technologique¹⁴.

Ce chapitre était axé sur les activités manufacturières et industrielles, principalement en raison de l'expansion considérable des capacités de production de l'Asie dans ces deux secteurs. Néanmoins, d'autres secteurs peuvent aussi jouer un rôle moteur sur le plan technologique. Grâce à son avantage comparatif naturel, conjugué à des coûts de production faibles et à des avancées technologiques rapides (Barros, 2008), soutenues en partie par une recherche bénéficiant de subventions publiques¹⁵, le Brésil est devenu une superpuissance sur les marchés mondiaux des produits alimentaires et agricoles. Les avancées technologiques dans l'agriculture sont d'autant plus urgentes que la demande de produits agricoles et l'insécurité alimentaire augmentent. L'évolution des technologies agricoles tirée par la recherche peut largement contribuer aux efforts de lutte contre la pauvreté (Thirtle *et al.*, 2003).

Pour d'obtenir un avantage concurrentiel, les pays en développement doivent soutenir les stratégies qui aident les entreprises locales à devenir plus compétitives en absorbant la technologie et les pratiques de management les plus récentes. Pour encourager l'innovation, il faut une politique publique plus volontariste, afin d'instaurer un environnement plus propice que celui qui prévaut actuellement dans la plupart des pays pauvres et des pays à la traîne (Cimoli *et al.*, 2009). C'est un point particulièrement important pour les autorités des pays d'Afrique et d'Amérique latine. De leur côté, malgré leurs problèmes (Chandra *et al.*, 2009), les pays d'Asie de l'Est ont, dans l'ensemble, très largement réussi leur modernisation technologique. En revanche, les pays en développement des autres régions ont bien du mal à définir une nouvelle stratégie reposant sur l'innovation. La Chine et l'Inde pourraient *a priori* permettre à d'autres pays en développement d'accéder à la technologie à un coût moindre. Le chapitre 3 a montré qu'elles proposent déjà des biens d'équipement et des services à forte intensité de savoir à des prix inférieurs à ceux des fournisseurs traditionnels : les pays riches. Il existe en outre de nombreuses possibilités pour renforcer les alliances technologiques Sud-Sud, comme nous le verrons en détail au chapitre 6.

Notes

1. Hulten et Isaksson (2007) ont mené une étude économétrique à long terme sur 112 pays couvrant la période 1970-2000. Une autre étude à long terme (1970-2006), de Woo (2010), constate que les niveaux de PTF restent faibles dans le monde en développement par rapport aux États-Unis : en moyenne, ils représentent respectivement 51, 58 et 35 % pour l'Asie (hors Japon), l'Amérique latine et l'Afrique subsaharienne. D'autres analyses confirment globalement l'ampleur des écarts de la PTF, en valeur absolue, entre pays en développement et pays développés.
2. Ces résultats correspondent, globalement, à d'autres calculs de la croissance récente de la PTF (OCDE, 2010a; Bosworth et Collins, 2007).

3. Voir OCDE (2010a) pour des données plus détaillées.
4. En 2005, lors du sommet des Nations Unies sur les OMD, le président chinois Hu Jintao a promis que son pays formerait, entre 2006 et 2009, plus de 30 000 personnes venant de pays en développement. Durant le forum de novembre 2006 sur la coopération entre la Chine et l'Afrique, il est apparu clairement que la moitié de ces personnes formées viendraient d'Afrique. Les nouveaux programmes de formation portent sur l'économie et le commerce, les télécommunications, la sécurité, la santé, les techniques de dépollution de l'eau et de traitement des eaux usées, l'agriculture et la gestion financière (Brautigam, 2009).
5. Il convient de souligner que ce n'est pas seulement le volume, mais également la composition des dépenses de R&D qui importe. Si la R&D publique peut avoir des effets particulièrement bénéfiques en permettant le développement de nouvelles technologies socialement très rentables, les investissements privés dans la R&D n'en jouent pas moins un rôle crucial. Ils peuvent être facilités par un cadre général qui incite suffisamment les entreprises à investir (OCDE, 2010b).
6. Elle oblige par exemple les investisseurs étrangers qui cherchent à accéder au marché chinois à constituer des sociétés communes avec des entreprises d'État chinoises, surtout dans les secteurs stratégiques tels que l'automobile, les semi-conducteurs et l'aviation civile (Schwartz, 2010, p. 257).
7. Pour des informations détaillées sur la recherche et l'innovation en Chine, voir OCDE (2008).
8. Il existe néanmoins d'importants problèmes de mesure. Alors que, dans le secteur manufacturier, on peut tenir compte de l'évolution de la qualité (c'est ce que font certains pays, notamment les États-Unis), c'est quasiment impossible dans le secteur des services. Diewert et Fox (1999) ont imputé le ralentissement de la productivité constaté aux États-Unis entre les années 1970 et 1990 à des problèmes de mesure posés par l'introduction de nouveaux produits.
9. L'industrie du logiciel est tirée à la fois par les entreprises nationales et par les multinationales. Les grandes entreprises nationales sont notamment Tata Consultancy Services, Infosys, Wipro Technologies et Satyam. Parmi les multinationales étrangères, IBM emploie plus de 60 000 personnes en Inde (Altenburg *et al.*, 2008).
10. L'un des problèmes qui se posent est le relèvement des droits de douane : aujourd'hui, les pays importateurs appliquent sur les produits transformés des droits de douane plus élevés que sur les matières premières, ce qui n'incite guère les pays producteurs à progresser dans la chaîne de valeur. Selon l'OMC (2010), la situation s'améliore toutefois. Le relèvement des droits de douane a été maintenu après le cycle de négociations de l'Uruguay mais il est plus faible, car plusieurs pays développés ont renoncé à augmenter les droits de douane sur certains produits. Aujourd'hui, l'agenda de Doha demande aux pays de prêter une attention particulière aux crêtes tarifaires et aux relèvements, en vue d'un abaissement substantiel des droits de douane.
11. Voir les synthèses de la littérature existante présentées dans Madani (1999), Engman *et al.* (2006), Milberg et Amengual (2008).
12. Consciente de ces problèmes, l'administration centrale chinoise a annoncé en mars 2006 une stratégie d'innovation « locale » pour la période 2006-20. Cette stratégie aura pour principaux objectifs d'encourager la R&D et l'innovation locales dans l'industrie du pays et de réduire la dépendance vis-à-vis de la technologie étrangère (Huang *et al.*, 2008).
13. Selon Baldwin, lors du « premier découplage » (*first unbundling*), il n'était plus nécessaire de fabriquer des produits à proximité des lieux de consommation, car le transport physique était devenu plus rapide et moins coûteux. Cette tendance est à l'œuvre depuis la fin du XIX^e siècle.
14. De plus en plus d'éléments montrent que, pour pouvoir tirer profit de l'interaction avec l'économie mondiale via les flux d'échanges et d'IDE, il faut un niveau minimum de capital humain et de capacités institutionnelles. Voir notamment Hausmann et Fernández-Arias (2000), Balamoune (2002), Blonigen et Wang (2005), Calderón *et al.* (2005).
15. Par exemple, les travaux de l'Embrapa, agence publique brésilienne pour la recherche, ont permis d'introduire, au total, 116 nouvelles variétés de fèves de soja entre 1968 et 1997 et, ces dernières années, une centaine de nouvelles variétés par an (*The Economist*, 2009).

Références

- ACEVEDO, A., A. MOLD et E. PEREZ (2009), « The Sectoral Drivers of Economic Growth: A Long-term View of Latin American Economic Performance », *Cuadernos Económicos de ICE*, n° 78.
- AFRICAN BUSINESS (2010), « Rwanda Reaps Fruits of Reforms », *African Business*, mai.

- AGHION, P. et P. HOWITT (2006), « Joseph Schumpeter Lecture – Appropriate Growth Policy: An Integrating Framework », *Journal of the European Economic Association*, vol. 4, pp. 269-314.
- ALTENBURG, T., H. SCHMITZ et A. STAMM (2008), « Breakthrough? China's and India's Transition from Production to Innovation », *World Development*, vol. 36, n° 2, pp. 325-344.
- ANCHARAZ, V. (2009), « David v. Goliath: Mauritius Facing Up to China », *European Journal of Development Research*, vol. 21, n° 4, pp. 622-643.
- BALDWIN, R. (2006), « Globalisation: The Great Unbundling(s) », *Globalisation Challenges for Europe*, secrétariat du Conseil économique, bureau du Premier ministre de la Finlande, Helsinki.
- BALIAMOUNE, M. (2002), « Assessing the Impact of One Aspect of Globalization on Economic Growth in Africa », *UNU-WIDER Discussion Papers*, n° 91, Institut mondial pour la recherche sur l'économie du développement de l'université des Nations Unies, Helsinki.
- BANQUE MONDIALE (2009), *Indicateurs du développement dans le monde*, version sur CD-ROM, Banque mondiale, Washington DC.
- BARROS, G. (2008), « Brazil: The Challenges to Become an Agricultural Superpower », Brookings Institution, Washington DC, disponible sur : www.cepea.esalq.usp.br/pdf/BROOKINGS%20%20IV.pdf.
- BIS (2010), *The 2009 R&D Scoreboard, The Top 1,000 UK and 1,000 Global Companies By R&D Investment*, Department for Business Innovation and Skills, Bâle.
- BIT (2008), *Report of the InFocus Initiative on Export Processing Zones (EPZs): Latest Trends and Policy Developments in EPZs*, Genève, mars.
- BLONIGEN, B.A. et M.G. WANG (2005), « Inappropriate Pooling of Wealthy and Poor Countries in Empirical FDI Studies », MORAN, T.H., E.M. GRAHAM et M. BLOMSTRÖM (éds.), *Does Foreign Investment Promote Development?*, Institute for International Economics, Washington DC.
- BOSWORTH, B. et S.M. COLLINS (2007), « Accounting for Growth: Comparing China and India », *NBER Working Papers*, n° 12943, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- BRAUTIGAM, D. (2009), *The Dragon's Gift: The Real Story of China in Africa*, Oxford University Press, Oxford.
- BRUCHE, G. (2009), « A New Geography of Innovation – China and India Rising », *Columbia FDI Profiles*, Vale Columbia Center on Sustainable International Investment, université de Columbia, New York, NY, avril.
- BURNS, A. (2009), « Technology Diffusion in the Developing World », CHANDRA, V., D. ERÖCAL, P.C. PADOAN et C.P. BRAGA, (2009), *Innovation and Growth: Chasing a Moving Frontier*, OCDE et Banque mondiale, Paris.
- CALDERÓN, C., N. LOAYZA et K. SCHMIDT-HEBBEL (2005), « Does Openness Imply Greater Exposure? », *Policy Research Working Papers*, n° 3733, Banque mondiale, Washington DC.
- CHANDRA, V., D. ERÖCAL, P.C. PADOAN et C.P. BRAGA (éds.) (2009), *Innovation and Growth: Chasing a Moving Frontier*, OCDE et Banque mondiale, Paris.
- CIMOLI, M., G. DOSI et J.-E. STIGLITZ (éds.) (2009), « Industrial Policy and Development: The Political Economy of Capabilities Accumulation », *The Initiative for Policy Dialogue Series*, Oxford University Press, Oxford.
- DAHLMAN, C. (2009), « Different Innovation Strategies, Different Results: Brazil, Russia, India, China and Korea (the BRICKS) », CHANDRA, V., D. ERÖCAL, P.C. PADOAN et C.P. BRAGA (éds.), *Innovation and Growth: Chasing a Moving Frontier*, OCDE et Banque mondiale, Paris.
- DASGUPTA, S. et A. SINGH (2005), « Will Services Be the New Engine of Economic Growth in India? », *ESRC Centre for Business Research*, n° 310, Centre for Business Research, université de Cambridge, Cambridge.
- DIEWERT, W.E. et K.J. FOX (1999), « Can Measurement Error Explain the Productivity Paradox? », *Canadian Journal of Economics*, vol. 32, n° 2, pp. 251-280.
- DOUGHERTY, S. (2008), « Chine et Inde : le sens de l'innovation et de la croissance », *Observateur de l'OCDE*, n° 264/265, décembre 2007-janvier 2008.
- ENGMAN, M., O. ONODERA et E. PINALI (2006), « Zones franches d'exportation : leur rôle passé et futur dans les échanges et le développement », *Documents de travail de l'OCDE sur la politique commerciale*, n° 53 (TD/TC/WP(2006)39/FINAL), groupe de travail du Comité des échanges, OCDE, Paris.
- GEREFFI, G. et M. KORZENIEWICZ (éds.) (1994), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Praeger, Westport, CT.

- GUINET, J., G. HUTSCHENREITER et M. KEENAN (2009), « Innovation Strategies for Growth: Insights from OECD Countries », CHANDRA, V., D. ERÖCAL, P.C. PADOAN et C.P. BRAGA (éds.), *Innovation and Growth: Chasing a Moving Frontier*, OCDE et Banque mondiale, Paris.
- HALL, B. et A. MAFFIOLI (2008), « Evaluating the Impact of Technology Development Funds in Emerging Economies: Evidence from Latin America », *European Journal of Development Research*, vol. 20, 2 juin, pp. 172-198.
- HANUSHEK, E.A. et L. WOESSMANN (2008), « The Role of Cognitive Skills in Economic Development », *Journal of Economic Literature*, vol. 46, n° 3, pp. 607-668, septembre.
- HAUSMANN, R. et E. FERNÁNDEZ-ARIAS (2000), « Foreign Direct Investment: Good Cholesterol? », *RES Working Papers*, n° 4203, Banque interaméricaine de développement, Washington DC.
- HAVRO, G. et J. SANTISO (2008), « Tirer parti de la manne des matières premières : les leçons du Chili et de la Norvège », *Cahiers de politique économique*, n° 37, Centre de développement de l'OCDE, Paris.
- HESTON, A., R. SUMMERS et B. ATEN (2009), *Penn World Table Version 6.3*, Center for International Comparisons of Production, Income and Prices, université de Pennsylvanie, Philadelphie, PA, août.
- HUANG, C., M. ZHANG, Y. ZHAO et C.A. VARUM (2008), « Determinants of Exports in China: A Microeconomic Analysis », *European Journal of Development Research*, vol. 20, n° 2, pp. 299-317.
- HULTEN, C. et A. ISAKSSON (2007), « Why Development Levels Differ: The Sources Of Differential Economic Growth In A Panel Of High And Low Income Countries », *NBER Working Papers*, n° 13469, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- HUMMELS, D. et P. KLENOW (2005), « The Variety and Quality of A Nation's Exports », *American Economic Review*, vol. 95, n° 4, pp. 704-723.
- HUMPHREY, J. et H. SCHMITZ (2001), « Developing Country Firms in the World Economy: Governance and Upgrading in Global Value Chains », *INEF Report 61*, Institut für Entwicklung und Frieden, Duisbourg.
- IBARRA-CATON, M. et R. MATALONI (2010), « US Outward FDI: Current Flows Lowered in Weakened Global Economy but Attraction of Emerging Markets Remains », *Columbia FDI Profiles*, Vale Columbia Center on Sustainable International Investment, université de Columbia, New York, NY, janvier.
- JEFFERSON, G.H. (2007), « The Impact of Foreign Investment on China's Industrial Innovation », PAUS, E. (éd.), *Global Capitalism Unbound – Winners and Losers from Offshore Outsourcing*, Palgrave Macmillan, Londres.
- KAPLINSKY, R. (2000), « Globalization and Unequalization: What Can Be Learned From Value Chain Analysis », *Journal of Development Studies*, vol. 37, n° 2, pp. 117-147.
- KAPLINSKY, R., A. TERHEGGEN, J. TIJAJA et M. FAROOKI (2010), « What Happens In Global Value Chains When The Market Shifts From The North To The South? », contribution pour le projet de la Banque mondiale sur la crise mondiale et la gouvernance des chaînes de valeur.
- KENNY, C. et D. WILLIAMS (2001), « What Do We Know About Economic Growth? Or, Why Don't We Know Very Much? », *World Development*, vol. 29, n° 1, pp. 1-22.
- KOOPMAN, R., W.-Z. WANG et S.J. WEI (2008), « How Much of Chinese Exports is Really Made In China? Assessing Domestic Value-Added When Processing Trade is Pervasive », *NBER Working Papers*, n° 14109, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- MADANI, D. (1999), « A Review of the Role and Impact of Export Processing Zones », *World Bank Policy Research Working Papers*, n° 2238, Banque mondiale, Washington DC.
- MADDISON, A. (2007), *L'économie chinoise : une perspective historique*, Centre de développement de l'OCDE, Paris.
- MILBERG, W. et M. AMENGUAL (2008), « Economic Development and Working Conditions in Export Processing Zones: A Survey of Trends », *Working Papers*, n° 3, Bureau international du travail, Genève.
- MOLD, A. et C. ROZO (2006), « Liberalisation, Growth And Welfare – The 'Maquiliación' of the Mexican Economy », SHARMA, K. et O. MORRISSEY (éds.), *Trade, Growth and Poverty in Developing Countries*, chapitre 12, Routledge, Londres.
- NATIONAL SCIENCE BOARD (2006), *Science and Engineering Indicators*, National Science Board, Arlington, VA.
- NATIONAL SCIENCE BOARD (2010), *Science and Engineering Indicators*, National Science Board, Arlington, VA.

- NOLAN, P. (2009), *Crossroads: The End of Wild Capitalism and the Future of Humanity*, Marshall Cavendish Limited, Singapour.
- OCDE (2005), *Études économiques de l'OCDE : Chine*, OCDE, Paris.
- OCDE (2008), *OECD Reviews of Innovation Policy: China*, OCDE, Paris.
- OCDE (2009a), *OECD Investment Policy Reviews: India*, OCDE, Paris.
- OCDE (2009b), *OECD Reviews of Innovation Policy : Mexico*, OCDE, Paris.
- OCDE (2009c), *Groupe de travail sur les statistiques du commerce international des biens et des services (WPTGS)*, document de la conférence du 14 décembre, OCDE, Paris.
- OCDE (2010a), *Réformes économiques : objectif croissance*, OCDE, Paris.
- OCDE (2010b), *Études économique de l'OCDE : Chine*, OCDE, Paris.
- OMC (2010), « Comprendre l'OMC : pays en développement – Questions particulières », Organisation mondiale du commerce, Genève, disponible sur : www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/tif_f/dev4_f.htm.
- ONUDI (2004), *Rapport sur le développement industriel : l'industrialisation, l'environnement et les objectifs du Millénaire pour le développement en Afrique subsaharienne*, Organisation des Nations Unies pour le développement industriel, Vienne.
- ONUDI (2009), *Rapport sur le développement industriel : nouveaux défis industriels pour les pays du milliard inférieur et les pays à revenu intermédiaire*, Organisation des Nations Unies pour le développement industriel, Vienne.
- PALMA, J.G. (2005), « The Seven Main 'Stylized Facts' of The Mexican Economy Since Trade Liberalization and NAFTA », *Industrial and Corporate Change*, vol. 14, n° 6, pp. 941-991.
- PILAT, P., K. De BACKER, E. BASRI, S. BOX et M. CERVANTES (2009), « The Development of Global Innovation Networks and the Transfer of Knowledge », CHANDRA, V., D. ERÖCAL, P.C. PADOAN et C.P. BRAGA (éds.), *Innovation and Growth: Chasing a Moving Frontier*, OCDE et Banque mondiale, Paris.
- PORTER, M.E., J.D. SACHS et J.W. MCARTHUR (2001), « Competitiveness and Stages of Economic Development – Executive Summary », disponible sur : http://www1.eeg.uminho.pt/economia/priscila/intocaveis/LEA_CI/Execsumm_gcr.pdf.
- PRAHALAD, C.K. (2005), *The Fortune at the Bottom of the Pyramid – Eradicating Poverty Through Profits*, Wharton School Publishing, Upper Saddle River, NJ.
- PRITCHETT, L. (2006), « The Quest Continues », *Finance and Development*, vol. 43, n° 1, mars.
- PUGA, D. et D. TREFLER (2010), « Wake Up and Smell The Ginseng: International Trade and The Rise of Incremental Innovation in Low-Wage Countries », *Journal of Development Economics*, vol. 91, n° 1, pp. 64-76, janvier.
- SCHMITZ, H. (2006), « Learning and Earning in Global Garment and Footwear Chains », *European Journal of Development Research*, vol. 18, n° 4, pp. 546-571.
- SCHWARTZ, H.M. (2010), *States Versus Markets – The Emergence of a Global Economy*, Palgrave MacMillan, Basingstoke et New York, NY.
- SCOTT, J.T. (2008), « The National Cooperative Research and Production », *Issues in Competition Law and Policy*, 2, pp. 1297-1317.
- THE ECONOMIST (2009), « Condemned to Prosperity – Brazil Has Learned to Love its Commodity Sector », *The Economist*, Londres, 16 novembre, page 11 d'un rapport spécial sur les entreprises et la finance au Brésil.
- THE ECONOMIST (2010), « The World Turned Upside Down: A Special Report on Innovation in Emerging Markets », *The Economist*, Londres, 17 avril.
- THIRLWALL, A.P. (2002), *The Nature of Economic Growth: An Alternative Framework for Understanding the Performance of Nations*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham.
- THIRTLE, C., L. LIN et J. PIESSE (2003), « The Impact of Research-Led Agricultural Productivity Growth on Poverty Reduction in Africa, Asia and Latin America », *World Development*, vol. 3, n° 12, pp. 1959-1975.
- THUN, E. (2006), *Changing Lanes in China: Foreign Direct Investment, Local Governments, and Auto Sector Development*, Cambridge University Press, New York, NY.

- UNESCO (2009), *Recueil de données mondiales sur l'éducation*, Institut de statistique de l'Unesco, Montréal, disponible sur : http://www.uis.unesco.org/template/pdf/ged/2009/GED_2009_FR.pdf.
- VAN AGTMAEL, A. (2008), *The Emerging Markets Century – How a New Breed of World-Class Companies is Overtaking the World*, Simon and Schuster, Londres.
- WANG, Z. et S.J. WEI (2008), « What Accounts for the Rising Sophistication of China's Exports? », *NBER Working Papers*, n° 13771, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- WELLS, H. et A.P. THIRLWALL (2003), « Testing Kaldor's Growth Laws across the Countries of Africa », *African Development Review*, vol. 15, n° 2, pp. 89-126.
- WIGGINS, S. et K. HIGGINS (2008), « Pro-poor Growth and Development – Linking Economic Growth and Poverty Reduction », *ODI Briefing Papers*, n° 33, Overseas Development Institute, Londres, janvier.
- WOO, J.-J. (2010), « Technological Upgrading in China and India: What Do We Know? », document interne, Centre de développement de l'OCDE, Paris.
- WRIGHT, G. et J. CZELUSTA (2004), « Why Economies Slow: The Myth of the Resource Curse », *Challenge*, vol. 47, n° 2, pp. 6-38, mars.
- YUSUF, S. (2009), « How China is Reshaping the Industrial Geography of Southeast Asia », PAU, E., P. PRIME et J. WESTERN (éds.), *Global Giant: Is China Changing the Rules of the Game?*, Palgrave MacMillan, New York, NY.

Chapitre 6

Tirer parti des vents du changement

Les pays en développement sont confrontés à des défis inédits pour élaborer leurs politiques publiques dans le nouveau paysage économique et social de la planète. Compte tenu du dynamisme croissant de certaines grandes économies en développement, il convient de réviser les stratégies de développement de sorte qu'elles correspondent aux nouveaux risques et opportunités. Il faut prêter une attention toute particulière aux politiques nationales axées sur les investissements directs étrangers, la gestion des ressources naturelles, le développement agricole ainsi que la protection sociale. La multiplication des coopérations et interactions Sud-Sud est essentielle dans tous ces domaines. L'apprentissage par les pairs Sud-Sud constitue un outil efficace pour mettre au point des politiques idoines.

Introduction

Les précédents chapitres ont montré comment le basculement de la richesse constituait une transformation majeure de l'économie mondiale. Les chapitres 6 et 7 s'intéressent maintenant aux implications de ces changements au niveau de l'action publique. Le présent chapitre s'interroge sur ce que doivent faire les pays en développement pour tirer pleinement parti de l'environnement économique actuel. Plus précisément, il cherche à savoir si de nouvelles stratégies de développement doivent être élaborées dans un monde où le centre de gravité économique se déplace et quels domaines de l'action publique requièrent une attention particulière.

Le fil rouge de ce chapitre est l'utilisation de l'apprentissage Sud-Sud par les pairs afin d'éclairer la prise de décision. La conférence des Nations Unies de décembre 2009 sur la *Promotion de la coopération Sud-Sud au service du développement* a reconnu que, « lorsqu'ils rencontrent les mêmes difficultés, les pays en développement ont souvent des points de vue convergents sur les stratégies et priorités nationales de développement. Cette similarité d'expérience joue donc un rôle de catalyseur dans la promotion du renforcement des capacités des pays en développement » (Nations Unies, 2009).

Ce chapitre commence par une analyse de l'adaptation des stratégies de développement qui permettra d'exploiter les opportunités offertes par le basculement de la richesse. Il examine également différents domaines d'action fortement affectés par ce basculement et dans lesquels une réforme des politiques publiques pourrait avoir un impact considérable sur le développement. Il s'intéresse ensuite aux IDE et aux politiques visant à promouvoir les transferts de technologie, et notamment à la manière dont les pays à la traîne ou les pays pauvres peuvent renforcer la coopération entre eux-mêmes et les grandes économies émergentes dans le but d'encourager les flux de capitaux et de savoir. Troisièmement, ce chapitre traite des politiques publiques portant sur les produits de base et l'agriculture. L'essor de grandes économies émergentes a significativement renforcé la demande de ressources naturelles et de denrées alimentaires et les politiques devront s'adapter à cette situation. Enfin, compte tenu du creusement des inégalités qui accompagnent la forte croissance de nombreuses économies émergentes (comme l'a montré le chapitre 4), le présent chapitre analyse deux domaines présentant un fort potentiel d'encouragement de la croissance pro-pauvres : l'emploi informel et la protection sociale.

Stratégies de développement

Les stratégies de développement permettent d'orienter les choix de politique publique. La plupart du temps, il n'existe pas une solution « correcte » unique et, bien sûr, la qualité de la mise en œuvre de cette politique est aussi cruciale pour sa réussite que sa conception¹. La politique de développement doit être le fruit d'une évaluation réaliste des différentes options, tenant pleinement compte de l'économie politique du pays. Toutefois,

et c'est un point essentiel, les stratégies de développement peuvent contribuer à faire en sorte que les politiques nationales ne prennent pas le contrefil des tendances plus générales de l'économie mondiale – dont le basculement de la richesse.

Le chapitre 1 a expliqué comment le consensus de Washington est devenu le principal cadre de la politique du développement dans les années 1990. Contrairement à ce que laisse imaginer son nom, il a fait l'objet de moult débats à l'époque, que ce soit dans les cercles économiques ou en dehors (Rodrik, 1999; Banque mondiale, 2005). Williamson (2003), l'économiste à qui l'on doit cette expression, souligne que ce consensus n'avait jamais été pensé comme un ensemble de mesures complet et universel. Il propose une analyse concise (quoique critiquable) des caractéristiques souhaitables pour qu'une économie fonctionne bien. Mais, pour ceux qui s'intéressent à la mise en application, il ne donne aucune véritable orientation quant aux priorités, à la chronologie ou aux mécanismes permettant d'aller du point A au point B². Le basculement de la richesse confère une importance cruciale à cette réflexion stratégique. En outre, le consensus de Washington se concentrait sur la libéralisation et la stabilisation macroéconomique, minimisant le rôle des pouvoirs publics et de la qualité des institutions dans le pilotage des processus d'apprentissage technologique et de croissance économique (Cimoli *et al.*, 2009).

Stratégie et non planification?

Dans les années 1980 et 1990, la communauté du développement a largement découragé le recours aux stratégies nationales de développement, en partie en réaction à la planification, jugée responsable des nombreux échecs de développement des années 1960 et 1970. Bon nombre de ministères de la planification ont été supprimés ou écartés des processus de décision. Cependant, les pays en développement n'ont pas tous suivi cette voie. Un certain nombre sont connus pour leur planification nationale complète (la Chine et l'Inde, par exemple). D'autres pays en développement pauvres ont également continué d'établir des plans de développement (notamment l'Éthiopie).

Planification et stratégie sont souvent employées de manière interchangeable mais, en réalité, elles revêtent des significations très différentes. Certaines formes de planification peuvent impliquer un dirigisme dans l'activité économique, quels que soient les signaux du marché. Avec la stratégie en revanche, il n'y a pas de tension intrinsèque vis-à-vis du marché : en effet, les meilleures approches stratégiques du développement tirent parti des forces du marché et travaillent avec elles, et non contre elles. Quoiqu'il en soit, les milieux d'affaires pratiquent constamment la planification : comme le notait Coase (1937) il y a longtemps de cela, l'entreprise est, en interne, tirée par la planification et non par le marché, si bien que la raison pour laquelle les pouvoirs publics devraient s'abstenir de vouloir « planifier » n'est pas nécessairement claire.

Les attitudes vis-à-vis de la planification et de la stratégie ont changé, ces derniers temps. À la fin des années 1990, les documents de stratégie pour la réduction de la pauvreté (DSRP) ont été introduits à l'initiative des IFI. Le sommet du G8 de Gleneagles, en 2005, a suggéré que « c'est aux pays en développement eux-mêmes et à leurs gouvernements qu'il appartient de mener leur politique de développement. Ils doivent décider, planifier et organiser leurs politiques économiques en fonction de leurs propres stratégies de développement, dont ils doivent assumer la responsabilité devant l'ensemble de leurs concitoyens » (cité dans Cnuced, 2008, p. 105)³.

Pourtant, d'après la Banque mondiale (2007), moins de 20 % des pays les moins avancés (PMA) disposent d'une stratégie nationale de développement à partir de laquelle les donateurs peuvent se coordonner – et moins d'un quart disposent d'une quelconque stratégie de développement. Aucun PMA ne s'est doté d'une stratégie de développement « tenable » et seulement six des 37 PMA ont une stratégie « largement développée » : il s'agit du Burkina Faso, de l'Éthiopie, de l'Ouganda, de la république unie de Tanzanie, du Rwanda et de la Zambie.

Des stratégies appropriées pour le nouveau paysage économique

Les stratégies de développement ont toujours souligné l'importance d'une sophistication technologique progressive dans le contexte d'une intégration croissante au sein de l'économie mondialisée. Les pays commencent par fabriquer des produits manufacturés simples (comme des jouets ou du textile) pour les marchés mondiaux, puis renforcent peu à peu leurs capacités afin de produire des marchandises plus sophistiquées. C'est à cette approche que la Chine, le Taipei chinois, Hong-Kong, Chine, Corée, la Malaisie, Maurice, Singapour et la Thaïlande doivent leur réussite (Rodrik, 2008).

Cette stratégie est-elle toujours viable à l'heure où plusieurs grandes économies en développement (principalement l'Inde et la Chine) affichent un dynamisme et une résilience économiques remarquables? Y a-t-il de la « place » sur le marché mondial pour d'autres fabricants de produits manufacturés à exporter vers les marchés déjà saturés du monde développé? Comme l'analysent les chapitres 3 et 5, certains signes montrent que plusieurs pays en développement ont du mal à entrer en concurrence avec les grands pays émergents sur les marchés mondiaux. Les pressions concurrentielles via les échanges et les IDE s'intensifient. Il est également peu probable que les petits pays en développement puissent reproduire la stratégie de développement des géants asiatiques car, du fait de leur taille, ils n'ont pas la marge de manœuvre dont ces derniers ont pu bénéficier.

Toutefois, les petits pays peuvent s'inspirer des leçons apprises des géants asiatiques concernant l'évolution technologique. Ainsi, Ravallion (2009) tire un certain nombre de conclusions intéressantes pour les pays africains de l'expérience de la Chine, qui a réussi à accélérer la lutte contre la pauvreté, soulignant notamment l'importance de l'amélioration de la productivité des petites exploitations agricoles (qui ont besoin à la fois d'incitations fondées sur le marché et du soutien des pouvoirs publics) et le rôle que joue un leadership fort et une administration publique efficace à tous les échelons. Point crucial, la stratégie de développement de la Chine a donné la priorité à la sophistication technologique, tout d'abord en attirant l'investissement étranger puis, de plus en plus, par la promotion des capacités d'innovation nationales (Paus, 2009). Cette stratégie diffère grandement de celle déployée auparavant par le Japon et la Corée, dans laquelle l'État était un protagoniste essentiel de la promotion des industries nationales et de la rentabilité pour les investisseurs (Amsden, 1989; Kohli, 2004). Ces deux stratégies ont porté leurs fruits, mais la seconde exige des capacités institutionnelles considérables, alors que celles-ci sont assez rares dans de nombreux pays à faible revenu.

Dans les années 1990, beaucoup pensaient que la stabilité macroéconomique, la libéralisation et la fixation des prix « au niveau adéquat » permettraient l'émergence des bons secteurs, sans qu'il y ait besoin de l'intervention de l'État. Dans de nombreux pays en développement, cela ne s'est pas passé ainsi (chapitre 5), ce qui a renforcé l'argument en faveur de politiques sectorielles. Bien souvent, les stratégies doivent y soutenir et y alimenter la croissance de secteurs spécifiques dans lesquels le bénéfice retiré en termes

de développement est important et le rendement social élevé. Comme le remarquait le chapitre 5, il existe une relation étroite entre sophistication technologique, création de savoir et savoir-faire (les « actifs intangibles ») et la réussite dans la production. Un soutien sectoriel pourrait contribuer à réduire le fossé technologique entre les grandes économies émergentes et les pays en développement.

Les politiques sectorielles doivent chercher à « suivre le marché », poussant systématiquement les entreprises à améliorer leurs technologies à travers des incitations et des impératifs de performances, ou bien jouer un rôle d'intermédiaire en mettant en relation les entreprises et les investisseurs étrangers. Cette forme de politique sectorielle est bien moins risquée que celle consistant à essayer de « diriger le marché », par laquelle les hommes politiques décident que le pays a besoin de tel ou tel secteur (par exemple l'acier ou les circuits intégrés) puis déploient des ressources considérables pour donner vie à leur idée. Cette méthode a fonctionné pour la Corée (Amsden, 1989), mais elle a échoué dans beaucoup d'autres économies. Le Taipei chinois constitue un modèle exemplaire où la politique consistant à « suivre le marché » a porté ses fruits.

À l'évidence, des politiques de développement appropriées sont essentielles pour les pays visant la progression technologique de leur secteur manufacturier ou, dans le cas de l'Inde, du secteur des services. Elles sont tout aussi importantes pour les pays dont l'économie repose davantage sur des ressources naturelles. L'énorme demande de matières premières – conséquence, pour partie, du basculement de la richesse – est potentiellement une bénédiction pour les pays richement dotés en ressources naturelles. Dans le même temps, elle soulève des questions sur les fortunes divergentes des pays en développement riches en ressources et de ceux qui sont moins bien dotés. Elle ravive aussi des inquiétudes concernant une « malédiction des ressources », à savoir le paradoxe selon lequel un pays où les ressources naturelles telles que les minerais et les hydrocarbures sont abondantes ont tendance à afficher une croissance économique moindre et de moins bons résultats en termes de développement que ceux disposant de moins de ressources (Collier et Goderis, 2009). Pour ces pays, la diversification sectorielle reste un important objectif politique. Nous reviendrons sur ce point plus loin dans ce chapitre.

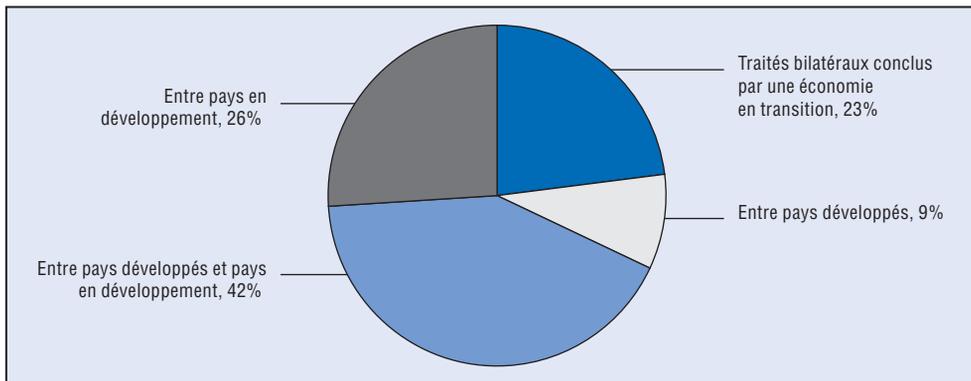
Capitaliser sur les IDE

Les stratégies de développement peuvent ainsi inciter les décideurs à travailler avec, plutôt que contre, les grandes tendances du basculement de la richesse. Comme le montre le chapitre 3, une caractéristique de ce dernier tient à la vitalité des flux Sud-Sud d'IDE. Les pays en développement doivent donc élaborer des politiques qui exploitent le potentiel de ces nouveaux flux d'IDE pour le développement. Après la crise, les IDE constitueront une des sources de flux de capitaux les plus fiables, car ils présentent une aversion au risque moindre que d'autres types de flux. En outre, les flux d'IDE Sud-Sud sont particulièrement résilients parce que la crise financière n'a pas autant touché les pays d'origine, au Sud, que les pays industrialisés. Le potentiel de croissance à venir est important.

Le nombre croissant de traités d'investissement bilatéraux (TIB) conclus entre pays en développement témoigne de ce phénomène. La majorité de ces TIB concerne des pays en développement (68 %), dont près d'un tiers sont des accords Sud-Sud (graphique 6.1). Les pays en développement sont eux-mêmes parfaitement conscients de ce potentiel : par exemple, lors du Sommet Afrique-Inde d'avril 2008, les participants ont décidé du cadre de coopération entre l'Inde et l'Afrique, qui vise à renforcer et à promouvoir les IDE (Cnuced, 2009).

Graphique 6.1. **Répartition des traités bilatéraux d'investissement sur l'exercice se terminant en 2008**

Total cumulé (en %)



Source : Cnucead (2009).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932323012>

Systemes d'innovation nationale

À travers le développement de nouvelles technologies, les IDE et les échanges peuvent inciter les pays à développer de nouveaux avantages comparatifs et, *in fine*, à passer à la phase de développement supérieure. C'est ce qu'Ozawa (1992) appelle le « paradigme dynamique de développement facilité par les IDE »⁴.

Toutefois, ce processus n'est pas automatique. Les systèmes d'innovation nationale semblent jouer un rôle crucial dans la capacité à tirer pleinement parti des flux d'IDE entrant dans une économie. Pour dégager un avantage concurrentiel, les décideurs des pays en développement doivent promouvoir une action publique efficace à même d'aider les entreprises nationales à assimiler une technologie à la pointe du progrès et le savoir-faire en management, de façon à atteindre un niveau plus solide de compétitivité technologique. Comme indiqué au chapitre 5, cette démarche implique d'adopter une approche holistique de la politique d'éducation, de promouvoir les dépenses de R&D des secteurs public et privé ainsi que d'utiliser judicieusement les incitations à l'intention des investisseurs étrangers. Les différentes expériences de l'Asie, de l'Afrique et de l'Amérique latine en sont une bonne illustration.

Les IDE et les échanges ont joué un rôle crucial dans l'intégration des pays asiatiques dans les chaînes de valeur mondiales. L'essentiel des IDE dirigés vers l'Asie concernaient le secteur manufacturier – conformément à l'avantage comparatif des pays. On a observé de fortes complémentarités entre la création d'échanges et les IDE (Ozawa, 1992), étayant le modèle de développement dit en « vol d'oies sauvages » selon lequel le capital, la technologie et le savoir-faire ont des retombées, tout d'abord depuis le Japon vers les « dragons » asiatiques (Chine; Corée; Hong-Kong, Chine; Singapour; et Taipei chinois), puis vers les « tigres » d'Asie du Sud-est (Indonésie, Malaisie, Philippines et Thaïlande), alimentant le développement économique dans toute la région. Les pays de la région ont adopté différentes stratégies vis-à-vis des IDE, certaines plus libérales, d'autres beaucoup plus restrictives, mais toutes s'appuient sur les liens entre commerce et investissement pour amorcer une sophistication et un développement technologiques. La réussite de ces stratégies a dépendu du cadre des politiques publiques et, surtout, de la création de systèmes nationaux d'innovation efficaces (Cimoli et al., 2009).

L'expérience est assez différente en Afrique et en Amérique latine, où les systèmes nationaux d'innovation ne font guère partie des priorités nationales. En Afrique, les pays hôtes n'ont pas su attirer beaucoup d'investissements dans des activités fondamentales pour le développement (voir par exemple Cnuced, 2007; Jordan, 2007). Ils n'ont pas non plus diversifié leurs exportations. De manière générale, les activités et les efforts de diversification en aval, liés aux entrées d'IDE dans le secteur primaire, restent marginaux (Cnuced, 2009). L'Amérique du Sud a réussi, par le passé, à attirer des IDE assez massifs au regard de la taille de son économie. Néanmoins, l'objectif de ces investissements était, pour l'essentiel, de prendre pied sur les marchés nationaux, plutôt que de développer un secteur d'exportation vigoureux (Vernon, 1998). Comme en Afrique, ni les entreprises nationales ni les étrangères n'ont significativement contribué à une diversification qui permette aux pays de ne plus se cantonner aux exportations reposant sur les ressources naturelles, même dans les économies relativement prospères comme le Chili.

En Amérique centrale et au Mexique en revanche, les entrées d'IDE ont été considérables et l'essentiel de ces investissements a été dirigé sur un secteur d'exportation. Ces vingt dernières années, on a pu observer une diversification marquée dans des pays comme le Costa Rica ou le Mexique, alors qu'ils étaient auparavant tributaires des produits primaires. Comme nous l'avons vu au chapitre 5, les bénéfices ne sont toutefois pas automatiques. S'agissant du Mexique par exemple, les retombées technologiques liées aux IDE n'ont guère porté leurs fruits : les gains de productivité, la création d'emplois et la croissance économique n'ont pas été au rendez-vous. Cet exemple renferme un avertissement important qui illustre combien il est crucial d'inscrire les mesures axées sur l'investissement étranger et les échanges dans un cadre plus large de politique de sophistication technologique. La Chine elle-même – à de nombreux égards une réussite exemplaire en termes de capacité à attirer les IDE et à promouvoir les échanges – est consciente des écueils possibles. En mars 2006, son gouvernement central a annoncé une stratégie d'innovation nationale pour la période 2006-20, dont le principal objectif est d'encourager les activités d'innovation et de R&D nationales et d'éviter une dépendance excessive vis-à-vis de la technologie étrangère (Huang et al., 2008).

Les pôles d'activité industrielle et de services

Comme nous l'avons analysé au chapitre 5, les arguments en faveur des ZFE sont complexes et certaines expériences ne sont pas dénuées d'ambiguïtés. La réussite de la Chine avec ces zones contraste notamment avec l'expérience de l'Amérique latine ou de l'Afrique subsaharienne où, à l'exception notable de Maurice, les stratégies visant à les utiliser pour une sophistication et une intégration dans les chaînes de valeur mondiales afin de faire avancer le développement ont, pour l'essentiel, échoué.

Il est important de tirer des enseignements de l'expérience chinoise. La proposition d'investissement dans une ZES, examinée lors du sommet de Beijing du Forum sur la coopération sino-africaine, en novembre 2006, et par la suite soutenue par la Banque mondiale (encadré 6.1), constitue une initiative particulièrement intéressante à cet égard. Cet accord vise à améliorer le climat d'investissement et à attirer l'investissement privé étranger vers des pôles d'investissement dédiés. Ces zones pourraient aider les pays africains à instaurer des pôles économiques au sein de leur économie et, ainsi, à ne plus se contenter de l'extraction de ressources. Des partenariats entre des entreprises chinoises et africaines peuvent faciliter le transfert de technologie, conférer une valeur ajoutée aux exportations africaines et aider les entreprises africaines à se positionner avantageusement

Encadré 6.1. **ZFE et développement de l’Afrique : nouveaux partenaires, nouvelles approches ?**

Depuis quelques années, la Chine promeut activement la création de zones franches d’exportation (ZFE) en Afrique. La première, annoncée par le président Hu Jintao en février 2007, se situe à Chambeshi, au cœur de la ceinture de cuivre (*Copperbelt*) de la Zambie. Son objectif est de catalyser « le développement industriel et économique dans le secteur manufacturier aux fins de renforcer les activités orientées tant vers le territoire national qu’à l’exportation ». L’investissement total devrait atteindre 1 milliard USD, s’articulant autour d’une fonderie de cuivre de 250-300 millions USD construite par *China Nonferrous Metal Mining Group*. Début 2009, plus de dix entreprises chinoises s’étaient installées dans cette zone, créant plus de 3 500 emplois locaux.

La deuxième zone franche, à Maurice, a été annoncée mi-2007. Elle sera axée sur des services, auxquels feront appel des entreprises chinoises opérant et investissant en Afrique. Lorsqu’elle sera pleinement opérationnelle, cette zone devrait rapporter 200 millions USD de recettes d’exportation par an et contribuer à la diversification économique de l’île. D’après le Premier ministre mauricien, la Chine se servira de Maurice comme d’un « tremplin pour pénétrer en Afrique ».

La troisième zone se situe en Égypte, près de Suez; elle a été annoncée début 2007. Cette zone est jumelée avec le pôle d’activités de Tianjin, au nord-est de la Chine, au développement remarquable. Une entreprise de cette ville est un actionnaire majoritaire (avec des partenaires égyptiens) du promoteur de la ZFE égyptienne. La construction devrait se poursuivre jusqu’en 2018 et l’investissement total émanant de la Chine devrait atteindre 2.5 milliards USD. Il portera surtout sur les pièces automobiles, l’électronique, la logistique, l’habillement et le textile. Cette zone bénéficie d’une situation stratégique de par son accès aux marchés du Moyen-Orient, de l’Afrique du Nord et de l’Afrique subsaharienne.

En Afrique de l’Ouest, une zone est en train de s’établir au Nigeria, la zone de libre-échange de Lekki, qui doit se développer en trois temps et entend attirer plus de 5 milliards USD d’investissement. Selon le vice-président du chef de file chinois de la zone, le Nigeria a été retenu en raison de son vaste marché intérieur et de son accès intéressant aux marchés d’Afrique de l’Ouest et d’Europe. D’autres ZFE sont envisagées en Angola, en Éthiopie, au Mozambique, en Ouganda et en Tanzanie. Les zones de Maurice, d’Égypte et du Nigeria bénéficient d’un financement partiel du CADFund (Fonds de développement sino-africain), qui contribue tant à la construction de ces zones qu’au soutien des entreprises chinoises désireuses de s’y développer.

Toutes ces avancées n’en sont qu’à leurs débuts. Il reste à voir dans quelle mesure les avantages potentiels pour le développement industriel des économies hôtes se concrétiseront. Néanmoins, cette initiative revêt une importance certaine avec, à la clé, un regain de dynamisme pour le secteur d’exportation africain.

Source : Davies (2010).

sur les marchés mondiaux – et surtout sur le marché chinois, en rapide expansion. Cependant, l’exemple de l’Inde, examiné au chapitre 5, montre que ces pôles ne doivent pas se limiter aux activités manufacturières : certains services peuvent aussi générer des pôles dynamiques, notamment dans des secteurs tels que les TIC, les services financiers ou le tourisme. Des pays à faible revenu, comme le Rwanda, s’efforcent de façonner l’environnement de politique publique adéquat pour catalyser ce type de pôle reposant sur des services.

Il convient de formuler une dernière mise en garde. L'investissement Sud-Sud constitue certes un outil potentiellement puissant pour faciliter la sophistication et le développement technologiques – mais il est d'une nature assez différente de l'investissement Nord-Sud. Les multinationales des pays émergents sont souvent des entreprises d'État (par exemple le chinois Lenovo) ou peuvent faire partie d'un conglomérat fortement diversifié (comme le groupe indien Tata). Les autorités nationales des pays hôtes ne doivent pas pour autant leur accorder un traitement différent des autres multinationales, mais les relations en sont inévitablement modifiées lorsqu'il s'agit, par exemple, de définir le cadre réglementaire adéquat. Ainsi, l'appui implicite de leur gouvernement peut conférer à ces entreprises étrangères un avantage inéquitable ou, si elles font partie d'un conglomérat, des problèmes de subventions croisées peuvent apparaître. Lorsque les autorités nationales définissent la politique de la concurrence (ou en créent une quand elle n'existait pas), elles doivent tenir compte de ces aspects.

Agir face au boom des ressources naturelles

Les flux d'IDE ne sont pas les seuls liens Sud-Sud à s'être resserrés. Le basculement de la richesse a accentué la demande de matières premières provenant des grandes économies émergentes, l'offre émanant des pays en développement richement dotés en ressources naturelles. Sous l'effet de la flambée des prix des produits de base, les perspectives et les problèmes pour de nombreux pays en développement ont changé. Si l'on compare, par exemple, les recettes pétrolières de l'Angola, soit 66 milliards USD en 2008, au total de l'APD accordée aux 45 pays les plus pauvres, qui se monte à 38 milliards USD, on peut aisément apprécier l'échelle des ressources et leur pouvoir d'influence⁵.

Ces flux s'accompagnent aussi de difficultés, notamment pour la politique macroéconomique. Parce qu'il détourne les ressources des secteurs autres que les matières premières et contribue à l'appréciation des taux de change réels, un boom des produits de base risque de bloquer les pays en développement exportateurs de produits de base dans un coin du triangle de Leamer – l'angle des ressources naturelles (Leamer *et al.*, 1999) – sans guère de perspectives de progrès industriel ou d'amélioration des compétences. Afin d'éviter ce phénomène, les pays d'Afrique et d'Amérique latine riches en ressources naturelles doivent impérativement trouver des moyens de tirer parti de cette manne, en favorisant les secteurs ayant de fortes retombées sur le reste de l'économie, en termes de demande, d'emploi et d'acquisition technologique. Des réactions telles que le régime de flottement administré, la réduction de la dette à court terme ou l'augmentation des réserves de change et, par-dessus tout, une orientation budgétaire contracyclique peuvent être nécessaires pour atténuer les effets délétères du renchérissement des matières premières (Avendaño *et al.*, 2008).

Gérer les recettes

La gestion des recettes est un problème commun à tous les pays riches en ressources naturelles, mais qui se pose de manière particulièrement aiguë aux pays d'Afrique subsaharienne. En effet, ceux-ci sont souvent fortement tributaires de leurs exportations de produits de base et représentent la moitié des pays de la planète dont la monnaie fluctue au gré de l'évolution des cours des matières premières : en moyenne, les mouvements des prix réels des produits de base représentent à eux seuls plus de 80 % de la variation du taux de change réel de ces pays (Cashin *et al.*, 2004). Une gestion prudente des recettes s'impose donc, pour l'auto-assurance qu'elle procure et pour la promotion de la diversification des actifs.

De nombreux pays en développement riches en ressources naturelles gèrent les implications macroéconomiques du renchérissement des matières premières bien mieux que par le passé, maîtrisant l'inflation et l'appréciation effective réelle de leur monnaie (Avendaño *et al.*, 2008). Ce constat laisse à penser qu'il existe un certain niveau d'intervention stérilisée sur le marché des changes et qu'il n'y a pas d'arrimage fixe du taux de change nominal (dans le cas contraire, les pressions à l'appréciation induites par les produits de base auraient accentué l'inflation).

Les réserves de change officielles permettent à un pays de lisser l'absorption nationale en réaction aux arrêts soudains des flux de capitaux internationaux. Cependant, elles produisent des rendements inférieurs au taux d'intérêt sur la dette à long terme d'un pays. Il n'est pas évident d'établir quel est le meilleur choix, car la détention de réserves induit des coûts sociaux aussi bien que financiers (dépenses sociales auxquelles il faut renoncer). Avec l'intégration financière croissante, l'adéquation des réserves n'est plus définie au regard des échanges (la règle des « trois mois d'importations ») mais des fragilités du compte financier et du bilan (la règle « Greenspan-Guidotti », selon laquelle les réserves doivent couvrir la dette à court terme). Avendaño *et al.* (2008) apportent des éléments de preuve pour un échantillon de pays d'Afrique et d'Amérique latine richement dotés en ressources naturelles qui montrent une amélioration de l'indicateur Greenspan-Guidotti à chacune des occurrences. Dans ce sens, le boom des produits de base a contribué à réduire la vulnérabilité face aux attaques spéculatives à venir.

Une solution de substitution (ou complémentaire) à l'accumulation de réserves consiste à créer un fonds souverain (voir chapitre 3). Bien que le modèle original repose sur les fonds établis par les pays du Golfe et des pays développés riches en ressources, tels que la Norvège, un certain nombre de pays en développement, y compris des pays à faible revenu comme le Nigeria ou la Mauritanie ont, soit déjà mis en place de tels fonds, soit formulé des propositions visant à en créer. Les fonds souverains offrent un mécanisme de lissage des dépenses et s'attaquent au problème de l'équité intergénérationnelle (selon le principe de la nécessité de partager les fruits de l'exploitation d'une ressource naturelle épuisable avec les générations à venir). Pour Collier et Venables (2008), les pays à faible revenu doivent en priorité employer ces recettes à promouvoir la croissance et l'investissement dans l'économie nationale plutôt qu'à mettre en place des fonds souverains. Toutefois, les fonds souverains peuvent être utilisés pour renforcer la croissance en appuyant la diversification et la sophistication technologique de l'économie – une alternative qui ne présente pas de contradiction intrinsèque. Les Émirats arabes unis, par exemple, utilisent leur fonds souverain pour se diversifier dans le tourisme, l'aérospatiale et la finance au lieu de se cantonner au pétrole. Ce type de motivation est aussi légitime que le souhait de maximiser le retour sur investissement grâce à l'acquisition de parts dans les grandes entreprises mondiales.

Les politiques budgétaires doivent elles aussi s'adapter aux booms des ressources naturelles. Une discipline budgétaire est nécessaire pour réduire la demande de produits non exportables, limitant ainsi toute appréciation injustifiée des taux de change. L'action publique doit viser à éliminer l'instabilité de la demande agrégée (et par conséquent les taux de change réels) en lissant les dépenses dans le temps. La capacité à maintenir le niveau de dépenses en phase de repli dépend de la prudence avec laquelle on a agi en phase d'expansion. Avendaño *et al.* (2008) ont montré que les réactions budgétaires face aux menaces identifiées plus haut ont été remarquablement fortes. Les pays africains étudiés ont déployé pour leurs dépenses publiques une réaction contracyclique étonnamment significative au fil du temps et face aux variations de l'écart de production

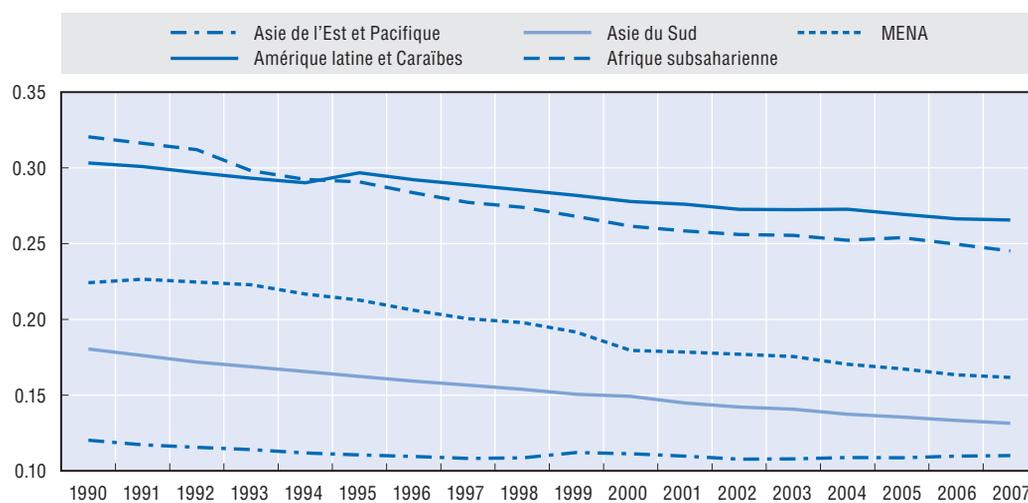
et des termes de l'échange. Cette amélioration est encourageante au regard de la procyclicité des budgets publics que l'on a pu observer à la fin du XX^e siècle. Cette stratégie a permis de maîtriser l'inflation, l'appréciation des taux de change réels et la volatilité excessive de la production et, partant, a étayé la croissance.

Revitaliser l'agriculture et le développement rural

Ce ne sont pas seulement les ressources minérales ou énergétiques qui ont vu leur demande grimper en flèche. Le basculement de la richesse renforce également la demande de denrées alimentaires. En 2008, la Chine – qui est le plus grand producteur agricole au monde – est devenue un importateur net de denrées alimentaires pour la première fois en trente ans. À mesure que les revenus des Chinois progresseront, on observera vraisemblablement une demande croissante d'importations agricoles (Bello, 2009). Le désir croissant des classes moyennes émergentes des géants asiatiques (chapitre 2) de consommer des produits riches en protéines va solliciter de manière disproportionnée les terres arables. En outre, la disponibilité des terres est extrêmement faible et ne cesse de s'amenuiser, aussi bien en Inde qu'en Chine (graphique 6.2). Étant donné la dégradation des sols et de la fertilité, les bonnes terres agricoles sont de plus en plus rares.

Graphique 6.2. **Terres arables par habitant**

Hectares par habitant



Source : Banque mondiale (2009a).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932323031>

Puisque la demande de denrées alimentaires va croissant et que les terres disponibles se raréfient, les cours mondiaux des denrées alimentaires sont tirés vers le haut. C'est là, bien sûr, une bonne nouvelle pour les pays pauvres en développement qui sont exportateurs, mais une mauvaise nouvelle pour ceux qui dépendent des importations alimentaires. En 2010, 33 pays souffrent d'insécurité alimentaire chronique, dont 16 depuis au moins une décennie (FAO, 2010). Après des dizaines d'années d'échec des politiques agricoles, de nombreux pays à revenu faible et intermédiaire sont devenus des importateurs nets de denrées alimentaires. L'Afrique, qui était un exportateur net de denrées alimentaires dans les années 1970, est devenue importateur net au début des années 1990.

Le renchérissement des produits agricoles pèse sur les termes de l'échange de ces pays. Comme l'a montré la récente crise alimentaire, les pays en développement sont exposés aux brusques revirements des prix de leurs importations, lesquels peuvent déclencher une instabilité politique et sociale. La hausse des prix de l'alimentation en 2007/08 a restreint la disponibilité des denrées de consommation courante dans de nombreux pays d'Asie et d'Afrique, provoquant des émeutes au Burkina Faso, au Cameroun, en Côte d'Ivoire, en Égypte, en Mauritanie et au Sénégal, entre autres. La volatilité des prix pose également un problème du point de vue de la gestion budgétaire et de l'équilibre macroéconomique aussi bien pour les exportateurs que pour les importateurs.

Malgré ces tendances, les pays en développement et les donateurs ne s'intéressent de fait plus aux campagnes depuis une vingtaine d'années (Green, 2008). L'aide à l'agriculture a chuté, passant de 11.4 % du total de l'aide en 1983/84 à 3.4 % en 2004/05. Entre 1980 et 2004, les dépenses consacrées à l'agriculture en proportion du total des dépenses publiques ont reculé en Afrique (de 6.4 à 5 %), en Asie (de 14.8 à 7.4 %), et en Amérique latine (de 8 à 2.7 %). De nombreux pays en développement ont officiellement reconnu que cela constituait un vrai problème. Dans la Déclaration de Maputo qui a suivi la conférence de l'Union africaine en 2003, les pays africains se sont fixé pour objectif d'allouer chaque année au moins 10 % des budgets nationaux au soutien du secteur agricole. Cela ne suffira cependant pas à redresser la situation.

La technologie dans l'agriculture

C'est en Amérique latine et en Afrique que se trouvent les plus grandes parcelles de terre disponibles pour l'agriculture (OCDE-FAO, 2009, voir graphique 6.2). C'est là une immense opportunité pour leur développement agricole. Il sera vital de rehausser la productivité agricole par différents investissements dans l'innovation technologique. Les technologies accessibles aux agriculteurs continuent d'évoluer et de se développer : les pratiques établies, notamment l'irrigation et l'utilisation d'engrais et de pesticides, sont complétées par des technologies plus récentes, comme les semences améliorées. Cependant, l'amélioration de la productivité agricole, qui reflète l'adoption et la diffusion de technologies efficaces, ralentit depuis le début de la dernière décennie à travers toute l'Europe, l'Amérique du Nord, les territoires d'Océanie à revenu élevé et les grandes économies en développement ou en transition.

Cette situation résulte en partie de la baisse des investissements dans l'innovation technologique ces dernières décennies (à l'exception notable de la Chine et de l'Inde). On a également pu constater que, de publiques, les sources d'investissement sont devenues privées (Godfray et al., 2010). Les progrès réalisés dans la productivité agricole en Asie du Sud-est sont étroitement liés à l'augmentation des dépenses consacrées à la R&D agricole et à l'amélioration des services de vulgarisation (l'application de la recherche scientifique et des nouvelles connaissances aux pratiques agricoles grâce à la formation des agriculteurs). En Afrique, cela fait plus de trente ans que les dépenses publiques de R&D reculent. Il faudrait inverser cette tendance. Parallèlement, les services de vulgarisation doivent être améliorés si l'on veut être sûr que les agriculteurs tirent pleinement et rapidement parti des résultats de la R&D (OCDE, 2008).

De même que le renforcement de l'appui apporté par le secteur public et par les donateurs à la R&D agricole, les partenariats avec des pays à la frontière technologique – comme la Corée ou le Brésil – pourraient contribuer à combler ce déficit dans les pays en

développement. L'entreprise d'État brésilienne Embrapa, par exemple, espère « transférer et adapter » le savoir-faire en matière de résistance aux ravageurs, ainsi que les fruits des travaux de ses 41 centres de recherche. Elle a déjà partagé son expertise technique avec plusieurs pays africains, notamment l'Angola, le Ghana, le Kenya et le Mozambique, tandis que d'autres ont exprimé le souhait d'obtenir une aide technique pour améliorer la productivité du sucre de canne et produire de l'éthanol avec efficacité (Standard Bank, 2010).

Malgré l'augmentation de la demande mondiale de produits agricoles qui émane des pays asiatiques moteurs, le potentiel commercial des denrées de consommation courante en Afrique ne doit pas être négligé. L'objectif principal de l'assistance des donateurs et de l'aide publique consacrées au secteur agricole est de sortir les petits propriétaires terriens de la pauvreté et de créer davantage d'emplois ruraux non agricoles. Les productions vivrières traditionnelles sont souvent mieux adaptées aux conditions agro-écologiques locales. Actuellement, les donateurs et les pouvoirs publics ont tendance à trop mettre l'accent sur les cultures d'exportation et trop peu sur les produits alimentaires de base (OCDE, 2008). La hausse de la demande locale et régionale en Afrique offre beaucoup d'opportunités d'étendre la production et de développer l'industrie agroalimentaire. Comme le signale le chapitre 3, les perspectives d'échanges intrarégionaux de produits alimentaires de base sont également considérables.

Des mesures pour une croissance pro-pauvres

Le basculement de la richesse a conduit à une réduction de la pauvreté, mais il s'est souvent accompagné d'un creusement des inégalités. Nous l'avons vu au chapitre 4, les stratégies de croissance pro-pauvres peuvent nettement infléchir la répartition des bienfaits de la croissance et améliorer les résultats en termes de développement humain. Au cœur de ces stratégies doivent figurer des mesures portant sur le marché du travail, qui tiennent compte du vaste secteur informel existant dans la plupart des pays en développement, ainsi que des mécanismes de protection sociale.

Le problème de l'emploi informel

Le basculement de la richesse exerce une influence substantielle sur le marché du travail mondial, essentiellement à travers l'intégration dans l'économie mondiale de travailleurs jusque-là à l'écart de la concurrence. Sur la période 1990-2008, à l'échelon mondial, l'expansion de l'emploi accompagnant la croissance économique a été suffisamment forte pour que les créations d'emplois correspondent au rythme de la croissance démographique. Cependant, si la création d'emplois a progressé, la qualité des emplois s'est dégradée dans un certain nombre de pays, y compris chez les géants asiatiques. Sur cette période, la part des salaires dans le revenu total a reculé dans la plupart des pays pour lesquels des données sont disponibles (OIT, 2008). De même, malgré la croissance mondiale de l'emploi, l'intégration de la main-d'œuvre dans le secteur formel ne s'est pas produite avec l'ampleur prévue.

En Inde et en Chine, le travail informel en proportion de l'emploi non agricole a progressé parallèlement à la production. En Inde, il est passé de 76 à 83 % entre le milieu des années 1980 et celui des années 1990 et concerne aujourd'hui près de 90 % des travailleurs. Des estimations prudentes pour la Chine situent ce ratio à 35 % du total de l'emploi urbain (OCDE, 2009; Cai *et al.*, 2009). Globalement, dans le monde en développement, 55 % de l'ensemble des emplois non agricoles sont informels, ce qui pose un véritable problème pour la productivité agrégée et la protection sociale. En outre, l'emploi informel est fortement

hétérogène et concerne à la fois ceux qui sont exclus de l'emploi formel et ceux qui décident de sortir de l'économie formelle. Les parts relatives de ces deux catégories stylisées varient d'un pays à l'autre et d'un secteur à l'autre. L'action publique sera plus efficace si elle tient compte de cette diversité et s'efforce de s'adapter au contexte spécifique du pays.

L'OCDE (2009) propose une stratégie en trois volets. Premièrement, pour nombre de ceux qui travaillent dans le secteur informel, le travail informel n'est pas un choix et les politiques doivent essayer de les sortir du piège faible revenu-faible productivité, pour leur permettre de gagner en productivité afin de gravir les échelons de l'échelle sociale. Des politiques actives du marché du travail, comme la formation et le développement des compétences, peuvent ouvrir les portes de l'emploi formel tout en améliorant la productivité du secteur formel. Deuxièmement, les politiques publiques peuvent modifier les incitations à la fois en instaurant des mécanismes d'application crédibles, surtout pour la législation et la réglementation du travail, et en faisant en sorte que travailler dans le secteur formel soit payant. Des structures formelles plus flexibles et des services publics plus efficaces peuvent contribuer à faire pencher la balance. Troisièmement, dans de nombreux pays à faible revenu, l'emploi informel est la conséquence d'une création d'emplois insuffisante. Cette dernière dépend des performances agrégées de l'économie, mais les pouvoirs publics peuvent aider les petites entreprises à se conformer aux exigences officielles et encourager les grandes entreprises à créer des opportunités d'emploi dans le secteur formel de façon à améliorer la qualité des nouveaux emplois.

Une protection sociale innovante

Compte tenu du basculement de la richesse, une proportion sans précédent de la population mondiale vit dans des pays à revenu intermédiaire, qui peuvent désormais envisager de manière réaliste d'instaurer une protection sociale et des programmes de lutte contre la pauvreté. Cependant, la dépense n'est pas le seul aspect de la protection sociale. La prévalence du travail informel limite la portée des systèmes de protection sociale financés par des prélèvements sur les salaires, ce qui peut leur conférer un effet régressif, puisque la majorité de la population pauvre s'en retrouve, en pratique, exclue. En outre, dans certains de ces pays à revenu intermédiaire, la pauvreté absolue demeure un problème préoccupant, si bien que d'autres instruments sont nécessaires. Ce sont des difficultés communes à de nombreux pays convergents, même si le fonctionnement de leur marché du travail et la structure ainsi que la couverture de leur système de protection sociale diffèrent. Dans un certain nombre de cas, il convient d'élargir les systèmes en place ou de les compléter par d'autres instruments; dans d'autres, une transformation plus radicale du modèle de protection sociale est nécessaire.

Certains pays émergents à revenu intermédiaire ont fait preuve d'une grande efficacité quand il s'est agi de créer des innovations institutionnelles et des instruments de protection sociale adaptés à leur cas. Ceux-ci sont souvent radicalement différents de ceux des pays riches et tiennent compte de caractéristiques telles qu'une capacité administrative moindre et la place du secteur informel dans l'économie. Des circonstances différentes ont donc donné naissance à des instruments nouveaux, développés dans le Sud, qui se sont diffusés à d'autres pays à revenu faible et intermédiaire, et même à des partenaires du Nord.

Les instruments novateurs les plus populaires sont les transferts monétaires conditionnels, tels que le programme *Bolsa Família* au Brésil. Façonnées sur le modèle de

programmes pionniers comme le programme de bourses pour les filles au Bangladesh et *Progres/Oportunidades* au Mexique, ces interventions opèrent des transferts vers les familles pauvres à condition que celles-ci accomplissent diverses démarches sanitaires et éducatives (visites prénatales ou scolarisation et vaccination des enfants). La conditionnalité de ces programmes sert un double objectif : elle cible mieux le public auquel s'adressent les programmes sociaux, d'où une viabilité financière accrue et un plus grand soutien accordé par la sphère politique, et elle réunit deux objectifs jusque-là souvent distincts – à savoir la lutte contre la pauvreté immédiate et le développement social – ce qui permet de limiter la transmission intergénérationnelle de la pauvreté.

Grâce à *Bolsa Família*, qui concernait 11.9 millions de familles en septembre 2009 (IPEA, 2008)⁶ et à un transfert traditionnel sans condition à l'intention des personnes âgées et des handicapés (l'allocation continue BPC ou *Benefício de Prestação Continuada*), le Brésil a pu abaisser la proportion de la population vivant dans la pauvreté absolue (c'est-à-dire avec moins de 1.25 USD en PPA par jour) de 17 à 8 % entre 1990 et 2005, malgré des performances de croissance modestes sur cette période. Les dépenses sociales y étaient élevées (presque 24 % du PIB en 2007) et les dépenses consacrées à ses principaux programmes d'assistance sociale ont atteint 0.9 % du PIB la même année (Laiglesia et Nagler, 2010).

La protection sociale est un problème de politique publique qui revêt un caractère de plus en plus pressant en Chine. Le passage à un système de marché pour l'assurance maladie a induit une chute spectaculaire du taux de couverture (OCDE, 2005). Les dépenses sociales en Chine restent faibles au regard de ce qui se pratique aussi bien dans les pays de l'OCDE que dans la moyenne des pays en développement. Les dépenses privées de santé et d'éducation compensent une partie du déficit de dépenses publiques⁷. La Chine a adopté des mesures visant à instaurer une protection sociale, avec notamment un transfert ciblé appelé *Di bao* (allocation pour un niveau de vie minimum). Comme beaucoup d'autres filets de protection sociale dans les pays émergents, le *Di bao* a été testé localement avant d'être étendu : il a été mis en œuvre à Shanghai en 1993, puis appliqué dans d'autres villes et, enfin, adopté comme politique nationale en 1999. Ce programme prévoit une prestation non conditionnelle modeste (juste inférieure au seuil de pauvreté urbain) définie à partir d'une série d'indicateurs du revenu. Le programme prend rapidement de l'ampleur : il représentait 0.004 % du PIB en 1996 et 0.24 % en 2008 (OCDE, 2010). Malgré la réussite que représente l'utilisation de ce programme à plus grande échelle, sa couverture (environ 40 % des pauvres urbains) laisse une grande marge de progrès. En outre, les migrants ruraux en sont classiquement exclus à cause du système de *hukou* (livret d'enregistrement de résidence).

L'attention portée aux différents instruments ne doit pas masquer le défi supérieur que constitue l'instauration d'un État protecteur respectant les priorités et la cohésion sociale de chaque pays. Certains pays, comme la Thaïlande, ont déployé des efforts considérables pour étendre la couverture sociale dans l'objectif de la rendre universelle. Même dans des pays comme le Mexique, qui a fait des efforts substantiels à cet égard, la priorité donnée aux instruments individuels peut créer un système dual, qui risque de nuire à l'efficacité, surtout sur le marché du travail. La question de savoir si, par exemple, les TMC peuvent former l'élément central du système de protection sociale, reste ouverte. Ces transferts demeurent un instrument d'assistance sociale et n'incitent pas à la gestion des risques, contrairement aux cotisations obligatoires d'assurance chômage ou de retraite. À quoi peut et doit ressembler un État protecteur en cas de pauvreté massive ? La question est loin d'être tranchée⁸.

Conclusion

Après la crise, les anciennes stratégies et voies de développement sont plus que jamais examinées à la loupe. Pour établir une bonne stratégie de développement, il faut anticiper le changement. S'ils veulent tirer au maximum parti du basculement de la richesse, les pays doivent savoir en quoi il a changé le monde et adapter leur stratégie de développement en conséquence.

Ce chapitre a examiné comment les politiques appliquées à différents domaines (IDE, gestion des ressources, agriculture et développement rural, croissance pro-pauvres et protection sociale) peuvent s'adapter à l'échelle nationale. Pour mettre à profit le mieux possible les conséquences du basculement de la richesse, les politiques de développement doivent :

- promouvoir les interactions Sud-Sud dans le domaine des IDE, en tirant les enseignements des expériences d'utilisation réussie des ZFE et en exploitant les relations d'investissement pour amorcer une sophistication technologique par la création de systèmes d'innovation nationale efficaces ;
- mettre en place des mesures de gestion des recettes appropriées dans les pays richement dotés en ressources naturelles et envisager la création de fonds souverains pour lisser la consommation sur la durée et orienter les ressources de manière à promouvoir la croissance et l'investissement dans l'économie nationale ;
- répondre à la demande grandissante d'exportations agricoles et aux pressions croissantes exercées sur les terres arables grâce à des stratégies visant à rehausser la productivité agricole, à un soutien accru à la R&D et aux services de vulgarisation mais aussi à des transferts de technologie Sud-Sud ;
- mettre en œuvre une politique de croissance pro-pauvres cherchant à procurer des emplois plus nombreux et de meilleure qualité et à améliorer la protection sociale en appliquant et en développant plus avant les innovations institutionnelles telles que les TMC ;
- étendre le champ de l'apprentissage Sud-Sud par les pairs dans le domaine de la protection sociale, en s'appuyant sur les expériences réussies dans le Sud et mettre à profit ces enseignements pour un meilleur ciblage des politiques publiques.

Le basculement de la richesse n'a pas pour seul effet de modifier le cadre dans lequel s'inscrivent les stratégies de développement : l'émergence de nouveaux pôles de croissance remet en question le cadre actuel des relations internationales – ce qui fait l'objet du dernier chapitre.

Notes

1. Alors qu'il y a vingt ans, cette affirmation aurait pu être sujette à controverses, elle est aujourd'hui largement acceptée. Voir par exemple Pritchett et Woolcock (2004), El-Erian et Spence (2008) ou Rodrik (2008).
2. Williamson (2003) était assez explicite sur ce point : « je n'ai jamais envisagé le consensus de Washington comme un manifeste politique, car il laisse de côté un certain nombre de choses qui me paraissent importantes, dont particulièrement la question de la distribution des revenus et la croissance rapide. »
3. De même, le document final du sommet des Nations Unies de 2005 appelait les pays à élaborer une stratégie nationale de développement, tenant compte des objectifs internationaux de développement convenus lors de divers sommets et conférences des Nations Unies ces vingt dernières années.

4. Dunning et Narula (2004) ont avancé des idées analogues avec leur « trajectoire de développement s'appuyant sur les IDE », selon laquelle différents types d'IDE sont attirés vers les économies à différents stades du développement économique.
5. Il est également largement reconnu que les gains retirés de ces échanges par les pays exportateurs sont maigres par rapport au volume absolu des exportations. Ainsi, le Ghana a exporté pour 2.2 milliards USD d'or en 2008, ce qui représente 40 % de ses exportations. Cependant, cela ne lui aurait rapporté que 115 millions USD de taxes et redevances, soit moins de 4 % des recettes fiscales totales du pays (*African Business*, 2010).
6. D'après la page d'accueil du site Internet du ministère brésilien du Développement social, www.mds.gov.br.
7. Si la protection sociale officielle (et le travail garanti) étaient auparavant essentiellement du ressort d'entreprises d'État, les travailleurs licenciés se retrouvaient, au mieux, couverts par des régimes temporaires. Après que « le bol de riz en fer » ait été « cassé », l'absence de protection sociale et de mécanismes de transferts dans l'économie de marché a rapidement conduit à une accentuation des inégalités et de la pauvreté urbaine, puisqu'aux « anciennes » formes de pauvreté, essentiellement celle des personnes âgées ou des familles sans apporteur de revenus, sont venues s'ajouter les « nouvelles », causées par le chômage, les bas salaires et la migration des zones rurales aux zones urbaines (Banque mondiale, 2009b; Chen et Barrientos, 2006).
8. Voir Rudra (2007) pour un examen des différents modèles de protection sociale dans les pays en développement.

Références

- AFRICAN BUSINESS (2010), « Commodities Round-up », p. 65, avril.
- AMSDEN, A.H. (1989), *Asia's Next Giant*, Oxford University Press, New York, NY.
- AVENDAÑO, R., H. REISEN et J. SANTISO (2008), « The Macro Management of Commodity Booms: Africa and Latin America's Response to Asian Demand », *OECD Development Centre Working Papers*, n° 270, Centre de développement de l'OCDE, Paris.
- BANQUE MONDIALE (2005), *Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reforms*, Banque mondiale, Washington DC.
- BANQUE MONDIALE (2007), *Results-Based National Development Strategies: Assessment and Challenges Ahead*, Banque mondiale, Washington DC.
- BANQUE MONDIALE (2009a), *Indicateurs du développement dans le monde*, CD-ROM, Banque mondiale, Washington DC.
- BANQUE MONDIALE (2009b), *From poor areas to poor people: China's evolving poverty reduction. An assessment of poverty and inequality in China*, Poverty Reduction and Economic Management Department, East Asia and Pacific Region, Banque mondiale, Washington DC, mars.
- BELLO, W. (2009), *The Food Wars*, Verso Books, Brooklyn, NY.
- CAI, F., Y. DU et M. WANG (2009), « Employment and Inequality Outcomes in China », document présenté lors du séminaire « Emploi et inégalité : quelles conséquences? », OCDE, Paris, 8 avril.
- CASHIN, P., L.F. CESPEDES et R. SAHAY (2004), « Commodity Currencies and the Real Exchange Rate », *Journal of Development Economics*, vol. 75, n° 1, pp. 239-268.
- CHEN, J. et A. BARRIENTOS (2006), « Extending Social Assistance in China: Lessons from the Minimum Living Standard Scheme », *CPRC Working Paper*, n° 67, Chronic Poverty Research Centre, Manchester.
- CIMOLI, M., G. DOSI et J.E. STIGLITZ (éds.) (2009), « Industrial Policy and Development The Political Economy of Capabilities Accumulation », *The Initiative for Policy Dialogue Series*, Oxford University Press, Oxford.
- CNUCED (2007), *Rapport sur l'investissement dans le monde – Sociétés transnationales, industries extractives et développement*, Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, Genève.
- CNUCED (2008), *Pays les moins avancés – Rapport 2008*, Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, Genève.
- CNUCED (2009), *Rapport sur l'investissement dans le monde – Sociétés transnationales, production agricole et développement*, Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, Genève.

- COASE, R. (1937), « The Nature of the Firm », *Economica*, vol. 4, n° 16, pp. 386-405.
- COLLIER, P. et B. GODERIS (2009), *Commodity Prices, Growth, and the Natural Resources Curse: Reconciling A Conundrum, Investigating the Transmission Channels of The Resource Curse*, Centre for the Study of African Economies, Department of Economics, université d'Oxford, Oxford, disponible sur : <http://www.csaee.ox.ac.uk/workingpapers/pdfs/2007-15text.pdf>.
- COLLIER, P. et A.J. VENABLES (2008), *Managing the Exploitation of Natural Assets: Lessons for Low Income Countries*, Centre for the Study of African Economies, Department of Economics, université d'Oxford, Oxford, disponible sur : <http://users.ox.ac.uk/~econpco/research/pdfs/ManagingtheExploitationofNaturalAssets.pdf>.
- DAVIES, M. (2010), « How China is Influencing Africa's Development », document de référence pour les *Perspectives du développement mondial 2010*, Centre de développement de l'OCDE, Organisation de coopération et de développement économiques, Paris.
- DUNNING, J.H. et R. NARULA (2004) (éd.), *Multinational and Industrial Competitiveness: A New Agenda*, Edward Elgar, Northampton, MA.
- EL-ERIAN, M.A. et M. SPENCE (2008), « Growth Strategies and Dynamics: Insights from Country Experiences », *Working Papers*, n° 6, Banque mondiale pour le compte de la Commission sur la croissance et le développement, Washington DC.
- FAO (2010), *Perspectives de récoltes et situation alimentaire*, n° 1, Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture, Rome, février.
- GODFRAY, H.C.J., J.R. BEDDINGTON, I.R. CRUTE, L. HADDAD, D. LAWRENCE, J.F. MUIR, J. PRETTY, S. ROBINSON, S.M. THOMAS et C. TOULMIN (2010), « Food Security: The Challenge of Feeding 9 Billion People », *Science*, vol. 327, n° 5967, pp. 812-818.
- GREEN, D. (2008), *From Poverty to Power – How Active Citizens and Effective States Can Change the World*, Oxfam International, Londres.
- HUANG, C., M. ZHANG, Y. ZHAO et C. AMORIM VARUM (2008), « Determinants of Exports in China: A Microeconomic Analysis », *European Journal of Development Research*, vol. 20, n° 2, pp. 299-317.
- IPEA (2008), *Políticas Sociais: Acompanhamento e análise 16*, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, Brasília.
- JORDAN, P. (2007), « The Role of Extractive Industries in Fragile States in Africa », présentation lors de la réunion annuelle de la BAfD sur l'engagement auprès des États fragiles, l'exploitation durable et la transparence de la gestion, Banque africaine de développement, Tunis.
- KOHLI, A. (2004), *State-Directed Development – Political Power and Industrialisation in the Global Periphery*, Cambridge University Press, Cambridge.
- LAIGLESIA, J. (de) et P. NAGLER (2010), « Born and Bread: Institutional Innovations in Social Protection in Developing Countries », manuscrit, Centre de développement de l'OCDE, Paris.
- LEAMER, E., H. MAUL, S. RODRIGUEZ et P.K. SCHOTT (1999), « Does Natural Resource Abundance Cause Latin American Income Inequality? », *Journal of Development Economics*, vol. 59, n° 1, pp. 3-42.
- NATIONS UNIES (2009), Document final de Nairobi adopté par la Conférence de haut niveau des Nations Unies sur la coopération Sud-Sud, 21 septembre, disponible sur : <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N09/475/16/PDF/N0947516.pdf?OpenElement>.
- OCDE (2005), *Études économiques de l'OCDE : Chine*, OCDE, Paris.
- OCDE (2008), *Entreprendre pour le développement 2008, Promouvoir les échanges commerciaux agricoles en Afrique – Perspectives du Centre de développement*, Centre de développement de l'OCDE, Paris.
- OCDE (2009), *L'emploi informel dans les pays en voie de développement : une normalité indépassable?*, Centre de développement de l'OCDE, Paris.
- OCDE (2010), *OECD Economic Surveys: China*, OCDE, Paris.
- OCDE-FAO (2009), *Perspectives agricoles de l'OCDE et de la FAO 2009-18*, OCDE et FAO.
- OIT (2008), *Rapport sur le travail dans le monde 2008. Les inégalités de revenu à l'heure de la mondialisation financière*, Institut international d'études sociales, Organisation internationale du travail, Genève.
- OZAWA, T. (1992), « Foreign Direct Investment and Economic Development », *Transnational Corporations*, n° 1, vol. 1, pp. 27-54.

- PAUS, E. (2009), « The Rise of China: Implications for Latin American Development », *Development Policy Review*, vol. 27, n° 4, p. 419-456.
- PRITCHETT, L. et M. WOOLCOCK (2004), « Solutions When The Solution Is The Problem: Arraying The Disarray in Development », *World Development*, vol. 32, n° 2, pp.191-212.
- RAVALLION, M. (2009), « A Comparative Perspective on Poverty Reduction in Brazil, China and India », *Policy Research Working Papers*, n°5080, Banque mondiale, Washington DC.
- RODRIK, D. (1999), *The New Global Economy and Developing Countries: Making Openness Work*, Overseas Development Council, Washington DC.
- RODRIK, D. (2008), *One Economics, Many Recipes – Globalization, Institutions, and Economic Growth*, Princeton University Press, Princeton, NJ.
- RUDRA, N. (2007), « Welfare States in Developing Countries: Unique or Universal? », *Journal of Politics*, vol. 69, n° 2, pp. 378-96.
- STANDARD BANK (2010), « Brazil Weds Itself to Africa's Latent Agricultural Potential », *Economics BRIC and Africa*, Standard Bank, Johannesburg.
- VERNON, R. (1998), *In the Hurricane's Eye – The Troubled Prospects of Multinational Enterprises*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- WILLIAMSON, J. (2003), « The Washington Consensus and Beyond », *Economic and Political Weekly*.

Chapitre 7

Les réponses collectives au basculement de la richesse

Certaines réponses au basculement de la richesse ne sauraient être unilatérales et requièrent au contraire une action collective. L'architecture actuelle de la gouvernance mondiale date de la fin de la Seconde Guerre mondiale et a besoin d'être dépoussiérée. On peut toutefois observer une évolution, puisque le G7 a d'abord été remplacé par le G8, puis par le G8 + 5 et maintenant par le G20. L'instance qui était au départ destinée à apporter une réponse à court terme à la crise financière est en fait devenue un nouveau forum pour le dialogue sur l'économie internationale. L'apparition de nouveaux donneurs tels que la Chine, l'Arabie saoudite et l'Inde met également en évidence la nécessité de repenser la coopération pour le développement. Afin d'illustrer ce besoin croissant d'action collective, que ce soit au niveau multilatéral, régional ou bilatéral, ce chapitre s'intéresse à la politique commerciale. La réduction des obstacles au commerce Sud-Sud, qu'ils soient tarifaires ou non tarifaires, constitue un domaine dans lequel une action bénéfique pour tous est possible. Les transferts de technologie entre les pays en développement, via des pôles transfrontaliers de spécialisation et de coopération le long de la chaîne de valeur mondiale, se prêteraient aussi avantageusement à une collaboration.

Introduction

Ce chapitre traite des réponses collectives nécessaires face au basculement de la richesse. Comme l'a montré le chapitre 6, les pays en développement pourraient engager de nombreuses mesures et actions pour tirer parti, chacun de leur côté, de ce basculement. Mais dans une économie mondiale de plus en plus interdépendante, d'autres actions passent impérativement par une coopération et une coordination internationales.

Ce chapitre commence par analyser l'architecture de la gouvernance mondiale à la lumière du pouvoir et de l'influence croissants des pays en développement. Il revient sur son histoire et son évolution, les objectifs d'intégration (*inclusiveness*) et de représentation, ainsi que la difficulté à prendre des décisions efficaces et efficaces lorsque l'on intègre un plus grand nombre de pays. Il s'intéresse ensuite aux négociations internationales et cherche à savoir comment le basculement de la richesse fait évoluer le profil et les perspectives des nouvelles coalitions des pays en développement. Il s'appuie pour ce faire sur l'exemple des négociations sur le changement climatique au sein des Nations Unies et des négociations commerciales de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Ce chapitre se conclut par l'étude de deux domaines dans lesquels un renforcement de la coopération entre pays en développement pourrait se révéler très bénéfique : le commerce et les transferts de technologie.

Une nouvelle architecture pour la gouvernance mondiale

On associe généralement l'économie mondiale d'après-guerre à la conférence de Bretton Woods, qui entendait structurer la reconstruction et stabiliser la croissance de l'économie mondiale. Trois institutions ont ainsi été mises en place. La première, le Fonds monétaire international (FMI), était un organisme de soutien à un régime de change fixe. Son objectif était non seulement de stabiliser le système financier mondial, mais aussi d'éviter la réédition des dévaluations compétitives des années 1930. Les pays ont accepté d'adopter des parités réalistes et de discuter des dévaluations avec le FMI, lequel s'est engagé à prêter aux pays victimes d'attaques spéculatives. La deuxième était une nouvelle banque, la Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD), plus communément appelée Banque mondiale, qui a été chargée d'accorder et de garantir des prêts destinés à financer les infrastructures et d'autres besoins de développement. La troisième était un organisme compétent pour le commerce, qui a reçu pour mission de veiller à ce que les marchés s'ouvrent de plus en plus pour les exportations et les importations et de soutenir la croissance du commerce mondial. C'est ainsi que l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) a été créé en 1947, avant de devenir l'OMC en 1995.

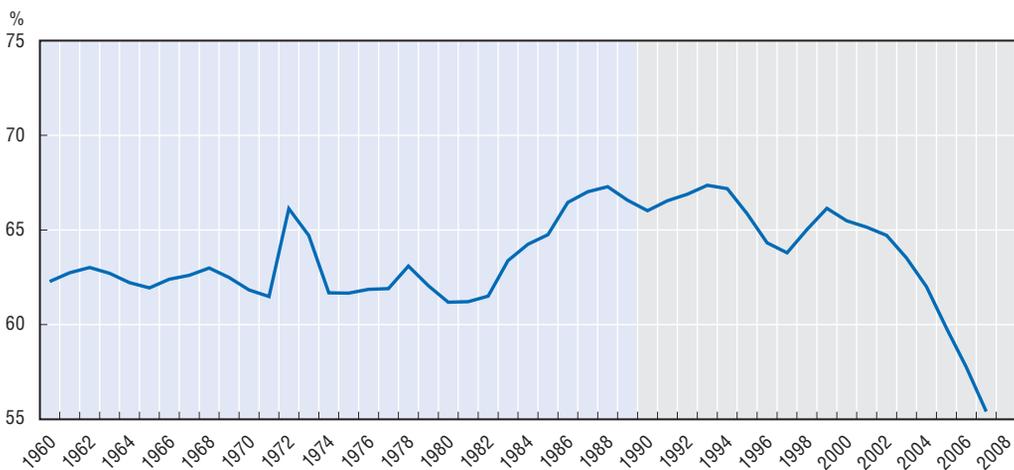
Pendant plus de soixante ans, ces trois institutions ont constitué le socle de la coopération internationale pour la politique économique. Chacune a évolué au gré des circonstances. Le rôle du FMI a été radicalement transformé avec l'adoption en 1971 de régimes de change flottants dans le monde industrialisé. Il a alors progressivement

recentré ses activités sur les pays en développement et a commencé à appliquer la conditionnalité (Mold, 2009). Au fil du temps, la BIRD s'est détournée de son objet initial, les prêts finançant les infrastructures, pour devenir une entité accordant et garantissant des prêts assortis d'une conditionnalité à la politique mise en œuvre. Ces dernières années, la Chine, l'Inde et d'autres grands pays ont accumulé des réserves significatives. Cela a conduit la BIRD à s'intéresser davantage aux pays plus petits et plus pauvres, en particulier en Afrique. Grâce à ses négociations, le GATT a obtenu une réduction non négligeable des tarifs douaniers et a également commencé à étendre ses activités à d'autres aspects, tels que les services et la propriété intellectuelle. Ce rôle élargi a été consacré par l'instauration de l'OMC. Cette structure tripartite originelle a survécu à tous ces changements. Si ce point est discutable dans le cas de l'OMC (qui fonctionne selon le principe « un pays, une voix »), globalement, le pouvoir de décision au sein des institutions de Bretton Woods reste aux mains des pays industrialisés et du G7 (Allemagne, Canada, États-Unis, France, Italie, Japon et Royaume-Uni).

Cette configuration est moins tenable dans un monde dans lequel la part du G7 dans la production mondiale (graphique 7.1) ne cesse de décroître. Depuis la crise financière, en particulier, nous assistons à un changement potentiellement important dans ce cadre institutionnel, dont les dimensions ne sont pas encore claires. Ce trio d'institutions n'est ni inutile ni sur le point d'être remplacé, mais il existe de nouvelles réponses institutionnelles aux problèmes mondiaux auxquels les institutions existantes ne remédient pas correctement. De nouvelles coalitions Sud-Sud sont en train d'apparaître et de s'affirmer dans les forums internationaux (Sanahuja, 2010).

Graphique 7.1. Recul de la part du G7 dans la production mondiale, 1960-2008

Part du PIB mondial aux taux de change du marché



Source : Calculs des auteurs d'après Banque mondiale (2009) et Maddison (2009).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932323050>

Moderniser la représentation

Le débat sur la réforme des institutions de Bretton Woods est défini par la nécessité de restaurer la représentativité du système, de manière à ce que les institutions reflètent le basculement du pouvoir économique au profit des pays émergents (Boughton et Bradford, 2007). Les institutions régissant la finance et les échanges mondiaux se sont certes

adaptées au fil du temps, mais les évolutions économiques ne transparaissent toujours pas dans ce cadre institutionnel – un constat particulièrement pertinent pour l'équilibre des pouvoirs au sein de ces institutions.

Tout nouvel ordre doit tenir compte de l'équilibre des pouvoirs qui est en train de se dessiner, et pas de celui qui valait il y a deux générations. Certains proposent que l'Union européenne fasse de la place aux pays émergents en croissance rapide en optant pour une représentation unique. Ce changement pourrait même se révéler bénéfique pour l'Europe en renforçant sa visibilité, ainsi que son influence dans les affaires internationales (Padoan, 2007). Si elle se situait au même niveau que celle des États-Unis (à savoir un peu plus de 17 %, dans le cas du FMI), une représentation unique pour l'Europe (ou la zone euro) pourrait avoir bien plus de force que la somme actuelle de tous les représentants de l'UE (bien qu'ils totalisent près de 30 %). Au sein du FMI, les grands pays émergents seraient mieux à même de participer si les États-Unis renonçaient à leur veto. Des économistes chinois (par exemple Yongding, 2009) préconisent d'ailleurs de ne pas cotiser au FMI tant que les États-Unis conserveront leur veto. À l'heure actuelle, au sein du FMI, le Brésil, la fédération de Russie, la Chine et l'Inde totalisent 9.6 % des droits de vote, soit environ la moitié de la part des États-Unis.

Inclure tous ceux qui comptent

La gouvernance mondiale est encore loin d'être pleinement inclusive. Les pays en développement à faible revenu ont beau recourir largement aux services d'assurance et d'intermédiation que leur procurent les institutions financières multilatérales, ils n'y sont toujours pas correctement représentés. Ces pays ont tout intérêt à ce que les réformes de la réglementation ne compromettent pas leurs perspectives de développement et pourtant, ils n'ont guère voix au chapitre concernant l'avancée des négociations. Il faut associer les pays en développement au processus de réforme de la réglementation, aux côtés des pays émergents et avancés. Toute la difficulté consiste à trouver des moyens de faire participer les petits pays à la gouvernance mondiale sans mettre en péril l'efficacité des négociations. Deux mécanismes permettraient de surmonter cette difficulté : le vote à la double majorité ou la délégation des votes.

Le vote à la double majorité suppose d'obtenir à la fois la majorité des voix pondérées (chaque pays pondéré par son PIB) et la majorité des voix des pays (une voix par pays). Cette modalité prendrait en compte les intérêts des grands créanciers qui détiennent un plus grand pourcentage de droits de vote (puisque, dans une institution réformée, ce sont eux qui afficheraient le PIB le plus élevé), tout en rendant le processus de décision plus inclusif. Si l'on subordonnait les grandes décisions à l'obtention de la majorité des voix des pays, les pays en développement auraient pour la première fois la possibilité de bloquer les changements auxquels ils s'opposent (Birdsall, 2009). Le vote à la double majorité est désormais la règle pour l'élection des nouveaux présidents de trois banques régionales multilatérales.

Avec la délégation des voix, on attribue des circonscriptions à chaque pays et chaque circonscription délègue un électeur. Les circonscriptions peuvent être de taille variable, voire peuvent englober tout un pays. C'est le mécanisme qui est désormais utilisé au sein du conseil d'administration du FMI, mais sans que les pourcentages de droits de vote n'aient été révisés. L'amélioration de la représentation de tous les membres au sein des institutions de Bretton Woods se heurte au clivage actuel entre les pays qui désignent des représentants nationaux (qui équivalent dans les faits à une circonscription d'un pays) et

les autres. La consultation de la société civile (le quatrième pilier) sur le processus de réforme de la gouvernance du FMI suggère de former des circonscriptions composées de plusieurs pays et de taille égale, pour tous les membres du FMI (Lombardi, 2009).

L'essor du G20

En dehors de ces trois institutions, d'autres forums internationaux sont en train de s'affirmer dans la gouvernance mondiale. Le G20 a été créé en 1999 pour permettre aux ministres des Finances et aux gouverneurs des banques centrales des pays développés et des marchés émergents de discuter ensemble des questions financières. Les grands pays émergents ont commencé à étendre leur influence sur les marchés financiers dans les années 1990 et la crise asiatique de 1997/98 a montré qu'ils étaient trop importants pour être exclus du dialogue économique international. Au moment de l'éclatement de la crise financière actuelle, les dirigeants du G8 ont convoqué un sommet du G20 pour discuter des ripostes à la crise et pour les coordonner. Lors du sommet de Pittsburgh de septembre 2009, les dirigeants du G20 ont annoncé qu'à l'avenir le G20 serait le principal forum pour la coordination économique internationale, supplantant ainsi le G8.

Le lancement du G20 et l'élargissement du Forum de stabilité financière (aujourd'hui Conseil de stabilité financière) témoignent de l'accélération de la tendance à accorder davantage de place aux puissances convergentes. Cette tendance s'appuie sur le rôle joué par la Chine au sein de l'OMC, depuis son adhésion en 2001, et sur la visibilité des puissances convergentes dans les discussions internationales sur le climat, ainsi que dans la gouvernance des IFI. Cependant, le G20 n'est ni pluridisciplinaire ni véritablement multilatéral, puisqu'il s'intéresse exclusivement aux questions macrofinancières et exclut (à l'heure actuelle) les 175 autres pays de la planète. En raison de ce champ d'action étroit, il est possible que la gouvernance mondiale néglige la coopération pour le développement, la politique sociale, l'éducation, la sécurité et l'environnement¹.

La crise mondiale a montré que, pour trouver des solutions communes débouchant sur une croissance durable à long terme, il faut des réponses multilatérales et une plus grande intégration. Elle a également révélé les limites de l'approche de la gouvernance mondiale reposant sur le principe « d'une organisation par problème ». Attribuer des priorités spécifiques à une institution donnée sur une base exclusive s'est révélé inefficace (Gurría, 2010). Il est en effet utile d'aborder les mêmes problèmes sous des angles différents, même si les organisations internationales doivent assurer une coordination et éviter les doublons (Reisen, 2010).

Certains affirment que la montée en puissance du G20, précisément parce qu'elle repose sur les grands pays émergents, risque de mettre en péril le multilatéralisme et qu'elle marginalise les petits pays, dont beaucoup de pays africains. Le G20 présente certes des imperfections, mais il est plus inclusif que ce qui existait jusque-là. L'essentiel est de savoir dans quelle mesure cette nouvelle configuration sera propice au développement.

Le fait est que les grands pays en développement ont toujours eu plus de poids dans les négociations, et une surface politique plus large, que les petits pays. Des pays comme l'Afrique du Sud, le Brésil, la Chine, l'Inde, l'Indonésie et le Nigeria ont toujours disposé de davantage de marge de manœuvre que les petits pays en développement. La période d'ajustement structurel illustre bien cette réalité : à cette époque-là, les grands pays ont en général pu choisir le rythme et le degré de libéralisation, alors que les petits pays d'Afrique étaient censés avaler la potion d'un seul trait, les pays d'Amérique latine se situant dans

une position intermédiaire (Stewart, 2006). Si un tel traitement à deux vitesses s'institutionnalise, on peut s'attendre non à l'implosion catastrophique des aspirations des pays en développement dans leur ensemble, mais plutôt à ce que Winston Churchill a un jour appelé « l'agonie des petites nations » (Mold, 2007). Ce serait une opportunité perdue pour la politique de développement.

Pour une coopération multilatérale efficace

L'action multilatérale ne sera pas plus facile dans le contexte mondial restructuré dans lequel la Chine et d'autres grands pays émergents disposent de plus de poids qu'auparavant. À propos de la Chine et des États-Unis, Pisani-Ferry (2010, p. 10) indique que « la structure du pouvoir intérieur n'augure rien de bon pour la multiplication des engagements extérieurs contraignants et où la volonté d'accepter des empiètements sur la souveraineté est par conséquent limitée. La Chine voit dans les accords internationaux existants un moyen de préserver le *statu quo* mondial et, ainsi, le pouvoir de l'UE/États-Unis, au détriment des pays en développement. »

La coopération multilatérale pourrait être mieux accueillie si les bienfaits en étaient plus clairement visibles pour les puissances émergentes. Dans ce contexte, il est important de faire une distinction entre les problèmes à somme positive (« gagnant-gagnant ») et les problèmes beaucoup plus délicats (à somme nulle), qui portent sur le partage des ressources ou des droits limités. L'essor des puissances convergentes pose vraiment des problèmes à somme nulle (Pisani-Ferry, 2010). Tout d'abord, un rééquilibrage des influences fera diminuer le poids relatif des pays avancés. Ensuite, des pressions s'exerceront en faveur d'une redistribution des biens mondiaux communs, en particulier en relation avec le changement climatique et les droits d'extraction des ressources non renouvelables. Dans un tel environnement à somme nulle, il est très possible que les puissances émergentes continuent de préférer les accords bilatéraux avec les pays en développement richement dotés en ressources au multilatéralisme.

La résurrection du multilatéralisme est certainement inscrite au premier rang des priorités de la Chine s'agissant des échanges mondiaux et de la finance mondiale. Une récente présentation par des Chinois (Yu, 2010) a décrit l'intérêt de la Chine pour la gouvernance mondiale comme un « grand marchandage » : la Chine serait prête à abandonner l'ancre rigide de sa monnaie et une partie de ses immenses réserves de change en contrepartie d'une augmentation de ses droits de vote au sein des IFI et de la reprise du cycle de négociations de Doha sur le développement, qui a calé. Les domaines où « le gagnant remporte tout », tels que la finance internationale (Reisen, 2009) et la régulation mondiale, dans lesquels la puissance dominante a tendance à disposer d'une influence disproportionnée, seront des candidats tout trouvés pour la réforme de la gouvernance mondiale suscitée par l'essor des puissances convergentes.

Aide : pour une action internationale efficiente

L'architecture de la gouvernance de l'aide doit, elle aussi, évoluer pour intégrer de nouveaux acteurs. Autre signe du basculement de la richesse, le nombre des donateurs bilatéraux qui ne sont pas membres du CAD de l'OCDE a rapidement progressé au début du nouveau millénaire (chapitre 3). La Déclaration de Paris souligne l'importance de l'efficacité dans la prestation de l'aide. L'excessive fragmentation de l'aide au niveau mondial, national ou sectoriel nuit à son efficacité, augmente les coûts de transaction et surcharge les administrations partenaires. La Déclaration appelle ensuite à la

complémentarité entre les donateurs. Le nombre toujours plus élevé de donateurs bilatéraux, s'il est le bienvenu, risque d'exacerber cette fragmentation. Certains craignent que la concurrence des donateurs et des prêteurs émergents permette aux pays destinataires de refuser l'aide conditionnée à l'instauration de mesures de bonne gouvernance. D'autres redoutent également que les pratiques de prêt des donateurs émergents affectent la durabilité de la dette des pays les plus pauvres.

De nombreux représentants des organismes donateurs occidentaux prônent donc l'inclusion des nouveaux donateurs dans les cadres de *soft law* qui régissent actuellement la coopération pour le développement. La communauté des donateurs établie déploie certainement beaucoup d'efforts pour associer la Chine et d'autres pays émergents au dialogue sur les politiques publiques. En 2005, le CAD a lancé une stratégie d'ouverture afin de favoriser le dialogue et la coopération avec les donateurs non membres du CAD. Un groupe d'étude Chine-CAD est ainsi chargé d'analyser certains aspects de la coopération pour le développement de la Chine en Afrique.

L'intégration des nouveaux acteurs dans les cadres et les meilleures pratiques établis revêt un intérêt particulier pour l'OCDE, dont le modèle opérationnel repose sur le *soft law* international et sur le mécanisme d'examen par les pairs. Le *soft law* n'est pas efficace quand sa portée n'est pas mondiale. Si les considérations géopolitiques soulignées par Paulo et Reisen (2010) peuvent faire obstacle à une intégration rapide des donateurs orientaux dans le *soft law* existant, ces deux catégories de donateurs partagent des préoccupations communes importantes à propos du développement et de la lutte contre la pauvreté. La Chine comme l'Inde considèrent que les principes du mouvement des non-alignés de Bandung (1955) sont les principales règles de la coopération Sud-Sud : respect mutuel de l'intégrité et de la souveraineté territoriales; non-agression mutuelle; non-ingérence dans les affaires intérieures; égalité et avantages mutuels; et coexistence pacifique. La solidarité entre les pays en développement constitue aussi une motivation fondamentale pour l'aide des pays arabes, lesquels privilégient toutefois la solidarité entre Arabes et musulmans.

L'inclusion des partenaires du développement émergents dans les cadres actuels de *soft law* passe par des solutions conciliant les impératifs de transparence avec des modes de coopération pour le développement nouveaux et différents. Ainsi, l'aide de la Chine est souvent liée à des accords d'échange ou d'investissement, ce qui brouille la distinction entre investissement privé et aide publique. L'apparition de nouveaux donateurs aux méthodes de coopération pour le développement très différentes peut demander de s'éloigner d'un système qui reste largement dominé par les donateurs pour s'orienter vers un système accordant un rôle accru aux pays partenaires. C'est par exemple le cas de la « conditionnalité inversée », qui confie aux partenaires destinataires les commandes pour comparer, évaluer et sélectionner les offres de coopération des donateurs anciens et nouveaux (Mold, 2009).

Évolution des intérêts et des coalitions dans la coopération internationale

Du fait de la nouvelle configuration de l'économie mondiale, les grandes économies émergentes disposent d'un nouveau pouvoir de négociation lors des réunions internationales. Plusieurs thèmes à l'ordre du jour international peuvent en témoigner. La présente section en analysera deux en particulier, le changement climatique et les échanges.

Les alliances pour le changement climatique

Les institutions de Bretton Woods n'ont pas été mises en place pour reconnaître les interactions physiques entre les pays, lesquels n'étaient selon elles liés que par le commerce et la finance. Elles n'ont pas organisé de forum de négociation sur le réchauffement climatique. Ces négociations se sont donc déroulées dans le contexte de la Convention cadre des Nations Unies sur le changement climatique, adoptée lors du Sommet de la Terre en 1992 et entrée en vigueur en 1994. Depuis, des cycles de discussion et de négociation se tiennent quasiment chaque année.

Ces négociations sur le climat témoignent de l'impact du basculement de la richesse sur le pouvoir de négociation des économies émergentes et en développement au sein des forums internationaux. Tout accord significatif excluant la Chine, l'Inde et le Groupe des 77² est impensable. Compte tenu de leur population gigantesque et de leurs émissions croissantes, ces pays pèsent d'un grand poids. De même, contrastant fortement avec le monde selon Bretton Woods, les pays industrialisés ne peuvent pas faire cavalier seul et s'appuyer sur leur seule force pour entraîner les autres dans leur sillage. Pourtant, les deux côtés abordent le problème selon des perspectives très divergentes, car leurs points de départ sont très différents.

La réduction des émissions de carbone en constitue un bon exemple. Tout le monde a intérêt à obtenir une baisse des émissions, c'est certain, mais la répartition des restrictions et des coûts entre les pays va nettement moins de soi. L'argent joue un rôle central : combien les pays développés sont-ils prêts à mettre sur la table pour faire participer les pays en développement aux négociations ? Les pays en développement demandent des sommes que beaucoup estiment considérables (autour des 200 à 300 milliards USD par an après 2012), tandis que les pays développés évoquent des montants bien plus modestes (10 milliards USD par an après 2020).

Un tel écart témoigne du clivage Nord-Sud sur les accords mondiaux sur le climat, qui incite les pays en développement à former de nouvelles alliances. Parce qu'elles s'opposaient toutes deux à l'exigence de plafonnement annuel des émissions formulée par le Nord, la Chine et l'Inde ont ainsi conclu un pacte dans lequel elles s'engagent à adopter une position de négociation commune pendant les cinq prochaines années. Une telle coopération aurait été inimaginable il y a encore quelques années. Elle crée un bloc qui totalise la moitié de la population de la planète.

La manière dont ces négociations sur le changement climatique sont liées aux autres négociations internationales couvrant les sujets Nord-Sud classiques soulève des interrogations plus vastes. En dehors du système de l'OMC, par exemple, certains appellent (notamment au sein de l'UE) à des ajustements des taxes aux frontières afin de compenser les coûts de production supplémentaires qu'entraîne l'inclusion du carbone comme facteur de production.

Nouveautés dans les négociations commerciales multilatérales

La persistance de balances des paiements excédentaires dans la plupart des pays émergents fait évoluer les perspectives de l'économie politique des cadres réglementaires pour les échanges et la circulation des capitaux. Sur les questions commerciales, les voix protectionnistes se font de plus en plus entendre dans les économies avancées, tandis que le niveau de protection demeure considérable dans de nombreux pays en développement³. Les puissances commerciales émergentes (Chine, Inde et Brésil) s'en sortent plutôt bien

avec l'unilatéralisme et le régionalisme, alors que leur engagement vis-à-vis du multilatéralisme reste à prouver. À l'instar des États-Unis, de l'UE et du Japon, elles ont suffisamment de poids sur le marché pour pouvoir défendre leurs intérêts.

L'OMC dispose d'une position unique dans l'architecture de la gouvernance de l'économie mondiale, au sens où elle est la seule institution de Bretton Woods qui applique le principe « un pays, une voix ». Dans la mesure où, en son sein, les négociations et les règles fondées sur le consensus sont ancrées dans des valeurs communes telles que la réciprocité, la transparence, la non-discrimination et l'État de droit, elles devraient en principe avantager de manière disproportionnée les petits pays (Baldwin, 2006). Depuis la réunion de Cancun en 1999, le cycle actuel de négociations multilatérales de Doha (le « cycle du développement ») achoppe en raison de questions telles que les subventions agricoles, les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC), l'accès aux marchés pour les produits non agricoles (AMNA), le commerce des services et les marchés publics. Depuis la crise, il est encore plus difficile d'aboutir à un accord : dans une économie prospère, les pays acceptent plus facilement une libéralisation des échanges. Faire autrement reviendrait à perdre une occasion de profiter de la croissance mondiale – et les perceptions de qui est gagnant et qui est perdant sont moins claires. Après la crise, tous les participants semblent s'accorder sur la nécessité d'éviter de tomber dans un protectionnisme de type « chacun pour soi ». Néanmoins, pour le moment, il semblerait qu'ils ne soient pas assez confiants dans l'état de l'économie mondiale pour conclure un accord.

Les grands pays du Sud ne parlent pas forcément au nom de tous

Malgré la position nettement plus affirmée de certains pays émergents dans les forums de négociations de l'OMC, « le fait d'intégrer quelques grands pays en développement en croissance rapide dans le cercle exclusif du pouvoir ne fera pas de l'OMC une institution plus propice au développement, ni plus inclusive » (Scott et Wilkinson, 2010, p. 150). Les relations commerciales Sud-Sud ne sont certainement pas exemptes de tensions, même entre les grands pays en développement. Ainsi, le déficit commercial de l'Inde avec la Chine s'est creusé à 16 milliards USD en 2009. Faisant écho aux inquiétudes qui sont exprimées en Afrique et en Amérique latine (voir par exemple Paus, 2009), des fonctionnaires et des chefs d'entreprise craignent que l'Inde exporte surtout des matières premières en Chine, alors qu'elle achète à la Chine des produits manufacturés qui évincent ceux des PME indiennes.

L'agriculture constitue l'une des principales sources de discordes au sein de l'OMC. Les alliances de pays en développement prennent de plus en plus l'initiative de l'ordre du jour : une action menée conjointement par l'Inde, le Brésil et l'Afrique du Sud, qui ont insisté pour obtenir des changements radicaux dans les régimes de subventions agricoles des pays développés, a ainsi largement contribué à conduire dans une impasse la réunion ministérielle de l'OMC à Cancun. Ces alliances continuent d'exercer des pressions pour faire avancer trois grandes questions : les droits de douane agricoles, l'aide que les pays développés apportent à leurs agriculteurs et les subventions aux exportations agricoles. Hertel et al. (2007) suggèrent que l'on pourrait réduire la pauvreté dans les pays en développement en libéralisant les échanges agricoles des pays développés (pour augmenter les prix agricoles dans les pays en développement) et des pays en développement (pour faire baisser les prix de l'alimentation). Cependant, comme le montrent clairement les exercices de simulation présentés au chapitre 3, le véritable

potentiel de développement d'une poursuite de la libéralisation Sud-Sud réside dans le commerce des produits manufacturés plutôt que dans celui des produits agricoles. La situation est d'autant plus compliquée que, selon certaines estimations, les agriculteurs chinois pourraient être les grands perdants d'une réforme mondiale de l'agriculture (van der Mensbrugghe et Beghin, 2005), si bien que le soutien de la Chine sur cette question est loin d'être acquis.

Les appels à l'adoption d'un mécanisme de sauvegarde spéciale (MSS) constituent un autre exemple de conflit d'intérêts entre pays en développement au sein de l'OMC. Dans le cadre des négociations du cycle de Doha, le groupe G33 de pays en développement a préconisé l'adoption d'un MSS pour permettre une augmentation des droits de douane si des importations inondaient le marché local ou si le prix des importations tombait trop bas pour permettre la survie des agriculteurs locaux. Si les États-Unis et l'Australie s'opposent à cet instrument, c'est parmi les pays en développement exportateurs que l'on compte ses plus féroces détracteurs : l'Argentine, la Malaisie, l'Uruguay, la Thaïlande et, dans une moindre mesure, le Brésil. Ils estiment que ce MSS porterait atteinte aux échanges Sud-Sud et ne veulent pas d'un mécanisme risquant de nuire à leurs petits agriculteurs qui exportent (Kwa, 2010).

La pause actuelle dans les négociations commerciales multilatérales donne aux pays en développement l'occasion de faire le point sur la situation. On peut penser qu'ils gagneraient à prendre davantage l'initiative dans l'examen et la réforme du système commercial multilatéral. Un réexamen des règles de l'OMC du point de vue du développement nécessiterait de se pencher aussi sur les principes élémentaires du traitement national, de la libéralisation et de la réciprocité, sur les processus décisionnels et la gouvernance ainsi que sur les accords spécifiques de cette organisation (par exemple couvrant l'agriculture, les services et la propriété intellectuelle). Khor (2008) affirme que cela passerait par la revitalisation d'autres institutions du système commercial multilatéral, telles que la Cnuced. Ce réexamen devrait aussi englober des aspects ne relevant pas de l'OMC mais qui sont essentiels pour les pays en développement, comme les produits de base. Une reformulation dans ce sens requerrait une grande coopération Sud-Sud, ainsi qu'une coordination des positions et des processus.

Pour certains domaines particuliers, les pays en développement ont fortement intérêt à faire avancer les dossiers. Certains seront traités plus avantageusement dans un contexte multilatéral et d'autres dans un cadre régional ou bilatéral. Le tout est de savoir comment les pays pauvres et les pays à la traîne peuvent tirer avantage de la nouvelle configuration de l'économie mondiale. Le commerce et les transferts de technologie sont deux domaines dans lesquels les pays en développement auraient tout à gagner à coopérer les uns avec les autres.

Le commerce et la nécessité d'une coopération Sud-Sud

Le commerce constitue l'un des canaux de transmission de l'impact du basculement de la richesse parmi les plus puissants et les plus directs. Le chapitre 3 a décrit la montée en puissance du commerce Sud-Sud au cours des vingt dernières années, ainsi que sa vive accélération pendant la dernière décennie. Un dynamisme encore plus grand est possible. Les simulations présentées au chapitre 3 montrent que la libéralisation des échanges Sud-Sud serait bien plus avantageuse que celle des échanges Nord-Sud : une réduction des droits de douane Sud-Sud les ramenant aux niveaux pratiqués dans le Nord pourrait rapporter 60 milliards USD aux pays en développement. Ce chiffre représente près du

double des gains que l'on obtiendrait en ramenant les tarifs douaniers Nord-Sud à la moyenne de ceux appliqués aux échanges Nord-Nord. Ces résultats ne sont pas en soi surprenants, puisque les droits de douane appliqués et consolidés restent nettement supérieurs sur les échanges Sud-Sud (nonobstant les dispositifs spéciaux tels que les régimes d'accès préférentiel au marché indien et chinois pour les pays à faible revenu). Ils donnent toutefois une idée du potentiel d'augmentation des échanges Sud-Sud. De plus, ce type d'études ne rend compte que des gains statiques, alors que les gains dynamiques – par exemple une intensification de la concurrence – sont potentiellement bien plus substantiels. Instaurer des liens commerciaux profonds avec les régions en croissance dynamique rapporte davantage en termes de croissance que des relations avec des marchés matures, à l'expansion plus lente. Les opportunités sont trop importantes pour les pays non convergents à faible revenu pour qu'ils puissent se permettre de les manquer.

Les pays en développement sont bien conscients de l'importance de la réduction des droits de douane Sud-Sud et essaient de faire avancer cette question en dehors de l'OMC. Leurs négociations, appelées « cycle de São Paulo », ont été lancées en 2004 à l'occasion de la 11^e session de la conférence quadriennale de la Cnuced organisée dans cette ville. En vertu d'un accord de coopération technique conclu avec la Cnuced, les États parties au système global de préférences commerciales (SGPC) s'efforcent de préparer des réductions de droits de douane plus importantes. En décembre 2009, un groupe de 22 pays participants (dont l'Égypte, le Maroc et le Nigeria) se sont entendus sur des réductions tarifaires d'au moins 20 % sur environ 70 % des biens échangés entre ces pays. Un calendrier a été établi pour que les négociations intensives prévues l'an prochain aboutissent à un accord fin septembre 2010 au plus tard (Cnuced, 2009).

Des opportunités pour les échanges agricoles Sud-Sud

Il existe un formidable potentiel de renforcement des échanges agricoles entre les pays en développement. Par exemple, les marchés agricoles d'Afrique subsaharienne souffrent actuellement d'une grande fragmentation, car le commerce transfrontalier des produits agricoles reste modeste dans cette région. Contrairement à ce que l'on pense généralement, la dotation en facteurs de production varie souvent largement d'un pays africain à l'autre, ce qui laisse un vaste potentiel, actuellement inexploité, pour des échanges mutuellement bénéfiques sur des produits tels que les cultures vivrières. Un renforcement du commerce intra-africain atténuerait la variabilité annuelle des approvisionnements et pourrait créer un gigantesque marché pour les petits exploitants, qui sont la colonne vertébrale de la production agricole africaine, particulièrement dans le secteur des denrées alimentaires (céréales, racines et tubercules et produits du bétail traditionnels)⁴.

Le Kenya a ainsi peu de terres disponibles et un secteur agricole inefficace. Une politique d'autosuffisance conduirait donc à des coûts alimentaires élevés. De son côté, l'Ouganda – le voisin enclavé du Kenya – dispose de terres relativement abondantes et qui bénéficient d'une pluviométrie fiable. L'Ouganda pourrait procurer des denrées alimentaires au Kenya à des prix nettement inférieurs à ceux actuellement en vigueur au Kenya, ce qui permettrait aux salaires urbains de diminuer dans le secteur manufacturier kenyan, qui deviendrait plus compétitif sans pour autant porter atteinte au niveau de vie des travailleurs kenyans (Onudi, 2004; Ravallion, 2009).

Les obstacles qu'il convient de lever pour rendre ces propositions réalistes sont les obstacles communément associés aux coûts élevés du transport et du passage des

frontières. Selon la base de données *Doing Business* de la Société financière internationale (SFI), les coûts de transaction, qui sont en général importants dans les régions à faible revenu, sont encore plus conséquents en Afrique subsaharienne. La Banque mondiale (2009) estime que l'Afrique accuse un déficit de 93 milliards USD pour le financement de ses projets d'infrastructure. Depuis quelques années, la Chine se montre particulièrement active dans ce domaine. Les nouveaux projets d'infrastructure devraient chercher à répondre aux besoins de l'économie intérieure et à promouvoir le commerce intrarégional, au lieu de s'attacher simplement à réduire les coûts de transaction pour les exportations de matières premières, comme ce fut souvent le cas dans le passé. On pourrait, par exemple, envisager de relancer le plan stratégique pour les infrastructures du Nouveau partenariat pour le développement de l'Afrique (Nepad), grâce à l'injection de nouveaux moyens financiers.

Un accès préférentiel au marché pour les pays non convergents et les pays à la traîne?

Certains auteurs affirment que, pour relever le défi de la concurrence grandissante des économies émergentes, tous les pays du continent africain (et pas seulement les plus pauvres) devraient disposer d'un accès préférentiel aux marchés des pays membres de l'OCDE, sans exigence concernant les règles d'origine, pour une période de dix à quinze ans (voir, par exemple, Commission sur la croissance et le développement, 2008; Collier et Venables, 2007). Cet argument repose sur le « problème de seuil » de l'Afrique, c'est-à-dire le fait que les échanges régionaux entre voisins sont modestes, ce qui interdit à l'Afrique d'exploiter les avantages de l'agglomération (Collier et Venables, 2007).

Cependant, les recommandations sur l'accès préférentiel ignorent l'impact relativement décevant sur le développement des régimes d'accès préférentiel mis en place dans le passé, ainsi que l'érosion considérable de la valeur relative des préférences au cours des trois dernières décennies (Mold, 2005a). Dans les pays de l'OCDE, les droits de douane sur les produits industriels se situent en moyenne en deçà de 1 %, si bien que les produits agricoles restent le seul domaine où il est encore possible de concéder un accès préférentiel significatif. Contrairement à l'intention de départ de l'accès préférentiel, qui visait à inciter fortement les pays à se diversifier dans les produits industriels, ces préférences les incitent aujourd'hui paradoxalement à conserver leur spécialisation dans l'agriculture.

Cependant, les droits de douane industriels des pays en développement demeurant bien plus élevés que ceux des pays de l'OCDE (chapitre 3), un accès préférentiel offre encore de grandes possibilités pour le renforcement des échanges de produits manufacturés avec les pays émergents. En 2007, le Brésil a annoncé qu'il allait accorder un accès sans quotas à son marché à 32 pays en développement entrant dans la catégorie des PMA. Les autorités des pays d'Afrique ont encouragé les entreprises à intensifier leurs liens avec l'Inde via le plan de préférence douanière et d'exemption de droits de douane pour 34 PMA africains. Ce plan accorde un accès au marché sur des lignes tarifaires représentant 92,5 % des exportations mondiales des PMA et couvrant 94 % des lignes tarifaires de l'Inde (Sen, 2008). En octobre 2009, la Chine a elle aussi annoncé la suppression des droits de douane sur 60 % de ses importations provenant des PMA. Mais cette mesure reste bien inférieure à la couverture des dispositifs européens tels que l'accord Tout sauf les armes (TSA), qui consent des réductions des droits de douane sur 100 % des exportations des PMA. Jusqu'ici, personne n'a cherché à savoir sérieusement si les offres des pays émergents sont acceptées ou si, en pratique, elles procurent des opportunités significatives d'accès au marché. Il est

évident que les autorités et les entreprises des pays à faible revenu pourraient se montrer plus déterminées à tirer parti de l'accès préférentiel. La Chine offre ainsi une exonération des droits de douane à plus de 400 exportations africaines, mais rares sont les pays qui semblent chercher activement à en profiter (Standard Bank, 2009).

Il importe de savoir que ces concessions sont consenties dans le contexte d'une relation commerciale prospère. Dans le passé, beaucoup de PMA n'ont pas su tirer pleinement parti de dispositifs tels que l'initiative TSA de l'UE en raison de la complexité des règles d'origine ou simplement des problèmes administratifs rencontrés pour ce faire (Mold, 2005b). Les pays en développement doivent tirer les enseignements de ce type d'erreurs s'ils veulent que leurs propres plans d'accès préférentiel soient efficaces.

Compromettre ses propres objectifs avec le commerce – la réduction des obstacles non tarifaires

Le chapitre 3 a étudié le potentiel que représente la libéralisation des échanges Sud-Sud pour l'amélioration du bien-être dans les pays concernés. Un abaissement des droits de douane Sud-Sud constitue une condition nécessaire, mais non suffisante, pour pouvoir augmenter les flux commerciaux Sud-Sud. Une longue liste d'obstacles non tarifaires, dont les autorisations et les contingents tarifaires, les restrictions volontaires des exportations et les mesures de contrôle des prix, ainsi que les contrôles du respect des normes alimentaires et phytosanitaires par les produits importés ou encore les règles d'origine, n'empoisonnent pas uniquement les relations commerciales Nord-Sud. Les pays d'Afrique appliquent souvent les obstacles non tarifaires d'une manière qui entrave leur propre développement en les privant d'opportunités commerciales intrarégionales (Mold, 2005b)⁵.

Le commerce Sud-Sud se caractérise par un nombre croissant d'obstacles non tarifaires. Les affaires portées devant les mécanismes régionaux de règlement des différends de l'OMC donnent un bon aperçu des obstacles à l'accès au marché rencontrés dans le commerce intrarégional des pays en développement (OCDE, 2005). Le Marché commun de l'Amérique centrale (MCAC) constitue un cas frappant dans lequel les pays en développement se sont efforcés de supprimer les droits de douane dans la région, avant de saper leurs propres efforts par le maintien, voire le renforcement, du recours aux obstacles non tarifaires : la moitié des plaintes déposées par les membres du MCAC contre d'autres membres en 2003/04 portaient sur divers droits et frais sur les importations. Ce phénomène n'est pas l'apanage de l'Amérique latine : il est aussi monnaie courante en Afrique, au Moyen-Orient et dans les Caraïbes (OCDE, 2005).

Les pays en développement sont devenus très actifs dans les actions antidumping (AD), qui visent essentiellement d'autres pays en développement (tableau 7.1)⁶. Avant les années 1990, les pays développés (principalement l'Australie, le Canada, l'UE et les États-Unis) étaient à l'origine de jusqu'à 97 % de toutes les actions AD et de 98 % de toutes les mesures AD. À partir des années 1990, les pays en développement se sont mis à recourir plus activement aux mesures AD. Depuis 1995, ils représentent 64 % de toutes les actions AD et les deux tiers des mesures AD. Les cinq pays qui recourent le plus à ces mesures sont l'Inde, l'Argentine, le Mexique, l'Afrique du Sud et le Brésil (OMC, 2009). Entre le début 1995 et la mi-2008, les pays d'Amérique latine ont lancé 162 mesures AD contre les producteurs chinois, dont 115 ont été validées par l'OMC (Paus, 2009).

Tableau 7.1. **Actions antidumping, 1995-2007**
Nombre, par demandeur et défendeur

Demandeur	Défendeur		Total
	Pays développés	Pays en développement	
Pays développés	262	904	1 166
Pays en développement	566	1 488	2 054
Total	828	2 392	3 220

Source : OMC (2009).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932323411>

Le basculement de la richesse incite à une coopération et à une intégration régionales efficaces

Il faut s'efforcer de rendre les accords commerciaux régionaux entre partenaires du Sud plus efficaces. En Afrique et en Amérique latine, il existe une tradition relativement ancienne d'accords commerciaux régionaux, mais ceux-ci ne sont pas efficacement mis en pratique (Cardoso et Holland, 2010; Cenua, 2006). Le basculement de la richesse donne l'occasion de rompre avec cet héritage. Si les accords régionaux dans le Sud ont échoué dans le passé, c'est dans une large mesure parce qu'ils n'avaient pas suffisamment foi dans le commerce intrarégional. Ils étaient piégés dans l'ancienne logique Nord-Sud, même lorsqu'ils exprimaient des aspirations à un renforcement des liens économiques avec les voisins et les autres régions en développement. Cependant, avec le regain de dynamisme et de profondeur des interactions Sud-Sud, les gains potentiels sont bien plus conséquents, alors que les pertes potentielles, sous la forme d'une réorientation des flux commerciaux, sont nettement plus réduites.

La volonté de renforcer la coopération régionale dans les domaines économique, monétaire et financier traduit en partie une réaction aux inquiétudes suscitées par l'intrusion du multilatéralisme dans des domaines relevant de la souveraineté nationale. Le régionalisme peut aussi protéger les pays de l'instabilité mondiale (Amsden, 2007). L'essor des grands pays émergents devrait raviver l'intérêt pour la coopération régionale. Étant donné que bon nombre des avantages concurrentiels dont bénéficient l'Inde et la Chine sur les marchés mondiaux résultent de leur grande taille, du moins en partie (coûts irrécupérables moins élevés et économies d'échelle), l'intégration régionale devient incontournable pour les petits pays en développement. De plus, certaines données suggèrent que le bond spectaculaire du commerce mondial au cours des deux dernières décennies a été principalement alimenté par des processus régionaux, et non par une libéralisation multilatérale (Chortareas et Pelagidis, 2004). L'intégration régionale confère des avantages politiques tout autant qu'économiques. En raison du glissement dans l'équilibre des pouvoirs provoqué par le basculement de la richesse, les petits pays devront coopérer plus efficacement sous peine d'être marginalisés dans les processus de décision.

Le « régionalisme ouvert » préconisé en Asie présente un intérêt particulier. La plupart des pays asiatiques ont « insisté pour que l'intégration régionale s'attache principalement à la promotion du développement économique et pour que la promotion de la libéralisation des échanges soit progressive » (Kojima, 2002). Les puissances émergentes asiatiques tendent à se lancer dans une coopération avec leurs voisins, par exemple dans le cadre du forum de l'Anase+3 ou de l'initiative de Chiang Mai – un accord multilatéral d'échange de devises à court terme (*swap*) conclu entre les dix membres de l'Anase, la

Chine, le Japon et la Corée. Cette initiative a été lancée en mars 2010 et puise dans un fonds de réserves de change doté de 120 milliards USD.

Transfert de technologie

Le développement de solides capacités techniques dans certains pays du Sud et la diversification des exportations dans beaucoup d'autres créent un nouveau potentiel de coopération. Ces pôles de compétences et d'expertise, associés à la diffusion des technologies de communication efficaces et à faible coût, améliorent les perspectives des pôles transfrontaliers de spécialisation et de coopération le long de la chaîne de valeur mondiale entre pays en développement et favorisent les transferts de technologie. Dans les années 1960 et 1970, ces transferts ont compté parmi les motivations du mouvement pour le développement, en particulier via des forums tels que la Cnuced. Mais, pour diverses raisons, cet aspect a disparu des débats dans les années 1980 et 1990.

À la lumière des nouvelles circonstances, il est peut-être temps de reconsidérer la question. Étant donné leur rôle, grandissant, dans le cadre de protection des droits de propriété intellectuelle, des organisations telles que l'OMC s'attachent à défendre le droit à des rentes sur les technologies existantes, au lieu de faciliter le transfert de nouvelles technologies aux pays pauvres. Comme l'a démontré le chapitre 5, cette question revêt une grande importance pour le développement. Les difficultés rencontrées pour tenir le rythme de plus en plus rapide des progrès technologiques dressent de nouveaux obstacles à l'intégration complète de nombreux pays en développement en qualité de membres compétitifs de l'économie mondiale (Dahlman, 2009). Les logiciels en constituent un exemple parlant. La technologie logicielle occupe une place grandissante dans les stratégies nationales de développement des TIC. On a observé un essor de la coopération régionale et bilatérale dans le développement logiciel ces dernières années, surtout dans le gouvernement et l'éducation électroniques. Toutefois, la Chine, l'Inde et quelques pays d'Asie du Sud-est continuent de concentrer l'essentiel des capacités techniques.

Il reste à savoir si les leaders de ce dynamisme technologique dans le Sud (Afrique du Sud, Brésil, Chine et Inde) sauront rallier les pays petits et plus faibles aux avantages de ce dynamisme ou s'ils se contenteront de devenir une « deuxième strate » aux côtés des pays membres de l'OCDE (Altenburg et al., 2008). En principe, ils pourraient apporter un accès technologique plus large et à un prix plus abordable (par exemple par des accords de licence). Toute la difficulté consiste à veiller à ce que cette relation ne se transforme pas en dépendance et ne se contente pas de creuser le fossé entre les pays convergents et les pays pauvres ou à la traîne dans les années à venir. Après avoir fait l'objet de débats pendant des décennies dans les forums multilatéraux et les négociations bilatérales avec les membres de l'OCDE, il est évident que les transferts de technologie doivent être réinscrits à l'ordre du jour, mais cette fois dans un contexte plus large. Continuer de cantonner le débat à la protection de la propriété intellectuelle ne suffira pas, étant donné le mouvement du basculement de la richesse.

Conclusion

En raison de la nouvelle configuration de l'économie et du pouvoir politique à l'échelle de la planète, les pays riches ne peuvent plus décider tout seuls des priorités.

Ce chapitre a étudié certaines des dimensions dans lesquelles les paramètres de la gouvernance mondiale ont déjà été modifiés par le basculement de la richesse et s'est intéressé aux conséquences de cette évolution pour le développement. De toute évidence,

il est urgent d'engager une action multilatérale plus vaste et plus puissante. Les problèmes du monde revêtent de plus en plus une envergure planétaire et, si l'on veut les résoudre, il faut que les responsabilités et les solutions soient partagées. Maintenant que le monde est en train de sortir de la crise financière, les solutions coopératives sont devenues dans bien des domaines incontournables.

Les négociations multilatérales sont souvent difficiles et lentes. Pour autant, il ne faut pas se détourner des nombreux domaines dans lesquels une coopération entre les pays ferait progresser le développement. Des opportunités de changement d'une telle ampleur ne se présentent qu'une fois à l'échelle d'une vie. Pour les saisir, les acteurs qui ne sont pas habitués à faire entendre leur voix devront engager une action internationale plus vaste et plus déterminée. Ils seront plus efficaces s'ils travaillent ensemble.

Notes

1. La contribution d'institutions comme l'OCDE, avec sa capacité à mesurer et à comparer l'efficacité des politiques publiques entre les pays, ainsi qu'à proposer des meilleures pratiques dans presque tous les domaines de l'action publique, peut se révéler précieuse dans ce contexte, précisément parce qu'elle est pluridisciplinaire. C'est particulièrement vrai si l'on s'intéresse à l'expansion des référentiels et des normes élaborés à l'origine pour les pays avancés et qui s'étendent désormais à des politiques et des pratiques de gouvernance au champ d'application plus large.
2. Créé en 1964, le Groupe des 77 est la plus grande organisation intergouvernementale de pays en développement des Nations Unies. Les pays membres s'attachent à promouvoir leurs intérêts économiques collectifs et à renforcer leur capacité de négociation commune sur les grands sujets d'économie internationale au sein du système des Nations Unies, y compris la coopération Sud-Sud pour le développement.
3. Voir le chapitre 3 et les informations les plus récentes dans *Global Trade Alert* – www.voxeu.org/reports/GTA1.pdf.
4. Voir par exemple l'étude de Weeks (1996) sur l'ampleur des échanges agricoles régionaux dans les pays de la SADC et du Comesa.
5. Pour la plupart des pays africains couverts dans les enquêtes sur le climat de l'investissement citées par Clarke (2005), les entreprises exportatrices étaient bien plus susceptibles d'affirmer que la réglementation commerciale et douanière entravait sérieusement les échanges que les exportateurs des trois pays asiatiques de l'échantillon. Sachant que la majeure partie des exportations de ces entreprises africaines sont destinées à des pays voisins, on obtient une idée approximative des freins au commerce intrarégional.
6. De 1979 à 1989, les pays en développement ont engagé seulement 13 enquêtes antidumping contre d'autres pays en développement.

Références

- ALTENBURG, T., H. SCHMITZ et A. STAMM (2008), « Breakthrough? China's and India's Transition from Production to Innovation », *World Development*, vol. 36, n° 2, pp. 325-344.
- AMSDEN, A.-H. (2007), *Escape from Empire – The Developing World's Journey through Heaven and Hell*, The MIT Press, Cambridge, MA.
- BALDWIN, R. (2006), *Globalisation: The Great Unbundling(s)*, article pour le bureau du Premier ministre de la Finlande, Conseil économique de Finlande, dans le cadre de la présidence de l'UE, Helsinki, septembre, disponible sur : http://hei.unige.ch/~baldwin/PapersBooks/Unbundling_Baldwin_06-09-20.pdf.
- BANQUE MONDIALE (2009), *Indicateurs du développement dans le monde*, CD-ROM, Banque mondiale, Washington DC.
- BIRDSALL, N. (2009), « Double Majorities at the World Bank and IMF – For Legitimacy and Effectiveness » Bretton Woods Non-Commission, Centre pour le développement mondial, Washington DC.

- BOUGHTON, J.M. et C.I. BRADFORD (2007), « Global Governance: New Players, New Rules » *Finance & Development*, vol. 44, n° 4, décembre.
- CARDOSO, E. et M. HOLLAND (2010), « South America for the Chinese – A Trade-based Analysis » *OECD Development Centre Working Papers*, n° 289, Centre de développement de l'OCDE, Paris.
- CENUA (2006), *État de l'intégration régionale en Afrique II, Rapport ARIA II*, Commission économique des Nations Unies pour l'Afrique, Addis-Abeba.
- CHORTAREAS, G. et T. PELAGIDIS (2004), « Trade Flows: A Facet of Regionalism or Globalisation? » *Cambridge Journal of Economics*, vol. 28, n° 2, pp. 253-271.
- CLARKE, G. (2005), « Beyond Tariff and Quotas: Why Don't African Manufacturing Enterprises Export More? » *World Bank Policy Research Working Paper*, n° 3617, Banque mondiale, Washington DC.
- CNUCED (2009), *Developing Countries Agree to Reduce Tariffs with UNCTAD's Support*, Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, Genève, décembre, disponible sur : www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=5227&lang=1.
- COLLIER, P. et A.J. VENABLES (2007), « Rethinking Trade Preferences: How Africa Can Diversify its Exports » *CEPR Discussion Papers*, n° 6262, Centre for Economic Policy Research, Londres, avril.
- COMMISSION SUR LA CROISSANCE ET LE DÉVELOPPEMENT (2008), *Rapport sur la croissance : stratégies pour une croissance durable et un développement solidaire*, Banque internationale pour la reconstruction et le développement/Banque mondiale pour le compte de la Commission sur la croissance et le développement, Washington DC.
- DAHLMAN, C. (2009), « Different Innovation Strategies, Different Results: Brazil, Russia, India, China and Korea (the BRICKs) » in CHANDRA, V., D. ERÓCAL, P.C. PADOAN et C.P. BRAGA (éds.), *Innovation and Growth: Chasing a Moving Frontier*, OCDE et Banque mondiale, Paris.
- GURRÍA, A. (2010), « The OECD and the G20 Global Governance Architecture: Promoting Sustainable Growth in The New Global Context » discours d'Angel Gurría, Secrétaire général de l'OCDE, prononcé à l'université d'économie de Prague, Prague, 7 avril.
- HERTEL, T., R. KEENEY, M. IVANIC et A. WINTERS (2007), « Why isn't the Doha Development Agenda More Poverty Friendly? » *GTAP Working Papers*, n° 2292, Center for Global Trade Analysis, Department of Agricultural Economics, université de Purdue, West Lafayette, IN.
- KHOR, M. (2008), « South-South Co-operation and Policy Co-ordination » présentation lors de l'atelier du PNUD sur la coopération Sud-Sud, Bali, 24-25 novembre.
- KOJIMA, K. (2002), « Asian Economic Integration for the 21st Century » *East Asian Economic Perspectives*, vol. 13, pp. 1-38, mars.
- KWA, A. (2010), « The Challenges Confronting South-South Trade » *Poverty in Focus*, n° 20, International Policy Centre for Inclusive Growth, Brasilia.
- LOMBARDI, D. (2009), « Rapport sur les consultations de la société civile (quatrième pilier) avec le Fonds monétaire international » *New Rules for Global Finance Coalition*, Rapport sur les consultations de la société civile avec le FMI, Washington DC.
- MADDISON, A. (2009), *Statistics on World Population, GDP and Per Capita GDP, 1-2008 AD*, disponible sur : www.ggdc.net/maddison.
- MOLD, A. (2005a), « Trade Preferences and Africa – State of Play and the Issues at Stake » *African Trade Policy Centre Working Paper*, n° 12, Commission économique des Nations Unies pour l'Afrique, Addis-Abeba.
- MOLD, A. (2005b), « Non-Tariff Barriers and the Hong-Kong Negotiations: How Much of a Risk Do Phytosanitary Controls Pose? » *Bridges*, année 9, n° 10, décembre, disponible sur : www.ictsd.org/monthly/bridges/BRIDGES9-10.pdf#page=19.
- MOLD, A. (2007), *EU Development Policy in a Changing World – Challenges for the 21st Century*, Amsterdam University Press, Amsterdam.
- MOLD, A. (2009), « Policy Ownership and Aid Conditionality in the Light of the Financial Crisis – A Critical Review » *Études du Centre de développement de l'OCDE*, Paris.
- OCDE (2005), *Au-delà des tarifs : le rôle des obstacles non tarifaires dans le commerce mondial*, Études de l'OCDE sur la politique commerciale, OCDE, Paris.
- OMC (2009), *Rapport sur le commerce mondial*, Organisation mondiale du commerce, Genève.

- ONUJDI (2004), *Rapport sur le développement industriel – L'industrialisation, l'environnement et les Objectifs du Millénaire pour le développement en Afrique subsaharienne*, Organisation des Nations Unies pour le développement industriel, Vienne.
- PADOAN, P.C. (2007), « Europe and Global Economic Governance » *EU Diplomacy Papers*, n° 2, Collège d'Europe, Bruges.
- PAULO, S. et H. REISEN (2010), « Eastern Donors and Western Soft Law: Towards a DAC Donor Peer Review of China and India? » *Development Policy Review*, Overseas Development Institute, Londres.
- PAUS, E. (2009), « The Rise of China: Implications for Latin American Development » *Development Policy Review*, vol. 27, n° 4, pp. 419-456.
- PISANI-FERRY, J. (2010), « China in the World Economy: A European Perspective » *Bruegel Policy Contribution*, n° 2010/03, disponible sur : www.bruegel.org.
- RAVALLION, M. (2009), « A Comparative Perspective on Poverty reduction in Brazil, China and India » *Policy Research Working Paper*, n° 5080, Banque mondiale, Washington DC.
- REISEN, H. (2009), « Shifting Wealth: Is the US dollar Empire Falling? » *VOX*, disponible sur : www.voxeu.org/index.php?q=node/3672.
- REISEN, H. (2010), « The Multilateral Donor Non-System: Towards Accountability and Efficient Role Assignment » *Economics*, vol. 4, 2010-5, 1^{er} février, disponible sur : www.economics-ejournal.org/economics/journalarticles/2010-5.
- SANAHUJA, J.A. (2010), « Post-Liberal Regionalism: South-South Cooperation in Latin America and the Caribbean » *Poverty in Focus*, n° 20, International Policy Centre for Inclusive Growth, Brasilia.
- SCOTT, J. et R. WILKINSON (2010), « What Happened to Doha in Geneva? Re-Engineering the WTO's Image While Missing Key Opportunities » *European Journal of Development Research*, vol. 22, n° 2, pp. 141-153.
- SEN, N. (2008), *Déclaration de M. Nirupam Sen*, Représentant permanent, pendant la discussion thématique sur l'Afrique lors de la seizième session de la Commission du développement durable, 8 mai, disponible sur : www.un.int/india/2008/ind1422.pdf.
- STANDARD BANK (2009), « Economics Africa BRIC and Africa, Tectonic Shifts Tie BRIC and Africa's Economic Destinies », *Economics Africa*, octobre.
- STEWART, F. (2006), « Do We Need A New 'Great Transformation'? Is One Likely? », *Research Paper* n° 2006/36, UNU-WIDER, Helsinki.
- VAN DER MENSBRUGGHE, D. et J. BEGHIN (2005), « Global Agricultural Reform: What is at Stake? », in AKSOY, M.A. et J.C. BEGHIN (éds.), *Global Agricultural Trade and Developing Countries*, Banque mondiale, Washington DC.
- WEEKS, J. (1996), « Regional Cooperation and Southern African Development », *Journal of Southern African Studies*, vol. 22, n° 1, pp. 99-117.
- YONGDING, Y. (2009), « China Cautioned to Lend Less to IMF », *China Daily*, 17 mars.
- YU, Y. (2010), *China's Grand G20 Bargain*, présentation lors de la 8^e édition de la conférence sur la gouvernance mondiale « Beyond the Crisis: From Recovery to Long-term Sustainable Development of the World Economy », 7-8 avril.

ANNEXE STATISTIQUE

Le monde à quatre vitesses, une typologie

Tableau A.1. **Pays riches**

	Population 2008 (millions)	Classement dans le monde à quatre vitesses		Revenu national brut par habitant	Groupe de revenu
		Années 1990	Années 2000	2007	2007
				USD courants (méthode Atlas)	
États-Unis	304.0	Riche	Riche	46 090	À revenu élevé
Japon	128.0	Riche	Riche	37 800	À revenu élevé
Allemagne	82.1	Riche	Riche	38 990	À revenu élevé
France	62.3	Riche	Riche	38 790	À revenu élevé
Royaume-Uni	61.4	Riche	Riche	43 430	À revenu élevé
Italie	59.8	Riche	Riche	33 490	À revenu élevé
Corée	48.6	Riche	Riche	21 210	À revenu élevé
Espagne	45.6	Riche	Riche	29 290	À revenu élevé
Canada	33.3	Riche	Riche	39 650	À revenu élevé
Arabie Saoudite	24.6	À la traîne	Riche	15 500	À revenu élevé
Australie	21.4	Riche	Riche	35 760	À revenu élevé
Pays-Bas	16.4	Riche	Riche	45 650	À revenu élevé
Grèce	11.2	Riche	Riche	25 740	À revenu élevé
Belgique	10.7	Riche	Riche	41 120	À revenu élevé
Portugal	10.6	Riche	Riche	18 960	À revenu élevé
République tchèque	10.4	À la traîne	Riche	14 240	À revenu élevé
Hongrie	10.0	À la traîne	Riche	11 670	À revenu élevé
Suède	9.2	Riche	Riche	47 870	À revenu élevé
Autriche	8.3	Riche	Riche	41 970	À revenu élevé
Suisse	7.6	Riche	Riche	60 820	À revenu élevé
Israël	7.3	Riche	Riche	22 170	À revenu élevé
Hong-Kong, Chine	7.0	Riche	Riche	31 570	À revenu élevé
Danemark	5.5	Riche	Riche	55 450	À revenu élevé
République slovaque	5.4	À la traîne	Riche	11 720	À revenu élevé
Finlande	5.3	Riche	Riche	44 310	À revenu élevé
Singapour	4.8	Riche	Riche	31 890	À revenu élevé
Norvège	4.8	Riche	Riche	77 370	À revenu élevé
Croatie	4.4	À la traîne	Riche	12 000	À revenu élevé
Irlande	4.4	Riche	Riche	47 610	À revenu élevé

Tableau A.1. **Pays riches (suite)**

	Population 2008 (millions)	Classement dans le monde à quatre vitesses		Revenu national brut par habitant	Groupe de revenu
		Années 1990	Années 2000	2007	2007
				USD courants (méthode Atlas)	
Nouvelle-Zélande	4.3	Riche	Riche	27 090	À revenu élevé
Slovénie	2.0	Riche	Riche	21 510	À revenu élevé
Trinité-et-Tobago	1.3	À la traîne	Riche	14 480	À revenu élevé
Chypre*	0.9	Riche	Riche	22 950	À revenu élevé
Macao, Chine	0.5	Riche	Riche	35 360	À revenu élevé
Luxembourg	0.5	Riche	Riche	79 060	À revenu élevé
Malte	0.4	Riche	Riche	16 680	À revenu élevé
Brunéi Darussalam	0.4	Riche	Riche
Bahamas	0.3	Riche	Riche	21 390	À revenu élevé
Islande	0.3	Riche	Riche	57 750	À revenu élevé
Bermudes	0.1	Riche	Riche		..

.. : Donnée non disponible.

- : Sans objet.

1. La république de Chypre est désormais reconnue par tous les pays membres des Nations Unies, à l'exception de la Turquie. Les informations publiées dans ce rapport concernent la zone placée sous le contrôle effectif du gouvernement de la république de Chypre. Les informations publiées dans ce rapport à propos de « Chypre » font référence à la partie Sud de l'île. Il n'existe pas d'autorité unique représentant les populations turques et grecques chypriotes vivant sur l'île. La Turquie reconnaît l'existence de la république turque de Chypre du Nord (RTCN). Tant qu'une solution durable et équitable n'aura pas été trouvée dans le cadre des Nations Unies, la Turquie conservera la même position quant à la « question » chypriote.

Cette classification du monde à quatre vitesses repose sur les taux de croissance moyens par habitant des périodes 1990-2000 et 2000-07.

Pour une explication plus complète du monde à quatre vitesses, voir le chapitre 1.

Classement des revenus suivant le RNB calculé avec la méthode Atlas de la Banque mondiale :

Économies à revenu élevé : RNB par habitant > 9 265 USD en 2000 pour les années 1990; PNB par habitant > 11 455 USD en 2007.

Économies à revenu intermédiaire : 755 USD < RNB par habitant < 9 265 USD en 2000 pour les années 1990; 935 USD < RNB par habitant < 11 455 USD en 2007.

Économies à faible revenu : 755 USD < RNB par habitant pour les années 1990; 935 USD < RNB par habitant en 2007.

Source : Banque mondiale (2009), Base de données des Indicateurs du développement dans le monde (CD-ROM).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932323430>

Tableau A.2. **Pays convergents**

	Population 2008 (millions)	Classement dans le monde à quatre vitesses		Revenu national brut par habitant	Groupe de revenu
		Années 1990	Années 2000	2007	2007
				USD courants (méthode Atlas)	
Chine	1 320.0	Convergent	Convergent	2 410	À revenu intermédiaire
Inde	1 140.0	Pauvre	Convergent	950	À revenu intermédiaire
Indonésie	227.0	Pauvre	Convergent	1 650	À revenu intermédiaire
Bangladesh	160.0	Pauvre	Convergent	480	À faible revenu
Nigeria	151.0	Pauvre	Convergent	970	À revenu intermédiaire
Fédération de Russie	142.0	À la traîne	Convergent	7 530	À revenu intermédiaire
Philippines	90.3	À la traîne	Convergent	1 600	À revenu intermédiaire
Viêtnam	86.2	Convergent	Convergent	770	À faible revenu
Éthiopie	80.7	Pauvre	Convergent	220	À faible revenu
Turquie**	73.9	À la traîne	Convergent	8 120	À revenu intermédiaire
Iran, répub. islamique de	72.0	À la traîne	Convergent	3 540	À revenu intermédiaire
Thaïlande	67.4	À la traîne	Convergent	2 660	À revenu intermédiaire
Afrique du Sud	48.7	À la traîne	Convergent	5 730	À revenu intermédiaire
Ukraine	46.3	Pauvre	Convergent	2 570	À revenu intermédiaire
Colombie	45.0	À la traîne	Convergent	4 100	À revenu intermédiaire
Tanzanie	42.5	Pauvre	Convergent	400	À faible revenu
Soudan	41.3	Pauvre	Convergent	910	À faible revenu
Pologne	38.1	À la traîne	Convergent	9 870	À revenu intermédiaire
Ouganda	31.7	Pauvre	Convergent	370	À faible revenu
Maroc	31.6	À la traîne	Convergent	2 290	À revenu intermédiaire
Pérou	28.8	À la traîne	Convergent	3 340	À revenu intermédiaire
Ouzbékistan	27.3	Pauvre	Convergent	730	À faible revenu
Malaisie	27.0	Convergent	Convergent	6 420	À revenu intermédiaire
Ghana	23.4	Pauvre	Convergent	600	À faible revenu
Mozambique	22.4	Pauvre	Convergent	340	À faible revenu
Roumanie	21.5	À la traîne	Convergent	6 390	À revenu intermédiaire
Sri Lanka	20.2	Convergent	Convergent	1 540	À revenu intermédiaire
Angola	18.0	Pauvre	Convergent	2 590	À revenu intermédiaire
Chili	16.8	Convergent	Convergent	8 160	À revenu intermédiaire
Kazakhstan	15.7	À la traîne	Convergent	4 970	À revenu intermédiaire
Cambodge	14.6	Convergent	Convergent	560	À faible revenu
Équateur	13.5	À la traîne	Convergent	3 150	À revenu intermédiaire
Tchad	10.9	Pauvre	Convergent	510	À faible revenu
Tunisie	10.3	À la traîne	Convergent	3 210	À revenu intermédiaire
République dominicaine	10.0	Convergent	Convergent	4 070	À revenu intermédiaire
Rwanda	9.7	Pauvre	Convergent	330	À faible revenu
Bélarus	9.7	À la traîne	Convergent	4 240	À revenu intermédiaire
Azerbaïdjan	8.7	Pauvre	Convergent	2 710	À revenu intermédiaire
Bulgarie	7.6	À la traîne	Convergent	4 460	À revenu intermédiaire

Tableau A.2. **Pays convergents** (suite)

	Population 2008 (millions)	Classement dans le monde à quatre vitesses		Revenu national brut par habitant	Groupe de revenu
		Années 1990	Années 2000	2007	2007
				USD courants (méthode Atlas)	
Serbie	7.4	À la traîne	Convergent	4 540	À revenu intermédiaire
Honduras	7.3	À la traîne	Convergent	1 590	À revenu intermédiaire
Tadjikistan	6.8	Pauvre	Convergent	460	À faible revenu
Lao, république démocratique populaire	6.2	Pauvre	Convergent	610	À faible revenu
Jordanie	5.9	À la traîne	Convergent	2 960	À revenu intermédiaire
Sierra Leone	5.6	Pauvre	Convergent	280	À faible revenu
Kirghizistan	5.3	Pauvre	Convergent	610	À faible revenu
Turkménistan	5.0	Pauvre	Convergent	2 230	À revenu intermédiaire
Costa Rica	4.5	À la traîne	Convergent	5 520	À revenu intermédiaire
Géorgie	4.3	Pauvre	Convergent	2 090	À revenu intermédiaire
Moldova, république de	3.6	Pauvre	Convergent	1 130	À revenu intermédiaire
Panama	3.4	À la traîne	Convergent	5 500	À revenu intermédiaire
Lituanie	3.4	À la traîne	Convergent	9 910	À revenu intermédiaire
Albanie	3.1	À la traîne	Convergent	3 360	À revenu intermédiaire
Arménie	3.1	Pauvre	Convergent	2 580	À revenu intermédiaire
Mongolie	2.6	Pauvre	Convergent	1 290	À revenu intermédiaire
Lettonie	2.3	À la traîne	Convergent	10 090	À revenu intermédiaire
Namibie	2.1	À la traîne	Convergent	4 100	À revenu intermédiaire
Botswana	1.9	À la traîne	Convergent	6 100	À revenu intermédiaire
Maurice	1.3	Convergent	Convergent	5 610	À revenu intermédiaire
Bhoutan	0.7	Convergent	Convergent	1 480	À revenu intermédiaire
Guinée équatoriale	0.7	Convergent	Convergent	9 710	À revenu intermédiaire
Suriname	0.5	À la traîne	Convergent	4 450	À revenu intermédiaire
Cap-Vert	0.5	À la traîne	Convergent	2 680	À revenu intermédiaire
Samoa	0.2	À la traîne	Convergent	2 750	À revenu intermédiaire
Saint-Vincent-et-les Grenadines	0.1	À la traîne	Convergent	4 890	À revenu intermédiaire

... : Donnée non disponible

- : Sans objet

Cette classification du monde à quatre vitesses repose sur les taux de croissance moyens par habitant des périodes 1990-2000 et 2000-07.

Pour une explication plus complète du monde à quatre vitesses, voir le chapitre 1.

Classement des revenus suivant le RNB calculé avec la méthode Atlas de la Banque mondiale :

Économies à revenu élevé : RNB par habitant > 9 265 USD en 2000 pour les années 1990; PNB par habitant > 11 455 USD en 2007.

Économies à revenu intermédiaire : 755 USD < RNB par habitant < 9 265 USD en 2000 pour les années 1990; 935 USD < RNB par habitant < 11 455 USD en 2007.

Économies à faible revenu : 755 USD < RNB par habitant pour les années 1990; 935 USD < RNB par habitant en 2007.

Source : Banque mondiale (2009), Base de données des Indicateurs du développement dans le monde (CD-ROM).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932323430>

Tableau A.3. **Pays à la traîne**

	Population 2008 (millions)	Classement dans le monde à quatre vitesses		Revenu national brut par habitant	Groupe de revenu
		Années 1990	Années 2000	2007	2007
		USD courants (méthode Atlas)			
Brésil	192.0	À la traîne	À la traîne	6 060	À revenu intermédiaire
Mexique	106.0	À la traîne	À la traîne	9 400	À revenu intermédiaire
Égypte	81.5	À la traîne	À la traîne	1 500	À revenu intermédiaire
Argentine	39.9	À la traîne	À la traîne	6 040	À revenu intermédiaire
Algérie	34.4	À la traîne	À la traîne	3 610	À revenu intermédiaire
Venezuela	27.9	À la traîne	À la traîne	7 550	À revenu intermédiaire
Yémen	22.9	Pauvre	À la traîne	950	À revenu intermédiaire
République arabe syrienne	20.6	À la traîne	À la traîne	1 740	À revenu intermédiaire
Cameroun	19.1	Pauvre	À la traîne	1 050	À revenu intermédiaire
Guatemala	13.7	À la traîne	À la traîne	2 470	À revenu intermédiaire
Bolivie	9.7	À la traîne	À la traîne	1 220	À revenu intermédiaire
Jamahiriya arabe libyenne	6.3	–	À la traîne	..	À revenu intermédiaire
Paraguay	6.2	À la traîne	À la traîne	1 710	À revenu intermédiaire
El Salvador	6.1	À la traîne	À la traîne	3 200	À revenu intermédiaire
Nicaragua	5.7	Pauvre	À la traîne	990	À revenu intermédiaire
Liban	4.2	Convergent	À la traîne	6 190	À revenu intermédiaire
Congo	3.6	Pauvre	À la traîne	1 510	À revenu intermédiaire
Uruguay	3.3	À la traîne	À la traîne	6 620	À revenu intermédiaire
Jamaïque	2.7	À la traîne	À la traîne	4 420	À revenu intermédiaire
Lesotho	2.0	Pauvre	À la traîne	1 040	À revenu intermédiaire
Ex-République yougoslave de Macédoine (ERYM)	2.0	À la traîne	À la traîne	3 410	À revenu intermédiaire
Gabon	1.4	À la traîne	À la traîne	6 450	À revenu intermédiaire
Swaziland	1.2	À la traîne	À la traîne	2 550	À revenu intermédiaire
Djibouti	0.8	À la traîne	À la traîne	1 070	À revenu intermédiaire
Fidji	0.8	À la traîne	À la traîne	3 690	À revenu intermédiaire
Guyana	0.8	Convergent	À la traîne	1 170	À revenu intermédiaire
Îles Salomon	0.5	À la traîne	À la traîne	1 050	À revenu intermédiaire
Belize	0.3	À la traîne	À la traîne	3 760	À revenu intermédiaire
Vanuatu	0.2	À la traîne	À la traîne	1 970	À revenu intermédiaire
Sainte-Lucie	0.2	À la traîne	À la traîne	5 310	À revenu intermédiaire
Micronésie (États fédérés de)	0.1	À la traîne	À la traîne	2 280	À revenu intermédiaire
Tonga	0.1	À la traîne	À la traîne	2 460	À revenu intermédiaire
Grenade	0.1	À la traîne	À la traîne	5 350	À revenu intermédiaire
Kiribati	0.1	À la traîne	À la traîne	1 800	À revenu intermédiaire
Seychelles	0.1	À la traîne	À la traîne	11 060	À revenu intermédiaire
Dominique	0.1	À la traîne	À la traîne	4 500	À revenu intermédiaire
Îles Marshall	0.1	À la traîne	À la traîne	3 190	À revenu intermédiaire
Saint-Kitts-et-Nevis	0.0	À la traîne	À la traîne	9 860	À revenu intermédiaire

.. : Donnée non disponible

– : Sans objet

Cette classification du monde à quatre vitesses repose sur les taux de croissance moyens par habitant des périodes 1990-2000 et 2000-07.

Pour une explication plus complète du monde à quatre vitesses, voir le chapitre 1.

Classement des revenus suivant le RNB calculé avec la méthode Atlas de la Banque mondiale :

Économies à revenu élevé : RNB par habitant > 9 265 USD en 2000 pour les années 1990; PNB par habitant > 11 455 USD en 2007.

Économies à revenu intermédiaire : 755 USD < RNB par habitant < 9 265 USD en 2000 pour les années 1990; 935 USD < RNB par habitant < 11 455 USD en 2007.

Économies à faible revenu : 755 USD < RNB par habitant pour les années 1990; 935 USD < RNB par habitant en 2007.

Source : Banque mondiale (2009), Base de données des Indicateurs du développement dans le monde (CD-ROM).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932323430>

Tableau A.4. **Pays pauvres**

	Population 2008 (millions)	Classement dans le monde à quatre vitesses		Revenu national brut par habitant	Groupe de revenu
		Années 1990	Années 2000	2007	2007
		USD courants (méthode Atlas)			
Pakistan	166.0	Pauvre	Pauvre	860	À faible revenu
République démocratique du Congo	64.3	Pauvre	Pauvre	140	À faible revenu
Kenya	38.8	Pauvre	Pauvre	660	À faible revenu
Népal	28.8	Pauvre	Pauvre	350	À faible revenu
Côte d'Ivoire	20.6	Pauvre	Pauvre	880	À faible revenu
Madagascar	19.1	Pauvre	Pauvre	340	À faible revenu
Burkina Faso	15.2	Pauvre	Pauvre	430	À faible revenu
Malawi	14.8	Pauvre	Pauvre	250	À faible revenu
Niger	14.7	Pauvre	Pauvre	280	À faible revenu
Mali	12.7	Pauvre	Pauvre	560	À faible revenu
Zambie	12.6	Pauvre	Pauvre	740	À faible revenu
Zimbabwe	12.5	Pauvre	Pauvre	450	À faible revenu
Sénégal	12.2	Pauvre	Pauvre	870	À faible revenu
Haïti	9.9	Pauvre	Pauvre	520	À faible revenu
Guinée	9.8	Pauvre	Pauvre	390	À faible revenu
Bénin	8.7	Pauvre	Pauvre	610	À faible revenu
Burundi	8.1	Pauvre	Pauvre	120	À faible revenu
Papouasie-Nouvelle-Guinée	6.6	Pauvre	Pauvre	850	À faible revenu
Togo	6.5	Pauvre	Pauvre	370	À faible revenu
République centrafricaine	4.3	Pauvre	Pauvre	370	À faible revenu
Liberia	3.8	Pauvre	Pauvre	150	À faible revenu
Mauritanie	3.2	Pauvre	Pauvre	840	À faible revenu
Gambie	1.7	Pauvre	Pauvre	330	À faible revenu
Guinée-Bissau	1.6	Pauvre	Pauvre	220	À faible revenu
Comores	0.6	Pauvre	Pauvre	690	À faible revenu

... : Donnée non disponible

- : Sans objet

Cette classification du monde à quatre vitesses repose sur les taux de croissance moyens par habitant des périodes 1990-2000 et 2000-07.

Pour une explication plus complète du monde à quatre vitesses, voir le chapitre 1.

Classement des revenus suivant le RNB calculé avec la méthode Atlas de la Banque mondiale :

économies à revenu élevé : RNB par habitant > 9 265 USD en 2000 pour les années 1990; PNB par habitant > 11 455 USD en 2007.

Économies à revenu intermédiaire : 755 USD < RNB par habitant < 9 265 USD en 2000 pour les années 1990; 935 USD < RNB par habitant < 11 455 USD en 2007.

Économies à faible revenu : 755 USD < RNB par habitant pour les années 1990; 935 USD < RNB par habitant en 2007.

Source : Banque mondiale (2009), Base de données des Indicateurs du développement dans le monde (CD-ROM).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932323430>

ÉDITIONS OCDE, 2, rue André-Pascal, 75775 PARIS CEDEX 16
IMPRIMÉ EN FRANCE
(41 2010 02 2 P) ISBN 978-92-64-08473-5 – n° 57410 2010

Perspectives du développement mondial 2010

LE BASCULEMENT DE LA RICHESSE

Le basculement de la richesse est le premier volume des *Perspectives du développement mondial*, la nouvelle publication du Centre de développement de l'OCDE.

Le basculement de la richesse examine les dynamiques à l'œuvre dans l'économie mondiale depuis 20 ans, en s'intéressant notamment à l'impact sur la pauvreté de l'essor économique de grands pays en développement tels que la Chine et l'Inde. Le rapport détaille les nouvelles structures de la répartition des biens et des flux au sein de l'économie mondiale et met en avant le renforcement des relations « Sud-Sud », à savoir les interactions croissantes entre pays en développement à travers le commerce, l'aide et les investissements directs étrangers.

Que signifient ces évolutions en termes de développement et de politiques de développement ? Le rapport envisage différentes politiques publiques valables au plan national comme à l'échelle internationale. Au niveau national, les pays en développement doivent réorienter leurs stratégies de développement afin de valoriser le potentiel croissant de la coopération Sud-Sud et de tirer pleinement avantage des nouveaux moteurs macroéconomiques. Au niveau international, l'architecture de la gouvernance mondiale doit s'ajuster pour mieux refléter la répartition actuelle du poids économique.

« Cette première édition des *Perspectives du développement mondial* de l'OCDE est une contribution bienvenue à l'étude des ruptures structurelles définitives avec le passé qui marquent désormais l'économie mondiale. Cette publication souligne de manière factuelle la nécessité de réfléchir aux nouveaux défis du financement du développement et du développement social. »

Justin Yifu Lin, premier vice-président et économiste en chef, Banque mondiale

« Les *Perspectives du développement mondial* feront date, en rendant compte de la plus importante mutation économique de notre ère. Cet ouvrage décrit et analyse le nouvel ordre économique dans lequel nous vivons, qui voit des pays d'Asie, d'Afrique et d'Amérique latine, devenir les moteurs de la croissance. Il montre comment ce basculement du centre de gravité économique est une raison d'espérer et non de désespérer. »

Alan Hirsch, directeur général adjoint pour les politiques, présidence de l'Afrique du Sud

« Il est indéniable que certaines économies en développement ont connu un rythme de croissance effréné depuis quelques décennies. C'est pourquoi les analyses et les solutions politiques proposées dans cette étude contribueront certainement aux débats de fond alors que le monde s'efforce de tirer les enseignements des expériences de ces 20 dernières années et, en particulier, de la crise économique récente. »

Jomo Kwame Sundaram, sous-secrétaire général des Nations Unies chargé du développement économique

« Avec cet ouvrage, le Centre de développement de l'OCDE dévoile tout un nouveau pan du développement économique. Mais ce faisant, il soulève la question fondamentale de la pérennité : quel sera l'impact du développement sur le tissu social, politique et économique, d'un monde de plus en plus global ? »

Stephen S. Roach, président, Morgan Stanley en Asie

Le texte complet de cet ouvrage est disponible en ligne aux adresses suivantes :

www.sourceocde.org/developpement/9789264084735

www.sourceocde.org/gouvernance/9789264084735

Les utilisateurs ayant accès à tous les ouvrages en ligne de l'OCDE peuvent également y accéder via :

www.sourceocde.org/9789264084735

SourceOCDE est une bibliothèque en ligne qui a reçu plusieurs récompenses. Elle contient des livres, périodiques et bases de données statistiques de l'OCDE. Pour plus d'information sur ce service ou pour obtenir un accès temporaire gratuit, veuillez contacter votre bibliothécaire ou SourceOECD@oecd.org.