



Perspectives du développement mondial 2014

ACCROÎTRE LA PRODUCTIVITÉ POUR RELEVER
LE DÉFI DU REVENU INTERMÉDIAIRE



Perspectives du développement mondial 2014

ACCROÎTRE LA PRODUCTIVITÉ POUR RELEVER
LE DÉFI DU REVENU INTERMÉDIAIRE

Cet ouvrage est publié sous la responsabilité du Secrétaire général de l'OCDE. Les opinions et les interprétations exprimées ne reflètent pas nécessairement les vues de l'OCDE ou des gouvernements de ses pays membres.

Ce document et toute carte qu'il peut comprendre sont sans préjudice du statut de tout territoire, de la souveraineté s'exerçant sur ce dernier, du tracé des frontières et limites internationales, et du nom de tout territoire, ville ou région.

Merci de citer cet ouvrage comme suit :

OCDE (2015), *Perspectives du développement mondial 2014 : Accroître la productivité pour relever le défi du revenu intermédiaire*, Éditions OCDE, Paris.
http://dx.doi.org/10.1787/pers_glob_dev-2014-fr

ISBN 978-92-64-21653-2 (imprimé)

ISBN 978-92-64-21654-9 (PDF)

Série : Perspectives du développement mondial

ISSN 2222-4483 (imprimé)

ISSN 2222-4491 (en ligne)

1. Note de la Turquie :

Les informations figurant dans ce document qui font référence à « Chypre » concernent la partie méridionale de l'île. Il n'y a pas d'autorité unique représentant à la fois les Chypriotes turcs et grecs sur l'île. La Turquie reconnaît la République Turque de Chypre du Nord (RTCN). Jusqu'à ce qu'une solution durable et équitable soit trouvée dans le cadre des Nations Unies, la Turquie maintiendra sa position concernant « la question chypriote ».

2. Note de tous les États de l'Union européenne Membres de l'OCDE et de la Commission européenne : La République de Chypre est reconnue par tous les membres des Nations Unies sauf la Turquie. Les informations figurant dans ce document concernent la zone sous le contrôle effectif du gouvernement de la République de Chypre.

Les données statistiques concernant Israël sont fournies par et sous la responsabilité des autorités israéliennes compétentes. L'utilisation de ces données par l'OCDE est sans préjudice du statut des hauteurs du Golan, de Jérusalem Est et des colonies de peuplement israéliennes en Cisjordanie aux termes du droit international.

Crédit photo : Couverture réalisée par le Centre de développement de l'OCDE.

La couverture est inspirée de la figure 1.1 du chapitre 1. Les courbes composées de symboles nationaux représentent la part des pays OCDE et non-OCDE dans le PIB mondial en parités de pouvoir d'achat. Ces courbes se croisent en 2010. Les zones colorées du bas représentent la part des BRIICS (de bas en haut : Brésil, Chine, Inde, Indonésie, Fédération de Russie et Afrique du Sud).

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

© OCDE 2015

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

Les économies en développement continuent à croître plus rapidement que les pays plus avancés. En 2010, la part des pays non membres de l'OCDE dans le PIB mondial a dépassé celle des pays de l'OCDE. Depuis son lancement en 2010, la série Perspectives du développement mondial étudie les tendances du processus de « basculement de la richesse », révélateur du poids économique croissant des pays en développement dans l'économie mondiale. La montée en puissance de la République populaire de Chine a donné une impulsion toute particulière à ce « basculement de la richesse », ce qui a aussi eu des retombées positives sur d'autres économies en développement capables de répondre à la demande grandissante de la Chine en produits issus de ressources naturelles et en biens intermédiaires. Toutefois, en partant de l'hypothèse que la croissance tendancielle reste inchangée dans les prochaines décennies, la récente accélération du processus de convergence des pays en développement vers le niveau de revenu des pays développés ne suffira pas à de nombreux pays (dont beaucoup à revenu intermédiaire) pour atteindre le revenu moyen de l'OCDE d'ici 2050.

L'édition 2014 de Perspectives du développement mondial examine donc si la convergence est appelée à se poursuivre. On y voit que les pays en développement doivent renforcer leur compétitivité et réduire leur important écart de productivité avec les économies avancées s'ils veulent converger durablement. Le rapport recense les moyens dont disposent les pays pour stimuler la productivité et soutenir le développement économique. Ces moyens, souvent liés entre eux, ne sont pas mutuellement exclusifs, aussi les pays peuvent-ils apporter des améliorations dans différents domaines simultanément. En outre, certains pays ont davantage de perspectives et de possibilités que d'autres dans certains domaines en fonction de leur situation et de leurs capacités propres.

Savoir si la tendance à la convergence des pays non membres de l'OCDE vers les pays membres de l'OCDE se poursuivra dépend dans une large mesure de la performance des BRIICS (Brésil, Fédération de Russie, Inde, Indonésie, Chine et Afrique du Sud) – étant donné la taille et la croissance de leur économie, la taille de leur population et les répercussions que peut avoir leur développement sur les autres pays en développement et sur les pays développés. C'est pourquoi le rapport donne aussi une vue d'ensemble des difficultés auxquelles ils sont confrontés et de leurs chances de parvenir durablement à un niveau de revenu supérieur au revenu intermédiaire. De surcroît, le rapport met l'accent sur le rôle de plus en plus important des services dans la stimulation de la croissance et dans le renforcement de la compétitivité. Il montre également que des politiques régionales de développement peuvent constituer un moyen supplémentaire d'augmenter la compétitivité.

Le rapport examine la productivité au niveau macroéconomique pour déterminer sa contribution à la croissance économique générale, mais aussi à un niveau plus détaillé allant jusqu'à 18 secteurs manufacturiers et 16 secteurs des services dans 40 pays. Il comporte en outre une section spéciale sur la productivité, l'efficacité technique et les marges au niveau de l'entreprise pour neuf pays – les BRIICS, plus le Cameroun, la Colombie et le Sénégal.

Remerciements

L'édition 2014 des *Perspectives du développement mondial* de l'OCDE a été élaborée par le Centre de développement de l'OCDE, sous la direction de Mario Pezzini, directeur du Centre de développement. L'équipe, chapeautée par Margit Molnar, chef de la Division compétitivité et analyse structurelle, a travaillé sous la supervision de Carl Dahlman, chef de la Division thématique et de la recherche sur le développement mondial. Le rapport a été rédigé par Margit Molnar, Martin Wermelinger, Derek Carnegie et Edouard Turkisch. Alexa Tiemann, Martha Baxter et Flora Vever ont contribué de façon significative à la rédaction des chapitres, et Jingjing Xia, Miklos Farkas et Jerry Weng aux travaux analytiques. Vararat Atisophon a pourvu à l'assistance statistique, et Myriam Andrieux à l'assistance administrative. La publication a été révisée par Ken Kincaid, Charles Pigott, Roberta Bensky et Martha Baxter, et l'équipe du Centre de développement de l'OCDE, notamment Elizabeth Nash et Gemma Nellies, a permis au projet d'être publié.

Les auteurs remercient pour les judicieux commentaires qu'ils ont apportés les participants aux réunions d'experts, par ordre alphabétique : Rudiger Ahrend (chef d'unité, OCDE), Christophe Destais (directeur adjoint du CEPII, France), Peter Jarrett (chef de division, OCDE), Alexander Klein (économiste senior chargé du développement, Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH), Henk L.M. Kox (associé, KVL Economic Policy Research, Bois-le-Duc, Pays-Bas), Sebastian Miroudot (analyste principal des politiques commerciales, OCDE), Fernanda De Negri (directrice de l'IPEA, Brésil), Joaquim Oliveira-Martins (chef de division, OCDE), Patrick Salez (ancien fonctionnaire de la Commission européenne), Carlos E. Sepulveda (professeur à l'Université du Rosaire à Bogota, Colombie), Alain de Serres (chef de division, OCDE), Wang Wei (directeur adjoint du Centre de recherche sur le développement du Conseil d'État chinois) et Nimrod Zalk (conseiller pour la stratégie et la politique de développement industriel, ministère du Commerce et de l'industrie, Afrique du Sud).

En outre, le rapport a bénéficié d'utiles observations apportées aux versions successives par Sonia Araujo (économiste, OCDE), Jorge Arbach (BNDES), Jens Arnold (économiste principal, OCDE), Lilas Demmou (économiste, OCDE), Richard Dutu (économiste, OCDE), Simon Evenett (Université de Saint-Gall et CEPR), José Augusto Fernandes (CNI), João Carlos Ferraz (BNDES), Peter Gal (économiste, OCDE), Jens Høj (économiste principal, OCDE), Anna Jankowska (économiste, OCDE), Vincent Koen (chef de division, OCDE), Alexandre Kolev (économiste principal, OCDE), Yevgeny Kuznetsov (Migration Policy Institute), Sebastian Nieto Parra (économiste, OCDE), José Ramon Perea (économiste, OCDE), Charles Pigott (ancien économiste principal, OCDE), Dirk Pilat (directeur adjoint, OCDE), Annalisa Primi (économiste principale, OCDE), Artur Radziwill (économiste principal, OCDE), Jan Rieländer (économiste principal, OCDE), Vicente Ruiz (économiste, OCDE), Petar Vujanovic (économiste principal, OCDE) et Andreas Wörgötter (chef de division, OCDE).

Des remerciements tout particuliers sont adressés à Fernanda De Negri et Alexandre Messa Peixoto da Silva, d'IPEA au Brésil, ainsi qu'à Carlos E. Sepulveda et Juan Miguel Gallego, professeurs à l'Université du Rosaire à Bogota (Colombie) pour les informations qu'ils n'ont pas hésité à partager et pour leur appui dans l'exploitation des données au niveau des entreprises de leurs pays, non accessibles au public, au moyen de programmes d'estimation.

Le Centre de développement de l'OCDE est particulièrement reconnaissant à ses membres pour leur soutien financier et au gouvernement suisse pour ses contributions additionnelles destinées à la réalisation de ce rapport.

Table des matières

Acronymes et abréviations	14
Éditorial	17
Résumé	19
Chapitre 1. Le basculement de la richesse et les défis de la productivité pour les pays à revenu intermédiaire	23
Un paysage économique mondial en mutation	24
Le défi de la productivité au service de la convergence	32
Recul des moteurs traditionnels de la croissance dans certains pays à revenu intermédiaire	38
Stimuler la productivité pour favoriser le développement	48
Notes	53
Références	54
Annexe 1.A1. Notes méthodologiques	56
Annexe 1.A2. Tableaux supplémentaires	59
Chapitre 2. La compétitivité dans un contexte de rattrapage	61
Larges écarts de productivité et spécialisation relative dans les secteurs à faible valeur ajoutée	63
Nécessité d'une diversification dans les secteurs à plus forte valeur ajoutée	67
Renforcer les institutions des marchés des produits, du travail et des capitaux, et la gouvernance publique	75
Renforcer la cohérence entre la politique de l'éducation et la politique relative aux technologies	82
Offrir l'égalité des chances et stabiliser la classe moyenne	92
Se doter d'un gouvernement efficace et mettre en œuvre des réformes cruciales	99
Notes	106
Références	106
Annexe 2.A1. Notes méthodologiques	111
Chapitre 3. L'amélioration de la compétitivité dans le secteur manufacturier	113
Le secteur manufacturier au service de la convergence	116
Favoriser un environnement concurrentiel pour les entreprises	123
Encourager le développement des entreprises compétitives	135
L'efficacité énergétique : une dimension de la compétitivité	148
Références	155

Annexe 3.A1. Notes méthodologiques	157
Annexe 3.A2. Tableaux supplémentaires	160
Chapitre 4. La compétitivité dans les services et par les services	161
La convergence par les services	162
Une compétitivité à la traîne dans les secteurs des services des économies émergentes	177
Mettre en place un environnement améliorant la compétitivité dans les services	188
Notes	201
Références	202
Annexe 4.A1. Graphiques supplémentaires	205
Chapitre 5. Des politiques régionales pour stimuler la compétitivité	207
Disparité des performances régionales dans les BRIICS et autres pays émergents	210
Facteurs qui contribuent aux avantages concurrentiels des régions	213
Activation des avantages concurrentiels des régions	219
Références	234
Annexe 5.A1. Tableaux et graphiques supplémentaires	236
Chapitre 6. Les enjeux du développement pour les BRIICS	239
Les différents moteurs de croissance des BRIICS	242
Les difficultés de l'intégration internationale dans les BRIICS	250
Brésil	258
Fédération de Russie	265
Inde	273
Indonésie	280
Chine	288
Afrique du Sud	295
Notes	304
Références	304
Annexe 6.A1. Notes méthodologiques	308
Annexe 6.A2. Tableaux et graphiques supplémentaires	310

Tableaux

1.1. La transformation sectorielle est spectaculaire dans plusieurs économies	42
1.2. Taux d'activité et taux de chômage dans un éventail de pays	46
1.A2.1. Analyse structurelle-résiduelle de la croissance de la productivité du travail par personne, 2000-09	59
1.A2.2. Effets intrasectoriels par secteur, 2000-2009	59
2.1. La qualité de l'éducation reste relativement faible dans beaucoup d'économies émergentes	84
2.2. La Chine exploite les connaissances mondiales par le biais de différents canaux	86
2.3. Les indices d'innovation reflètent partiellement les récentes montées en gamme de la production	90
3.A2.1. Taux de croissance de la productivité du travail, par industrie	160
3.A2.2. Taux de croissance de la productivité totale des facteurs (PTF), par industrie	160

3.A2.3. Estimation des marges, par industrie	160
3.A2.4. L'efficacité technique dans le secteur manufacturier, 2007	160
5.A1.1. Efficacité technique de l'industrie manufacturière, par région – Chine	236
5.A1.2. Efficacité technique de l'industrie manufacturière, par région – Colombie	236
5.A1.3. Efficacité technique de l'industrie manufacturière, par région – Inde	236
5.A1.4. Efficacité technique de l'industrie manufacturière, par région – Indonésie	236
5.A1.5. Secteurs qui contribuent le plus à la croissance de la production régionale – Cameroun	237
5.A1.6. Secteurs qui contribuent le plus à la croissance de la production régionale – Chine	237
5.A1.7. Secteurs qui contribuent le plus à la croissance de la production régionale – Colombie	237
5.A1.8. Secteurs qui contribuent le plus à la croissance de la production régionale – Inde	237
5.A1.9. Secteurs qui contribuent le plus à la croissance de la production régionale – Indonésie	237
5.A1.10. Secteurs qui contribuent le plus à la croissance de la production régionale – Sénégal	237
5.A1.11. Concentrations des entreprises les plus productives – Cameroun	238
5.A1.12. Concentrations des entreprises les plus productives – Chine	238
5.A1.13. Concentrations des entreprises les plus productives – Colombie	238
5.A1.14. Concentrations des entreprises les plus productives – Inde	238
5.A1.15. Concentrations des entreprises les plus productives – Indonésie	238
5.A1.16. Concentrations des entreprises les plus productives – Sénégal	238
6.1. Le vieillissement de la population accroît les taux de dépendance	247
6.A2.1. BRIICS – Indicateurs économiques clés	310
6.A2.2. BRIICS – Indicateurs sociaux clés	311
6.A2.3. BRIICS – Indicateurs environnementaux clés	312

Graphiques

1.1. La part des pays non membres de l'OCDE dans l'économie mondiale s'accroît régulièrement	25
1.2. Le différentiel de croissance entre les économies avancées et les économies émergentes et en développement se réduit depuis 2009	25
1.3. Les BRIICS ont augmenté leur part dans le commerce et l'investissement mondiaux	27
1.4. Les importations de matières premières par la Chine et l'Inde sont en hausse	28
1.5. Parmi les BRIICS, la Chine a les plus importants stocks d'investissement direct étranger sortant	29
1.6. Les grandes économies non membres de l'OCDE détiennent une part croissante de la production, de la consommation et de l'investissement mondiaux	31
1.7. Beaucoup de pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure pourraient ne pas converger vers le PIB moyen par habitant de l'OCDE d'ici 2050	33
1.8. Retard de productivité dans les pays à revenu intermédiaire	37
1.9. La population vieillit rapidement dans beaucoup de pays à revenu intermédiaire	40

1.10. Les hausses de productivité intrasectorielles ont été le principal facteur explicatif de la croissance de la productivité dans plusieurs pays à revenu intermédiaire, mais pas dans tous	44
1.11. L'efficacité de l'investissement s'est améliorée récemment en Asie de l'Est et dans le Pacifique	47
2.1. Le rattrapage de la productivité du travail s'est arrêté dans plusieurs pays, mais l'utilisation de la main-d'œuvre s'est améliorée en Amérique latine et dans d'autres pays	64
2.2. Le degré d'intégration dans les chaînes de valeur mondiales diffère d'un pays à l'autre	65
2.3. Les activités nationales ont bénéficié jusqu'à présent de l'intégration dans les chaînes de valeur mondiales, 2000-2009	66
2.4. Le processus de basculement de la richesse conduit à la spécialisation plutôt qu'à la diversification	69
2.5. Les capacités de production ne correspondent pas toujours au niveau de développement	72
2.6. La réglementation des marchés des produits est plus rigoureuse dans les économies émergentes que dans l'OCDE	77
2.7. Les barrières au commerce et à l'investissement et le degré de contrôle de l'État sont plus élevés dans les économies émergentes que dans l'OCDE	77
2.8. Le niveau d'études dans les économies émergentes se rapproche des niveaux de l'OCDE	83
2.9. Bien que dans des mesures différentes, la plupart des BRIICS exploitent les connaissances mondiales par le biais des entrées d'investissement direct étranger (IDE)	87
2.10. La Chine a la part de biens d'équipement importés la plus élevée depuis ces dix dernières années	88
2.11. La plupart des BRIICS investissent beaucoup dans la recherche-développement (R-D)	89
2.12. Les inégalités se creusent dans plusieurs BRIICS	93
3.1. Les différences structurelles ne sont pas un facteur explicatif majeur des écarts de productivité du travail dans le secteur manufacturier	120
3.2. La productivité s'améliore rapidement dans plusieurs industries clés dans les économies émergentes	121
3.3. Les effets au sein des entreprises influent souvent plus sur les variations de la productivité que de la redistribution de la production entre les entreprises	122
3.4. La publicité est associée à une productivité plus élevée des entreprises	124
3.5. Dans de nombreux pays, il n'y a pas de relation clairement établie entre l'âge de l'entreprise et sa productivité	125
3.6. Les entreprises jeunes sont plus susceptibles d'accroître leur productivité relative	126
3.7. Les entreprises à capitaux étrangers sont plus productives	129
3.8. Les BRIICS sont relativement ouverts à l'investissement direct étranger (IDE) dans le secteur manufacturier ou se libéralisent	131
3.9. Une faible concurrence peut aboutir à une productivité estimée plus élevée dans certains pays et secteurs	133
3.10. Les entreprises exportatrices tendent à être plus productives	135
3.11. La productivité n'augmente pas nécessairement avec l'intensité d'exportation des entreprises	136

3.12. La productivité totale des facteurs (PTF) a tendance à s'accroître avec la taille de l'entreprise	137
3.13. Souvent, la productivité du travail n'augmente pas avec la taille de l'entreprise	138
3.14. Les petites entreprises sont plus susceptibles de considérer la difficulté d'accès au financement comme une forte entrave.	139
3.15. Il existe d'importants chevauchements dans la distribution de la productivité totale des facteurs (PTF) des entreprises par catégorie de taille des entreprises.	140
3.16. L'efficacité technique varie beaucoup d'un pays à l'autre dans les secteurs manufacturiers à forte et à faible technologie	143
3.17. La recherche et le développement (R-D) sont associés à des niveaux de productivité supérieurs	144
3.18. La productivité est plus élevée dans les entreprises qui assurent une formation à leurs salariés.	146
3.19. La Chine et d'autres économies émergentes accroissent l'efficacité énergétique de leur industrie manufacturière	149
3.20. L'intensité énergétique est plus forte chez les petits fabricants.	150
3.21. Une forte intensité énergétique est souvent associée à une faible productivité du travail.	153
4.1. Le potentiel de croissance des services financiers et des services aux entreprises est élevé dans tous les pays non membres de l'OCDE.	166
4.2. Les services induisent plus de 50 % de la croissance de la valeur ajoutée dans certaines économies émergentes	168
4.3. Un dixième (ou plus) de la consommation des ménages passe dans les services d'éducation, de santé et d'action sociale dans les économies émergentes, à l'exception de la Fédération de Russie	170
4.4. De nouveaux réservoirs de consommation dans de nombreux secteurs de services	171
4.5. L'externalisation des processus métiers est encore peu développée dans les économies émergentes.	174
4.6. La productivité des services aux entreprises et leur intensité d'utilisation sont positivement corrélés à la productivité dans l'industrie manufacturière	175
4.7. Le Maroc, les Philippines et l'Inde arrivent en tête pour la contribution des exportations de services au PIB	176
4.8. La productivité des services dans les économies émergentes est loin derrière la moyenne de l'OCDE, bien que quelques pays gagnent du terrain	181
4.9. La productivité dans les services financiers, les télécommunications et les services aux entreprises a progressé au même rythme ou plus vite que dans l'industrie manufacturière.	185
4.10. Les entreprises de services chinoises utilisent les facteurs de production de façon efficiente	187
4.11. Dans les économies émergentes, le débit des connexions Internet et l'intensité capitalistique dans le secteur des services aux entreprises dépendant des TIC sont loin derrière ceux des pays avancés.	189
4.12. Peu d'améliorations dans la protection des contrats et de la propriété intellectuelle dans les pays en développement	191
4.13. Les marges sont particulièrement faibles dans les services informatiques, la construction et le commerce de gros et de détail.	193

4.14.	Des restrictions plus importantes à l'importation des services financiers sont corrélées à une productivité plus faible	194
4.15.	Dans les services de télécommunications, les services financiers et les services aux entreprises, les petites entreprises sont plus productives au Brésil, mais moins productives en Chine	196
4.16.	Une plus haute intensité de qualifications dans les services aux entreprises est corrélée à une plus grande productivité	199
4.A1.1.	Les niveaux de productivité dans les services varient beaucoup entre les différents pays à revenu faible ou intermédiaire	205
4.A1.2.	La productivité est plus élevée dans les services financiers et les services aux entreprises que dans l'industrie manufacturière, tant dans les pays membres que non membres de l'OCDE	205
4.A1.3.	Les économies émergentes ont amélioré la productivité totale des facteurs dans beaucoup de services à un rythme plus rapide que dans l'industrie manufacturière	205
5.1.	Les niveaux de revenu divergent entre les régions de certains pays émergents	211
5.2.	Les niveaux de productivité régionale convergent dans certains pays	212
5.3.	La variance régionale de l'efficience est relativement faible en Chine et en Colombie	216
5.4.	Les facteurs régionaux peuvent influencer plus fortement la productivité des jeunes entreprises	217
5.A1.1.	Décomposition des disparités de productivité du travail dans et entre les régions – selon la taille des entreprises	236
5.A1.2.	Décomposition des disparités de productivité du travail dans et entre les régions – selon l'âge des entreprises	236
5.A1.3.	Niveaux, parts et croissance de la productivité et de l'emploi, par région – Cameroun	237
5.A1.4.	Niveaux, parts et croissance de la productivité et de l'emploi, par région – Chine	237
5.A1.5.	Niveaux, parts et croissance de la productivité et de l'emploi, par région – Colombie	237
5.A1.6.	Niveaux, parts et croissance de la productivité et de l'emploi, par région – Inde	237
5.A1.7.	Niveaux, parts et croissance de la productivité et de l'emploi, par région – Indonésie	237
5.A1.8.	Niveaux, parts et croissance de la productivité et de l'emploi, par région – Sénégal	237
6.1.	L'espérance de vie en Afrique du Sud et dans la Fédération de Russie s'est considérablement réduite	240
6.2.	Augmentation de la part de l'investissement dans le PIB en Chine, en Inde et en Indonésie	243
6.3.	La croissance de l'économie chinoise, indienne et indonésienne est liée à une forte hausse de l'investissement	244
6.4.	L'accumulation de capital a été le principal moteur de croissance dans l'ensemble des BRIICS	245
6.5.	Les écarts de productivité dans les BRIICS sont amples	249
6.6.	Les exportations de tous les BRIICS ont augmenté à un rythme soutenu depuis 2000	252

6.7.	La Chine diversifie ses exportations à un rythme soutenu	253
6.8.	L'Inde a la part de biens d'équipement la plus faible parmi les BRIICS	256
6.9.	Après une longue période de divergence, le revenu par habitant du Brésil a récemment recommencé à se rapprocher de la moyenne des pays de l'OCDE	258
6.10.	L'utilisation de l'énergie dans la Fédération de Russie est relativement élevée	271
6.11.	La hausse de l'emploi en Inde n'est pas assez rapide face à la croissance démographique	275
6.12.	La couverture forestière s'est sensiblement réduite en Indonésie	285
6.13.	La Chine a obtenu de meilleurs résultats que les autres pays du groupe BRIICS	289
6.14.	Le taux d'activité est faible en Afrique du Sud, où un quart de la population active est au chômage	297
6.A2.1.	La Chine a exporté plus de biens d'équipement en termes relatifs que le reste des BRIICS	313
6.A2.2.	Seule la Chine s'est diversifiée dans des produits de plus haute technologie	313
6.A2.3.	L'Inde et la Chine affichent la plus faible teneur en valeur ajoutée locale des exportations	313

Suivez les publications de l'OCDE sur :



http://twitter.com/OECD_Pubs



<http://www.facebook.com/OECDPublications>



<http://www.linkedin.com/groups/OECD-Publications-4645871>



<http://www.youtube.com/oecdlibrary>



<http://www.oecd.org/oecdirect/>

Ce livre contient des...

StatLinks 

Accédez aux fichiers Excel® à partir des livres imprimés !

En bas 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>, ou de cliquer sur le lien depuis la version PDF de l'ouvrage.

Acronymes et abréviations

ACR	Avantage comparatif révélé
BAfD	Banque africaine de développement
BAoD	Banque asiatique de développement
BEE	Bureau de l'efficacité énergétique
BERD	Banque européenne pour la reconstruction et le développement
BKPM	Commission indonésienne de coordination des investissements
BOS	School Operations Fund (Indonésie)
BRIICS	Afrique du Sud, Brésil, Fédération de Russie, Inde, Indonésie et République populaire de Chine
CEA-ONU	Commission économique pour l'Afrique (Nations Unies)
CEPALC	Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes (Nations Unies)
CITI	Classification internationale type, par industrie, de toutes les branches d'activité économique
CMC	Coefficient marginal de capital
CNDI	Commission nationale pour le développement et l'innovation, Mongolie
CNDR	Commission nationale du développement et de la réforme, Chine
CTCI	Classification type pour le commerce international
DEA	Analyse par enveloppement des données
DEG	Société allemande d'investissement et de développement
DPI	Droits de propriété intellectuelle
EFP	Éducation et formation professionnelles
EITI	Initiative pour la transparence dans les industries extractives
FMI	Fonds monétaire international
ICMT	Indicateurs clés du marché du travail
IDE	Investissement direct étranger
IDE-JETRO	Institute of Developing Economies – Japan External Trade Organization
IEA	Agence internationale de l'énergie
IEO	Interaction Est-Ouest
IIGF	Fonds de garantie indonésien pour les investissements
IMM	Initiative « Main dans la main »
IRES	Indice de restrictivité des échanges de services

LPE	Législation sur la protection de l'emploi
MCO	Moindres carrés ordinaires
MCT	Ministère de la Science et de la Technologie, Brésil
MGC	Mécanismes de garantie du crédit
NASSCOM	Association nationale des entreprises de logiciels et de services, Inde
NU	Nations Unies
OCAD	Organos Colegiados de Administración y Decisión (Colombie)
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OIT	Organisation internationale du travail
OMC	Organisation mondiale du commerce
OMPI	Organisation mondiale de la propriété intellectuelle
ONG	Organisations non gouvernementales
ONU	Organisation des Nations Unies pour le développement industriel
OPEP	Organisation des pays exportateurs de pétrole
OSS	Guichets uniques de services
PIB	Produit intérieur brut
PISA	Programme international pour le suivi des acquis des élèves
PMA	Pays les moins avancés
PME	Petites et moyennes entreprises
PNUD	Programme des Nations Unies pour le développement
PPA	Parités de pouvoir d'achat
PPA	Programme de planification pluriannuel, Brésil
PTF	Productivité totale des facteurs
R-D	Recherche-développement
SFI	Société financière internationale (Groupe de la Banque mondiale)
SIFIM	Services d'intermédiation financière indirectement mesurés
TCAC	Taux de croissance annuel composé
TIC	Technologies de l'information et de la communication
TIVA	Base de données OCDE-OMC sur les échanges en valeur ajoutée
UNESCO	Organisation des Nations Unies pour l'éducation, la science et la culture
VAE	Validation des acquis de l'expérience, France
VAP	Validation des acquis professionnels, France
WIOD	Base de données mondiale des entrées et sorties
ZES	Zone économique spéciale

Éditorial

La convergence des niveaux de vie des économies de marché émergentes et des pays en développement vers le niveau des économies avancées se poursuivra-t-elle dans les années qui viennent, telle est la question que pose ce quatrième rapport de notre série sur le « basculement de la richesse ». Si la convergence implique bien davantage que la seule croissance économique, le dynamisme des économies de marché émergentes est néanmoins un moteur puissant du comblement progressif de l'écart de niveau de vie. En 2010, la part des pays non membres de l'OCDE dans le PIB mondial, à PPA, a dépassé celle des pays de l'OCDE. Cette évolution du poids économique relatif est surtout le fait de la Chine et de l'Inde qui, ensemble, représentent déjà près d'un quart du PIB mondial à PPA. Toutefois, l'écart de taux de croissance économique entre pays membres et non membres de l'OCDE s'est récemment rétréci du fait du ralentissement sensible de la croissance des économies de marché émergentes. Cette tendance pourrait être infléchie en stimulant la croissance de la productivité dans les pays à revenu intermédiaire, et c'est là la thématique centrale du rapport. En même temps, une telle croissance doit être inclusive pour qu'une réelle convergence des niveaux de vie puisse s'opérer.

Les niveaux de productivité des pays à revenu intermédiaire sont encore très bas par rapport à la moyenne de l'OCDE. Dans certains pays où la croissance de la productivité s'est ralentie, l'écart continue même de se creuser. Les moyens d'améliorer la productivité pour stimuler la croissance sont nombreux. Aux premiers stades du développement, ce peut être de déplacer la main-d'œuvre d'activités à faible productivité vers des activités à plus forte productivité, et de faire un usage plus intensif à la fois du capital et du travail. Si, dans de nombreux pays à revenu intermédiaire, ces moteurs initiaux de la productivité continuent d'avoir leur rôle, les méthodes consistant à stimuler la productivité grâce au rattrapage technologique et à se doter de moyens plus efficaces de produire et distribuer biens et services gagnent en importance.

Un autre défi tient au fait que le boom des produits de base induit par la demande émanant de la Chine et de l'Inde qui, ensemble, comptent désormais pour près d'un quart des importations mondiales de matières premières brutes, a abouti à une plus grande spécialisation des exportations issues des ressources naturelles dans certains pays en développement. Cette spécialisation peut être une opportunité d'exploiter les ressources nationales, mais peut aussi poser problème dans la mesure où elle peut rendre plus difficiles le développement des compétences, la flexibilité de l'économie, pour progresser vers des secteurs situés plus haut dans la chaîne de valeur, et la concrétisation du potentiel de croissance de nouveaux secteurs.

Les pays doivent donc s'efforcer plus activement de diversifier leur structure économique vers des activités à plus forte valeur ajoutée. Pour ce faire, ils doivent rehausser le niveau d'instruction et les compétences de la main-d'œuvre et renforcer leur capacité d'innovation – à produire des biens et services nouveaux pour l'économie. Ils

peuvent y parvenir en important de nouveaux modes de production et de distribution des biens et services, et en développant les leurs de façon à mieux répondre à la spécificité de leur situation ou à se doter d'un avantage concurrentiel sur le marché international. Des opportunités s'offrent également de doper la croissance et la productivité dans l'économie en veillant à promouvoir les services à forte intensité de savoir, à mettre en place de meilleures politiques en matière de réglementation et de concurrence, à développer les marchés financiers et les marchés du travail, et à faciliter une intégration plus efficace dans les chaînes de valeur mondiales.

Le rapport accorde une attention toute particulière aux BRIICS (Brésil, Fédération de Russie, Inde, Indonésie, Chine et Afrique du Sud). Ces pays représentent près de 60 % de la part des pays en développement et émergents dans le PIB mondial à PPA, et ont une incidence indirecte sur l'économie mondiale par le biais des relations commerciales et de l'investissement. Ils ont suivi des trajectoires de développement diverses et sont confrontés à des défis ou opportunités très dissemblables du fait de la spécificité de leur économie et des stratégies adoptées dans le passé. Compte tenu de la diversité de leur expérience, certains de ces défis et des options qui s'offrent à eux pour l'avenir peuvent présenter de l'intérêt pour d'autres pays en développement au moment où ils mettent en place leurs propres stratégies de développement.

Enfin, cette publication souligne un point important, à savoir que le développement ne se limite pas à la seule croissance économique : il doit être à la fois inclusif et durable. Les troubles sociaux qui ont conduit au Printemps arabe, de même que certaines des tensions sociales qui se font jour dans d'autres économies en développement indiquent clairement qu'une attention toute particulière doit être portée à la cohésion sociale et à l'égalité des chances, de sorte que les bienfaits du développement économique soient partagés avec le plus grand nombre. Les dommages environnementaux induits par la croissance soulèvent également la question de la durabilité environnementale. Le dosage le plus efficace de politiques dépendra du contexte propre à chaque pays et de la capacité des pouvoirs publics non seulement à élaborer, mais aussi à mettre en œuvre, leurs stratégies.

L'OCDE a pour mission de promouvoir le développement dans le monde, en mettant l'accent sur la croissance économique, la cohésion sociale et la durabilité environnementale. Le présent rapport contribue grandement à faire avancer cet objectif, en soulignant la volonté de l'Organisation de continuer de soutenir les pays émergents et en développement dans les efforts qu'ils déploient pour innover, repenser et mettre en œuvre des politiques meilleures pour une vie meilleure.

Angel Gurría
Secrétaire général



Résumé

De nombreux pays à revenu intermédiaire ne sont pas en situation de converger vers le revenu par habitant des pays de l'OCDE : la forte croissance enregistrée au cours d'une bonne partie de la décennie écoulée a sensiblement accru la part des pays en développement dans l'économie mondiale. Toutefois, ce processus de « basculement de la richesse » permettra-t-il à ces pays de parvenir à terme à converger vers le niveau de revenu moyen par habitant des pays de l'OCDE ? Après une longue période de progression spectaculaire, les taux de croissance ont commencé à ralentir dans quelques pays à revenu intermédiaire. Aux taux de croissance moyens de la période 2000-2012, plusieurs pays à revenu intermédiaire n'arriveront pas à converger d'ici 2050 vers le niveau de revenu moyen de la zone OCDE. Le tassement observé en Chine, dont la croissance rapide avait jusqu'ici bénéficié à ses voisins et fournisseurs, en particulier aux exportateurs de ressources naturelles, pose la question avec d'autant plus d'acuité.

La croissance de la productivité est essentielle : au cours de la transition qui fait progresser les pays à faible revenu vers le statut de pays à revenu intermédiaire, la productivité est stimulée par le redéploiement de la main-d'œuvre des secteurs à faible productivité vers ceux à plus forte productivité. Ce redéploiement peut continuer d'être un important facteur, même dans des pays à revenu intermédiaire, par exemple l'Inde ou l'Indonésie. Lorsque le processus ralentit, il convient toutefois de reporter l'attention sur les gains de productivité à l'intérieur des secteurs. Une telle évolution est visible dans la croissance de la productivité globale des pays de l'OCDE. Elle l'est également en Chine, où la productivité s'est accrue dans nombre d'industries manufacturières qui ont puisé dans les connaissances mondiales issues de l'investissement direct étranger et de l'importation de biens d'équipement et de composants.

La productivité n'augmente que lentement : pour une convergence durable, la croissance de la productivité doit s'accélérer. Au cours de la décennie écoulée, l'accroissement de la productivité n'a que marginalement contribué à la croissance économique dans nombre de pays à revenu intermédiaire. Elle n'a pas suffi à réduire significativement le très ample écart de productivité qui les sépare des pays avancés. Au Brésil, au Mexique et en Turquie, l'écart s'est même creusé. À l'inverse, la Chine a enregistré des gains de productivité impressionnants : environ 10 % par an pour la productivité du travail et plus de 7 % pour la productivité totale des facteurs (PTF), dans l'industrie manufacturière et les services. L'Inde a connu une très forte croissance de la PTF au cours de la dernière décennie, même si l'écart qui la sépare des économies avancées est encore substantiel.

Certains moteurs traditionnels de la croissance perdent de leur puissance : l'amélioration de la productivité revêt une importance particulière dans la mesure où nombre de pays à revenu intermédiaire ne peuvent plus, lorsqu'ils acquièrent le statut

de pays à revenu intermédiaire, bénéficier des avantages inhérents aux économies à faible revenu, parmi lesquels le faible coût du travail et une croissance rapide s'appuyant sur un développement des industries d'exportation tiré par l'investissement étranger. De plus, la démographie des pays à revenu intermédiaire devient moins favorable à la croissance. Le passage au statut de pays à revenu intermédiaire est souvent accéléré par la transition démographique lorsque le taux de mortalité chute plus vite que le taux de natalité, ce qui accroît les effectifs de personnes d'âge actif. Certaines régions ont encore le potentiel de recueillir ce dividende démographique, notamment l'Asie du Sud et l'Afrique subsaharienne. Ailleurs, cependant, ce dividende démographique s'estompe.

Les économies à revenu intermédiaire peuvent doper la productivité à l'aide des moyens suivants :

- **Se diversifier constamment au profit de secteurs à plus forte valeur ajoutée dans l'agriculture, l'industrie manufacturière et les services** : la diversification revêt une importance particulière dans les pays à revenu intermédiaire qui voient les salaires augmenter, ainsi que dans les pays riches en ressources naturelles.
- **Innover en utilisant les connaissances mondiales et en développant ses propres capacités** : même les pays à revenu intermédiaire plus avancés disposent encore d'une importante marge de rattrapage technologique. Outre la meilleure intégration dans le système commercial mondial et la possibilité de mettre à profit les connaissances mondiales par le biais des échanges, de l'investissement direct étranger (IDE) et d'autres canaux, les pays doivent également développer leurs propres capacités pour innover, sous la forme de nouveaux produits ou processus, de façon à mieux répondre à leurs propres besoins et à créer leur propre avantage concurrentiel.
- **Réformer les marchés des produits, du travail et des capitaux et développer les compétences** : dans nombre de pays à revenu intermédiaire, le développement d'entreprises compétitives et innovantes est souvent bridé par un cadre réglementaire inadapté ou le manque de compétences.
- **Encourager les secteurs de services concurrentiels** : le secteur des services d'un pays donné peut se développer pour répondre à la demande de classes moyennes en expansion. Les services peuvent également accroître la compétitivité du secteur manufacturier et se révéler une source de recettes d'exportation.

Elles peuvent également continuer d'exploiter les « anciens » moteurs de la croissance en :

- **Redéployant la main-d'œuvre de secteurs à faible productivité vers des secteurs à plus forte productivité** : de nombreux pays à revenu intermédiaire, dont l'Inde, l'Indonésie, l'Iran et la Malaisie, peuvent encore tirer parti de leurs travailleurs dans l'agriculture, le secteur manufacturier ou les services en les redéployant vers des secteurs à plus forte productivité.
- **Tirant pleinement profit d'une croissance fondée sur l'accumulation des facteurs** : la plupart des pays à revenu intermédiaire disposent encore d'une marge de progression quant à la façon dont ils utilisent leur main-d'œuvre et peuvent encore accumuler du capital humain et physique. De même, il est possible d'améliorer l'efficacité de l'utilisation des facteurs de production.

Elles peuvent s'appliquer à répartir plus largement les bienfaits de la croissance par les moyens suivants :

- **Assurer l'égalité des chances** : dans de nombreux pays à revenu intermédiaire, la pauvreté est encore fort répandue et/ou les inégalités de revenu se sont creusées au cours de la dernière décennie. Les frustrations des « classes moyennes » quant à leur niveau de vie et le fait qu'elles ne participent guère au processus décisionnel, ont fait naître des tensions dans certaines économies à revenu intermédiaire. Face à ces enjeux sociaux, il convient d'offrir des biens publics de meilleure qualité, d'améliorer la qualité de vie de la population, de proposer davantage de possibilités d'emploi et de faire entendre la voix des citoyens dans l'économie.
- **Élaborer des politiques régionales efficaces permettant d'encourager une croissance plus durable et de réduire les disparités régionales** : il faut identifier les avantages concurrentiels régionaux et adapter les services publics aux besoins locaux en accordant la priorité aux zones pauvres densément peuplées.
- **Accroître l'efficacité énergétique et la durabilité environnementale** : une diversification au profit de secteurs plus sobres en énergie et l'adoption de technologies économes en énergie auraient pour effet de réduire la vulnérabilité due aux fluctuations des prix de l'énergie et aux changements dans la réglementation et les préférences. De plus, la durabilité environnementale doit davantage être prise en considération dans l'élaboration de stratégies de développement performantes.

Et elles peuvent rendre l'administration plus efficace en :

- **Renforçant la capacité à élaborer et mettre en œuvre des plans** : il est essentiel de mieux former les agents de l'État et d'améliorer la coordination entre les ministères si l'on veut assurer une planification et une mise en œuvre efficace. Les changements stratégiques audacieux peuvent être politiquement difficiles et coûteux, mais le sont moins que le statu quo. Il est indispensable de se doter de stratégies de communication efficaces et d'agir au moment opportun et en procédant par ordre pour susciter l'adhésion des multiples acteurs concernés à la mise en œuvre de ces réformes.

Chapitre 1

Le basculement de la richesse et les défis de la productivité pour les pays à revenu intermédiaire*

Ce chapitre commence par faire le point sur les tendances récentes du processus de « basculement de la richesse », en examinant la croissance, les échanges et l'investissement mondiaux. La seconde section étudie les perspectives de convergence des pays à revenu intermédiaire et met en lumière le rôle important de la croissance de la productivité dans l'amélioration de ces perspectives. Elle traite aussi des tendances en matière de productivité totale des facteurs (PTF) et de productivité du travail dans les secteurs manufacturier et des services dans une sélection d'économies à revenu intermédiaire, en présentant une synthèse des analyses plus détaillées exposées aux chapitres suivants. La section suivante examine les moteurs traditionnels de la croissance qui pourraient commencer à s'essouffler dans les pays à revenu intermédiaire. La section finale du chapitre donne la feuille de route pour le reste du rapport et récapitule les principaux points à prendre en considération pour doper la productivité et soutenir le développement.

* Les données statistiques concernant Israël sont fournies par et sous la responsabilité des autorités israéliennes compétentes. L'utilisation de ces données par l'OCDE est sans préjudice du statut des hauteurs du Golan, de Jérusalem-Est et des colonies de peuplement israéliennes en Cisjordanie aux termes du droit international.

Les pays émergents et en développement continuent de croître plus vite que les pays avancés, aussi le processus de « basculement de la richesse » se poursuit-il. La montée en puissance de la République populaire de Chine, et dans une moindre mesure de l'Inde, a donné une impulsion toute particulière à ce « basculement de la richesse », ce qui a aussi eu des retombées positives sur les autres économies en développement capables d'approvisionner ces deux pays en produits issus de ressources naturelles et en biens intermédiaires. Le présent chapitre commence par explorer les tendances récentes du processus de « basculement de la richesse », analysant la part grandissante des pays non membres de l'OCDE dans le PIB, les échanges et l'investissement mondiaux.

Au vu des tendances qui caractérisent ce « basculement de la richesse », le chapitre s'attache ensuite à déterminer si la croissance des pays à revenu intermédiaire est suffisamment forte pour parvenir à faire converger leur revenu par habitant vers celui des pays membres de l'OCDE, et conclut que nombre des pays à revenu intermédiaire devront accélérer leur croissance pour être en mesure de converger vers le niveau de revenu moyen de l'OCDE dans les 20 prochaines années. Compte tenu du lien entre croissance et productivité, le chapitre compare alors la croissance et les niveaux de la productivité des pays à revenu intermédiaire entre eux et avec ceux des économies plus avancées. Il en ressort que les niveaux de productivité dans les pays à revenu intermédiaire demeurent très faibles par rapport à ceux des pays avancés et que l'écart est même grandissant dans plusieurs pays, car la croissance de la productivité s'y est ralentie.

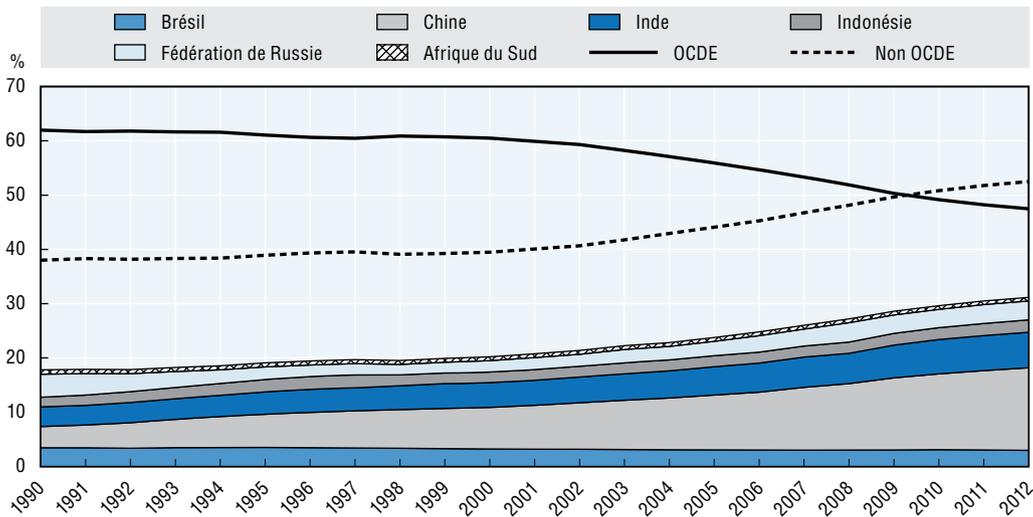
La section suivante montre que plusieurs des moteurs traditionnels de la croissance et de la productivité sont en train de s'essouffler dans certains pays à revenu intermédiaire et met en évidence la nécessité d'identifier de nouveaux moyens de stimuler la productivité. La section finale du chapitre donne la feuille de route pour le reste du rapport et récapitule les principaux points à prendre en considération pour doper la productivité et soutenir le développement dans les pays à revenu intermédiaire.

Un paysage économique mondial en mutation

Depuis le début des années 2000, la part des pays non membres de l'OCDE dans le PIB mondial s'accroît, et en 2010 elle a dépassé celle des pays de l'OCDE en parité de pouvoir d'achat (PPA) (graphique 1.1). Le « basculement de la richesse » renvoie à ce déplacement de la concentration de l'activité économique mondiale. Bien que le basculement soit observé au moyen des variations du PIB, concept de flux, c'est un indicateur des variations de la richesse, concept de stock, qui n'apparaîtront qu'ultérieurement. Le basculement est en grande partie attribuable à la croissance des BRIICS, en particulier de la Chine. L'écart de taux de croissance du PIB entre les pays avancés et les pays émergents et en développement a commencé de se creuser sûrement et régulièrement dans les années 2000, atteignant son apogée en 2009 durant la crise financière quand les économies avancées se sont contractées de 3,4 % alors que les économies émergentes et en développement enregistraient une croissance de 3,5 % (graphique 1.2). Depuis, le différentiel de croissance s'est amenuisé, mais sa tendance future ne se dessine pas clairement.

Graphique 1.1. **La part des pays non membres de l'OCDE dans l'économie mondiale s'accroît régulièrement**

Part du PIB en PPA

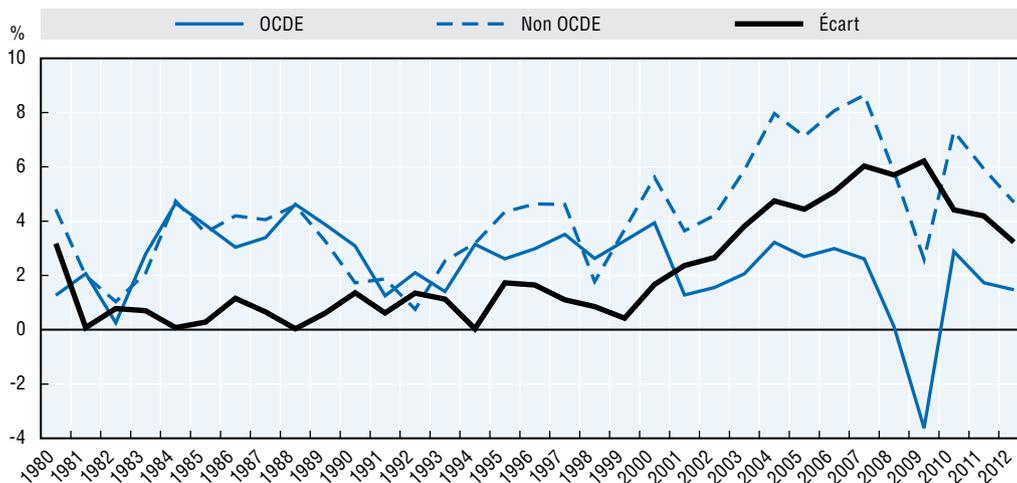


Source : Calculs des auteurs d'après Banque mondiale (2014), Indicateurs du développement dans le monde (base de données), <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933200544>

Graphique 1.2. **Le différentiel de croissance entre les économies avancées et les économies émergentes et en développement se réduit depuis 2009**

Croissance du PIB réel (% de variation annuelle) et écart de taux de croissance



Source : Calculs des auteurs d'après Banque mondiale (2013), Indicateurs du développement dans le monde (base de données), <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933200553>

Côté conjoncturel, les pays en développement bénéficient depuis 2008 de taux d'intérêt historiquement bas, car les pays développés ont réduit leurs taux d'intérêt et pris des mesures extraordinaires pour favoriser l'expansion du crédit (telles que l'assouplissement quantitatif aux États-Unis). Cette faiblesse des taux ainsi que les flux d'investissements directs étrangers et de portefeuille des pays développés vers les marchés plus attractifs des pays en développement ont contribué à la croissance de ces derniers. Cependant, l'abandon progressif de l'assouplissement quantitatif aux États-Unis du fait du redémarrage économique et de la remontée amorcée des taux d'intérêt fait subir aux pays

émergents et en développement des sorties d'investissements de portefeuille. Ces sorties et l'augmentation des taux d'intérêt obéreront les perspectives de croissance des pays en développement tributaires des capitaux étrangers – autrement dit quasiment tous sauf la Chine, qui est exportatrice nette de capitaux (FMI, 2014a).

Côté structurel, le déplacement global de la concentration de l'activité économique de l'Ouest vers l'Est a amélioré les performances économiques de nombreux pays. Ce phénomène a touché les pays quels que soient leur niveau de revenu et leur situation géographique. Il s'est traduit pour certains d'entre eux par une progression vers les tranches de revenu supérieures et, pour d'autres, par la fin d'une croissance léthargique prolongée. Ce « basculement de la richesse » a en outre modifié les schémas de croissance dans beaucoup de pays. Les pays géographiquement proches de la Chine ou ceux exportant des ressources naturelles dont la Chine a grandement besoin en ont subi les effets directement en bénéficiant de l'envolée de la demande, d'autres plus indirectement par le biais des effets de prix. Le vif appétit de la Chine pour les produits agricoles, les ressources minérales et autres ressources naturelles, sa demande de pièces détachées et de composants liée à la reconfiguration des chaînes de valeur mondiales, de même que le renchérissement mondial des matières premières, sont devenus les principaux moteurs de la croissance dans maints pays au cours de la dernière décennie. Mais ces hausses exceptionnelles sont vouées à s'estomper, car la croissance chinoise ralentit et l'intensité en énergie et en carbone de la croissance diminue. Par conséquent, le « basculement de la richesse » attribuable à la montée en puissance de la Chine devrait moins contribuer à l'avenir à améliorer les performances des producteurs de matières premières et des exportateurs de pièces détachées et de composants, ce qui confrontera les économies en situation de rattrapage à de nouveaux défis.

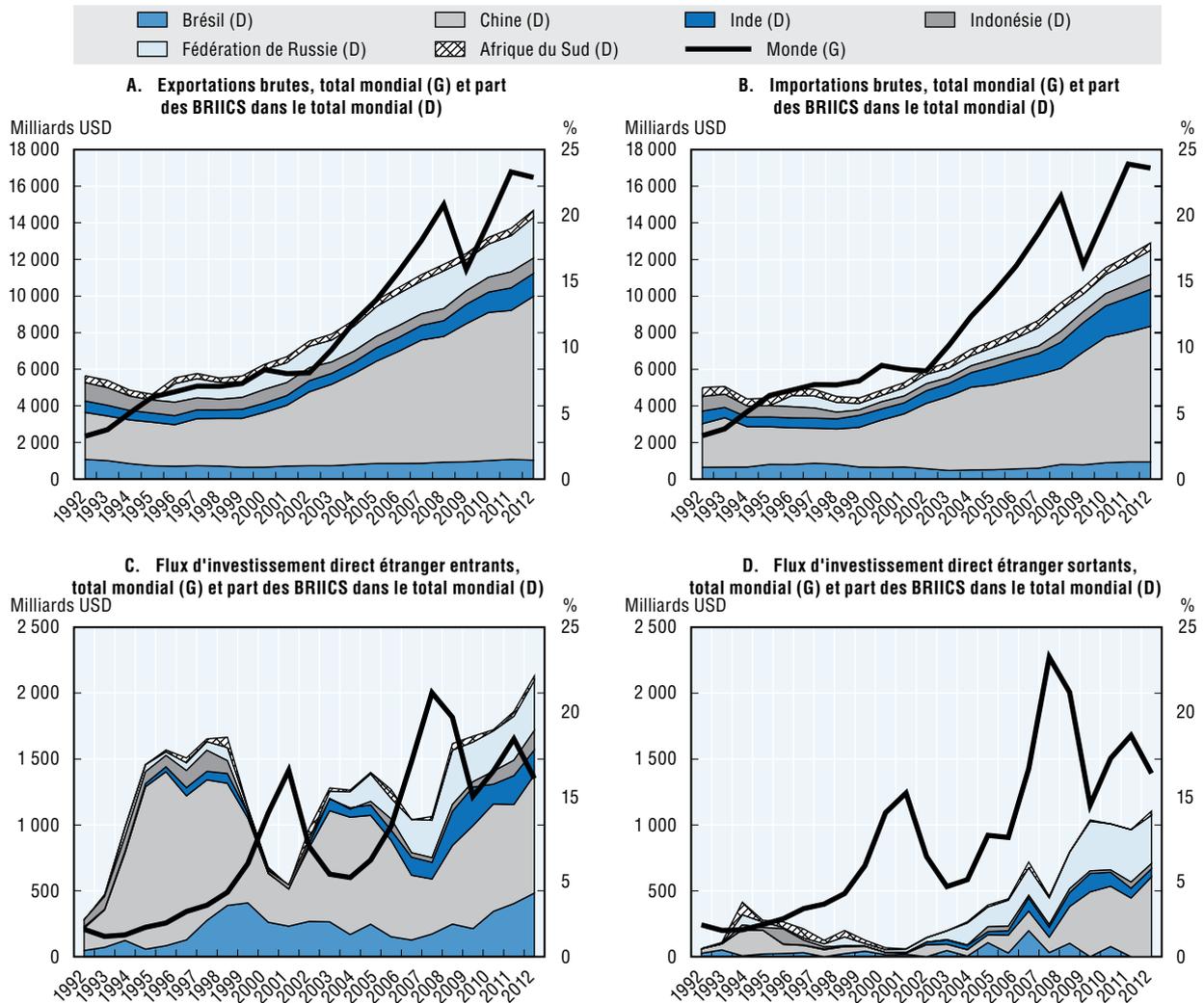
L'incidence du « basculement de la richesse » sur les autres pays – via les échanges commerciaux, l'investissement, les flux financiers et le savoir – dépend de la combinaison des dotations de ces pays et des stratégies qu'ils adoptent pour s'intégrer à l'économie mondiale (OCDE, 2013). Les défis que les pays doivent relever et leur arsenal potentiel d'outils de politique publique sont également tributaires de la combinaison de ces facteurs.

Les BRIICS, Chine en tête, augmentent leur part dans le commerce et l'investissement mondiaux

Avec le basculement du centre de gravité de l'économie mondiale, la part des BRIICS dans le commerce et l'investissement mondiaux est en hausse (graphique 1.3). Tous les BRIICS excepté l'Indonésie ont augmenté leur part dans les exportations mondiales entre 2000 et 2012, et représentent maintenant plus d'un cinquième des exportations mondiales (graphique 1.3, partie A). Les BRIICS ont de surcroît doublé leur part dans les importations mondiales au cours de cette même période et comptent actuellement pour 18 % du total mondial (graphique 1.3, partie B). Les entrées d'investissement direct étranger (IDE) dans les BRIICS ont également progressé dans les années 2000 (graphique 1.3, partie C), et plus tard dans la décennie, les BRIICS sont devenus eux-mêmes une importante source d'IDE : alors qu'en 2000, les flux d'IDE sortant des BRIICS étaient extrêmement faibles (moins de 1 % du total mondial), ils représentaient plus de 10 % du total mondial en 2012, Chine et Fédération de Russie en tête (graphique 1.3, partie D).

Parmi les BRIICS, c'est la Chine dont les tendances ont enregistré les plus spectaculaires changements. La Chine est à l'origine d'une part croissante des flux mondiaux d'échanges et d'investissement. Sa part dans le commerce mondial des biens et services n'a cessé de

Graphique 1.3. Les BRICS ont augmenté leur part dans le commerce et l'investissement mondiaux



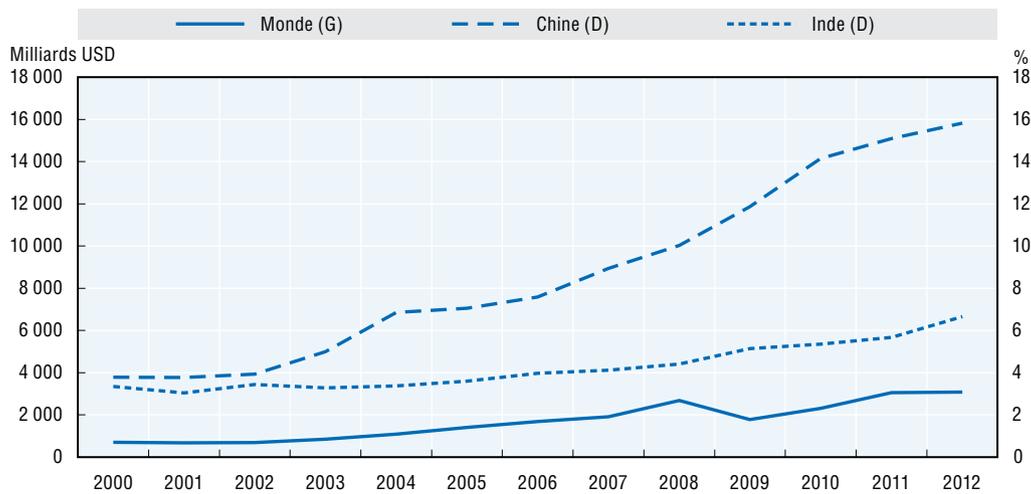
Source : Calculs des auteurs d'après UN Comtrade (2014), Base de données statistiques de l'ONU sur le commerce de marchandises, <http://comtrade.un.org/db/default.aspx> pour les parties A et B ; CNUCED (2013), UnctadStat (base de données), <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx> pour les parties C et D.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933200565>

progresser. Elle est devenue le premier exportateur mondial. La croissance de la Chine a alimenté la demande toujours plus forte de matières premières agricoles et autres, de ressources minérales et d'hydrocarbures, notamment de facteurs de production de biens d'équipement et de matériaux de construction. En particulier, la Chine est devenue le premier importateur mondial de matières premières : sa part dans les importations mondiales de matières premières a quadruplé, passant d'un peu moins de 4 % en 2000 à près de 16 % en 2012, ce qui, ajouté à la part de l'Inde, représente près d'un quart des importations mondiales de matières premières (graphique 1.4)¹. La Chine a été particulièrement demandeuse de métaux : elle est devenue le premier importateur de plusieurs d'entre eux, s'octroyant 80 % des importations mondiales de nickel, 65 % des importations de plomb, 62 % des importations de minerai de manganèse et 40 % des importations de cuivre en 2010, ainsi que de substantielles parts des importations mondiales d'autres métaux. De

Graphique 1.4. Les importations de matières premières par la Chine et l'Inde sont en hausse

Importations de matières premières et parts de la Chine et de l'Inde, 2000-2012



Note : Les matières premières sont définies comme étant la somme des catégories A, B et C de la CITI Rév. 3, où A. désigne l'agriculture, la chasse et la sylviculture, B. la pêche et C. les activités extractives.

Source : Calculs des auteurs d'après UN Comtrade (2014), *United Nations Commodity Trade Statistics* (base de données), <http://comtrade.un.org/db/default.aspx>.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933200578>

surcroît, les produits manufacturés simples sont de plus en plus demandés en Chine. La part des importations de produits issus de ressources naturelles (comme les canalisations et le verre) et des importations de biens primaires a grimpé, passant de moins de 4 % des importations mondiales en 2000 à environ 11 % en 2012.

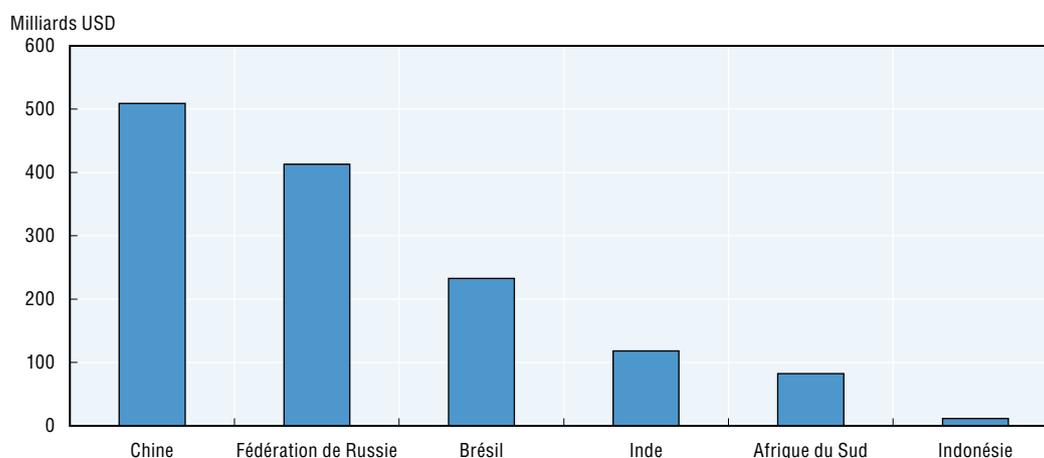
Les pays riches en ressources naturelles indispensables à la Chine ont vu leurs termes de l'échange, leurs exportations et leur solde courant s'améliorer, mais aussi la compétitivité de leur industrie manufacturière être menacée. Les envolées dans le secteur des produits de base ont souvent dopé la demande dans d'autres secteurs et provoqué une hausse salariale qui s'est propagée à d'autres secteurs n'ayant pas connu des gains de productivité qui justifieraient cette hausse. Cela a parfois entraîné une perte de compétitivité des exportations manufacturières et une désindustrialisation (voir chapitres 2 et 6).

Les pays qui partagent des chaînes d'approvisionnement avec la Chine profitent d'une demande en hausse constante pour leurs exportations, mais subissent aussi des pressions concurrentielles croissantes à mesure que la Chine diversifie sa production. Cela a provoqué un déplacement du centre de gravité des chaînes d'approvisionnement asiatiques, du Japon vers la Chine. Les principaux bénéficiaires de ce déplacement sont des pays qui participent à des chaînes d'approvisionnement faciles à scinder, que l'on trouve par exemple dans l'électronique, et qui sont situés en Asie. La faiblesse des droits de douane et des coûts de transaction constitue une condition indispensable pour participer aux chaînes d'approvisionnement internationales. Les accords favorisant la coopération économique entre les pays, comme les accords de libre-échange, peuvent accélérer l'intégration dans ces chaînes de valeur. Les économies intégrées dans des chaînes d'approvisionnement affichent en général une structure tarifaire plate, avec une faible progressivité des droits de douane, signe de la faiblesse de la protection effective au niveau des industries.

La Chine a vu sa part dans les investissements sortants mondiaux augmenter rapidement au cours de la dernière décennie pour devenir la plus élevée des BRIICS (graphique 1.5). Cependant, comme ce phénomène est relativement récent, ses stocks d'IDE sortants représentent encore une part minime des stocks mondiaux – à peine 2 %. Ses investissements sortants sont principalement destinés aux services aux entreprises, suivis de la finance, des industries extractives, du commerce de gros et de détail et de l'industrie manufacturière. De nombreux pays riches en ressources minérales, en particulier le Pérou, l'Afrique du Sud et la Zambie, ont bénéficié de capitaux chinois, notamment sous forme de prises de participation et d'IDE dans les industries extractives, lesquels ont permis de moderniser le secteur de l'infrastructure et, plus récemment, de flux de capitaux vers d'autres secteurs. Les pays possédant des hydrocarbures en abondance ont également reçu un afflux massif d'investissements chinois dans leurs secteurs des ressources naturelles. Ces investissements ont surtout été le fait d'entreprises d'État qui ont pris des participations dans des gisements pétroliers dans diverses parties du monde. Les acquisitions, toutefois, n'ont pas été limitées aux secteurs situés en amont ; les stations-service et les industries de transformation ont elles aussi bénéficié de capitaux chinois. Qui plus est, de nombreux pays riches en ressources naturelles ont mis en place des installations de production conjointes en Chine, en capitalisant sur leurs avantages comparatifs communs. Ils sont moins mesurables, mais l'IDE chinois dans l'infrastructure, la co-extraction des ressources et dans d'autres secteurs a certainement généré de substantiels flux de connaissances vers les pays en développement riches en ressources naturelles.

Graphique 1.5. **Parmi les BRIICS, la Chine a les plus importants stocks d'investissement direct étranger sortant**

Stocks d'investissement direct étranger (IDE) sortant des BRIICS, 2012



Source : CNUCED (2013), UnctadStat (base de données), <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx>.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933200584>

L'impact de la décélération de la croissance chinoise sur les autres pays dépendra de surcroît des changements dans la nature de cette croissance. De fait, la production devient plus sobre en énergie, car l'écart d'intensité énergétique actuellement important entre la Chine et les pays de l'OCDE a conduit à se soucier davantage de l'efficacité. Cet écart reflète la propension de l'industrie chinoise à compter un plus grand nombre de secteurs énergivores et à consommer davantage d'énergie dans les différents secteurs. La composition de la croissance chinoise devrait passer progressivement à moyen terme

d'une croissance tirée par l'investissement et les exportations à une croissance davantage fondée sur la consommation. La composition de l'investissement devrait aussi se modifier. La part des investissements d'équipement, gros consommateurs d'acier, devrait reculer en raison d'une surcapacité dans de nombreuses industries manufacturières, tandis que l'investissement dans l'infrastructure et l'immobilier devrait progresser.

D'autres pays pourraient prendre le relais de la Chine comme moteurs du « basculement de la richesse »

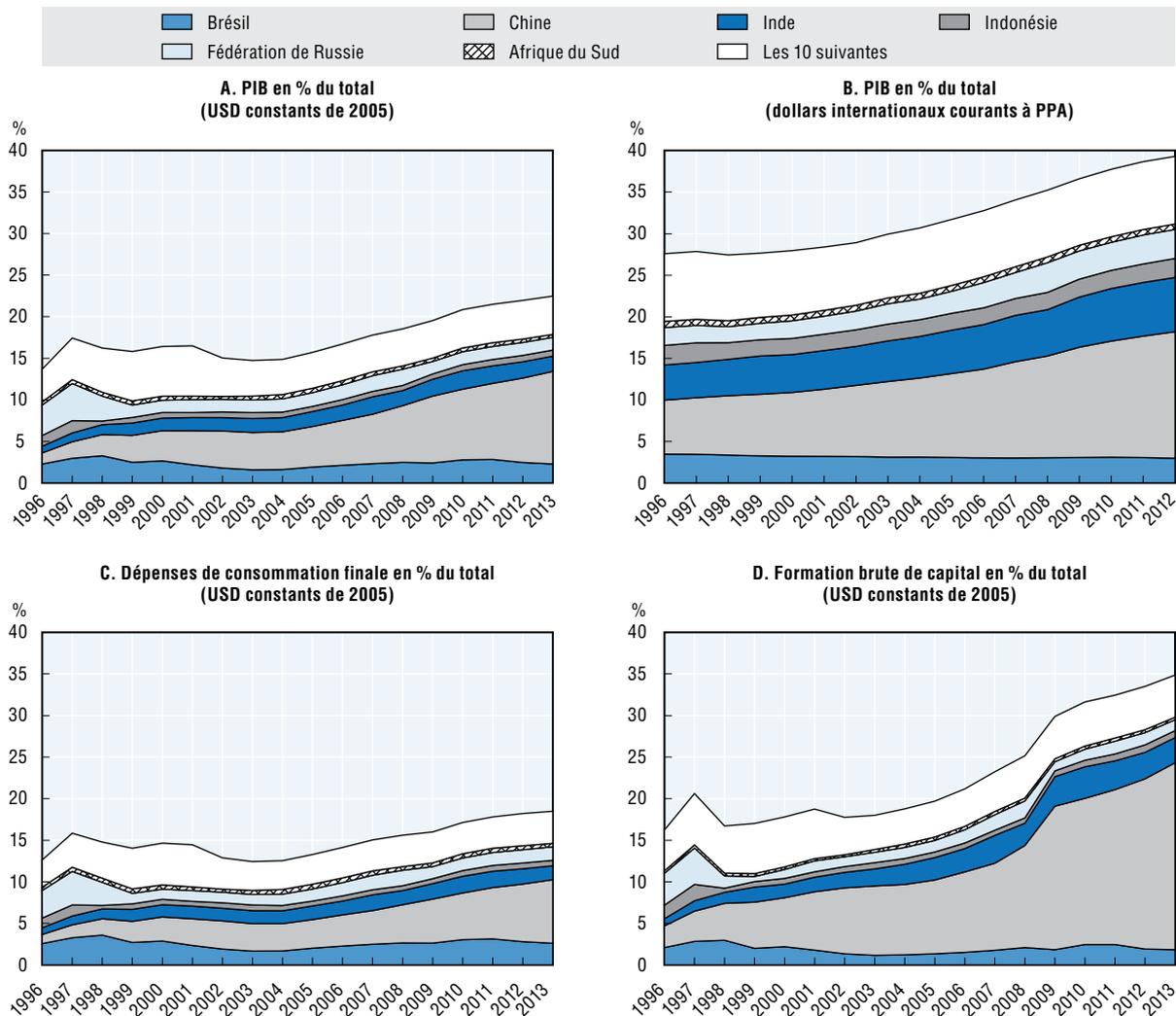
Une question capitale est de savoir si la croissance en Chine va décélérer. Dans l'affirmative, la croissance dans d'autres grandes économies convergentes pourra-t-elle combler la différence et contribuer ainsi à maintenir le niveau de la croissance mondiale ? Le poids important de la Chine dans l'économie mondiale et sa croissance exceptionnellement rapide au cours des quelque dix dernières années sont tels qu'aucun autre pays ne pourra vraisemblablement à lui seul avoir un impact comparable sur l'économie mondiale. Les autres BRIICS, associés à quelques autres grandes économies, pourraient constituer des moteurs de la croissance mondiale qui auraient collectivement un impact comparable à celui de la Chine, mais seulement s'ils réussissent à obtenir des résultats du même ordre en matière de croissance.

Beaucoup de grandes économies en développement sont encore en mesure de tirer pleinement parti des avantages procurés par la double transformation et le dividende démographique, car leur population est relativement jeune et réside en grande partie dans les zones rurales. La baisse des taux de fécondité et le ralentissement de la croissance démographique dans ces économies devraient soutenir la croissance pendant quelques décennies encore. L'Inde et l'Indonésie font partie de ces économies et pourraient stimuler la demande mondiale ces prochaines décennies avant que le vieillissement de leur population ne fasse sentir ses effets. En sus de ces deux pays, on peut s'attendre aussi à ce que les autres économies BRIICS dynamisent pour quelque temps encore la demande mondiale, même si leur démographie n'est peut-être pas aussi favorable. Outre les BRIICS, il existe d'autres économies de taille importante, qui elles aussi pourraient avoir collectivement un impact significatif sur l'économie mondiale. Les dix économies suivantes si l'on considère le PIB de 2013 sont l'Arabie saoudite, le Taipei chinois, l'Argentine, les Émirats arabes unis, la Thaïlande, la Colombie, le Venezuela, l'Iran, la Malaisie et Singapour. Ces dix économies et les BRIICS génèrent presque un quart du PIB mondial en 2013, contre environ 14 % en 1996, et représentaient en PPA presque 40 % de la production mondiale en 2012, contre environ 28 % en 1996 (graphique 1.6, parties A et B).

La consommation des « classes moyennes » de plus en plus nombreuses dans les grandes économies non membres de l'OCDE et la nécessité qui en résulte de renforcer l'investissement dans l'infrastructure et les entreprises pour atteindre les objectifs de développement émergeront comme les nouveaux moteurs de la demande mondiale. En termes de consommation des ménages, la part des BRIICS et des dix plus grandes économies non membres de l'OCDE suivantes dans la consommation mondiale des ménages n'atteignait que 18 % en 2013 (graphique 1.6, partie C), principalement parce que la part de la consommation des ménages dans le PIB est faible en Chine. La part des dix premières économies hors OCDE et hors BRIICS dans la consommation mondiale était comparable à celle de l'Inde ou de la Fédération de Russie. L'accroissement progressif de la consommation en Chine et l'augmentation des revenus dans les autres économies, à condition que ces dernières procèdent à une refonte de leurs stratégies de développement

Graphique 1.6. Les grandes économies non membres de l'OCDE détiennent une part croissante de la production, de la consommation et de l'investissement mondiaux

Parts de la production, de la consommation et de l'investissement des BRIICS et des dix économies non membres de l'OCDE suivantes dans le total mondial



Notes : Les dix économies non membres de l'OCDE suivantes, sur la base du PIB en USD courants de 2013 sont : l'Arabie saoudite, le Taïpei chinois, l'Argentine, les Émirats arabes unis, la Thaïlande, la Colombie, le Venezuela, l'Iran, la Malaisie et Singapour. Les chiffres du PIB en PPA dans la partie B sont établis à partir des nouvelles PPA publiées en mai 2014. Pour l'Argentine et le Taïpei chinois, les séries chronologiques du PIB en PPA utilisant la nouvelle année de référence, 2011, ont été calculées par les auteurs car ces séries ne sont pas disponibles dans les *Indicateurs du développement dans le monde*.

Sources : Calculs des auteurs d'après FMI (2014b), *Perspectives de l'économie mondiale* (base de données), Fonds monétaire international, Washington, DC (consulté en avril 2014) (pour les parties A, C et D) et Banque mondiale (2014), *Indicateurs du développement dans le monde* (base de données), <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators> (pour la partie B).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933200598>

au service d'une croissance plus robuste, plus inclusive et plus durable, deviendront d'importants moteurs de la croissance mondiale ces prochaines décennies.

Les BRIICS et les autres grandes économies non membres de l'OCDE pourraient aussi soutenir la croissance mondiale par leurs investissements. L'investissement total de ces économies atteignait plus d'un tiers de l'investissement mondial en 2013 (graphique 1.6, partie D), soit nettement plus que leur part dans la consommation

mondiale, ce qui s'explique là encore principalement par le « facteur Chine », à savoir le rattrapage rapide de la Chine en matière d'investissement. Étant donné le niveau très faible du stock de capital dans la plupart des économies émergentes et la nécessité d'une infrastructure de meilleure qualité et de biens d'équipement plus nombreux pour l'industrialisation, l'investissement devrait augmenter, ce qui stimulera la demande mondiale de biens d'équipement.

À long terme, on peut s'attendre à ce que d'autres économies fortement peuplées remplacent les autres économies émergentes (dont bon nombre connaîtront un ralentissement sous l'effet du vieillissement de leur population) comme sources de la croissance mondiale. Parmi ces « étoiles montantes » pourraient figurer des pays très peuplés comme le Bangladesh, l'Égypte, l'Éthiopie, le Nigéria et le Pakistan. Leur démographie est actuellement favorable, mais il ne faudrait pas qu'ils passent à côté du dividende démographique faute de pouvoir offrir des possibilités d'emploi du fait de l'industrialisation au nombre grandissant de nouveaux venus sur le marché du travail.

Le défi de la productivité au service de la convergence

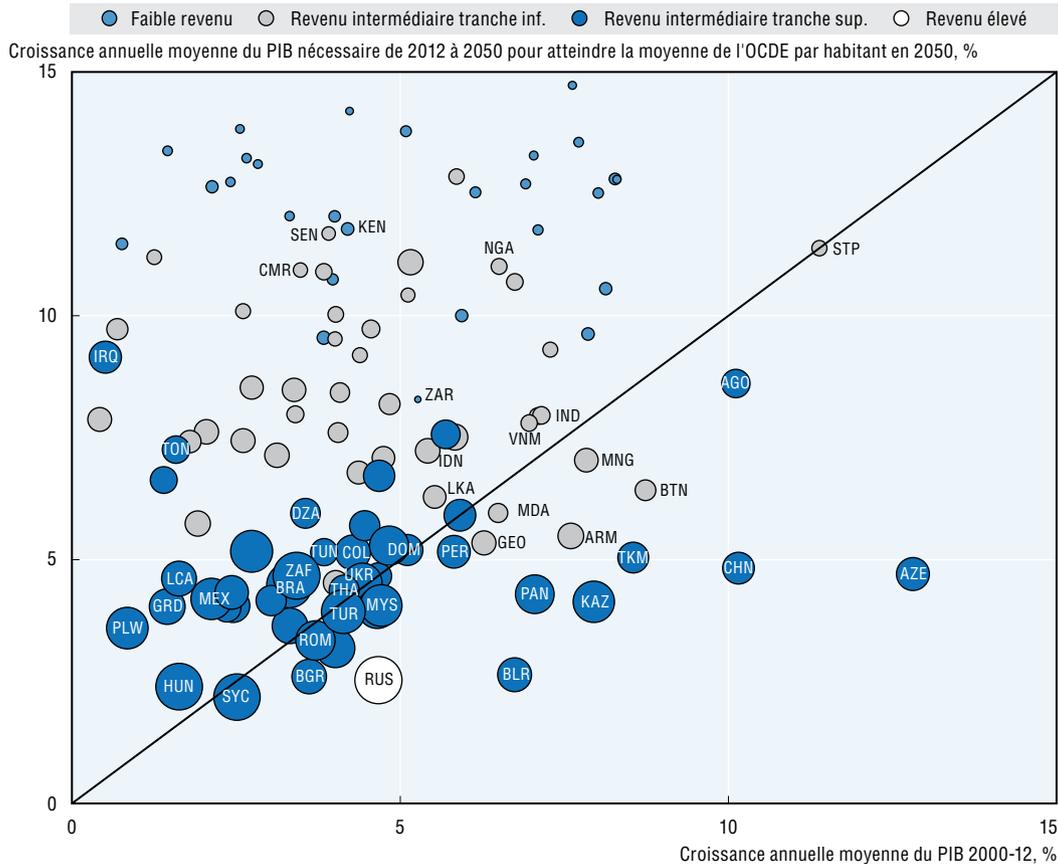
Malgré le récent coup d'accélérateur induit par l'émergence de la Chine, un certain nombre de pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure ne croissent encore pas assez vite pour que leur revenu par habitant converge vers celui des pays avancés dans les 30 prochaines années. Il est normal que la croissance ralentisse à mesure que les économies gagnent en maturité, comme le prévoient les théories sur la convergence des croissances (Aiyar et al., 2013) et comme l'atteste le fait que les taux de croissance annuels moyens (sur la période 2000-12) des pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure sont inférieurs à ceux des pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure et des pays à faible revenu (graphique 1.7). Toutefois, ce ralentissement a pris une ampleur suffisante pour empêcher de nombreux pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure de converger vers le revenu moyen de l'OCDE d'ici 2050 aux taux de croissance moyens qu'ils ont enregistrés sur la période 2000-12. Ces pays sont, entre autres, l'Afrique du Sud, le Brésil, la Colombie, la Hongrie, l'Irak et le Mexique (pour n'en citer que quelques-uns).

Naturellement, les pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure et ceux à faible revenu auront besoin en moyenne de plus de temps pour faire converger leur revenu vers celui des pays avancés que pour le faire converger vers celui des pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure. Par conséquent, la plupart des pays de ces groupes de revenu ne réussiront pas à assurer la convergence vers le revenu moyen de l'OCDE d'ici 2050, malgré les impressionnants résultats obtenus en matière de croissance ces dernières années dans certains cas (graphique 1.7). Le constat est valable, entre autres, pour l'Inde, l'Indonésie, le Nigéria, le Sri Lanka et le Viet Nam, qui appartiennent au groupe des pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure.

Dans plusieurs pays à revenu intermédiaire, la croissance tendancielle (c'est-à-dire le taux de croissance moyen sur 2000-2012) est suffisante ou assurément supérieure à celle nécessaire pour converger vers le revenu moyen de l'OCDE d'ici 2050 (graphique 1.7). La Chine, le Panama et le Kazakhstan font partie des économies à revenu intermédiaire supérieur qui atteindront le niveau moyen de l'OCDE dans les prochaines décennies, si elles parviennent à maintenir leur rythme de croissance. De plus, la Fédération de Russie, qui est classée dans la catégorie des pays à revenu élevé depuis 2013, croît suffisamment vite pour porter son revenu au niveau moyen de l'OCDE. Il est impressionnant de constater que plusieurs pays

à revenu intermédiaire de la tranche inférieure – par exemple, l'Arménie, le Bhoutan, la Géorgie et la Mongolie – entreront eux aussi dans la tranche des revenus élevés avant 2050, s'ils continuent de croître au taux de croissance moyen observé sur la période 2000-12.

Graphique 1.7. Beaucoup de pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure pourraient ne pas converger vers le PIB moyen par habitant de l'OCDE d'ici 2050



Notes : Les PIB en USD constants de 2005 corrigés des PPA, dans toutes les économies, sont supposés continuer de croître à leurs taux de croissance moyens de la période 2000-2012. Le niveau de revenu de l'OCDE par habitant est la moyenne simple des 34 pays membres, en incluant Israël pour la période 2000-2011. Il est à noter que la condition requise pour atteindre le niveau de revenu moyen de l'OCDE est plus stricte que pour simplement accéder au statut de pays à revenu élevé, car presque tous les pays de l'OCDE se situent dans la tranche des revenus élevés. Pour la population en 2050, les projections des Nations Unies ont été utilisées, aux taux de fécondité médians. Les noms des pays sont abrégés en employant les codes ISO à trois lettres.

Source : Calculs des auteurs d'après Banque mondiale (2013), *Indicateurs du développement dans le monde* (base de données), <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933200605>

Il ne s'agit bien sûr que de résultats indicatifs et les trajectoires de croissance des pays ne sont pas gravées dans le marbre. Par exemple, la croissance de l'Inde s'est établie contre toute attente aux alentours de 8 % après 2003 alors qu'elle avait été en moyenne plus proche des 5 % durant la décennie précédente. En outre, les tendances en matière de « basculement de la richesse » évolueront avec la décélération de la croissance moyenne en Chine, laquelle influera aussi sur les perspectives de croissance d'autres économies en développement. De surcroît, on ne sait pas exactement combien de temps il faudra aux pays avancés, en particulier en Europe, pour se remettre pleinement de la crise financière mondiale ni si la croissance des pays avancés restera relativement faible dans

les décennies à venir. La performance économique des pays à revenu élevé aura également une incidence sur la croissance future des pays en développement. On ne connaît pas non plus avec certitude le rythme auquel les pays en développement convergeront vers les pays avancés dans le cas où la croissance de ces derniers demeurerait relativement faible. La convergence devrait être plus lente pour les pays en développement qui, par exemple, dépendent des exportations vers les pays riches. Elle devrait être plus rapide pour ceux dont la diversification géographique des principaux partenaires commerciaux est plus grande et/ou qui sont d'une taille suffisante pour continuer à croître rapidement grâce à leur demande intérieure.

Une faible croissance économique peut être liée à une faible croissance de la productivité

Les médiocres perspectives qu'ont un certain nombre d'économies à revenu intermédiaire de converger vers le revenu moyen des pays de l'OCDE au cours des 30 prochaines années soulèvent la question de savoir si ces pays sont pris dans ce que l'on appelle le « piège du revenu intermédiaire ». Il faut dire que le fondement théorique de ce piège donne toujours lieu à débats et qu'il n'existe aucun critère commun définissant ce qui explique qu'un pays se retrouve piégé dans la tranche de revenu intermédiaire. On peut aussi s'interroger sur la définition des groupes de revenu, qui elle non plus n'est pas liée à une théorie mais procède d'une décision arbitraire. La plupart des études se fondent sur des méthodes purement statistiques pour identifier les pays confrontés au « piège du revenu intermédiaire » (encadré 1.1).

Malgré l'absence d'un cadre commun pour identifier le piège, il est manifeste que les pays à revenu intermédiaire connaissent souvent des périodes prolongées de moindre croissance, d'où leurs difficultés à atteindre des tranches de revenu plus élevées (voir par exemple, Eeckhout et Jovanovic, 2012 ; Gill et Kharas, 2007 ; ou Banque mondiale et Centre de recherche sur le développement du Conseil des Affaires d'État de la Chine, 2012). En outre, ces ralentissements de la croissance sont souvent associés à d'importants ralentissements de la croissance de la productivité totale des facteurs (PTF) (Aiyar et al., 2013 ; Eichengreen et al., 2011 et 2013). On constate qu'en moyenne 85 % du ralentissement du taux de croissance de la production s'explique par le ralentissement de la croissance de la PTF (Eichengreen et al., 2011).

Les ralentissements de la productivité (en retour) peuvent être liés à la difficulté de progresser dans la chaîne de valeur, pour passer d'une trajectoire de croissance dictée par l'accumulation des facteurs à une trajectoire impulsée par l'innovation. Nombre de pays auparavant à faible revenu sont entrés dans la catégorie des pays à revenu intermédiaire en exploitant leurs avantages en matière de coût salarial. Ces avantages disparaissent dès lors que le réservoir de main-d'œuvre excédentaire s'épuise et que les salaires, par voie de conséquence, commencent à s'accélérer. Très souvent, les hausses salariales sont financièrement irréalisables, car le cadre économique, réglementaire et de gouvernance n'est pas suffisamment propice aux innovations requises pour soutenir la croissance ou au développement des compétences plus pointues nécessaires à la main-d'œuvre pour fabriquer des produits à plus forte valeur ajoutée. De plus, dans beaucoup de pays à revenu intermédiaire, la disponibilité et la qualité de l'infrastructure ne sont pas comparables à ce que l'on trouve dans les pays à revenu élevé. L'investissement dans l'infrastructure est particulièrement bénéfique à la croissance aux stades ultérieurs, car il a une incidence favorable sur la productivité via les effets de réseau, les économies de densité et d'échelle et les autres externalités, en plus de ses apports directs au stock de capital.

Encadré 1.1. **Identification du « piège du revenu intermédiaire » et des « ralentissements de la croissance », et facteurs qui y sont associés, dans la littérature**

Un écueil majeur des débats sur le « piège du revenu intermédiaire » est le manque de fondement théorique. La plupart des études emploient des méthodes purement statistiques pour identifier les pays confrontés au « piège du revenu intermédiaire » ou à un ralentissement prolongé de la croissance. Les pauses structurelles dans la croissance économique sont souvent utilisées pour définir les « ralentissements de la croissance » (par exemple, Berg et al., 2012). Les périodes de croissance définies par les pauses structurelles sont généralement plus courtes en Afrique et en Amérique latine qu'en Asie.

D'autres études appliquent des critères de seuils aux taux de croissance et aux niveaux de revenu, et selon elles le piège pourrait se déclencher plus d'une fois (Eichengreen et al., 2011 et 2013). D'après ces critères, les ralentissements de la croissance s'expliquent largement par les ralentissements de la productivité. Entre autres facteurs, les pays comptant une plus forte proportion de diplômés de l'enseignement secondaire et du supérieur et ceux affichant des taux d'exportations de haute technologie plus élevés se révèlent moins susceptibles de voir leur croissance ralentir.

Dans une approche reposant également sur les seuils, une étude récente a calculé le seuil en nombre d'années au-delà duquel un pays est considéré comme étant pris au piège du revenu intermédiaire et le taux de croissance minimum requis pour éviter le piège (Felipe et al., 2012). D'après les auteurs, ce seuil s'établit à 28 ans pour le revenu intermédiaire inférieur, le taux de croissance requis pour ne pas tomber dans le piège étant d'au moins 4.7 % par an, mais à 14 ans pour le revenu intermédiaire supérieur, le taux de croissance annuelle nécessaire étant d'au moins 3.5 % pour déjouer le piège. L'application de ces définitions révèle que le piège du revenu intermédiaire se déclenche le plus souvent au niveau inférieur de la tranche de revenu intermédiaire. Treize des trente-cinq pays enfermés dans le piège se trouvent en Amérique Latine, onze au Moyen-Orient et en Afrique du Nord, six en Afrique subsaharienne et trois en Asie.

Les ralentissements prolongés de la croissance – en appliquant la méthode dite par épisodes (Aiyar et al., 2013) – peuvent être identifiés grâce aux écarts par rapport aux prévisions issues des théories traditionnelles de la convergence. Avec cette méthode d'identification qui a un fondement plus théorique, on constate que les ralentissements de la croissance s'expliquent également pour l'essentiel par des ralentissements dans la croissance de la productivité totale des facteurs. Des facteurs comme l'absence d'un cadre réglementaire propice à l'activité économique, un taux de dépendance élevé, une lourde dette publique, une infrastructure médiocre et des conflits civils sont associés aux ralentissements de la croissance au niveau de revenu intermédiaire.

Compte tenu de la difficulté pour les pays à revenu intermédiaire de converger vers les pays plus avancés (graphique 1.7) et du lien empirique avec l'évolution de la productivité, ce chapitre et les suivants accordent une large place à l'analyse comparative de la croissance (mais aussi des niveaux) de la productivité des pays à revenu intermédiaire entre eux et avec les économies plus avancées. Pour que les pays à revenu intermédiaire empruntent une trajectoire de convergence rapide, des efforts plus importants et souvent plus difficiles devront être consentis pour augmenter la productivité et maintenir la compétitivité sur les marchés mondiaux.

Dans plusieurs pays à revenu intermédiaire, la croissance de la productivité est assurément faible, de même que le niveau de productivité

Les niveaux et les taux de croissance de la productivité influent beaucoup sur l'aptitude des pays à revenu intermédiaire à progresser sur le chemin de la convergence de leurs revenus vers ceux des pays avancés. Alors que l'amélioration de la productivité se traduit directement

par de la croissance économique, les niveaux de productivité quant à eux indiquent dans quelle mesure un pays a réussi à faire face à la concurrence dans les secteurs agricole, industriel et tertiaire à plus forte valeur ajoutée ou dans des segments de ces secteurs.

L'écart de niveau de productivité avec les États-Unis demeure très élevé dans maints pays à revenu intermédiaire. Un moyen d'étudier ce phénomène consiste à présenter les mesures de la productivité du travail et de la PTF au niveau macroéconomique, ainsi qu'un agrégat pour l'industrie manufacturière et pour les services, pour un groupe sélectionné de neuf pays à revenu intermédiaire, plus la Corée² et la Fédération de Russie (graphique 1.8). La productivité du travail au niveau de l'ensemble de l'économie était moins de 50 % de celle des États-Unis en 2008 (à prix constants de 2002) pour chacun des pays (graphique 1.8, partie A)³. Parmi les pays à revenu intermédiaire, la Hongrie, la Turquie et le Mexique avaient les niveaux les plus élevés, tandis qu'en Chine, en Indonésie et en Inde le niveau de la productivité du travail était moins d'un dixième de celui des États-Unis en 2008. La Fédération de Russie, qui a récemment accédé au statut d'économie à revenu élevé selon une classification internationale, enregistrait également un niveau très faible de productivité globale du travail, juste supérieur à celui de la Chine, en 2008. Elle doit donc surmonter des difficultés analogues à celles des pays à revenu intermédiaire pour parvenir à une croissance à long terme fondée sur la productivité.

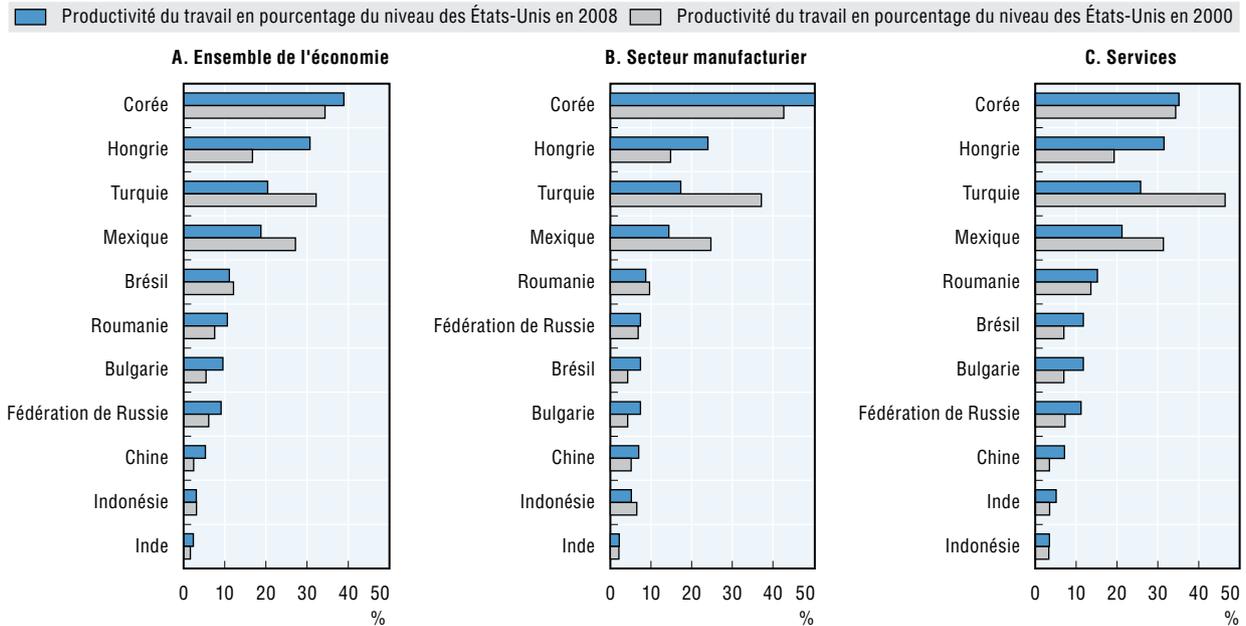
Dans l'industrie manufacturière et les services, le niveau de la productivité du travail dans cette sélection de pays à revenu intermédiaire est, de même, faible en pourcentage de celui des États-Unis (graphique 1.8, parties B et C). Le niveau de la productivité globale du travail est supérieur au niveau de la productivité du travail dans l'industrie manufacturière au Brésil, au Mexique et dans la Fédération de Russie, car les secteurs de l'agriculture et des ressources naturelles y sont relativement plus productifs. Pour les BRIICS (Afrique du Sud exclue, faute de données pleinement comparables), les écarts de productivité du travail dans le secteur manufacturier sont liés principalement aux écarts de productivité dans des secteurs spécifiques plutôt qu'à la structure sectorielle (voir le graphique 3.1 du chapitre 3). Cependant, environ 10 % de l'écart de productivité du travail s'explique encore par une spécialisation relative dans des secteurs manufacturiers moins productifs par rapport aux pays de l'OCDE.

Les écarts de PTF sont de même considérables (graphique 1.8, parties D, E et F). Les pays ayant de faibles ratios capital sur production (comme la Chine dans l'industrie manufacturière et les services et l'Indonésie dans l'industrie manufacturière) ont généralement des niveaux de PTF supérieurs à ceux des autres pays, même s'ils sont moins bien classés en termes de productivité du travail. Ainsi, les fabricants en Chine, par exemple, qui avaient un niveau moyen de productivité du travail analogue à celui des fabricants au Brésil ou en Bulgarie, ont en moyenne des ratios capital sur production inférieurs et, par conséquent, utilisent le capital plus efficacement pour fabriquer les produits que leurs homologues au Brésil et en Bulgarie.

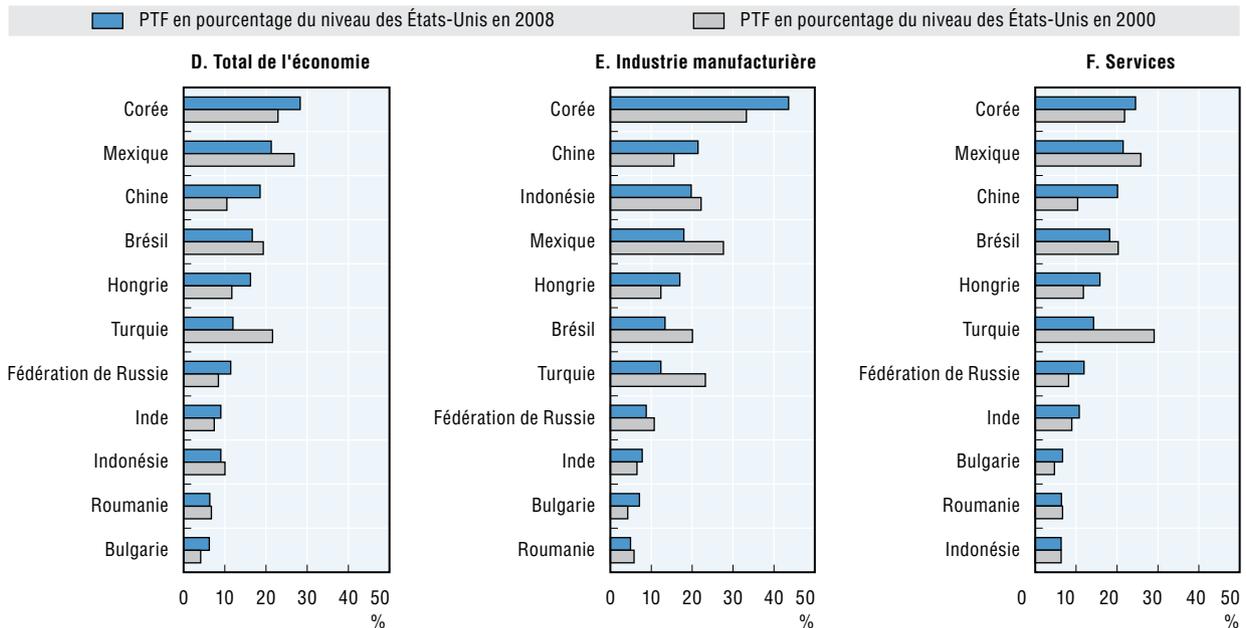
L'augmentation de la productivité du travail et de la PTF dans un certain nombre de pays à revenu intermédiaire n'a pas été suffisante pour réduire sensiblement l'écart entre 2000 et 2008. Parmi ces pays figurent des pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure (par exemple, Brésil, Mexique, Roumanie et Turquie) mais aussi de la tranche inférieure (par exemple, l'Indonésie pour la PTF et la productivité du travail et l'Inde pour la productivité du travail) (graphique 1.8). Au Brésil, au Mexique et en Turquie, l'écart s'est en fait creusé au cours de cette période. D'autres pays ont vu leur productivité s'améliorer considérablement durant les années 2000. La Chine a enregistré les gains de productivité les plus impressionnants pendant cette période : environ 10 % par an pour la productivité

Graphique 1.8. Retard de productivité dans les pays à revenu intermédiaire

Productivité du travail (valeur ajoutée par salarié en USD constants de 2002) en pourcentage du niveau des États-Unis, 2000 et 2008 (%)



Productivité totale des facteurs en pourcentage du niveau des États-Unis, 2000 et 2008 (%)



Notes : La productivité du travail est définie par la valeur ajoutée par salarié (en USD de 2002). La productivité totale des facteurs (PTF) est définie comme la valeur ajoutée résiduelle explicative après prise en compte du travail et du capital. Toutes les variables sont exprimées en termes réels et converties en USD aux taux de change annuels moyens. L'année de base est 2002. La PTF est estimée au moyen de données au niveau sectoriel pour 14 secteurs manufacturiers et 18 secteurs des services (auxquels s'ajoutent l'agriculture, la pêche et les industries extractives pour donner l'ensemble de l'économie) classés selon la Révision 3 de la Classification internationale type par industrie (CITI Rév. 3). Les PTF agrégées pour les secteurs manufacturiers et des services sont pondérées par la valeur ajoutée. Voir l'annexe 6.A1 pour plus de précisions sur la méthodologie. On ne disposait pas de données comparables pour l'Afrique du Sud, mais les comparaisons effectuées pour une sélection de secteurs manufacturiers montrent que ses niveaux de productivité la situeraient dans le bas du classement des BRICS (voir les chapitres 3-6 pour davantage de précisions sur l'analyse de la productivité).

Source : Calculs des auteurs d'après Timmer, M.P. (éd.) (2012), « The World Input-Output Database (WIOD): Contents, Sources and Methods », WIOD Working Paper, numéro 10, www.wiod.org/publications/papers/wiod10.pdf.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933200618>

du travail et plus de 7 % pour la PTF, dans l'industrie manufacturière et les services. L'Inde a aussi vu sa PTF progresser fortement au cours de cette même période, même si sa productivité a augmenté à un rythme moins soutenu que celle de la Chine, bien que partant d'un niveau nettement plus bas. Pour quelques secteurs manufacturiers en Chine et en Inde, on constate que près des trois quarts de la croissance de la PTF ont été alimentés par l'augmentation de la productivité au sein des entreprises plutôt que par la redistribution des parts de marché entre les entreprises à différentes périodes de temps entre 1998 et 2011 (voir graphique 3.3 au chapitre 3).

Comme indiqué pour les BRIICS au chapitre 6, l'augmentation de la PTF a beaucoup contribué à la croissance économique générale en Inde et en Chine ces 20 dernières années (voir graphique 6.4, parties C et E, au chapitre 6) et dans la Fédération de Russie depuis le milieu des années 90 (graphique 6.4, partie B, au chapitre 6)⁴. Dans tous les autres BRIICS, la contribution de la productivité à la croissance a été négative ou – lorsqu'elle était positive – relativement faible. La forte hausse de la productivité en Chine est peut-être due en partie à la diversification du pays dans des secteurs de haute technologie au cours de la même période (voir chapitre 6, graphique 6.A2.2).

La rapidité avec laquelle les pays en développement peuvent rattraper les niveaux de productivité des pays avancés dépend largement des évolutions technologiques qui s'y produiront et des répercussions qu'elles auront sur le monde en développement. D'après les études les plus pessimistes, la productivité stagnera dans les pays développés, car aucun grand cycle d'innovation n'est en vue (par exemple, Gordon, 2012). À l'opposé, des études des tendances économiques mondiales prévoient que les capacités informatiques en hausse constante, la connectivité mondiale et la possibilité quasi illimitée de générer de nouvelles innovations par combinaison de processus existants transformeront profondément la production et la consommation (Brynjolfsson et McAfee, 2014). Il est difficile de déterminer quelle serait l'incidence de cette nouvelle vague d'innovations sur la compétitivité dans les pays développés et en développement. En outre, l'incertitude entourant ces évolutions mondiales et leur impact sur la répartition mondiale de la production fait peser une incertitude considérable sur les chances de convergence des pays en développement vers les pays développés et sur la rapidité de cette convergence.

Recul des moteurs traditionnels de la croissance dans certains pays à revenu intermédiaire

Nombre de pays auparavant à faible revenu sont entrés dans la catégorie des pays à revenu intermédiaire en tirant parti de leurs avantages en matière de coût salarial et, souvent, de l'essor des industries exportatrices alimenté par l'investissement étranger. La libéralisation des échanges et de l'investissement, les deux premières étapes d'ordinaire requises pour s'ouvrir au monde extérieur, permet manifestement d'obtenir rapidement de bons résultats en matière de croissance. Au début de la phase de développement, la technologie étrangère peut conduire à d'importants gains de productivité, accélérant ainsi le processus de rattrapage. En général, les « fruits à portée de main » de l'intégration internationale ont été cueillis par les pays à revenu intermédiaire.

Durant le passage du statut de pays à faible revenu à celui de pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure puis de la tranche supérieure, la productivité est stimulée par le déplacement de la main-d'œuvre des secteurs à faible productivité vers ceux à plus forte productivité (souvent l'industrie manufacturière et les services, mais aussi l'agriculture à forte productivité). Dans certains pays à revenu intermédiaire, comme l'Inde

et l'Indonésie, il est encore possible d'augmenter ainsi la productivité. Dans d'autres, ce moteur de la croissance et d'autres moteurs antérieurs pourraient commencer à perdre de leur puissance – par exemple, démographie moins favorable et utilisation moins efficiente des facteurs de production.

La contribution du dividende démographique varie d'une économie en développement à l'autre

L'accès au statut de pays à revenu intermédiaire est souvent accéléré par une transition démographique, selon laquelle la proportion de la population d'âge actif progresse, car les taux de mortalité déclinent plus vite que les taux de natalité. Ainsi, les apports de main-d'œuvre augmentent avec l'accroissement de la population en âge de travailler. Ce « dividende démographique » a beaucoup contribué à l'émergence de nombreux pays asiatiques. C'est le cas notamment de l'Inde (Aiyar et Mody, 2011), où l'accélération de la croissance depuis les années 1980 est mise en grande partie au crédit de la transition démographique. En outre, un ratio population d'âge actif sur population totale plus élevé contribue à la croissance par d'autres voies : dans la mesure où la population active, à la différence des personnes à charge, économise, cela augmente le taux d'épargne des ménages. On peut donc s'attendre à ce que le dividende démographique ait un impact globalement positif sur l'épargne nationale, augmentant les ressources disponibles pour l'investissement productif. Un surcroît d'épargne se traduira par un abaissement du coût du capital, ce qui dopera probablement les taux d'investissement et renforcera ainsi l'effet stimulateur exercé par la transition démographique sur la croissance.

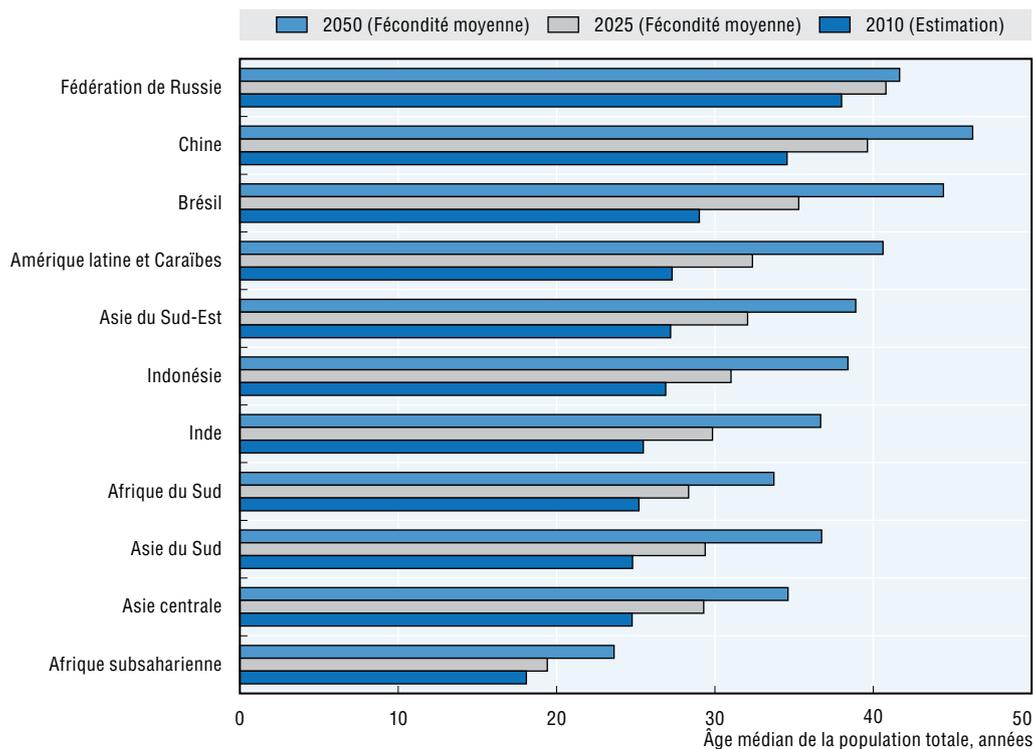
Plusieurs régions du monde, notamment l'Asie du Sud et l'Afrique, ont encore la possibilité d'engranger le dividende démographique dans les prochaines décennies. Pour concrétiser leur potentiel démographique, cependant, les pays doivent créer des emplois plus durables. Un certain nombre de conditions complémentaires essentielles doivent également être satisfaites, comme l'accès généralisé aux services publics indispensables et la stabilité politique. Les taux de dépendance économique des jeunes supérieurs à la moyenne mondiale dans la plupart des pays africains constituent un avantage important pour percevoir le dividende démographique. Il est encore possible pour l'Afrique (et pour l'Asie du Sud) de réaliser les gains de productivité induits par l'industrialisation liée à l'urbanisation, lorsque la main-d'œuvre se déplace des secteurs moins productifs (principalement l'agriculture à faible productivité) vers des secteurs plus productifs, ce qui favorise la croissance.

Toutefois, dans certains pays à revenu intermédiaire, le vieillissement de la population est un sujet de préoccupation grandissant pour les pouvoirs publics. Ce vieillissement (surtout s'il conduit à devenir âgé avant de devenir riche) peut rendre encore plus difficiles les hausses salariales dans beaucoup de pays à revenu intermédiaire, car des fonds destinés au renforcement de la croissance devront être réaffectés au financement de la sécurité sociale. Le Brésil, la Chine et la Fédération de Russie ont déjà une population vieillissante et l'âge médian y est plus élevé que dans les autres BRIICS (graphique 1.9). Le Brésil et la Chine auront une population plus âgée que celle de la Fédération de Russie d'ici 2050, avec un âge médian de 44 ans au Brésil et de 46 ans en Chine. Par comparaison, actuellement il n'y a que quelques pays développés où l'âge médian est supérieur à 40 ans, et le vieillissement s'effectuera dans maints pays en développement à une cadence très supérieure. Le rythme du vieillissement sera particulièrement rapide au Brésil, où l'âge médian augmentera de 14 ans entre 2010 et

2050. L'Amérique latine, l'Asie du Sud et l'Asie du Sud-Est verront aussi leur âge médian progresser, de 10 ans, tandis que l'Afrique subsaharienne restera la région la plus jeune en 2050, avec une moyenne d'âge de seulement 24 ans.

Graphique 1.9. **La population vieillit rapidement dans beaucoup de pays à revenu intermédiaire**

Âge médian en 2010, 2025, 2050



Note : Âges médians estimés pour 2010 et projetés pour 2025 et 2050.

Source : ONU-DAES (2013), *Perspectives de la population mondiale* (base de données), http://esa.un.org/unpd/wpp/unpp/panel_population.htm.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933200620>

La disparition du dividende démographique que constituent des populations jeunes et en expansion dans de nombreuses parties du monde hormis l'Afrique et l'Asie du Sud a des répercussions négatives non seulement sur les coûts salariaux mais aussi sur l'épargne des ménages. Les personnes âgées ont tendance à moins économiser et, à un moment donné, se mettent à vivre de leurs économies. L'augmentation du nombre des personnes à charge a tendance à réduire encore le taux d'épargne de la population active, car les actifs doivent soutenir davantage les membres âgés de leur famille.

Les problèmes résultant du vieillissement démographique et autres transformations empêchent souvent de progresser dans la chaîne de valeur et de devenir un pays à revenu élevé. Après la phase initiale de développement, l'augmentation des revenus doit être soutenue en dopant la productivité pour que les hausses salariales n'entraînent pas une perte de compétitivité. Dès lors que les apports de main-d'œuvre des migrants ruraux se tarissent, que les salaires progressent et que la rémunération du capital diminue (car il devient plus abondant), la croissance dépend plus de la capacité de l'économie à augmenter sa productivité par des réformes structurelles et institutionnelles. Lorsqu'il est encore possible de profiter des avantages du dividende démographique, il importe

davantage d'instaurer les conditions nécessaires à de fortes créations d'emplois pour que le nombre grandissant des personnes en âge de travailler soit employé de façon productive. Cela permet à la transformation démographique de soutenir la transition structurelle vers une économie plus industrialisée et à plus forte valeur ajoutée. Par contre, quand le dividende démographique s'estompe ou n'a pas été engrangé, la nécessité d'accroître la productivité est encore plus grande. Le vieillissement rapide de la population étant déjà en cours dans beaucoup de pays en développement, le dividende démographique va probablement devenir un facteur relativement marginal de soutien de la croissance, les gains de productivité et l'accumulation du capital jouant alors un plus grand rôle.

Les gains de productivité induits par le redéploiement de la main-d'œuvre vers les secteurs plus productifs disparaissent avec l'industrialisation

Lors du passage au statut de pays à revenu intermédiaire, non seulement la proportion de personnes d'âge actif dans la population totale progresse, mais en outre les apports de main-d'œuvre s'orientent vers des usages plus productifs. Cela s'effectue par le jeu du redéploiement de la main-d'œuvre du secteur primaire vers les secteurs à plus forte productivité⁵. Dans les pays en développement, les changements structurels liés à la migration de la main-d'œuvre excédentaire des zones rurales vers les villes pour y trouver un emploi, dans les pays à faible revenu et dans ceux à revenu intermédiaire de la tranche inférieure, et au redéploiement de la main-d'œuvre des secteurs manufacturiers moins productifs vers ceux plus productifs, dans les pays à revenu intermédiaire, sont les principaux moteurs de ces changements. Le passage d'une économie dirigiste à une économie de marché peut aussi déclencher ces changements structurels.

La transformation de l'économie se reflète dans l'évolution des parts de chaque secteur dans la valeur ajoutée. Ainsi, on observe que dans beaucoup de BRIICS et d'autres pays en développement la part de l'agriculture a enregistré un recul allant jusqu'à deux tiers au cours des 40 dernières années (tableau 1.1). Durant la même période, peu de pays ont connu une hausse importante de la part de l'industrie manufacturière dans la valeur ajoutée : l'Indonésie, la Malaisie et la Thaïlande, par exemple, ont doublé cette part. En revanche, le Brésil et l'Afrique du Sud ont vu cette part réduite de moitié, ce qui traduit principalement un redéploiement vers les services. La part des services dans la valeur ajoutée présente rarement des variations d'une telle ampleur, la Chine et la Turquie faisant cependant exception puisqu'elles ont presque doublé la part de leur secteur tertiaire.

Le déplacement de la main-d'œuvre génère des gains de productivité durant la transformation et stimule à terme la croissance. La décomposition des variations de la productivité du travail en variations résultant du redéploiement d'un secteur à l'autre et en variations résultant de l'augmentation de la productivité dans les secteurs pris séparément fait la lumière sur ces évolutions (encadré 1.2).

Cette étude examine en détail les données concernant la productivité de 32 secteurs dans 39 économies pour la période 2000-09 (voir le tableau annexe 1.A2.1). Les gains de productivité résultant du redéploiement de la main-d'œuvre des secteurs moins productifs vers ceux plus productifs (ce que l'on appelle l'« effet de redéploiement ») restent un important moteur de la productivité globale dans plusieurs pays non membres de l'OCDE (graphique 1.10) même une fois acquis le statut de pays à revenu intermédiaire. Dans l'ensemble, la plupart des économies en développement

Tableau 1.1. La transformation sectorielle est spectaculaire dans plusieurs économies
Évolution de la part de l'agriculture, de l'industrie, de l'industrie manufacturière et des services dans la valeur ajoutée durant la période 1970-2012

	Agriculture, valeur ajoutée (% du PIB)		Industrie, valeur ajoutée (% du PIB)				Services, etc., valeur ajoutée (% du PIB)	
			Total industrie, valeur ajoutée (% du PIB)		Sous-ensemble industrie manufacturière, valeur ajoutée (% du PIB)			
			1970	2012	1970	2012		
BRIICS								
Brésil	12.35	5.24	38.30	26.29	29.32	13.25	49.35	68.47
Chine	35.22	10.09	40.49	45.31	33.75	32.46***	24.29	44.60
Inde	41.95	17.39	20.48	25.75	13.70	13.53	37.57	56.86
Indonésie	44.94	14.44	18.69	46.95	10.29	23.94	36.37	38.61
Fédération de Russie		3.87		36.00		15.19		60.13
Afrique du Sud	7.16	2.57	38.18	28.41	22.81	12.38	54.66	69.02
Dix premières économies à revenu intermédiaire hors OCDE et hors BRIICS								
Arabie saoudite	4.54	2.24	62.58	62.57	8.85	10.07	32.88	35.18
Iran	19.99	10.22*	38.31	44.47**	10.14	10.55***	41.70	45.31
Argentine	9.64	9.09	42.28	30.50	31.54	19.67	48.08	60.41
Émirats arabes unis		0.91*		53.94**		10.07***		45.15****
Thaïlande	25.92	12.27	25.31	43.56	15.94	33.98	48.78	44.17
Colombie	25.69	6.52	28.30	37.51	21.15	12.99	46.02	55.97
Venezuela	6.11	5.79*	39.33	52.16**	16.07	13.92***	54.56	42.05****
Malaisie	29.44	10.05	27.39	40.85	12.44	24.24	43.17	49.10
Hong Kong, Chine		0.06		7.08		1.55		92.86
Singapour		0.03		26.73		20.70		73.23
Sélection de pays à revenu intermédiaire membres de l'OCDE								
Chili	6.91	3.59	41.96	35.55	25.88	11.02	51.13	60.86
Mexique	12.73	3.56	32.15	35.75	23.15	17.37	55.11	60.69
Pologne		3.54*		31.63**		18.49***		64.83****
Turquie	40.17	9.08	22.53	27.04	16.53	17.75	37.30	63.88
Moyenne de l'OCDE	6.24	1.52	37.30	23.98		15.31	56.46	74.53

Notes : Les économies à revenu intermédiaire non membres de l'OCDE sélectionnées sont les dix économies les plus puissantes après les BRIICS, sur la base de la taille du PIB en USD courants de 2011 (Arabie saoudite ; Iran ; Argentine ; Émirats arabes unis ; Thaïlande ; Colombie ; Venezuela ; Malaisie ; Hong Kong, Chine ; et Singapour).

* Agriculture : les données se rapportent à 2010 pour la Pologne, les EAU et le Venezuela et à 2007 pour l'Iran.

** Industrie : les données se rapportent à 2010 pour la Pologne, les EAU et le Venezuela et à 2007 pour l'Iran.

*** Industrie manufacturière : les données se rapportent à 2010 pour la Chine, la Pologne, les EAU et le Venezuela et à 2007 pour l'Iran.

**** Services, etc. : les données se rapportent à 2010 pour la Pologne, les EAU et le Venezuela et à 2007 pour l'Iran.

Source : Banque mondiale (2013), *Indicateurs du développement dans le monde* (base de données), <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>.

ont réussi à réduire leur écart de productivité du travail avec les pays de l'OCDE grâce aux changements dans la composition sectorielle des emplois sur la période 2000-09. Cet effet de redéploiement a été particulièrement prononcé au cours de cette période dans plusieurs économies, dont la Roumanie, la Turquie, la Lituanie, la Grèce, l'Inde, la Chine, la Pologne et l'Indonésie, ce qui indique un processus de restructuration sain dans ces économies. L'effet de redéploiement a même dominé les gains de productivité intrasectorielle dans certains pays, comme le Brésil, l'Indonésie et la Roumanie et, parmi les économies de l'OCDE, le Mexique et la Turquie. Les gains de productivité

Encadré 1.2. Décomposition des variations globales

L'analyse par décomposition des variations globales est utile pour délimiter les effets respectifs des facteurs intrasectoriels et intersectoriels sur les gains de productivité. Les variations globales de la productivité du travail sont décomposées en trois effets : un effet intrasectoriel, un effet de redéploiement et un effet d'interaction (graphique 1.10).

- L'effet intrasectoriel mesure l'impact de la croissance de la productivité dans chaque secteur sur la croissance de la productivité de l'ensemble de l'économie, les parts sectorielles de la main-d'œuvre étant supposées inchangées.
- L'effet de redéploiement mesure l'impact sur la productivité de l'ensemble de l'économie résultant des mouvements de main-d'œuvre entre les secteurs, le niveau de la productivité dans chaque secteur étant supposé inchangé.
- L'effet d'interaction mesure la variation de la part et de la productivité de la main-d'œuvre dans chaque secteur et tient compte de l'incidence du redéploiement de la main-d'œuvre entre secteurs ayant des taux différents de croissance de la productivité. Un effet d'interaction ayant un signe positif signifie que l'effet intrasectoriel et l'effet de redéploiement sont complémentaires, autrement dit que la croissance de la productivité est positive dans les secteurs en expansion et négative dans les secteurs en déclin. Inversement, un effet d'interaction ayant un signe négatif indique que l'effet intrasectoriel et l'effet de redéploiement sont des substituts, autrement dit que la croissance de la productivité est positive dans les secteurs en déclin et négative dans les secteurs en expansion.

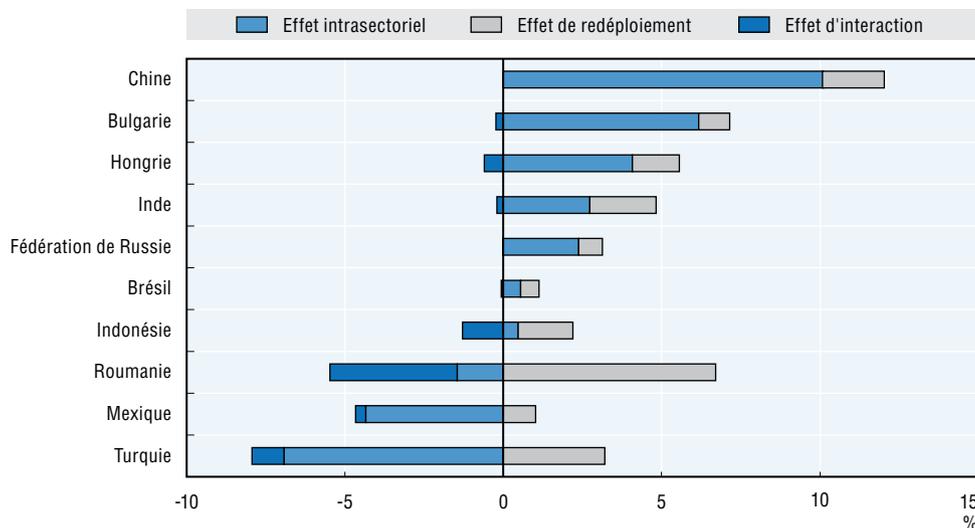
Une mise en garde s'impose toutefois : l'analyse par décomposition est sensible au niveau de détail des secteurs, c'est-à-dire au nombre des secteurs industriels utilisés pour l'analyse. Si le nombre des secteurs est trop faible, une grande partie des redéploiements entre les secteurs ne sera pas prise en compte et apparaîtra comme étant une augmentation de la productivité intrasectorielle. Cela peut amener à passer à côté d'importantes transformations structurelles, mieux vaut donc un nombre élevé de secteurs.

liés au redéploiement de la main-d'œuvre vers les secteurs plus productifs devraient se poursuivre dans les pays en développement. Dans plusieurs grandes économies, notamment l'Inde et l'Indonésie, où la part des emplois agricoles frôle encore respectivement les 50 % et 40 %, il reste d'amples possibilités de redéploiement de la main-d'œuvre du secteur primaire vers les secteurs à plus forte productivité. Même dans les pays à revenu plus élevé comme le Brésil, la Fédération de Russie et l'Afrique du Sud, il existe encore une marge pour ce type de redéploiement. Inversement, dans un certain nombre d'économies de l'OCDE, cette transformation structurelle entraînant une réorientation de la main-d'œuvre vers les emplois de l'industrie manufacturière et des services est terminée, comme l'indique le signe négatif de l'effet de redéploiement (voir tableau annexe 1.A2.1). C'est le cas en Finlande, aux Pays-Bas, aux États-Unis, en Belgique, au Royaume-Uni, en République slovaque et en Allemagne. Dans ces pays, les travailleurs s'orientent vers les secteurs à plus faible productivité.

Dans les pays de l'OCDE, l'augmentation de la productivité intrasectorielle explique en grande partie l'évolution de la productivité globale (voir tableau annexe 1.A2.1). Dans plusieurs pays en développement, par exemple en Chine ou en Inde, l'effet intrasectoriel est aussi celui qui domine. À long terme, quand le mécanisme de rattrapage via le redéploiement de la main-d'œuvre vers les secteurs à plus forte productivité ne joue

Graphique 1.10. Les hausses de productivité intrasectorielles ont été le principal facteur explicatif de la croissance de la productivité dans plusieurs pays à revenu intermédiaire, mais pas dans tous

Décomposition des variations de la croissance de la productivité, croissance annuelle moyenne sur 2000-2009 (%)



Notes : Résultats fondés sur 32 secteurs : l'agriculture, les activités extractives, 14 secteurs manufacturiers et 16 secteurs tertiaires. La productivité est mesurée par la valeur ajoutée à prix constants par salarié. L'effet intrasectoriel mesure l'impact de la croissance de la productivité dans chaque secteur sur la croissance de la productivité de l'ensemble de l'économie, les parts de main-d'œuvre sectorielles étant supposées inchangées. L'effet de redéploiement mesure l'impact sur la productivité de l'ensemble de l'économie résultant des mouvements de main-d'œuvre entre les secteurs, le niveau de la productivité dans chaque secteur étant supposé inchangé. L'effet d'interaction mesure la variation de la part du travail et de la productivité dans chaque secteur et tient compte du redéploiement de la main-d'œuvre entre secteurs ayant des taux différents de croissance de la productivité. Voir l'annexe 1.A1 pour les notes méthodologiques et l'annexe 1.A2 pour les estimations concernant d'autres pays et pour en savoir plus sur des secteurs donnés.

Source : Calculs des auteurs à partir de Timmer M.P. (éd.) (2012), « The World Input-Output Database (WIOD): Contents, Sources and Methods », WIOD Working Paper, numéro 10, www.wiod.org/publications/papers/wiod10.pdf.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933200635>

plus, l'augmentation de la productivité intrasectorielle devient la principale source de croissance de la productivité. Comme la part des secteurs dans l'emploi est supposée inchangée, un effet intrasectoriel plus faible que la croissance de la productivité globale indique que les secteurs où la croissance de la productivité est plus élevée ont augmenté leur part dans l'emploi total. Cela s'observe dans de nombreuses économies, dont le Brésil, la Chine, l'Inde, l'Indonésie et la Fédération de Russie. La Chine, en particulier, est parvenue à stimuler la productivité dans la plupart des secteurs en grande partie grâce à sa stratégie consistant à bénéficier des connaissances mondiales par le biais des investissements directs étrangers entrants ainsi que des fusions et acquisitions et autres moyens.

L'effet d'interaction – qui mesure la corrélation dans une économie entre les variations de la productivité et les variations de l'emploi – révèle que l'effet intrasectoriel et l'effet de redéploiement ne sont complémentaires l'un de l'autre que dans un seul des pays étudiés ici : la Chine (graphique 1.10). Plus précisément, en Chine la croissance de la productivité est positive dans les secteurs en expansion et négative dans ceux en déclin, tandis que dans le reste de l'échantillon, la croissance de la productivité est positive dans les secteurs en déclin et négative dans ceux en expansion. Cet effet est particulièrement marqué en

Indonésie, en Roumanie et en Turquie, signe que les gains de productivité sont obtenus dans les secteurs en déclin plutôt que dans ceux en expansion.

Durant la dernière décennie, les secteurs non manufacturiers ont alimenté la hausse de la productivité intrasectorielle dans les BRIIC (on ne dispose d'aucunes données comparables pour l'Afrique du Sud). Outre l'agriculture, qui a permis au Brésil et à la Chine d'enregistrer des gains de productivité parmi les 32 secteurs utilisés pour l'analyse, plusieurs segments modernes du secteur tertiaire ont été de grands moteurs de la croissance de la productivité (tableau annexe 1.A2.1). Le commerce de gros a été le principal moteur dans la Fédération de Russie et le deuxième plus puissant en Chine, tandis que le commerce de détail a été le plus important en Inde. La contribution du secteur des télécommunications à l'augmentation de la productivité a été forte en Inde et en Indonésie, reflet de la révolution des TIC dans ces économies. Les principaux moteurs de la croissance de la productivité dans les différents secteurs manufacturiers varient beaucoup d'une économie à l'autre chez les BRIIC : ce sont les métaux de base et les produits chimiques dans l'industrie manufacturière en Chine, l'alimentation, les boissons et le tabac en Indonésie, les activités de raffinage en Inde et les machines dans la Fédération de Russie. Au Brésil, le secteur des produits chimiques est le secteur manufacturier qui a le plus concouru à la croissance de la productivité intrasectorielle, mais sa contribution individuelle de même que l'augmentation de la productivité intrasectorielle globale ont été relativement modestes. De surcroît, de nombreux secteurs manufacturiers ont contribué négativement à la croissance de la productivité intrasectorielle au cours de la période 2000-09.

Dans maints pays en développement, les gains de productivité intrasectoriels pourraient être accrus par des gains d'efficacité dans les services, qui ont été les principales sources de croissance de la productivité dans les pays membres de l'OCDE. Comme le secteur tertiaire devrait représenter une part grandissante des emplois dans les pays en développement, notamment dans les pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure, l'efficacité et la concurrence dans ce secteur seront particulièrement importantes pour maintenir la forte croissance de la productivité que les secteurs manufacturiers alimentaient jusqu'alors (voir chapitre 4).

Les facteurs de production sont utilisés avec moins d'efficacité dans plusieurs économies émergentes et en développement

Même si l'accumulation des facteurs de production – capital, travail et capital humain – se poursuit, la convergence vers les niveaux des pays à revenu élevé risque de ralentir, voire de s'arrêter, si ces facteurs ne sont pas employés avec efficacité. Un faible taux d'utilisation de la main-d'œuvre, en particulier des femmes, des personnes âgées et des jeunes, constitue souvent un frein au rattrapage d'un pays. En outre, les personnes occupant un emploi peuvent être sous-employées en termes d'utilisation de leur temps ou de leurs compétences. Dans la même logique, un investissement inadapté, mais aussi un investissement inefficace et la sous-utilisation des installations de production, peuvent aussi entraver le processus de rattrapage.

Dans les pays examinés ici (tableau 1.2), les taux d'activité sont égaux ou supérieurs aux niveaux de l'OCDE, excepté en Inde et en Afrique du Sud, où ils sont non seulement inférieurs mais aussi en recul (voir les notes par pays au chapitre 6 pour une étude plus détaillée). Les taux de chômage sont actuellement plus bas dans la plupart des pays en développement que dans les pays de l'OCDE, car la crise financière a davantage touché de

plein fouet les économies développées. L'Afrique du Sud constitue une exception majeure parmi les économies en développement étudiées ici puisque son taux de chômage est de 25 %. C'est tout à fait inhabituel dans les économies en développement et émergentes : étant donné l'absence de protection sociale dans beaucoup de pays en développement, peu de personnes peuvent s'offrir le luxe de chômer. Au contraire, pour survivre les gens acceptent n'importe quel emploi se présentant – à plein-temps ou non, productif ou non, utilisant ou non leurs compétences. Ce sous-emploi de la main-d'œuvre n'est pas propre aux pays en développement, mais il en est très caractéristique. Peu de pays en développement établissent des statistiques sur le sous-emploi, mais, par exemple, en Colombie et en Afrique du Sud, les taux de sous-emploi s'élevaient en 2012 respectivement à 5.3 % et 4 % (OIT, 2013).

Tableau 1.2. **Taux d'activité et taux de chômage dans un éventail de pays**

	Taux d'activité, total (% de la population totale [15-64 ans])		Taux de chômage (%)
	2000	2012	2012
Brésil	71.8	74.9	5.5
Chine	82.4	77.0	4.1
Cameroun	69.7	71.1	3.8
Colombie	67.5	70.6	10.6
Inde	61.3	57.9	3.6
Indonésie	69.5	70.0	6.6
Fédération de Russie	70.4	73.1	5.5
Sénégal	77.0	77.9	–
Afrique du Sud	59.3	55.7	25.0
OCDE	69.8	70.6	8.0

Note : Les chiffres du chômage se rapportent à 2010 pour le Cameroun et à 2011 pour l'Indonésie.

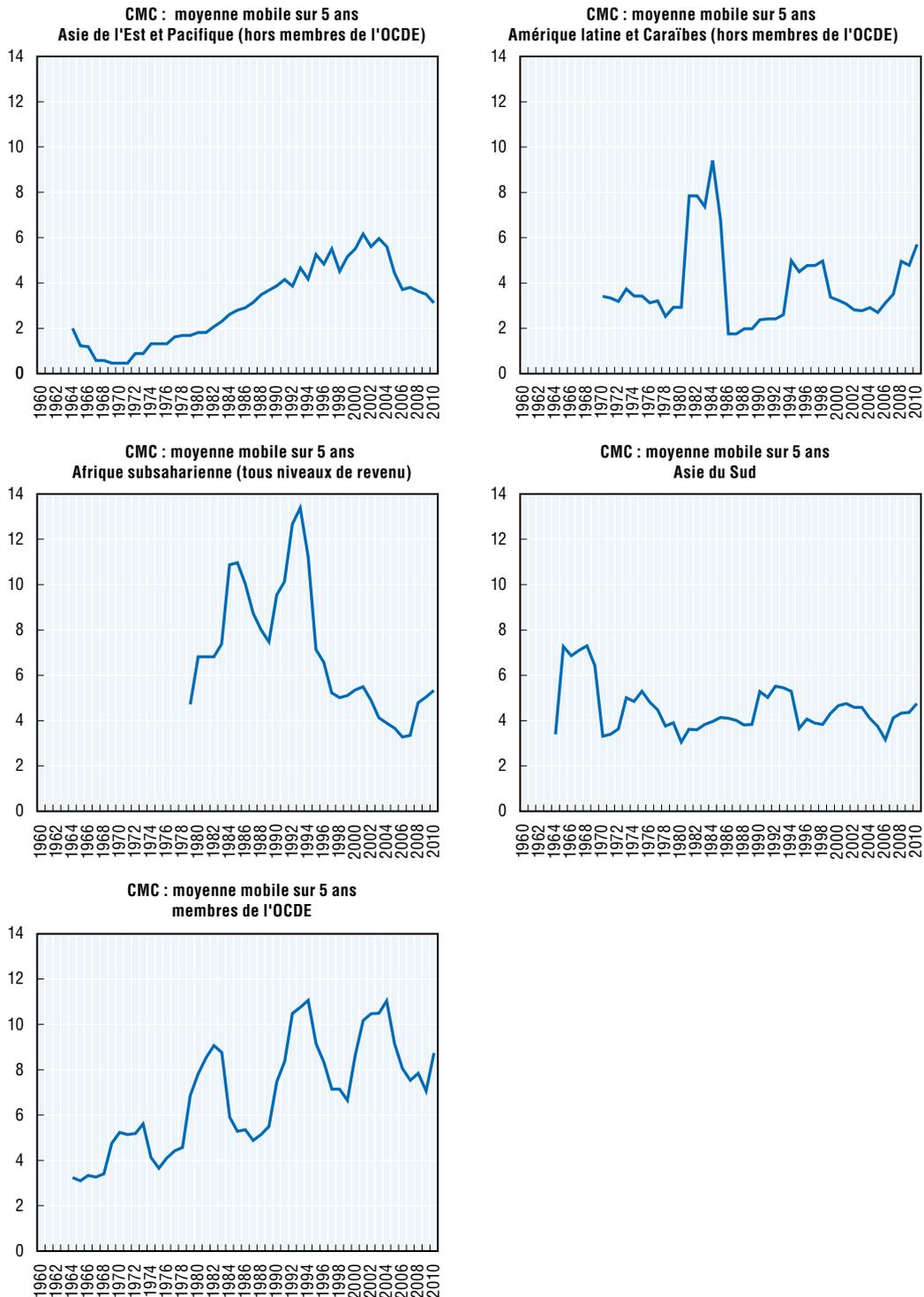
Sources : Banque mondiale (2013), *Indicateurs du développement dans le monde* (base de données), <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators> ; les chiffres du chômage pour le Brésil et la Chine proviennent de FMI (2013), *Perspectives de l'économie mondiale* (base de données), Fonds monétaire international, Washington, DC, consulté le 17 février 2014.

Comme le travail, le capital peut être employé de manière inefficace, ce qui ralentit la convergence globale. Un indicateur couramment utilisé pour mesurer l'efficacité du capital est le coefficient marginal de capital (CMC), qui indique la quantité de capital requise pour générer une unité supplémentaire de production. Ainsi, un CMC élevé/croissant signifie que l'efficacité de l'investissement est faible/décroissante au sens où il faut investir davantage pour générer une unité de PIB. Pour calculer le CMC, on suppose que les rendements du capital ne sont pas décroissants, qu'il n'y a pas de délai entre l'investissement et la production et que les capacités sont pleinement utilisées⁶. Bien que l'on ne puisse dire que ces hypothèses se vérifient entièrement dans le monde réel (et bien que le calcul présente des difficultés supplémentaires dans la réalité [encadré 1.3]), le CMC peut être considéré comme un indicateur approximatif des tendances en matière d'efficacité des investissements à long terme.

L'efficacité de l'investissement a diminué en Asie du Sud et en Afrique subsaharienne ces dernières années, alors qu'il augmente en Asie de l'Est et dans le Pacifique depuis 2000 (inversant sa baisse tendancielle à long terme au cours des décennies précédentes) (graphique 1.11). Dans les autres régions, aucune tendance précise ne se dégage. La plupart des BRIICS ont vu l'efficacité de l'investissement se réduire au cours des dernières décennies, à l'exception de l'Inde et de l'Indonésie. La baisse d'efficacité de l'investissement au fil des ans à mesure que le capital s'accumule

Graphique 1.11. L'efficacité de l'investissement s'est améliorée récemment en Asie de l'Est et dans le Pacifique

Coefficient marginal de capital (CMC) 1960-2010



Note: Le CMC mesure la quantité d'investissement nécessaire pour produire une unité de PIB. Une valeur plus élevée indique une moindre efficacité par rapport à une valeur plus faible. Le CMC a été calculé en moyenne mobile sur 5 ans pour lisser les fluctuations des données.

Source: Calculs des auteurs d'après Banque mondiale (2013), *Indicateurs du développement dans le monde* (base de données), <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933200645>

est un phénomène courant, mais dans la plupart des BRIICS, même en Chine, le stock de capital demeure relativement bas, aussi est-il nécessaire que l'accumulation se poursuive dans les décennies à venir.

Encadré 1.3. Problèmes de mesure des CMC

Mesurer les CMC présente d'importantes difficultés. La principale tient à l'inclusion dans les chiffres agrégés sur l'investissement de différents types d'investissements qui ont des périodes de gestation différentes et qui, de ce fait, influent sur la production avec des délais variables. Ce délai est court pour les investissements en capital, il est beaucoup plus long pour les grands projets qui peuvent nécessiter des années de réalisation avant de donner des résultats mesurables. Un autre type d'investissement, l'investissement immobilier, peut avoir un impact beaucoup plus faible sur la croissance que l'investissement dans l'infrastructure ou en capital. Par conséquent, l'idéal serait que l'analyse des CMC se fonde sur la décomposition par types d'investissement pour mieux rendre compte de l'efficacité réelle de l'économie sur le plan de l'investissement. Un autre problème important est la volatilité des CMC résultant de la volatilité de la croissance du PIB, qui n'a guère à voir avec la mesure dans laquelle un investissement peut être efficace. Si la croissance est proche de zéro, le CMC mesuré peut tendre vers l'infini, et si le PIB se contracte, il peut même devenir négatif. La volatilité des CMC est généralement lissée en utilisant des moyennes mobiles sur cinq ans ou plus, mais il est difficile de lisser les taux de croissance négatifs du PIB. C'est pourquoi les CMC pour les cinq années suivant le début de la crise mondiale doivent être interprétés avec une prudence accrue. Dans tous les cas, il est préférable d'utiliser les CMC comme mesures empiriques de l'efficacité de l'investissement sur le long terme, c'est-à-dire plusieurs décennies.

En outre, ce n'est pas seulement la quantité des facteurs utilisés qui importe, mais aussi leur qualité. Le capital humain, expression renvoyant aux compétences des travailleurs et à la qualité des ressources en main-d'œuvre, contribue beaucoup aux écarts de productivité entre les secteurs, en raison de la nature complémentaire de la technologie et des compétences (Chanda et Farkas, 2010).

Stimuler la productivité pour favoriser le développement

Ce chapitre a situé le contexte des bouleversements du paysage économique mondial, mis en lumière le problème de productivité à résoudre pour que le PIB par habitant des pays en développement converge vers celui des pays développés, et présenté les importants écarts de productivité et les gains de productivité souvent médiocres enregistrés pendant la dernière décennie par les économies à revenu intermédiaire. Il a aussi montré que les moteurs de la croissance ne sont souvent plus les mêmes au niveau de revenu intermédiaire et que les pays doivent progresser dans la chaîne de valeur, de plus en plus en renforçant la productivité au sein des secteurs, pour rester compétitifs sur les marchés mondiaux et permettre une poursuite de la croissance. Les chapitres suivants étudient une série de facteurs importants pour augmenter la productivité (et, de façon plus générale, la compétitivité) quand les anciens moteurs de la croissance disparaissent. Dans chaque chapitre, les résultats des pays en développement en matière de productivité (et dans certains cas en matière d'efficacité technique) sont comparés entre eux et (dans la plupart des chapitres) avec ceux des économies plus avancées. Qui plus est, les actions envisageables pour traiter ces facteurs sont étudiées.

Le chapitre qui suit montre que si de nombreux pays en développement ont considérablement avancé sur le chemin de la convergence vers le niveau de revenu des pays développés, par contre leur productivité du travail a progressé de façon plus inégale durant la décennie écoulée. On y voit que la faiblesse de la croissance de la productivité tient en partie à la spécialisation relative dans les secteurs à bas coût, à faible technologie et à forte intensité de main-d'œuvre. Il conviendrait donc de stimuler la productivité en se diversifiant dans les segments à plus forte valeur ajoutée de l'agriculture, de l'industrie et des services. En outre, le chapitre présente les principaux facteurs sous-jacents susceptibles d'accroître durablement la compétitivité et la productivité d'un pays. Ces facteurs sont l'efficacité et l'efficacités des institutions des marchés des produits, du travail et financiers ainsi que la gouvernance publique, la cohérence entre la politique de l'éducation et les mécanismes d'absorption des technologies, l'égalité des chances et l'efficacité de l'administration dans la mise en œuvre de réformes cruciales.

Le chapitre 3 examine comment les pays à revenu intermédiaire peuvent tirer parti de l'industrie manufacturière pour se diversifier dans des activités à plus forte valeur ajoutée et améliorer les produits et processus. Un message clé est que les pays devraient davantage favoriser l'accroissement de la productivité au sein des secteurs, en particulier si la diversification par redistribution plus générale entre les secteurs cesse. Le chapitre utilise abondamment des données au niveau des entreprises pour dégager avec précision les facteurs importants pour la compétitivité de l'entreprise, qui, en fin de compte, déterminent plus largement la compétitivité d'un pays. Sont examinés en particulier le rôle des pressions concurrentielles, l'âge et la taille de l'entreprise, l'intégration au niveau international par le biais des importations, des exportations et de l'IDE, l'intervention de l'État, la qualité des facteurs de production, l'innovation et les compétences nécessaires à la productivité au niveau de l'entreprise. La dernière section du chapitre traite de l'efficacité énergétique et de l'efficacité carbone en tant que dimensions supplémentaires de la compétitivité qui ne sont pas toujours internalisées par les entreprises. Cette analyse approfondie permet de définir des possibilités d'action fondées sur l'observation.

Il est fort possible d'accroître la compétitivité globale et, à terme, de contribuer au processus de convergence, en favorisant le développement des services compétitifs. Ceux-ci peuvent contribuer à la création d'emplois et – comme ils consomment relativement peu de ressources – à un développement durable au profit de tous. Les progrès rapides dans le domaine des TIC ont permis de réaliser des économies d'échelle dans la fourniture de la plupart des services et ont eu des retombées. Le chapitre 4 s'attache en particulier à montrer que les services peuvent contribuer au mouvement de convergence en ce sens qu'ils favorisent la consommation, complètent l'industrie manufacturière et font de plus en plus l'objet d'échanges internationaux. Dans les pays à revenu intermédiaire, la consommation de biens et services par des classes moyennes en expansion augmente. Comme les services aux consommateurs ont généralement une élasticité-revenu supérieure à celle des produits de base, les services et les moyens innovants de les fournir sont de plus en plus demandés. En outre, les pays à revenu intermédiaire peuvent progresser dans la chaîne de valeur de l'industrie manufacturière en utilisant plus les services aux entreprises (par exemple, recrutement du personnel, TIC, marketing, relations avec la clientèle et R-D) qui sont sous-traités à des sociétés indépendantes. De surcroît, les avancées en matière de TIC élargissent les possibilités d'exporter les services. Le chapitre montre que si dans certaines activités de services les

pays émergents ont encore des niveaux de productivité considérablement inférieurs à ceux des économies avancées, ils sont en train de rattraper leur retard. Dans la dernière section, le chapitre définit des moyens d'action pour développer les secteurs tertiaires compétitifs.

Le développement économique s'accompagne généralement d'une croissance inégale d'une région à l'autre, car les moteurs initiaux de la croissance peuvent être concentrés géographiquement et les liaisons au sein d'un pays sont parfois insuffisamment développées. On ne constate pas de convergence générale des revenus régionaux dans de nombreuses économies émergentes, mais certains éléments indiquent une convergence de la productivité. Il est largement admis que les disparités régionales enferment les pays en développement dans une stagnation relative de leurs revenus. Le chapitre 5 fait valoir que, en sus des politiques à l'échelle nationale, les pays en développement ont besoin de politiques régionales qui servent les objectifs nationaux généraux d'une croissance économique plus vigoureuse, plus équitable et plus verte, pour continuer de converger vers les pays avancés. Le chapitre étudie les disparités de développement économique de plusieurs BRIICS et d'autres économies émergentes, avant d'explorer les déterminants des avantages concurrentiels régionaux et les mesures et stratégies envisageables pour les activer.

Le chapitre 6 se concentre sur les difficultés de développement des BRIICS. En 2012, ils représentaient 67 % en PPA de l'activité économique de l'ensemble des pays en développement et 56 % de leur population. Ils ont de plus un impact indirect très prononcé non seulement sur les autres pays en développement, par le biais de leurs activités d'importation/d'exportation et de leurs IDE (surtout la Chine), mais aussi sur les économies de l'OCDE (tout particulièrement la Chine à nouveau). Ils représentent une grande diversité de types d'économies, de trajectoires de développement et de problèmes de développement. C'est pourquoi la façon dont les BRIICS poursuivent leur développement et dont ils répondent à des problèmes très variés a d'importantes implications pour les perspectives d'autres pays. Le chapitre commence par analyser – au niveau agrégé – les sources de la croissance économique et l'intégration internationale progressive des BRIICS. À partir de cette analyse, le chapitre comprend aussi des notes par pays pour chacun des BRIICS, brossant un tableau plus large des trajectoires et problèmes de développement de ces pays (notamment de leurs problèmes de développement sociaux et environnementaux) qui aide à faire apparaître certaines des similitudes et différences qui existent entre ces importantes économies émergentes. Les inégalités de revenu, par exemple, se sont accentuées dans tous les BRIICS sauf le Brésil, et la plupart de ces pays connaissent des tensions sociales. En outre, tous sont confrontés à de graves problèmes de dégradation de l'environnement, en particulier la Chine et la Fédération de Russie, où l'environnement a payé un lourd tribut à l'industrialisation rapide. Chaque note par pays recense les principaux domaines dans lesquels des ajustements des politiques sont nécessaires pour s'attaquer à ces enjeux plus vastes.

Principaux éléments de réflexion pour stimuler la productivité et soutenir le développement

Les pays émergents et en développement continuent de croître plus vite que les pays avancés, aussi le processus de « basculement de la richesse » se poursuit-il. Cependant, le différentiel de taux de croissance entre ces deux groupes de pays s'est réduit au cours des dernières années. De surcroît, dans maints pays à revenu intermédiaire plus riches, la croissance tendancielle (la croissance moyenne du PIB sur la période 2000-12) n'est pas suffisante pour assurer d'ici 2050 la convergence des revenus vers les niveaux de la zone de l'OCDE.

Les périodes de faible croissance au niveau de revenu intermédiaire sont souvent associées à une faible croissance de la productivité, qui peut elle-même être liée à la difficulté de progresser dans la chaîne de valeur pour passer d'une trajectoire de croissance dictée par l'accumulation des facteurs à une trajectoire impulsée par l'innovation. Les pays à revenu intermédiaire peuvent prendre en considération quatre domaines prioritaires quand ils élaborent leurs stratégies visant à améliorer la productivité. Ces domaines, souvent liés entre eux, ne s'excluent pas les uns les autres, et les pays peuvent donc apporter des améliorations dans différents domaines simultanément. En outre, certains pays ont davantage de perspectives et de possibilités que d'autres dans certains domaines en fonction de leur situation et de leurs capacités propres. Ces quatre domaines, traités en profondeur aux chapitres 2-6 (qui présentent des possibilités d'action spécifiques), s'articulent autour des axes suivants :

- *Se diversifier constamment au profit de secteurs à plus forte valeur ajoutée dans l'agriculture, l'industrie (y compris manufacturière) et les services.* Une plus grande diversification au profit de secteurs à plus forte valeur ajoutée, qui en outre doperait la productivité, est nécessaire pour préserver la compétitivité sur les marchés mondiaux au niveau de revenu intermédiaire (voir chapitres 2 et 6).
- *Innover par acquisition de connaissances existant dans le reste du monde et, de plus en plus, par ses propres moyens technologiques.* Les pays à revenu intermédiaire disposent encore d'une importante marge de rattrapage technologique, comme en attestent leurs niveaux de productivité du travail et de PTF, encore très faibles par rapport aux pays avancés. En sus de mieux s'intégrer au niveau international par le biais du commerce et de l'IDE, les pays peuvent, entre autres, recourir aux accords de licence technologique ainsi qu'aux études et à la formation à l'étranger et obtenir une assistance en matière de technologie, conception, production et gestion auprès d'acquéreurs étrangers, de cabinets de conseil et d'experts techniques. Les pays doivent également innover, sous la forme de nouveaux produits, processus, services et formes d'organisation mieux adaptés à leurs besoins que ceux qu'ils peuvent se procurer auprès d'entités étrangères et produire leurs propres innovations repoussant les limites pour se ménager des avantages comparatifs (voir chapitres 2, 3 et 4).
- *Réformer les marchés des produits, du travail et de capitaux et les dispositifs de développement des compétences.* Dans beaucoup de pays à revenu intermédiaire, le développement des entreprises productives et innovantes est souvent bridé par un cadre réglementaire inadapté ou le manque de compétences appropriées. Le cadre réglementaire doit également concilier au mieux flexibilité du marché du travail (en termes de détermination des salaires, mais aussi de recrutement et de licenciement) et protection de l'emploi. L'éducation et les compétences doivent de plus être mieux adaptées aux besoins du marché (voir chapitre 2). Un cadre réglementaire plus propice à l'activité économique est associé à des niveaux de productivité plus élevés (voir chapitres 3 et 4). Un cadre réglementaire qui encourage l'entrée des entreprises sur le marché est une importante source de pression concurrentielle et de technologies novatrices (voir chapitre 3).
- *Encourager les services concurrentiels.* Le secteur tertiaire intérieur peut se développer de manière à satisfaire la demande de classes moyennes de plus en plus nombreuses. Les services peuvent également renforcer la compétitivité de l'industrie manufacturière et être une source de recettes d'exportation (voir chapitre 4).

Principaux éléments de réflexion pour stimuler la productivité et soutenir le développement (suite)

Apporter des améliorations dans les quatre domaines clés évoqués plus haut peut être une priorité pour les pays à revenu faible, intermédiaire et élevé, mais y parvenir revêt plus d'enjeux encore pour les pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure. En même temps, la plupart des pays à revenu intermédiaire (y compris ceux de la tranche supérieure) peuvent et doivent continuer d'exploiter les « anciens » moteurs de la croissance. Comme cela a été indiqué principalement dans ce premier chapitre et partiellement dans les chapitres 2-6, ces moteurs traditionnels de la croissance de l'économie (et de la productivité) sont :

- *Le redéploiement de la main-d'œuvre des secteurs (agricoles) à plus faible productivité vers ceux (agricoles, industriels et tertiaires) à plus forte productivité.* Nombre de pays à revenu intermédiaire, dont l'Inde, l'Indonésie, l'Iran et la Malaisie, sont toujours en mesure de tirer davantage parti de la transformation d'une économie duale. En outre, l'effet de redéploiement de la main-d'œuvre a contribué de façon encore importante et positive à la croissance de la productivité du travail dans beaucoup de pays entre 2000 et 2009, notamment en Inde, en Indonésie, au Mexique et en Turquie.
- *Tirer pleinement profit d'une croissance fondée sur l'accumulation des facteurs (comprenant l'utilisation de la main-d'œuvre et l'accumulation du capital humain et physique).* La plupart des pays à revenu intermédiaire peuvent encore apporter des améliorations dans plusieurs de ces domaines. Les taux d'activité et d'utilisation de la main-d'œuvre en Inde et en Afrique du Sud, par exemple, demeurent très inférieurs aux niveaux observés en Chine, au Brésil ou dans les pays plus avancés. Il importe d'autant plus d'ouvrir de vastes possibilités d'emploi dans ces pays qu'ils ont une population relativement jeune qui entrera bientôt sur le marché du travail. Le nombre total moyen d'années de scolarité reste considérablement inférieur à la moyenne de l'OCDE. De plus, la qualité de l'enseignement dans la plupart des pays en développement accuse un net retard par rapport à la moyenne de l'OCDE, comme le montrent les faibles scores obtenus aux enquêtes PISA. En outre, les stocks de capital physique (comprenant l'infrastructure, les biens d'équipement et l'immobilier) sont encore relativement bas par rapport à la zone de l'OCDE. Parallèlement, l'efficacité de l'investissement – mesurée par les CMC – diminue dans maints pays à revenu intermédiaire, y compris en Chine. Par conséquent, ces pays doivent également veiller à assurer une répartition plus efficiente de leurs investissements (voir chapitres 2 et 6).

De surcroît, le développement ne se résume pas à la croissance économique. Pour favoriser un développement équitable et durable afin de continuer à avancer sur le chemin de la convergence, il convient notamment de :

- *Assurer l'égalité des chances à tous les citoyens.* Dans beaucoup de pays à revenu intermédiaire, la pauvreté demeure largement répandue et/ou les inégalités de revenu se sont creusées au cours de la dernière décennie. Un certain nombre d'économies à revenu intermédiaire connaissent des tensions croissantes, les « classes moyennes » ayant été déçues dans leur espoir d'améliorer leur niveau de vie et d'avoir un poids dans la prise de décisions. Assurer l'égalité des chances contribuerait à réduire la pauvreté et les inégalités. Qui plus est, cela encouragerait tous les citoyens à participer au développement de leur pays et diminuerait les risques d'instabilité sociale (voir chapitres 2 et 6). En particulier, relever le niveau d'instruction et améliorer l'accès à l'éducation constitue pour les pays convergents un moyen de faire reculer les inégalités de revenus marchands à long terme. Au-delà de la scolarisation, la qualité de l'enseignement doit retenir l'attention afin que l'amélioration des résultats scolaires se traduise bien par une hausse de la productivité, de meilleures perspectives de croissance, davantage de créations d'emplois et de plus grandes chances sur le marché du travail.
- *Élaborer des politiques régionales permettant efficacement d'encourager une croissance plus équitable et de réduire les disparités régionales.* Cela nécessite d'identifier les avantages concurrentiels régionaux et d'adapter les services publics aux besoins locaux en accordant la priorité aux zones défavorisées densément peuplées (voir chapitre 5).

Principaux éléments de réflexion pour stimuler la productivité et soutenir le développement (suite)

- *Augmenter l'efficacité énergétique pour renforcer la compétitivité économique et pour emprunter un chemin de croissance écologiquement viable.* Le « basculement de la richesse » et l'expansion de l'industrie manufacturière dans les pays à revenu intermédiaire plus énergivores (y compris dans les BRIICS) ont provoqué une forte hausse de la consommation d'énergie (voir chapitres 3 et 6). Pour éviter les fragilités dues aux fluctuations du prix de l'énergie et aux changements dans la réglementation et les préférences, les pays devraient se diversifier dans les secteurs plus sobres en énergie et adopter des technologies économes en énergie. Ces stratégies sont associées à une productivité plus élevée et à de moindres externalités négatives. De plus, la durabilité environnementale doit davantage être prise en considération dans l'élaboration de stratégies de développement performantes.

Enfin, maintenir une croissance rapide s'accompagnant d'un développement équitable et durable exige une administration capable et efficace. Il faudrait donc :

- *Renforcer la capacité à élaborer et à mettre en œuvre des plans.* À cet effet, il convient de mieux former les agents de l'État, instaurer des mécanismes de coordination entre les ministères et se doter de capacités de mise en œuvre efficaces. Pour concentrer de maigres ressources publiques et accroître l'efficacité de l'action publique, le ciblage et la hiérarchisation des mesures visant à assurer la convergence sont nécessaires. Les changements stratégiques audacieux peuvent être politiquement difficiles et coûteux, mais le sont moins que le statu quo. Il est indispensable de se doter de stratégies de communication efficaces et d'agir au moment opportun pour susciter l'adhésion des multiples acteurs concernés à la mise en œuvre de ces réformes (voir chapitre 2).

Les futures trajectoires de croissance des pays émergents et en développement dépendent en outre fortement de l'environnement international général en raison de l'interdépendance croissante du système mondial. À court terme, elles seront affectées par l'évolution des marchés internationaux de capitaux. L'arrêt progressif de l'assouplissement quantitatif aux États-Unis et des facteurs propres aux pays émergents ont provoqué des sorties de capitaux massives et de l'instabilité financière (FMI, 2014a). Pour réduire les sorties de capitaux et éviter la dépréciation de leur monnaie, les banques centrales des pays émergents et en développement ont durci leur politique monétaire. Depuis le milieu de l'année 2013, les taux d'intérêt à long terme remontent, ce qui augmente le coût des investissements à long terme. Cela aura un impact négatif sur la croissance de la plupart des pays émergents et en développement, tout particulièrement sur ceux tributaires d'entrées nettes de capitaux internationaux. À moyen et long terme, elles dépendent aussi de la stabilité du système financier mondial et d'autres déterminants généraux tels que l'évolution technologique et la capacité du système mondial à relever des défis planétaires comme le changement climatique.

Notes

1. L'Inde a également augmenté ses importations de matières premières, mais pas autant que la Chine. Néanmoins, ces deux pays représentent maintenant presque un quart des importations mondiales de matières premières.
2. La Corée est incluse à titre de comparaison, comme exemple d'un pays ayant accédé au statut de pays à revenu élevé sans tomber dans le piège du revenu intermédiaire.
3. Dans le chapitre 2, le graphique 2.1 présente l'écart de productivité globale du travail pour un ensemble plus large de pays en développement situés dans toutes les régions du globe. Les différences de classement peuvent être liées à l'utilisation d'une année de base différente, d'une méthode de calcul différente et d'une source de données différente. Les niveaux de la productivité globale du travail dans le graphique 1.8 sont estimés pour 14 secteurs manufacturiers, 18 secteurs tertiaires, l'agriculture et la pêche ainsi que les activités extractives, en utilisant des déflateurs au niveau sectoriel prenant pour base 2002. La productivité globale du travail dans le graphique 2.1 est estimée en utilisant le PIB total, déflaté au moyen du délateur du PIB total prenant pour base 1990.

4. L'augmentation de la PTF dans la Fédération de Russie au début des années 2000 peut être attribuable en partie à l'accroissement rapide du prix des produits de base. Les déflateurs utilisés peuvent ne pas rendre pleinement compte de ces hausses.
5. C'est une affirmation très générale. Il existe des sous-secteurs à forte productivité dans l'agriculture et des sous-secteurs à faible productivité dans l'industrie manufacturière et les services. Le développement consiste aussi à migrer vers les sous-secteurs et activités à plus forte productivité, et, comme exposé plus loin, il existe d'importantes interactions entre les secteurs. De plus, comme on le verra ultérieurement, il est important d'élargir le cadre étroit des questions de productivité aux questions de cohésion sociale et de durabilité environnementale dans le contexte des stratégies de développement.
6. Le modèle Harrod-Domar établit un lien entre le taux de croissance de l'économie et son taux d'épargne et son coefficient de capital. Avec des taux d'épargne plus élevés, l'économie croîtra plus vite, car davantage de fonds seront disponibles pour investir. Les réformes structurelles peuvent augmenter la croissance sans modifier le taux d'épargne en permettant une utilisation plus efficiente du capital ; c'est ce qui se serait produit à l'époque de l'ouverture de la Chine dans les années 80.

Références

- Aiyar, S., R. Duval, D. Puy, Y. Wu et L. Zhang (2013), « Growth slowdowns and the middle-income trap », *IMF Working Paper*, n° 13/71.
- Aiyar, S. et A. Mody (2011), « The demographic dividend: Evidence from the Indian states ? », *IMF Working Paper*, n° 11/38.
- Arizala, F., E. Cavallo et A. Galindo (2009), *Financial Development and TFP Growth: Cross-country and Industry-level Evidence*, Banque interaméricaine de développement, www.iadb.org/res/publications/pubfiles/pubWP-682.pdf.
- Banque mondiale (2014), *Indicateurs du développement dans le monde* (base de données), <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>.
- Banque mondiale (2013), *Indicateurs du développement dans le monde* (base de données), <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>.
- Banque mondiale et Centre de recherche sur le développement du Conseil des affaires d'État (DRC) (2012), *China 2030 – Building a Modern, Harmonious and Creative High-Income Society*, Banque mondiale, Washington, DC.
- Berg, A., J.D. Ostry et J. Zettelmeyer (2012), « What makes growth sustained ? », *Journal of Development Economics*, n° 98.
- Brynjolfsson, E. et A. McAfee, (2014), *The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies*, W.W. Norton & Company, New York.
- Chanda, A. et B. Farkas (2010), « Technology-Skill Complementarity and International TFP Differences ».
- CNUCED (2013), *UnctadStat* (base de données), <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx>.
- Commission européenne (2003), *The EU Economy: 2003 Review*, European Economy, n° 6, Office des publications officielles des Communautés européennes.
- Eeckhout, J. et B. Jovanovic (2012), « Occupational choice and development », *Journal of Economic Theory*, vol. 147, n° 2, pages 657-683.
- Eichengreen, B., D. Park et K. Shin (2013), « Growth slowdowns redux: New evidence on the middle-income trap », *NBER Working Papers*, n° 18673, Cambridge, MA.
- Eichengreen, B., D. Park et K. Shin (2011), « When fast economies slow down: International evidence and implications for China », *NBER Working Papers*, n° 16919, Cambridge, MA.
- Felipe, J., A. Abdon et U. Kumar (2012), « Tracking the middle-income trap: What is it, who is in it and why ? », *Levy Economics Institute of Bard College Working Paper*, n° 715.
- FMI (2014a), *Perspectives de l'économie mondiale, mise à jour: Marée montante ?*, Fonds monétaire international, Washington, DC.
- FMI (2014b), *Perspectives de l'économie mondiale* (base de données), Fonds monétaire international, Washington, DC, consulté en avril 2014.

- FMI (2013), *Perspectives de l'économie mondiale* (base de données), Fonds monétaire international, Washington, DC, consulté le 17 février 2014.
- Gill, I. et H. Kharas (2007), *An East Asian Renaissance: Ideas for Economic Growth*, Banque mondiale, Washington, DC.
- Gordon, R. (2012), « Is US economic growth over? Faltering innovation confronts the six headwinds », *NBER Working Paper*, n° 18315, Cambridge, MA.
- Nordhaus, W.D. (2002), *Alternative Methods for Measuring Productivity Growth Including Approaches when Output is Measured with Chain Indexes*.
- OCDE (2013), « Les voies du basculement de la richesse » dans *Perspectives du développement mondial 2013: Les politiques industrielles dans un monde en mutation*, Éditions OCDE, Paris, http://dx.doi.org/10.1787/persp_glob_dev-2013-fr.
- OIT (2013), ILOSTAT (base de données), Organisation internationale du travail, www.ilo.org/ilostat/faces/home/statisticaldata?locale=fr&_afLoop=1814892472648641#%40%3Flocale%3Dfr%26_afLoop%3D1814892472648641%26_adf.ctrl-state%3D6nw18kdiv_86, consulté le 17 février 2014.
- Timmer, M.P. (éd.) (2012), « The World Input-Output Database (WIOD): Contents, Sources and Methods », *WIOD Working Paper*, n° 10, www.wiod.org/publications/papers/wiod10.pdf.
- UN Comtrade (2014), *Base de données statistiques de l'ONU sur le commerce de marchandises*, <http://comtrade.un.org/db/default.aspx>.
- UN-DESA (2013), *World Population Prospects* (base de données), http://esa.un.org/unpd/wpp/unpp/panel_population.htm.

ANNEXE 1.A1

Notes méthodologiques

Analyse structurelle-résiduelle de la croissance de la productivité du travail

L'analyse par décomposition de la croissance de la productivité utilisée dans le présent chapitre est fondée sur l'analyse structurelle-résiduelle décrite dans Commission européenne (2003), qui décompose les variations globales de la productivité du travail en trois effets : un effet intrasectoriel, un effet de redéploiement et un effet d'interaction. L'« effet intrasectoriel » mesure la croissance de la productivité dans chaque secteur. L'« effet de redéploiement » mesure l'effet sur la productivité de l'ensemble de l'économie du déplacement de ressources entre secteurs ayant des niveaux de productivité différents. Enfin, l'« effet d'interaction » représente les effets du redéploiement de la main-d'œuvre entre secteurs ayant des taux de croissance de la productivité différents.

Pour chaque secteur i , la productivité du travail est définie comme étant la production Y divisée par la consommation de travail (L) :

$$LP_{it} = \frac{Y_{it}}{L_{it}}$$

$$LP_t = \frac{Y_t}{L_t} = \sum_i Y_{it} / \sum_i L_{it}$$

En termes nominaux, la productivité du travail peut être exprimée comme la somme pondérée des valeurs de la productivité intrasectorielle :

$$LP_t = \sum_i LP_{it} \frac{L_{it}}{L_t}$$

Cela donne, par différence :

$$\Delta LP = \sum_i \Delta(LP_i) \frac{L_{it-1}}{L_{t-1}} + \sum_i LP_{it-1} \Delta\left(\frac{L_i}{L}\right) + \sum_i \Delta(LP_i) \Delta\left(\frac{L_i}{L}\right)$$

En divisant par LP_{t-1} pour obtenir la croissance (variation en pourcentage) et après réarrangement des termes :

$$\frac{\Delta LP}{LP_{t-1}} = \sum_i \frac{\Delta LP_i}{LP_{it-1}} \frac{Y_{it-1}}{Y_{t-1}} + \sum_i \frac{LP_{it-1}}{LP_{t-1}} \left(\frac{L_{it}}{L_t} - \frac{L_{it-1}}{L_{t-1}} \right) + \sum_i \frac{1}{LP_{t-1}} (\Delta LP_i) \Delta\left(\frac{L_i}{L}\right)$$

La première composante est l'effet intrasectoriel, c'est-à-dire la somme des taux de croissance de la productivité des secteurs, pondérée par les parts initiales (nominales) dans la production.

La deuxième composante est l'effet de redéploiement, c'est-à-dire la somme des variations des parts des facteurs de production, pondérée par le niveau de la productivité relative (c'est-à-dire le rapport entre la productivité du secteur et la productivité moyenne). Cet effet peut aussi être exprimé et décomposé comme la somme des taux de croissance de la consommation de main-d'œuvre des secteurs, pondérée par les parts initiales dans la production, moins la croissance totale de la consommation de main-d'œuvre.

Le signe de la composante résiduelle (l'interaction) est en général négatif (il existe dans l'économie une majorité de secteurs où les variations de la productivité et de la consommation de main-d'œuvre sont de signe opposé). Il peut toutefois être positif en présence d'une restructuration bénéfique de l'économie (dans cette hypothèse, la plupart des secteurs qui réalisent des gains de productivité attirent en même temps des ressources supplémentaires).

La décomposition présentée ci-dessus ne se vérifierait strictement que dans le cas de variations en pourcentage (discrètes). L'approximation logarithmique (utilisée dans toute l'étude) implique une erreur de magnitude souvent comparable à l'effet d'interaction. Nous avons néanmoins défini l'effet intrasectoriel et l'effet de redéploiement de façon analogue au cas de variations discrètes. On peut trouver une décomposition correspondante pour l'hypothèse de continuité temporelle dans Nordhaus (2002) ; celui-ci montre également que, quand on emploie des indices de prix « démodés » (c'est-à-dire une technique autre que celle de Törnqvist), il faut ajouter à la décomposition un terme supplémentaire représentant la dérive des prix.

Méthode d'estimation de la productivité totale des facteurs au niveau sectoriel

La productivité totale des facteurs (TFP) est estimée à partir d'un panel de 42 pays (composé essentiellement de pays membres de l'OCDE et des BRIICS hors Afrique du Sud) pour 14 secteurs manufacturiers et 18 secteurs tertiaires pour les années 1995-2009. Les données proviennent de la base de données mondiale des entrées et sorties (WIOD).

L'estimation est réalisée en utilisant une fonction de production de Cobb-Douglas standard dont les coefficients technologiques sont α pour le capital physique et β pour le travail :

$$Y_{i,c,t} = A_{i,c,t}(K_{i,c,t})^\alpha (L_{i,c,t})^\beta \quad (1)$$

où Y , A , K et L sont respectivement la valeur ajoutée réelle, la productivité totale des facteurs, le stock de capital réel et le nombre de salariés. Les valeurs réelles sont calculées en utilisant des déflateurs des prix propres aux pays et aux secteurs (en prenant pour base l'année 2002). Les données nominales sont converties en USD en appliquant les taux de change moyens annuels provenant de la base de données WIOD.

Comme on ne dispose pas de données directes sur le stock de capital, on le construit à partir de données sur l'investissement selon la méthode de l'inventaire perpétuel. Le capital initial, K_0 , est défini comme suit (Arizala et al., 2009) (les indices des pays et des secteurs n'ont pas été indiqués) :

$$K_0 = \frac{I_0}{g + \delta} \quad (2)$$

où I_0 représente la formation brute de capital fixe réelle pour un secteur donné en 1995, g correspond au taux de croissance moyen de l'investissement entre 1995 et 2002 et δ constitue le taux d'amortissement du capital physique, qui est fixé à 8 %.

Une fois le stock de capital initial, K_0 , déterminé, on peut calculer le stock de capital pour toutes les années ultérieures, comme suit :

$$K_t = (1 - \delta) * K_{t-1} + I_{t-1} \quad (3)$$

La fonction de production log-linéarisée suivante est estimée pour tous les secteurs et pays en même temps (les lettres en minuscules indiquent les valeurs exprimées sous forme logarithmique) :

$$y_{i,c,t} = \alpha l_{i,c,t} + \beta k_{i,c,t} + \rho_c + \mu_i + \sigma_t + \varepsilon_{i,c,t} \quad (4)$$

Les estimations de la TFP log-linéarisée sont définies comme suit :

$$lTFP_{i,c,t} = \rho_c + \mu_i + \sigma_t + \varepsilon_{i,c,t} \quad (5).$$

où ρ_c représente le facteur technologique propre au pays, μ_i le facteur technologique propre au secteur, qui est invariant pour tous les pays, σ_t le facteur dépendant du temps, qui est constant d'un pays et d'un secteur à l'autre. $\varepsilon_{i,c,t}$ est le résidu de la régression et varie selon les secteurs, les pays et dans le temps.

ANNEXE 1.A2

Tableaux supplémentaires

Tableau 1.A2.1. **Analyse structurelle-résiduelle de la croissance de la productivité du travail par personne, 2000-09**

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933080086>

Tableau 1.A2.2. **Effets intrasectoriels par secteur, 2000-09**

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933080105>

Chapitre 2

La compétitivité dans un contexte de rattrapage

Ce chapitre examine comment favoriser la compétitivité et accroître la productivité pour éviter le piège du revenu intermédiaire. Il commence par mettre en lumière le contraste qui existe entre l'amélioration du revenu par habitant dans les économies en développement et la croissance plus inégale de leur productivité du travail. La première section analyse les tendances en matière de diversification et de spécialisation en tant que facteurs explicatifs de la faiblesse de la croissance de la productivité et explique l'importance de se diversifier dans des secteurs à plus forte valeur ajoutée. Les quatre dernières sections du chapitre présentent quelques-uns des principaux facteurs sous-jacents susceptibles de favoriser une compétitivité durable et d'accroître la productivité. Ces facteurs sont les institutions des marchés des produits, du travail et des capitaux ainsi que la gouvernance publique ; les synergies entre la politique de l'éducation et la politique relative aux technologies, en portant une attention particulière au niveau de formation et aux voies par lesquelles les pays à revenu intermédiaire exploitent les connaissances mondiales et génèrent des savoirs locaux ; les mesures visant à assurer l'égalité des chances, en analysant plus particulièrement les tendances récentes en matière de distribution des revenus ; et, enfin, le rôle crucial qu'une administration efficace joue dans la mise en œuvre des réformes.

Le processus de « basculement de la richesse » a permis à de nombreux pays en développement de dynamiser relativement facilement leur croissance. Au cours des deux dernières décennies, la montée en puissance des économies émergentes (en particulier de la République populaire de Chine) et le renforcement de la mondialisation ont élargi les possibilités en matière de flux commerciaux et financiers et de transfert des connaissances, entraînant une véritable transformation du paysage économique mondial (OCDE, 2013a). Une grande partie de l'augmentation récente des échanges est attribuable à l'accroissement de la demande chinoise de matières premières ainsi qu'à l'externalisation et à la délocalisation, l'activité manufacturière étant fragmentée entre les pays par des entreprises désireuses d'exploiter les avantages comparatifs en termes de coûts. L'investissement direct étranger (IDE) et les multinationales ont été des moteurs essentiels de la création des réseaux de production mondiaux.

Cependant, on s'interroge de plus en plus sur la durabilité du processus de convergence et, par conséquent, sur la possibilité d'un piège du revenu intermédiaire (voir le chapitre 1 pour un examen détaillé). Il est notamment à craindre que si les locomotives de la croissance mondiale – en particulier la Chine – venaient à court de vapeur, le développement d'autres économies en souffrirait. Autre sujet de préoccupation : comme les avantages liés à la faiblesse des coûts disparaissent avec la hausse des salaires, les pays en développement sont de plus en plus contraints de devenir compétitifs dans d'autres secteurs ou segments de secteurs, c'est-à-dire de progresser dans la chaîne de valeur de l'industrie manufacturière et des services et d'innover en adoptant des savoirs existant ailleurs dans le monde et en développant leurs propres capacités technologiques et d'innovation. Pour emprunter cette voie, les pays en développement devront rattraper leur retard de productivité, en partant d'un niveau actuellement très bas par rapport aux économies plus avancées.

Le chapitre commence par montrer que, si durant les années 2000 de nombreuses économies en développement ont avancé de façon spectaculaire sur le chemin de la convergence vers le niveau de revenu des pays développés, leur productivité du travail a progressé de façon plus inégale. Puis il explique que la faiblesse de la croissance de la productivité est en partie liée à la spécialisation relative de nombreux pays en développement dans l'industrie manufacturière à bas coût, à faible technologie et à forte intensité de main-d'œuvre, et dans les ressources naturelles.

La seconde section fait valoir qu'une plus grande diversification au profit de secteurs à plus forte valeur ajoutée, qui en outre doperait la productivité, est nécessaire pour préserver la compétitivité sur les marchés mondiaux. Cela vaut tout particulièrement pour les pays en développement qui atteignent les limites d'une croissance fondée sur l'accumulation des facteurs et qui ont connu des hausses salariales, ainsi que pour ceux qui sont riches en ressources naturelles. De plus, la diversification rendra les pays moins vulnérables aux chocs exogènes.

Les quatre dernières sections du chapitre présentent quelques-uns des principaux facteurs sous-jacents susceptibles de favoriser une compétitivité durable et d'accroître la

productivité, parmi lesquels des institutions des marchés des produits, du travail et de capitaux compétentes et une bonne gouvernance publique. En outre, renforcer la cohérence entre la politique de l'éducation et les mécanismes d'absorption des technologies permettrait de garantir la disponibilité des compétences nécessaires à la modernisation économique et de faire en sorte que la modernisation gagne tous les secteurs. Face au creusement des inégalités souvent lié au rattrapage et au risque de décevoir la population dans ses aspirations, les mesures visant à instaurer l'égalité des chances et à stabiliser les « classes moyennes » en expansion sont capitales pour que ces dernières jouent leur rôle dans l'essor du pays. Enfin, les pays doivent avoir des administrations efficaces, capables de mettre en œuvre les réformes cruciales.

Larges écarts de productivité et spécialisation relative dans les secteurs à faible valeur ajoutée

La productivité demeure très faible dans beaucoup de pays en développement par rapport aux pays plus avancés (graphique 2.1, voir aussi les chapitres 1, 3, 4 et 6, illustrant ces écarts de productivité à des niveaux sectoriels moins agrégés). Pour montrer dans quelle mesure la convergence rapide du PIB par habitant dans nombre de pays en développement au cours des années 2000 est liée à l'amélioration de la productivité du travail, on peut décomposer le PIB par habitant en productivité du travail (définie par le PIB par actif occupé) et en utilisation de la main-d'œuvre (qui correspond au rapport entre le nombre total d'actifs occupés et la population totale). À quelques exceptions près (par exemple, Azerbaïdjan, Chine, Fédération de Russie, Inde, Indonésie et Nigéria), le rattrapage en termes de productivité du travail a été modeste, voire l'écart de productivité avec la moyenne de l'OCDE s'est creusé (graphique 2.1). C'est le cas de certains pays d'Amérique latine, comme le Brésil, la Bolivie, le Mexique et le Costa Rica, d'Afrique, comme l'Algérie, le Cameroun, la Côte d'Ivoire, le Kenya et le Sénégal, et d'Asie, comme le Bangladesh, le Pakistan et les Philippines.

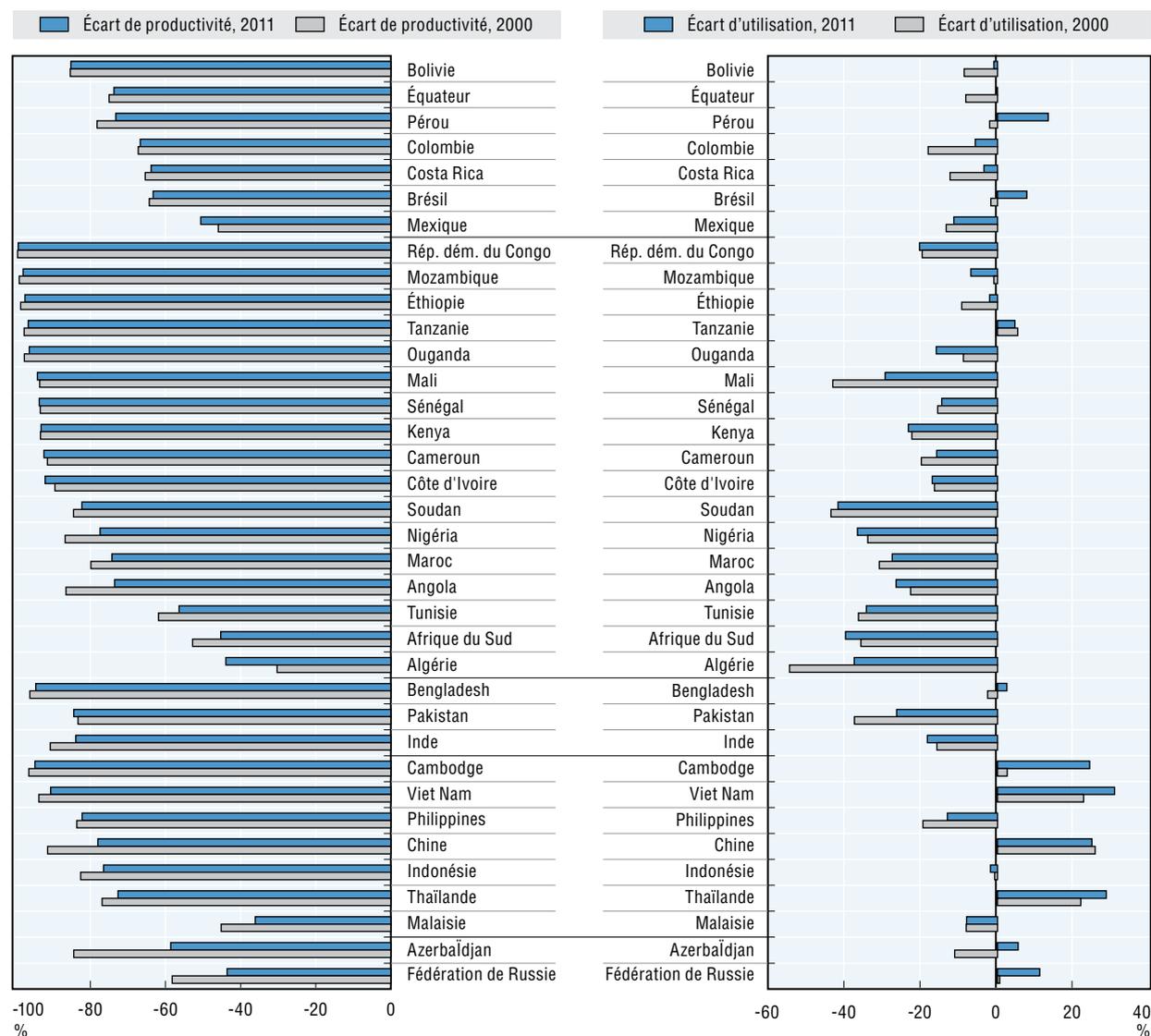
Dans les années 2000, la progression rapide du PIB par habitant dans de nombreuses économies non membres de l'OCDE a été, en fait, liée en partie à une meilleure utilisation de la main-d'œuvre (mesurée comme étant le rapport entre le nombre d'actifs occupés et la population totale) et à la sortie de la période d'instabilité et de crises des années 90. L'augmentation de l'utilisation de la main-d'œuvre a été forte en Amérique latine (à l'exception du Mexique) et dans maints pays africains, en particulier l'Algérie, le Cameroun, l'Éthiopie et le Mali, quoique dans une mesure nettement moindre qu'en Amérique latine (graphique 2.1). Les résultats ont été contrastés en Asie, où l'utilisation de la main-d'œuvre a considérablement progressé au Pakistan, au Cambodge et au Viet Nam, mais a diminué dans d'autres pays comme la Chine et l'Inde. Cependant, cette mesure des écarts ou surplus de l'utilisation de la main-d'œuvre n'indique pas dans quelle mesure les pays utilisent leur population en âge de travailler, mais s'ils ont la possibilité d'accroître l'utilisation de la main-d'œuvre dès lors que la structure démographique de leur économie devient semblable à celle des pays de l'OCDE (voir chapitre 1, tableau 1.2, pour une comparaison du taux d'activité et du taux de chômage, qui illustre l'utilisation de la main-d'œuvre parmi la population en âge de travailler).

Certes, l'amélioration de l'utilisation de la main-d'œuvre est une évolution positive, mais la faible croissance de la productivité en Amérique latine et en Afrique est d'autant plus préoccupante que la réduction de l'emploi informel aurait dû stimuler davantage la productivité du travail. En effet, l'activité informelle est souvent associée à une piètre productivité, et de nombreuses entreprises touchées peinent à devenir plus productives

en raison de barrières telles que la difficulté d'accès au financement ou le manque de confiance général des partenaires (OIT, 2013). En Amérique latine, par exemple, le rattrapage limité du retard de productivité du travail par rapport aux économies avancées est le principal facteur explicatif du ralentissement de la croissance du revenu intermédiaire. Si cette région employait le capital physique et humain existant au même niveau d'efficacité productive que celui des États-Unis, le revenu par habitant pourrait doubler (Moreno, 2011).

Graphique 2.1. Le rattrapage de la productivité du travail s'est arrêté dans plusieurs pays, mais l'utilisation de la main-d'œuvre s'est améliorée en Amérique latine et dans d'autres pays

PIB par actif occupé (en PPP, en USD internationaux constants de 2011) et rapport emploi/population totale : écarts en pourcentage par rapport à la moyenne de l'OCDE, 2000 et 2011



Note : Les écarts/surplus en termes d'utilisation de la main-d'œuvre n'indiquent pas dans quelle mesure les pays utilisent leur population en âge de travailler, mais si les pays ont la possibilité d'améliorer l'utilisation de la main-d'œuvre dès lors que la structure démographique de leur économie devient semblable à celle des pays de l'OCDE (voir chapitre 1, tableau 1.2, pour une comparaison des taux d'activité et des taux de chômage, qui illustre l'utilisation de la main-d'œuvre parmi la population en âge de travailler).

Source : Calculs des auteurs à partir de Banque mondiale (2014), *Indicateurs du développement dans le monde* (base de données), <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>.

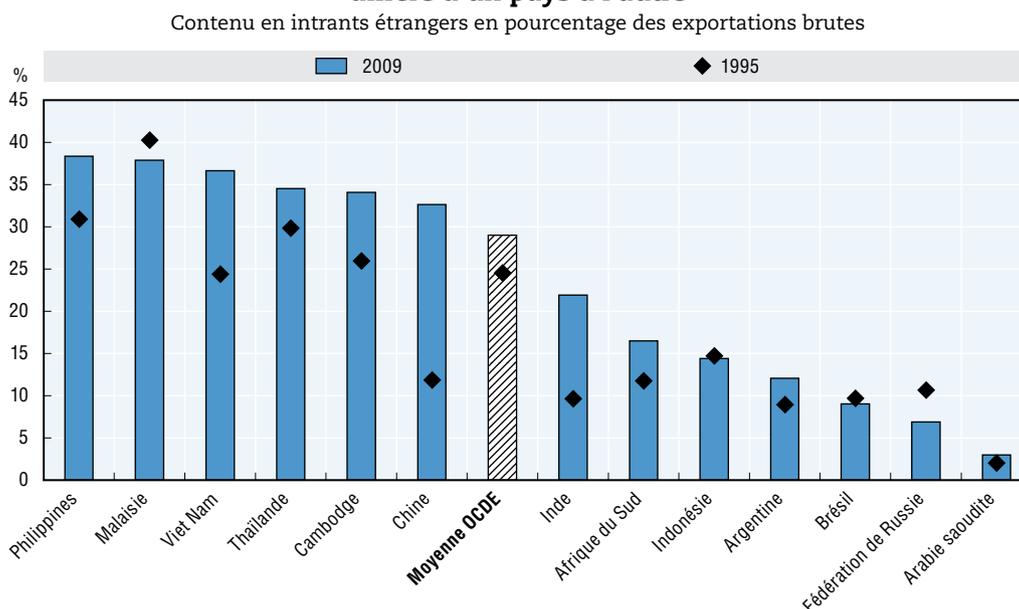
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933200657>

De nombreux pays en développement restent spécialisés dans des secteurs à faible valeur ajoutée

L'augmentation relativement modeste de la productivité dans de nombreux pays en développement durant la dernière décennie tient en partie à leur spécialisation persistante, et parfois accrue, dans des secteurs à valeur ajoutée relativement faible, de faible technologie et à forte intensité de main-d'œuvre (pour les BRIICS, voir le graphique annexe 6.A2.2 du chapitre 6). Lorsque des gains de productivité du travail ont été enregistrés, ils ont souvent été liés à une spécialisation impulsée par le processus de basculement de la richesse et aux variations des prix relatifs qu'il a entraînées, ainsi qu'au redéploiement de la main-d'œuvre du secteur agricole vers le secteur manufacturier (voir chapitre 1). Les pays riches en ressources naturelles dont la Chine est très demandeuse en sont un exemple. Ces pays ont vu leurs termes de l'échange, leurs exportations et leur solde courant s'améliorer, mais aussi leur compétitivité être menacée dans le secteur manufacturier. En fait, l'exemple de nombreux pays riches en ressources naturelles montre que l'envolée des prix des matières premières provoquée par le basculement de la richesse a réduit le degré de diversification des exportations de ces pays en raison (selon les pays) d'effets de prix ou des éventuels effets du syndrome hollandais¹.

Si la Chine s'est rapidement intégrée dans les chaînes de valeur mondiales depuis son adhésion à l'OMC en 2001 (FMI, 2011), cela a également été le cas – d'un nombre grandissant – d'autres économies en développement. En 2009, un tiers du total des exportations chinoises contenait des intrants étrangers, contre 12 % en 1995, ce qui représente une forte hausse et reflète la spécialisation de la Chine dans l'assemblage et le traitement des composants électroniques (graphique 2.2). De façon générale, on observe un renforcement de l'intégration économique mondiale depuis 2001, comme en témoigne l'expansion du commerce international de biens intermédiaires (Sturgeon et Memedovic, 2011). Dans une certaine mesure, les pays riches en ressources naturelles qui constituent une faible part du

Graphique 2.2. Le degré d'intégration dans les chaînes de valeur mondiales diffère d'un pays à l'autre



Source : OCDE (2013b), Base de données OCDE-OMC sur les échanges en valeur ajoutée (base de données TIVA), www.oecd.org/industry/ind/measuringtradeinvalue-addedanoecd-utojointinitiative.htm.

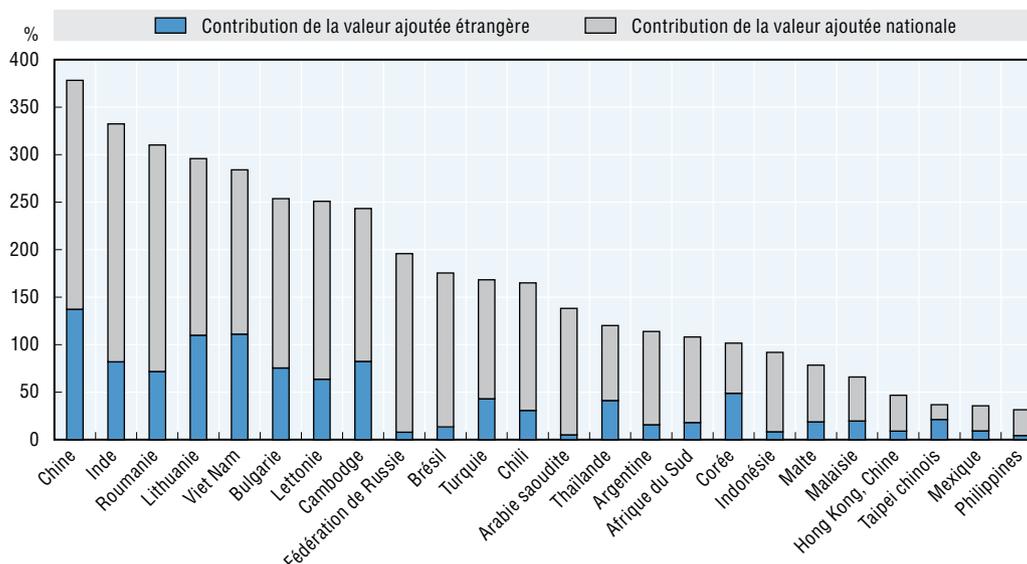
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933200663>

contenu en intrants étrangers des exportations brutes sont aussi intégrés dans le processus de mondialisation par le biais de leurs exportations de ressources naturelles.

Les pays en développement ont souvent tiré profit de leur intégration dans le commerce mondial grâce à une plus grande spécialisation des produits qui s'est, dans une large mesure, bâtie sur les avantages comparatifs qu'ils possédaient. Dans l'ensemble, les pays à faible revenu enregistrent des exportations (nettes) relativement importantes de ressources naturelles ou de produits à forte intensité de main-d'œuvre (par exemple, produits agricoles, matières premières, habillement et chaussures), tandis que les pays à revenu intermédiaire, en particulier les plus grands d'entre eux, sont devenus des exportateurs nets de produits à plus forte intensité capitalistique et ont vu leurs exportations (nettes) dans les secteurs primaires diminuer (Hanson, 2012). Par exemple, les pays à faible coût de main-d'œuvre, comme le Viet Nam et le Cambodge, se sont orientés vers les activités de transformation et se sont spécialisés dans l'exportation de matières premières et dans la production manufacturière à forte intensité de main-d'œuvre. Étant donné que leur niveau de développement est encore faible, cette spécialisation a alimenté une croissance de rattrapage. Cependant, leur retard dans les secteurs à plus forte intensité capitalistique pourrait compromettre leur rattrapage futur, lorsqu'ils auront accédé au statut de pays à revenu intermédiaire, contrairement à la Chine et à l'Inde, dont les gains dans les secteurs à forte intensité capitalistique montrent qu'ils sont en train de s'élever progressivement dans la chaîne de valeur. Par ailleurs, la valeur ajoutée étrangère comme la valeur ajoutée nationale ont considérablement contribué à l'essor des exportations entre 2000 et 2009, ce qui indique qu'un certain nombre de pays progressent dans la chaîne de valeur et que d'autres y entrent (graphique 2.3). Par exemple, la valeur ajoutée nationale contenue dans les exportations de la Chine a augmenté entre 2005 et 2009, signe de la progression de ce pays dans la chaîne de valeur, tandis que d'autres pays à faible coût de main-d'œuvre, comme le Viet Nam et le Cambodge, sont passés à des activités de transformation.

Graphique 2.3. Les activités nationales ont bénéficié jusqu'à présent de l'intégration dans les chaînes de valeur mondiales, 2000-2009

% d'augmentation de la valeur ajoutée étrangère et nationale entre 2000 et 2009, par rapport aux exportations brutes en 2000



Source : OCDE (2013b), Base de données OCDE-OMC sur les échanges en valeur ajoutée (base de données TIVA), www.oecd.org/industry/ind/measuringtradeinvalue-addedanoecd-wtojointinitiative.htm.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933200670>

Les économies en développement peuvent encore renforcer leur intégration internationale et en tirer des bénéfices immédiats

L'écart de revenu encore important avec les économies avancées et la vigueur de la consommation des classes moyennes des pays émergents sont des raisons d'espérer que le PIB par habitant continuera dans une certaine mesure de converger dans un avenir prévisible (OCDE, 2013a). Tout d'abord, le niveau relativement bas du revenu par habitant dans les pays densément peuplés comme la Chine, l'Inde, l'Indonésie et le Bangladesh indique qu'il existe de vastes possibilités de convergence des revenus. Qui plus est, les classes moyennes actuellement en pleine éclosion dans les pays en développement dynamiques seront un moteur durable de la croissance : à l'horizon 2025, elles occuperont une place dominante dans la demande mondiale de la plupart des biens et services (Kharas, 2010 ; Kharas et Rogerson, 2012).

La concurrence à laquelle se livrent les entreprises pour la conquête de nouveaux clients est vive et s'intensifie. Et, même si elle implique des défis, elle pourrait les encourager à renforcer rapidement leurs capacités d'innovation et constituer un facteur d'incitation à la diversification et à la montée en gamme de la production intérieure. Un certain nombre de pays en développement sont encore dans les premières phases de la transition démographique, ce qui pourrait les aider à rattraper leur retard par rapport aux pays développés dans les prochaines décennies. Il s'agit de l'Inde et d'autres nations asiatiques en développement ainsi que la plupart des pays en Afrique et, dans une moindre mesure, en Amérique latine (voir chapitre 1 ; Buitter et Rahbari, 2011).

Si la Chine continue de converger vers les niveaux de revenu par habitant des pays de la tranche supérieure de revenu, cela ouvrira des possibilités à d'autres pays en développement. L'augmentation des salaires réels ou l'appréciation de la monnaie chinoise en termes réels continuera d'atténuer les pressions sur les prix s'exerçant sur les pays à faible revenu alors que, parallèlement, du fait des progrès technologiques de la Chine, la pression des prix se fera sentir non plus sur les pays à revenu intermédiaire mais sur ceux à revenu élevé. De surcroît, la prospérité de la Chine et d'autres grandes économies émergentes élargira les possibilités d'exportation des autres pays en développement, ce qui pourrait accélérer la croissance mondiale (Chamon et Kremer, 2009 ; OCDE, 2013a).

Toutefois, ces possibilités n'iront pas sans difficultés pour les pays en développement. Comme le montrent les travaux consacrés aux secteurs manufacturiers encombrés, la croissance générée par la hausse de la consommation des classes moyennes peut être éteinte par l'intensification de la concurrence et par les pertes de marché qu'entraîne l'augmentation du nombre des concurrents. On peut s'interroger, par exemple, sur l'avenir du secteur manufacturier en Amérique latine, étant donné la dotation de la Chine en facteurs structurels comme la main-d'œuvre et les économies d'échelle (Mesquita, 2006 ; Paus, 2009). La structure industrielle modernisée de la Chine pourrait de plus en plus compromettre la compétitivité du secteur manufacturier d'autres pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure². Outre la Chine, cependant, un certain nombre de pays pauvres et fortement peuplés, comme l'Inde ou l'Indonésie, convergent eux aussi, ce qui pourrait être source de nouvelles difficultés pour les économies à revenu intermédiaire de la tranche supérieure.

Nécessité d'une diversification dans les secteurs à plus forte valeur ajoutée

Les schémas actuels de convergence, selon lesquels la forte spécialisation dans les secteurs à faible technologie est dictée par les avantages comparatifs, permettront sans doute à de nombreux pays en développement de continuer à converger. Cependant, au plus tard quand les avantages liés à la faiblesse des coûts disparaissent sous l'effet de la hausse

des salaires provoquée par l'épuisement de l'excédent de main-d'œuvre, les pays seront de plus en plus contraints de se diversifier dans des secteurs à plus forte valeur ajoutée et à plus grande intensité technologique. Si la diversification et la sophistication (autrement dit une structure de produits à plus forte valeur ajoutée) sont en partie la résultante de la compétitivité globale d'un pays, les forces du marché ne pourront sans doute pas à elles seules permettre d'y parvenir. Les pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure sont souvent spécialisés dans les ressources naturelles ou les activités d'assemblage. Puis, la plupart des pays à revenu intermédiaire qui ont réussi à converger durablement vers des niveaux de revenu supérieurs se sont progressivement diversifiés dans de nouveaux secteurs et activités à plus forte valeur ajoutée, au lieu de se satisfaire de leurs rentes. Des études montrent l'existence d'une relation non linéaire entre la diversification de la production et le niveau de développement : à la diversification au niveau de revenu intermédiaire succède souvent une phase de spécialisation car, au-delà d'un certain niveau de revenu, les pays redeviennent concentrés – que ce soit en termes d'emploi, de valeur ajoutée ou d'exportations³ (Imbs et Wacziarg, 2003 ; Klinger et Lederman, 2006 ; Hausmann et Rodrik, 2006 ; et Koren et Tenreyro, 2013). Durant le processus de développement, la diversification peut se poursuivre jusqu'à des niveaux de revenus relativement élevés avant que les pays ne se spécialisent à nouveau dans des activités à forte valeur ajoutée. C'est ainsi que les pays riches sont plus diversifiés que les pays pauvres (voir aussi le graphique 2.4).

Ces évolutions indiquent que l'augmentation de la sophistication, alimentée par la diversification économique et par l'accroissement de la productivité du travail au sein des secteurs (et pas seulement par des redéploiements de la main-d'œuvre entre les secteurs) est une étape sur le chemin du développement, et que la diversification et la productivité peuvent se renforcer mutuellement. Ce chemin a été emprunté par des pays comme la Corée, qui ont bien su mener leur processus de convergence vers les économies avancées (Jankowska et al., 2012). Si la Corée s'est ménagé des avantages comparatifs dans un grand nombre de produits sophistiqués – souvent dans des secteurs où les besoins en qualifications ou en technologie sont relativement faibles –, la Malaisie et les Philippines n'ont réussi à acquérir un avantage comparatif que dans l'électronique (Felipe et al., 2012).

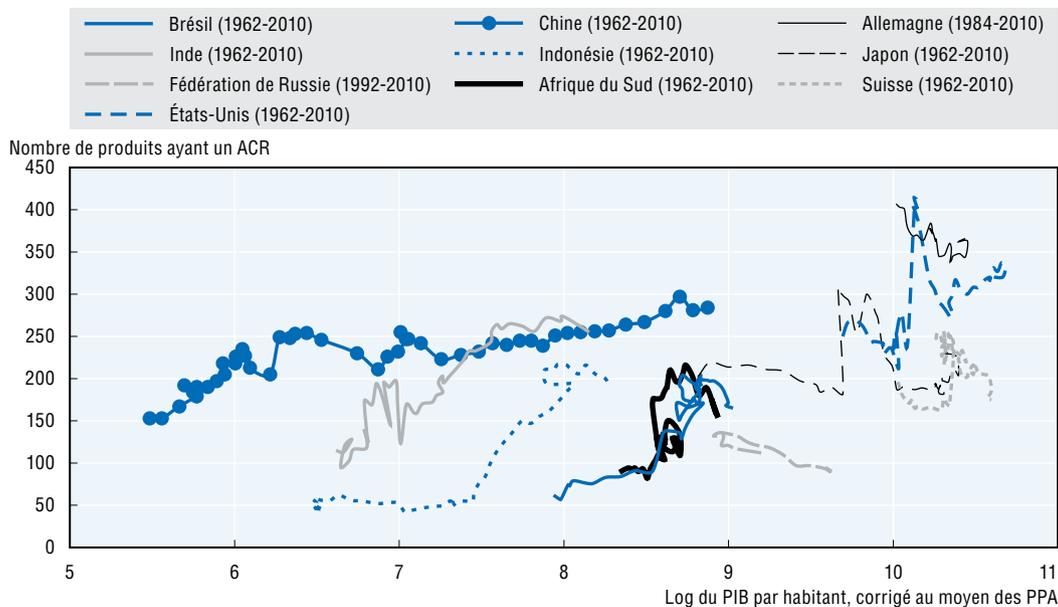
La diversification rend les pays moins vulnérables aux chocs et leur permet de s'adapter plus rapidement

La diversification économique, associée à la sophistication de la production, est indispensable pour une compétitivité durable. Avant tout, elle rend les pays moins vulnérables aux chocs. Elle peut aussi rendre les structures économiques d'un pays plus adaptables face aux évolutions à long terme en matière d'avantages comparatifs sur les marchés mondiaux. En effet, la diversification – si elle va de pair avec une sophistication de la production – peut s'accompagner d'une offre de compétences plus diversifiée et d'un éventail d'entreprises productives dans différents secteurs. L'économie peut ainsi être davantage en mesure de saisir rapidement de nouvelles opportunités et de relever les défis posés par une modification des avantages comparatifs. D'après l'*Industrial Development Report 2009* de l'ONUDI, la diversification et la sophistication de la production sont les principaux déterminants de la compétitivité des pays à revenu intermédiaire et faible sur le marché mondial (ONUDI, 2009).

Inversement, une spécialisation excessive peut créer des rentes et des inefficiences économiques et ne guère inciter à investir dans d'autres secteurs. La spécialisation excessive de certaines économies peut en outre conduire à des problèmes de capacité d'absorption de la main-d'œuvre, seuls quelques secteurs productifs pouvant employer un

Graphique 2.4. Le processus de basculement de la richesse conduit à la spécialisation plutôt qu'à la diversification

Nombre de produits ayant un avantage comparatif révélé (ACR) dans une sélection de pays versus log du PIB par habitant (corrige au moyen des PPA)



Note : Calculs fondés sur les données de la CTCI à 4 chiffres concernant les produits.

Source : Calculs des auteurs d'après UN Comtrade (2013), Base de données statistiques des Nations Unies sur le commerce des marchandises, <http://comtrade.un.org/db/default.aspx> et Penn World Tables (2013), Penn World Tables (base de données), <https://pwt.sas.upenn.edu/>.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933200689>

grand nombre de salariés. Dans les économies d'Amérique latine, les redéploiements au sein de l'économie ont commencé à contribuer négativement à la productivité globale dans les années 2000. En Inde, la population active pourrait augmenter d'un million de personnes par mois jusqu'en 2020 (Goldman Sachs, 2010)⁴. Cependant, si le dividende démographique est un atout potentiel, il pose par ailleurs des difficultés sur le plan de l'éducation, de l'offre d'emplois disponibles pour les nouveaux venus sur le marché du travail et des tensions sociales si ces derniers sont déçus dans leurs espérances. Les pays qui se spécialisent dans les ressources naturelles peuvent rencontrer des difficultés d'absorption comparables, sans parler des effets du syndrome hollandais. Tout ce qui précède montre la nécessité de cadres et de mesures de nature à faciliter la diversification.

Toutefois, la taille du pays est importante. Si un grand pays ne peut rester compétitif sans diversification, un petit pays ne peut aisément devenir compétitif dans de multiples secteurs, en particulier s'ils sont peu liés entre eux, autrement dit s'ils utilisent peu de compétences ou de technologies similaires (Hausmann et al., 2007). Les grands pays ont tendance à échanger une palette plus diversifiée de produits, grâce à la plus grande dimension de leur marché intérieur et à leur plus fort degré de différenciation des produits (Cadot et al., 2011)⁵.

La diversification dans les produits à plus forte valeur ajoutée n'est pas un processus automatique

Nonobstant la récente convergence des PIB par habitant, les schémas actuels de la mondialisation montrent que la sophistication et la montée en gamme sont des processus que l'on ne doit pas tenir pour acquis. Autrement dit, la diversification n'est

pas automatique. Les forces poussant à la spécialisation l'emportent généralement, ce qui peut créer des problèmes d'absorption et des rentes. Et lorsque diversification il y a, elle s'effectue souvent dans des secteurs moins productifs.

Le processus de « basculement de la richesse » a peut-être encouragé la spécialisation à des stades trop précoces du développement, ce qui n'a pas permis de garantir des gains durables au niveau de revenu intermédiaire. Si l'on prend l'exemple du commerce international des BRIICS, on constate que tous, excepté la Chine et l'Inde (qui sont encore loin des niveaux de revenu élevé), se sont spécialisés à l'exportation, comme l'atteste le nombre décroissant de produits ayant des avantages comparatifs révélés (ACR) (graphique 2.4). Certes, ces évolutions peuvent avoir été suscitées par le renchérissement des ressources naturelles (qui influe directement sur l'ACR relatif des autres produits au sein d'un pays, en favorisant les ressources naturelles dans la part des produits exportés), elles n'en indiquent pas moins que ces pays doivent encourager la diversification.

Les pays dont la productivité du travail ne converge pas se retrouvent parfois spécialisés dans des produits simples, ce qui permet de penser qu'ils n'évoluent pas automatiquement vers une plus grande sophistication. Des estimations corroborent l'idée selon laquelle les pays ne parvenant pas à se diversifier et à faire progresser leurs exportations dans la chaîne de valeur peuvent à terme être pris au piège du revenu intermédiaire (Felipe et al., 2010). Pour aboutir à cette conclusion, 779 produits de base exportés ont été classés en fonction de leur degré de sophistication mesuré par le revenu inclus dans les produits exportés et par la « connectivité » de ces produits aux autres produits – un panier d'exportations « bien connecté » permet de se repositionner aisément sur d'autres exportations. Sur les 779 produits étudiés, 352 ont été identifiés comme étant « bons » et 427 comme étant « mauvais ». L'étude a fait apparaître que 34 pays (pour la plupart membres de l'OCDE) ont des paniers d'exportations contenant une proportion importante de bons produits et que 28 autres sont pris au piège du produit intermédiaire – c'est-à-dire qu'une proportion importante des produits composant leurs paniers d'exportations se situe dans la partie intermédiaire du spectre de la sophistication et de la connectivité. Dix-sept autres encore sont enfermés dans le piège du produit intermédiaire-inférieur et 75 dans celui du produit inférieur, situation difficile, leurs paniers d'exportations comptant une proportion considérable de produits non sophistiqués qui sont peu reliés à d'autres produits.

La spécialisation de certains pays dans les secteurs à faible valeur ajoutée contraste avec leur niveau de développement ou le rattrapage de leur PIB par habitant dans les années 2000. En Amérique latine, par exemple, l'Argentine, la Bolivie, le Chili, l'Équateur, le Paraguay, le Pérou et l'Uruguay sont restés spécialisés dans les produits agricoles et miniers et s'exposent au piège du produit. En effet, l'Amérique latine a toujours éprouvé des difficultés à encourager la diversification et les transformations structurelles et, de ce fait, à conserver un avantage comparatif dans le secteur manufacturier (OCDE/CEPALC, 2012).

Le rattrapage de croissance enregistré au cours de la dernière décennie a eu pour moteur dans la plupart des pays la spécialisation, laquelle peut avoir été favorisée par des effets d'agglomération et la concentration géographique des producteurs (inversement, la Chine et l'Inde sont des exemples marquants de pays qui ont réussi à refaire leur retard grâce à une palette diversifiée de secteurs). Conformément à la théorie de la nouvelle géographie économique, la concentration spatiale dans un secteur particulier a pu contribuer à (Krugman, 1991 ; Gill et Kharas, 2007) :

- Élargir le marché des fournisseurs d'intrants, ce qui permet aux entreprises au sein d'une branche d'activité de réaliser des économies internes d'échelle de production (le coût moyen diminue à mesure que l'échelle de production augmente). Ce partage des intrants permet en outre aux fournisseurs de proposer des biens et services hautement spécialisés, adaptés aux besoins de leurs clients. Il en résulte une hausse des bénéfices et un accès plus facile à un plus large éventail d'intrants.
- Accroître l'offre des compétences demandées par les employeurs, pour répondre plus facilement et plus étroitement à leurs besoins propres. Parallèlement, la main-d'œuvre préférera migrer là où elle trouvera un grand nombre d'employeurs potentiels.
- Accélérer la diffusion du savoir, en permettant aux salariés et aux entrepreneurs d'apprendre les uns des autres.

La diversification, quand elle a eu lieu, a souvent été motivée plus par la nécessité d'éviter la concurrence que d'accroître la productivité. Dans les années 2000, les entreprises de différents pays qui ne pouvaient se permettre de rivaliser à l'échelon international avec les producteurs chinois et qui avaient perdu des parts de marché se sont tournées vers d'autres activités, fréquemment liées à des produits à moindre valeur ajoutée. Et même quand les pays ont connu un essor de leurs exportations dans les secteurs à contenu technologique plus élevé, on peut se demander si les activités nationales à forte valeur ajoutée ont réellement participé à cette diversification. Prenons l'exemple du Brésil, de la Colombie, du Costa Rica et du Mexique, les rares pays d'Amérique latine dont les exportations ont progressé dans les secteurs à plus forte valeur ajoutée au cours des années 2000. Les données montrent que ces secteurs étaient intégrés dans les chaînes de valeur mondiales et que c'est dans les activités à faible valeur ajoutée de ces chaînes – comme l'assemblage – que ces pays s'étaient spécialisés (Sturgeon et Gereffi, 2010 ; OCDE/CEPALC, 2012). Ce type de spécialisation commerciale s'observe fréquemment aussi dans les pays en développement, qui affichent des niveaux élevés d'importations de produits intermédiaires dans les secteurs de haute technologie.

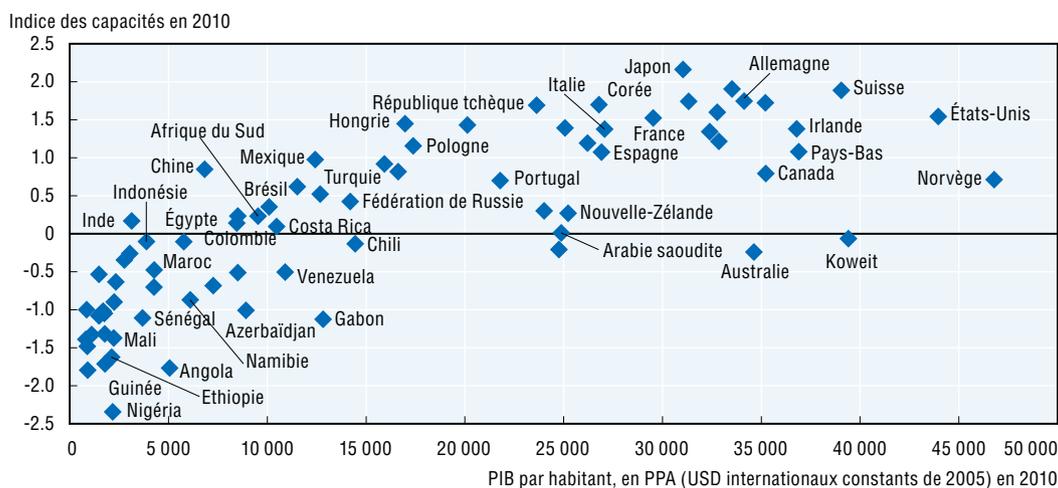
D'après un indicateur qui classe les pays selon le concept des capacités élaboré par Hausmann (voir l'annexe), les pays divergent beaucoup sur le plan des capacités et nombre d'entre eux risquent de ne pas être en mesure d'accéder au statut de pays à revenu élevé (voir le graphique 2.5 et sa note explicative sur l'indice des capacités d'Hausmann). D'où la nécessité de mesures et cadres d'action spécifiques.

Des mesures spécifiques sont nécessaires pour progresser dans les chaînes de valeur

Dans beaucoup de pays en développement, la diversification et la progression dans les chaînes de valeur peuvent exiger de la part des pouvoirs publics des actions visant spécifiquement à développer l'infrastructure et à remédier aux éventuelles défaillances des marchés (Felipe et al., 2010). Pour s'intégrer plus complètement dans les chaînes d'approvisionnement, il faut améliorer la connectivité à l'intérieur du pays et avec l'étranger, au moyen de l'infrastructure. Pour porter ses fruits, toute stratégie de transformation requiert une planification et un développement efficaces de l'infrastructure afin de constituer les liaisons nécessaires au niveau national et international. Dans les pays en développement, les lacunes significatives de l'infrastructure freinent la compétitivité et l'expansion de la production. Par conséquent, ces pays doivent non seulement investir davantage dans l'infrastructure, mais aussi, et surtout, améliorer l'efficacité de leurs politiques d'infrastructure publiques. La coordination entre les organismes qui pilotent ces politiques est essentielle pour remédier aux lacunes, par exemple

Graphique 2.5. Les capacités de production ne correspondent pas toujours au niveau de développement

Indice des capacités d'Hausmann pour une sélection de pays, versus PIB par habitant (en PPA et en USD internationaux constants de 2005), 2010



Note : L'indice des capacités mesure la capacité combinée d'un pays à produire des biens que d'autres ne produisent pas (ubiquité) et le degré de diversification de sa structure de production, selon ses exportations ou combine ces deux dimensions par la méthode des réflexions décrite dans Hausmann et al. (2007). Lorsque l'indice vaut zéro, le pays a les mêmes capacités que la moyenne mondiale.

Source : Jankowska, A., A.J. Nagengast et J.R. Perea (2012), « The Product Space and the Middle Income Trap – Comparing Asian and Latin American Experiences », Document de travail du Centre de développement de l'OCDE, n° 311, Éditions de l'OCDE, Paris, www.oecd.org/dev/50249524.pdf.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933200696>

en termes de couverture, d'accès et de coûts. Les problèmes liés à l'infrastructure peuvent dépendre du niveau de développement des pays. Selon une enquête récente menée par le Centre de développement de l'OCDE auprès des instances décisionnaires, la phase la plus complexe pour les économies émergentes est peut-être plus celle de la définition des priorités et de la planification que celle de la mise en œuvre (les économies moins développées – en particulier les pays les moins avancés (PMA) – rencontrent encore plus de difficultés lors de la phase de mise en œuvre, outre la difficulté à établir les priorités et à planifier). Dans maintes économies émergentes, la faiblesse des capacités techniques pour la conception de projets et l'absence de cadre pour la mise en œuvre des politiques apparaissent comme les facteurs les plus délétères : les projets sont mis en œuvre sans analyse préliminaire, et les contrats de concession sont attribués sans qu'il y ait de projet définitif ou d'études préalables sur le terrain, et souvent en l'absence de droits de propriété foncière. C'est le cas, par exemple, en Inde, où les insuffisances de l'infrastructure, en particulier dans les zones rurales, constituent un frein majeur qui limite l'accès aux marchés. Dans les années 2000, la Corée a surmonté certaines de ces difficultés grâce à un soutien politique fort, à la création d'un budget spécifique assorti d'objectifs et à une meilleure coordination entre les parties prenantes (OCDE, 2013a).

Les défaillances des marchés peuvent être propres au pays et entraver le développement de nouvelles entreprises et activités. Par exemple, l'Amérique latine a peut-être vu la croissance de sa productivité ralentir faute d'avoir mis l'accent sur le développement de ses capacités technologiques et sur la diversification de sa production pour progresser dans la chaîne de valeur (Paus, 2009). En outre, la comparaison des cas de l'Inde, de l'Arabie saoudite, de la Fédération de Russie et du Brésil montre que les défis de la diversification sont multidimensionnels (encadré 2.1). Dans de nombreux cas, ils sont liés aux institutions et à la gouvernance publique, à la cohérence entre la politique de l'éducation et les mécanismes

Encadré 2.1. Les défis de la diversification dans les secteurs à plus forte valeur ajoutée

Les défis liés à la diversification de la production sont multidimensionnels et diffèrent selon les pays. Dans de nombreux cas, ils sont liés aux institutions et à la gouvernance publique, à la cohérence entre la politique de l'éducation et les mécanismes d'absorption des technologies et aux mesures visant à assurer l'égalité des chances et à stabiliser les « classes moyennes » en expansion.

En Inde, les difficultés recouvrent un large éventail de domaines, de l'éducation à la réglementation. Les vagues de jeunes qui entreront sur le marché du travail dans les décennies à venir constitueront à la fois un atout – un dividende démographique – et un défi à relever, car il faudra pourvoir à leur éducation et créer pour eux des emplois décents. Le secteur des services qui a alimenté la croissance en Inde ces dernières décennies est aujourd'hui bien trop petit pour les absorber. L'économie indienne devra se diversifier dans un plus grand nombre d'activités de services tout en poursuivant son industrialisation afin de se doter d'un nombre suffisant d'emplois dans le secteur manufacturier. Elle s'est diversifiée dans une certaine mesure dans les années 2000, mais créer des emplois dans les secteurs productifs en vue de l'arrivée massive de demandeurs d'emploi souvent insuffisamment instruits sera une vraie gageure dans les prochaines années. En effet, garantir à tous l'accès à une éducation de qualité et encourager l'innovation inclusive et l'absorption technologique pourrait bien être la priorité. En outre, instaurer un cadre plus propice à l'activité économique grâce à une meilleure réglementation des marchés du travail et des produits peut contribuer à réduire le niveau actuellement élevé de l'activité informelle et à stimuler la productivité. Les inégalités risquent en plus de s'aggraver fortement et de devenir un sujet de préoccupation croissant, car l'urbanisation et l'industrialisation – souvent associées à un creusement des inégalités – se poursuivent à un rythme rapide. Toutes ces questions relèvent de l'économie politique et de la gouvernance à plusieurs niveaux étant donné qu'en Inde les interactions entre le gouvernement fédéral et les gouvernements des États se recourent parfois.

Il est particulièrement crucial pour les économies riches en ressources naturelles de se diversifier, car cela les aide à atténuer les effets de leur exposition à la volatilité des prix et de la demande externe et, surtout, à créer des emplois productifs et à assurer la stabilité sociale. L'État doit jouer un rôle actif, étant donné que les forces du marché concourent beaucoup trop facilement aux effets du syndrome néerlandais : spécialisation excessive dans les ressources naturelles et désindustrialisation, induites par les pertes de compétitivité dans les activités manufacturières – pertes liées à une forte appréciation de la monnaie nationale et à une importante hausse généralisée des salaires –, et par la réorientation des investissements du secteur manufacturier vers le secteur des ressources naturelles. Parallèlement, une plus grande implication de l'État exige des mécanismes pour définir des interventions efficaces et pour éviter la captation de la réglementation et les autres formes de corruption. Par exemple, l'Arabie saoudite et la Fédération de Russie – toutes deux dotées d'abondantes réserves de pétrole et de gaz – ont accumulé des réserves de change et les ont investies à l'étranger, en partie pour freiner l'appréciation de leur devise et éviter que leur compétitivité en pâtisse. Ces deux pays ont de surcroît mis en œuvre des politiques spécifiquement conçues pour favoriser la diversification.

L'Arabie saoudite s'emploie depuis longtemps à diversifier son économie. Certaines mesures se sont heurtées à des difficultés, en particulier le montant des subventions à l'irrigation dans l'agriculture dans les années 1980 et 1990 et dans les secteurs où les contrats avec l'État étaient assortis de mesures protectionnistes afin de privilégier les entreprises privées locales. Les nouvelles mesures prises dans les années 2000 visaient essentiellement à attirer l'investissement privé et étranger, parfois en partenariat avec l'investissement public. Le nouveau cadre d'action a contribué à attirer d'importants investissements privés dans de nouveaux secteurs manufacturiers et industriels, principalement dans ceux qui utilisent les hydrocarbures (comme la pétrochimie), car les investisseurs bénéficient d'un prix du pétrole nettement inférieur au cours en vigueur sur les marchés internationaux et, ce faisant, d'un avantage concurrentiel. Par contre, le développement des pôles d'activité industrielle (dans le secteur automobile, par exemple) est à la traîne, ce qui pose la question de la conception et de l'efficacité des mesures mises en œuvre. Enfin,

Encadré 2.1. **Les défis de la diversification dans les secteurs à plus forte valeur ajoutée** (suite)

l'abrogation du monopole en 2004 a encouragé la concurrence dans le secteur des télécommunications et a attiré l'investissement privé.

La **Fédération de Russie** a connu une réorientation massive des emplois du secteur manufacturier vers les secteurs tertiaires en expansion. Pourtant, sa part dans les exportations manufacturières mondiales a encore légèrement progressé dans les années 2000 en raison d'une augmentation de la productivité et de l'explosion de la demande intérieure, et ce malgré de fortes hausses salariales. Au-delà de l'essor des services, le secteur manufacturier a donné des signes de diversification, mais l'ampleur de celle-ci demeure un des principaux défis du développement. Le faible niveau des exportations de haute technologie a également de quoi préoccuper quand on songe au pourcentage élevé de diplômés de l'enseignement supérieur que la Fédération de Russie compte et au niveau de développement global du pays. La forte dépendance révolue vis-à-vis de l'industrie lourde, la faible intégration dans les chaînes de valeur mondiales et la nécessité de mieux faire correspondre les programmes scolaires, en particulier dans l'enseignement supérieur, aux besoins du secteur privé sont sans doute des questions majeures. La nécessité de délimiter clairement le rôle de l'État dans l'économie est un autre point important. Dans les années 2000, les barrières à l'entrepreneuriat se sont effondrées, la liste des secteurs « stratégiques » a été raccourcie et le champ d'application des règles régissant ces secteurs a été précisé. Cependant, l'État intervient de manière imprévisible dans les activités du secteur privé, ce qui incite les investisseurs à la prudence. Pour diversifier l'économie, la réflexion porte actuellement sur les moyens suivants : utiliser éventuellement les conglomerats industriels existants pour favoriser la diversification ; miser sur les secteurs ou activités totalement nouveaux, par exemple en améliorant les conditions d'exercice des activités économiques ; créer des zones économiques spéciales et des pôles d'activité ; et atténuer le risque à long terme encouru par les investisseurs, en utilisant les réserves de change pour garantir la détermination de l'État à réduire les risques d'investissement. Accélérer la diversification économique et la montée en gamme est capital pour continuer à rattraper rapidement le retard pris par rapport aux économies plus avancées et fait partie des priorités d'action.

Au **Brésil**, pays également riche en ressources naturelles, la productivité a chuté dans l'industrie manufacturière pendant la dernière décennie et stagné dans les services. Conjugée à la croissance des salaires, cette contraction a provoqué une perte de compétitivité dans le secteur manufacturier et les services. La part des exportations manufacturières brésiliennes a sensiblement reculé au cours des 20 dernières années au profit de l'alimentation, des combustibles, des minerais et des métaux, aboutissant à une spécialisation dans les ressources naturelles et nourrissant les craintes d'une désindustrialisation. L'absence d'environnement propice à l'activité économique et le coût élevé des emprunts sur le marché intérieur ont fait tomber l'investissement privé à un niveau relativement bas. Les taxes relativement lourdes, la paperasserie, les goulets d'étranglement de l'infrastructure et un prix moyen de l'électricité qui est le troisième plus élevé au monde (ce que l'on appelle le « coût du Brésil ») constituent également des obstacles à la montée en gamme et à l'investissement dans de nouveaux secteurs et activités. Les mesures interventionnistes de plus en plus nombreuses de l'État risquent en outre de saper la confiance des entreprises et d'accroître l'incertitude si elles ne sont pas mieux ciblées. D'autres problèmes sont liés à la participation de la « classe moyenne ». Après les difficultés économiques des années 1990, la création d'emplois dans les années 2000 a aidé à réduire les inégalités profondes et à élargir la « classe moyenne ». Cependant, la persistance de l'inégalité des chances et la difficulté d'accès à des services publics de qualité (en particulier dans l'enseignement secondaire) empêchent une grande partie de la population d'accéder à une éducation et une formation adéquates et de saisir les opportunités qui s'offrent au sein de la société – en particulier, de meilleurs emplois. Il en résulte des tensions sociales, qui rendent moins enclin à acquérir des compétences et pourraient, à défaut d'être apaisées, engendrer de l'instabilité. Or il est d'autant plus difficile de moderniser et de favoriser la montée en gamme des secteurs manufacturiers que les « classes moyennes » peinent à participer pleinement à l'économie. Dans ce contexte, la stabilisation de la « classe moyenne » est un objectif hautement prioritaire.

d'absorption des technologies et aux mesures conçues pour assurer l'égalité des chances et stabiliser les classes moyennes en expansion. C'est pourquoi les trois sections qui suivent mettent l'accent sur ces trois facteurs capitaux pour améliorer la compétitivité, amélioration qui permettra elle-même d'accroître la productivité et d'opérer une diversification.

Renforcer les institutions des marchés des produits, du travail et des capitaux, et la gouvernance publique

Au niveau de revenu intermédiaire, les anciens moteurs de la croissance, comme l'accumulation des facteurs et la faiblesse des salaires, disparaissent progressivement. Les pays sont donc de plus en plus contraints de progresser dans la chaîne de valeur pour rester compétitifs ou le redevenir (voir chapitre 1). Ils doivent mettre en place des processus de production plus efficaces et améliorer la qualité des produits, car les salaires augmentent alors que les producteurs ne peuvent toujours pas relever leurs prix. Aux niveaux de revenu inférieurs, les pays ont tout d'abord une croissance de type accumulation des facteurs. Lorsqu'ils atteignent le niveau du revenu intermédiaire, ils entrent normalement progressivement dans une phase de développement impulsé par l'efficacité. À ce stade, la compétitivité dépend de plus en plus de l'efficacité des institutions et mécanismes régissant les marchés des produits, du travail et des capitaux⁶. L'État devrait mettre en place des mesures adaptées qui incitent à investir dans de nouveaux secteurs et activités à forte productivité et prendre en considération les groupes d'intérêt nouveaux et existants dans les mécanismes de gouvernance pour que les processus de prise de décision soient mieux équilibrés.

Les gouvernements ont pris des mesures pour stimuler la productivité grâce aux mécanismes de marché et à des institutions plus efficaces

Pour améliorer la concurrence et réaliser des gains de productivité, plusieurs pays ont pris des mesures de libéralisation économique. Parmi les réformes capitales figurent le renforcement de la participation du secteur privé et la levée des barrières à l'entrée, ainsi que la privatisation des entreprises publiques et la suppression des subventions. La concurrence, lorsqu'elle est bien gérée, est un outil de productivité efficace : les entreprises s'efforcent de devenir plus productives pour accroître leur revenu ou échapper à la concurrence, de nouvelles entreprises productives entrent sur le marché et celles qui ne sont pas efficaces l'abandonnent. La concurrence peut aussi être une puissante incitation pour les entreprises à innover et à se démarquer de leurs concurrents (voir chapitre 3). Selon des études (Johansson et al., 2012 ; OCDE, 2013c), la poursuite de la libéralisation du marché des produits pourrait doper la productivité dans les économies émergentes – dont les BRIICS font partie – où les barrières à la concurrence, au commerce et à l'investissement sont relativement élevées pour les entreprises nationales et étrangères (graphique 2.7A).

La libéralisation du secteur financier a été réalisée pour favoriser l'entrée et la concurrence dans ce secteur et améliorer ainsi son efficacité tout en réduisant le coût de l'emprunt. Dans un certain nombre d'économies émergentes, les systèmes bancaires ont été transformés de cette manière dans les années 90, leur efficacité et leur performance s'améliorant, apparemment en réponse à un contexte plus concurrentiel. La réforme du secteur bancaire en Inde, couplée à la libéralisation des échanges, a augmenté la productivité globale dans le secteur manufacturier et réorienté les financements des entreprises les moins productives vers les plus productives (Bas et Bertou, 2012). Dans la Fédération de Russie, un grand nombre de banques ont été fondées depuis les années 90. Si quelques-unes ont fait faillite ou ont été absorbées dans les années 2000, toujours est-il que le système bancaire russe s'est stabilisé

et que l'accès au capital s'est amélioré de façon spectaculaire. Dans beaucoup d'économies émergentes, le secteur bancaire a vu la création de mécanismes d'évaluation du risque plus normalisés, qui ont contribué à le rendre plus efficient et plus stable.

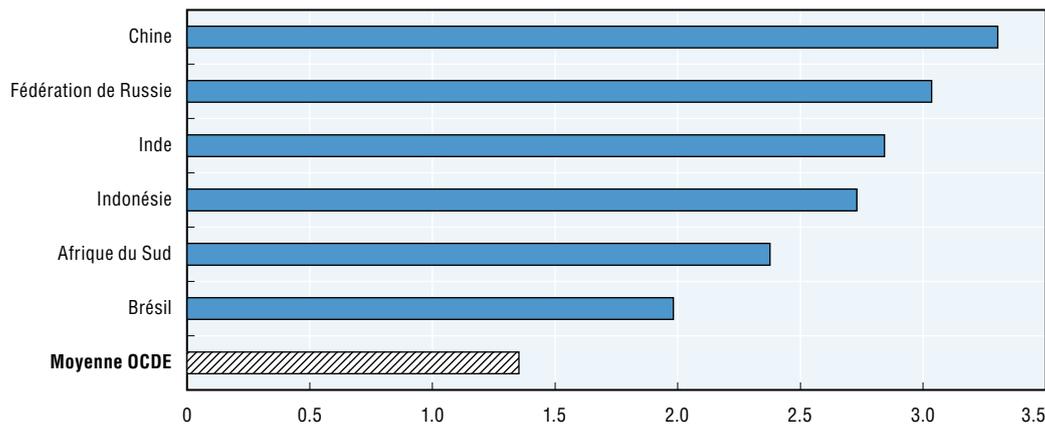
Les pays émergents restent cependant réticents à libéraliser certains secteurs qu'ils considèrent d'une importance stratégique pour leur économie (par exemple, qui génèrent des externalités dont les entreprises étrangères, voire nationales, ne se soucient pas) ou lorsqu'ils craignent qu'une intensification de la concurrence puisse avoir des effets négatifs sur les producteurs nationaux (OCDE, 2013a). Dans l'ensemble, la réglementation des marchés des produits, en particulier le contrôle de l'État, demeure forte dans les grandes économies émergentes (graphiques 2.6 et 2.7B). Par exemple, dans le secteur financier, plutôt que de s'engager dans des privatisations de grande envergure, des pays comme la Chine et l'Inde ne transfèrent que partiellement et graduellement au secteur privé la propriété des grandes banques publiques. Même si la Fédération de Russie autorise les banques étrangères dans son secteur bancaire, les principaux opérateurs sont ses grandes banques publiques, tandis qu'au Brésil les grandes banques de développement publiques, comme la BNDES, la banque nationale de développement économique et social du Brésil, jouent un rôle important dans l'économie.

Il faut aussi des réglementations des marchés des produits qui protègent les consommateurs et qui peuvent empêcher la captation de la réglementation. Celles qui protègent les consommateurs – en renforçant les normes de qualité et de sécurité et l'information aux consommateurs – peuvent augmenter la confiance dans les produits locaux, ce qui à terme profite aux producteurs locaux – en particulier dans les économies en développement, où les produits étrangers jouissent souvent d'une meilleure réputation que les produits locaux. C'est pourquoi, bien que les marchés des produits soient déjà fortement réglementés dans certains pays comme l'Inde, d'autres appellent à davantage de réglementation dans certains secteurs. Un problème se pose quand les organismes publics n'ont pas la capacité d'élaborer ou de faire appliquer une réglementation solide qui offre aux consommateurs une protection efficace sans instaurer des barrières à l'entrée. Les entreprises de biens et services qui sont déjà dans la place risquent de mettre les instances de régulation sous leur coupe pour barrer l'entrée aux nouveaux arrivants, ce qui étouffe l'entrepreneuriat et dissuade d'accroître la productivité. Dans de nombreux pays, le cadre institutionnel de l'autorité de régulation ou de l'autorité de la concurrence et leur indépendance sont également sources de préoccupation.

La réglementation des marchés des produits peut couvrir divers domaines, allant de l'amélioration de l'environnement des entreprises aux mesures visant à empêcher la concentration. Dans la Fédération de Russie, par exemple, il est nécessaire d'améliorer les droits de propriété et l'environnement des entreprises et de préciser la participation de l'État aux activités des entreprises privées. En Indonésie, le coût de création et d'exploitation d'une entreprise est élevé, et l'application des contrats et des droits de propriété laisse à désirer et doit être harmonisée entre les différentes régions du pays. En Colombie se pose le problème de l'application des contrats et du délai de règlement des différends commerciaux.

Dans de nombreux pays, la productivité est également entravée par une concentration excessive dans certains secteurs – qu'elle soit l'héritage de monopoles ou oligopoles révolus ou le résultat des forces du marché. En Afrique du Sud, les secteurs très concentrés et les grandes entreprises (dans l'industrie manufacturière et les services) sont des héritages du passé à cause desquels il est aujourd'hui encore difficile d'accroître la concurrence.

Graphique 2.6. **La réglementation des marchés des produits est plus rigoureuse dans les économies émergentes que dans l'OCDE**

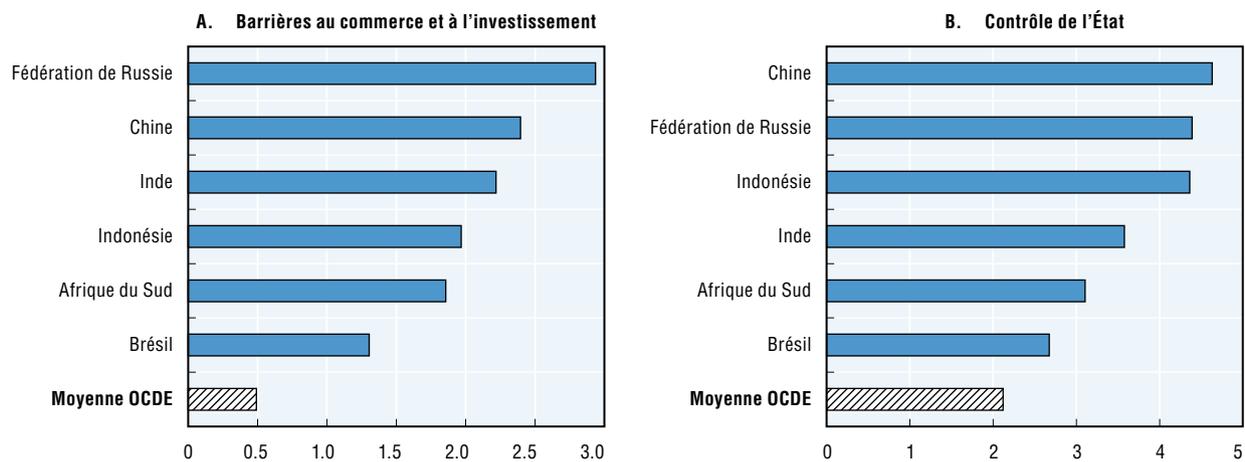


Note : Indice sur une échelle de 0 à 6, par degré croissant de rigueur. Un indicateur élevé signifie que la réglementation est stricte. La réglementation des marchés des produits couvre des aspects comme le contrôle de l'État, les barrières à l'entrepreneuriat et les barrières au commerce et à l'investissement.

Source : OCDE (2011a), *Réglementation des marchés des produits* (base de données), www.oecd.org/economy/pmr.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933200705>

Graphique 2.7. **Les barrières au commerce et à l'investissement et le degré de contrôle de l'État sont plus élevés dans les économies émergentes que dans l'OCDE**



Note : Indice sur une échelle de 0 à 6, par degré croissant de rigueur. Un indicateur élevé signifie que les barrières au commerce et à l'investissement ou le contrôle de l'État sont élevés. Les barrières au commerce et à l'investissement couvrent des aspects comme les barrières à l'IDE, les droits de douane, les procédures discriminatoires et les barrières réglementaires. La sous-catégorie de réglementation des marchés des produits « contrôle de l'État » couvre la propriété publique et la participation de l'État à l'exploitation de l'entreprise.

Source : OCDE (2011a), *Réglementation des marchés des produits* (base de données), www.oecd.org/economy/pmr.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933200715>

L'intégration verticale du secteur alimentaire en Slovénie se traduit par une forte concentration et de faibles pressions concurrentielles, tandis qu'en Hongrie, la collusion, les oligopoles et une privatisation excessivement rapide limitent la concurrence.

Une réglementation du marché du travail plus efficace est en outre primordiale pour que les salaires ne progressent pas plus vite que la productivité. Ces 15 dernières années, les gains de productivité du travail ont permis aux salaires réels de s'accroître dans plusieurs pays et ont facilité l'émergence d'une classe de consommateurs locaux. Dans d'autres cas,

cependant, les augmentations salariales ont annulé les gains de productivité. Au Brésil, par exemple, la perte générale de compétitivité est imputable en grande partie à l'anémie de la productivité et à l'orientation à la hausse des salaires réels (Canuto et al., 2013)⁷. Dans la Fédération de Russie, la productivité du travail dans le secteur manufacturier a bondi de plus de 60 % entre 2002 et 2010, mais l'augmentation significative du coût du travail, induite par une inflation élevée, a empêché ce secteur d'étendre sensiblement sa part de marché (ONUUDI, 2012). Des études indiquent par ailleurs que la Chine se rapproche du tournant de Lewis, point au-delà duquel son économie, qui bénéficie pour l'heure d'une abondante offre de main-d'œuvre à bas coût, connaîtra une pénurie de main-d'œuvre s'accompagnant d'une montée des salaires réels susceptible de nuire à la compétitivité (Huang et Jiang, 2010). Les économies riches en ressources naturelles sont particulièrement touchées par les hausses salariales qui sont supérieures aux gains de productivité, la compétitivité étant inhibée par les forces du marché qui poussent à une augmentation générale des salaires via les effets du syndrome hollandais⁸.

Une transformation économique et sociale rapide dans les économies en rattrapage nécessite des institutions du marché du travail capables de faciliter la fixation des salaires et de mettre fin aux activités informelles. Si des négociations au niveau national peuvent garantir la prise en considération du chômage lors de la fixation des salaires, des négociations décentralisées au niveau de l'entreprise procurent sans doute une plus grande flexibilité dans l'établissement d'un lien entre les salaires et l'augmentation de la productivité. Trouver le juste équilibre peut dépendre du niveau du chômage et de l'emploi informel dans le pays.

Il est crucial de trouver le bon équilibre en matière de législation sur la protection de l'emploi

Certains redoutent par ailleurs qu'une législation sur la protection de l'emploi (LPE) trop restrictive réduise le niveau d'emploi global ou augmente l'emploi informel (OCDE, 2011b). En matière de demande de main-d'œuvre, les données sont contrastées d'un pays à l'autre, ce qui indique que le niveau d'emploi global dépend peut-être avant tout d'autres facteurs et qu'il existe des différences considérables dans les modalités d'application de la LPE par les pays. En Amérique latine, les données sont mitigées (Freeman, 2009). La législation a des effets prononcés sur le chômage en Colombie, par exemple, mais non au Chili. Le vaste secteur informel de la Colombie affiche en outre une productivité particulièrement faible, et le faire revenir dans le giron de l'économie formelle est capital pour accroître la productivité globale. Les résultats des études internationales ne coïncident pas toujours avec ceux des études de série temporelle ou de panel (voir Kucera et Xenogiani, 2009). On peut donc penser que les indicateurs qui comparent les législations sur la protection de l'emploi et leur coût entre les pays tendent à masquer d'importantes différences dans l'application de cette législation. Les effets négatifs peuvent s'expliquer par le fait que les économies d'Amérique latine ont généralement une protection de l'emploi plus coûteuse que dans les autres régions (Heckman et Pagés, 2000).

Alors que des effets agrégés modestes s'observent dans les pays d'Amérique latine, en Inde une LPE stricte réoriente les travailleurs et la production du secteur formel vers le secteur informel et a peu d'effets bénéfiques pour eux (Besley et Burgess, 2004). De même, les analyses qui mettent en relation le poids des procédures administratives et la taille de l'économie informelle peuvent s'interpréter comme indiquant comment le travail est réglementé (en particulier via l'entrée des entreprises sur le marché) plutôt que la mesure

dans laquelle il est réglementé (Kucera et Xenogiani, 2009). Les effets de la réglementation du travail sur l'emploi dépendent en outre du système de contrôle et de sanction, qui est généralement imparfait. Au Brésil, l'intensification des efforts de contrôle et de sanctions a fait reculer les activités informelles, mais aussi grimper le chômage et le nombre des petites entreprises (Almeida et Carneiro, 2009). En Indonésie, dans les années 90, une meilleure application de la législation sur le salaire minimum a joué un rôle déterminant dans l'augmentation des salaires dans les secteurs du textile, de la chaussure et de l'habillement (Harrison et Scorse, 2010).

Une LPE trop stricte risque aussi de limiter la rotation des effectifs sur le marché du travail, faisant ainsi obstacle à l'absorption de la main-d'œuvre se redéployant entre les secteurs et entre les entreprises. Les études portant sur l'évolution de la LPE au Chili et en Colombie montrent effectivement que, lorsque la LPE est faible, la durée d'emploi est plus réduite, les départs sont plus nombreux et le secteur formel embauche davantage (Freeman, 2009). Sur la base d'un ensemble de données recueillies au niveau des entreprises dans 16 pays industrialisés et en développement, Haltiwanger et al. (2008) notent que, même si une forte proportion des flux d'emploi dépend du secteur et de la taille de l'entreprise, la réglementation du travail est associée à des flux d'emploi moins abondants. Si elle comprime la capacité des entreprises à adapter leurs effectifs en conséquence, surtout dans un contexte de baisse d'activité, les performances globales peuvent en pâtir.

La diminution des flux d'emploi peut rendre difficile l'absorption des nouveaux entrants sur le marché du travail en allongeant le temps qu'ils mettent à trouver un emploi. Cette difficulté peut n'être que passagère pour nombre de jeunes, mais ceux qui restent sans emploi pendant de longues périodes de temps risquent d'être pénalisés, ce qui affectera toute leur carrière. Une solution consisterait à créer des contrats d'emploi spécifiques assortis d'une protection limitée pour les jeunes. Cependant, ce type de mesure aboutit à une dualité du marché du travail – bien que sous une forme différente du clivage entre emploi formel et informel – qui peut enfermer les demandeurs d'emploi dans des contrats à durée déterminée et réduire les perspectives d'améliorer le capital humain. Si la réglementation du travail engendre un marché du travail dual, c'est la composante flexible, généralement la moins bien protégée, qui ressent le plus durement le choc de l'ajustement.

Il faut définir de bonnes incitations à investir dans de nouveaux secteurs et à augmenter la productivité

La stabilité économique est importante pour l'investissement dans de nouveaux secteurs, car la volatilité décourage les investisseurs qui craignent un retour incertain sur leur investissement. Par exemple, d'amples fluctuations des taux de change effectifs réels peuvent dissuader les investisseurs étrangers et du secteur des exportations d'investir dans les secteurs non traditionnels (Williamson, 2000 ; McKinsey, 2009). En ce sens, être compétitif à long terme exige de lisser les fortes fluctuations, comme l'ont fait la Chine et la Fédération de Russie. Ces deux pays ont accumulé des réserves de change et les investissent à l'étranger afin de réduire la volatilité des taux de change et l'appréciation de leur devise. La libéralisation financière en Chine peut faciliter les sorties de capitaux, ce qui pourrait également contribuer à freiner l'appréciation du renminbi en termes réels.

Lorsque les acteurs privés sont réticents, l'État peut prendre des risques à long terme, en soutenant la diversification dans de nouveaux secteurs pour éviter la recherche de rente et les montées en gamme technologiques coûteuses et à long terme. Les entreprises privées réagissent tout particulièrement à prendre des risques dans les pays en développement, où

les financements à long terme se font rares en raison du faible niveau de l'intermédiation financière. Les petites entreprises en quête d'un financement externe par emprunt bancaire sont les plus affectées. Ce déficit de financement est comblé par les banques de développement nationales, qui ont gagné en importance du fait qu'elles facilitent l'accès au crédit.

Le nombre de banques proposant des programmes pour les petites et moyennes entreprises (PME) s'est accru au cours de la dernière décennie, particulièrement en Amérique latine où la privatisation et l'entrée d'opérateurs étrangers ont réduit l'accès des PME au crédit (OCDE, 2013a). Les banques de développement nationales dans les économies non membres de l'OCDE se sont concentrées sur les PME par différents canaux – biens d'équipement, fonds de roulement et investissement – visant à l'amélioration de la productivité ou à la mise en conformité avec la réglementation environnementale. Par exemple, la Banque de développement nationale du Brésil et l'*Industrial Development Corporation* en Afrique du Sud ont introduit de nouveaux mécanismes financiers conçus pour stimuler l'innovation dans certains domaines d'intérêt national. Les mécanismes de garantie du crédit (MGC), publics et privés (certains MGC privés sont assortis d'une contre-garantie publique), se sont en outre développés sensiblement ces dernières décennies dans les pays membres et non membres de l'OCDE (Beck et al., 2008). Les gouvernements s'en servent pour assouplir les contraintes financières qui pèsent sur les PME et les jeunes entreprises.

Il est important de veiller à la viabilité financière à long terme et à l'additionnalité des mécanismes publics de soutien aux PME sans lesquels nombre d'entre elles ne pourraient se financer par emprunt. En ce qui concerne la viabilité financière, il importe que le soutien soit apporté aux entreprises qui ont de bonnes perspectives en termes de compétitivité. L'additionnalité permet quant à elle de faire en sorte que le soutien public facilite effectivement l'accès des PME au financement et ne serve pas à gonfler des bénéfices indus ou n'introduise pas de distorsions sur le marché. Par exemple, le mécanisme de garantie du crédit lancé en Indonésie dans les années 2000 est de plus en plus utilisé, mais la nécessité de mieux contrôler ses opérations afin que les garanties ne soient accordées que quand cela peut réellement faciliter l'accès au crédit est un sujet de préoccupation grandissant. En effet, il apparaît que plusieurs entreprises qui ont bénéficié d'une garantie n'en avaient pas nécessairement besoin pour accéder au crédit externe dans des conditions normales. Octroyer de telles garanties à grande échelle pourrait induire des distorsions sur le marché.

Quand les forces du marché ne parviennent pas à attirer l'investissement nécessaire à un rattrapage de la croissance, le moment est peut-être venu de recourir à des réglementations ad hoc. Par exemple, la « distance par rapport à la frontière » d'un pays compte dans le choix des stratégies de croissance appropriées. Les pays se trouvant dans les premières phases du développement suivent un modèle de développement fondé sur l'imitation. Ils poursuivent (dans l'idéal) une stratégie de développement axée sur l'investissement, qui s'appuie sur les entreprises et les dirigeants pour maximiser l'investissement. Cette stratégie gagnerait sans doute à s'accompagner de mesures de soutien comme des subventions à l'investissement ou l'imposition de limites à la concurrence sur le marché des produits (Acemoglu et al., 2006), étant donné que les effets d'une libéralisation rapide des marchés des produits et du travail, du commerce et de l'IDE tendent à être sensiblement atténués en deçà d'un certain niveau de revenu par habitant (Wölfl et al., 2010). Les pays émergents et en développement doivent donc faire preuve d'une grande prudence lorsqu'ils importent des mesures de déréglementation et de libéralisation qui ont produit de bons résultats dans les pays de

l'OCDE. Indépendamment du stade de développement, une réglementation qui limite la concurrence peut faire en sorte que les retours sur investissement soient suffisamment élevés et incitateurs dans les secteurs où le coût de l'investissement est comparativement important.

Plusieurs pays ont mis en place des mesures de soutien à des secteurs ou activités spécifiques afin d'accroître et de diversifier leurs avantages comparatifs, même si la question de l'efficacité de ces mesures se pose (OCDE, 2013a). Si des politiques industrielles centralisées peuvent contribuer à réduire la surspécialisation dans certains secteurs (comme cela s'est produit dans les pays où les ressources naturelles sont contrôlées par l'État), une diversification efficace, et une amélioration de la productivité du travail, nécessitent des politiques industrielles bien coordonnées qui rassemblent tout un éventail d'acteurs pour permettre aux mécanismes du marché de sélectionner les entreprises les plus prometteuses. En effet, les pays doivent innover dès lors qu'ils se rapprochent de la frontière technologique. À cet égard, Aghion et al. (2012) préconisent d'accorder dans un premier temps la priorité à la concurrence afin de repérer les secteurs ou les activités de production les plus compétitifs plutôt que de « choisir le meilleur » parmi les monopoles existants. Ensuite, les politiques industrielles soutiendront ceux qui se sont révélés compétitifs. D'après les auteurs, en obligeant les entreprises à opérer dans le même secteur, les politiques sectorielles les incitent à innover verticalement au lieu de simplement se différencier pour échapper à la concurrence.

Des mécanismes de gouvernance pour empêcher la captation de la réglementation

Les mécanismes de gouvernance peuvent englober les groupes d'intérêt solidement implantés et émergents pour les empêcher de fausser le marché ou de mettre les organismes publics sous leur coupe. Ces mécanismes ne sont pas propres aux démocraties. De fait, Besley et Kudamatsu (2007) ont montré que dans les autocraties ils donnent de meilleurs (Singapour) ou de moins bons (Zimbabwe) résultats en matière de croissance que dans les démocraties. Les résultats dépendent en fait de la mesure dans laquelle les organismes publics doivent rendre compte de leurs performances à un « sélectorat » qui a le pouvoir de démettre de leurs fonctions les agents de l'État peu performants. Cependant, on peut douter de la capacité des autocraties à conserver un sélectorat décidant sur la base du mérite, étant donné la prédominance du clientélisme. En outre, même s'il décide en fonction du mérite, des mécanismes de gouvernance permettant la consultation de différents groupes d'intérêt sont nécessaires pour que les décisions soient judicieuses et équilibrées.

Les mécanismes de transparence sont également indispensables pour empêcher la corruption et la captation de la réglementation. Des processus plus standardisés dans les domaines liés aux marchés publics, par exemple, aident à accroître la transparence, de même qu'un meilleur accès du public aux informations et de solides mécanismes de contrôle. La création de commissions budgétaires ou d'organismes de vérification des comptes publics qui ont réellement le pouvoir de modifier les décisions pourrait aussi contribuer à une plus grande transparence.

La Chine a récemment fait de la lutte contre la corruption une de ses priorités, tandis que le manque de transparence et de reddition de comptes persiste en Inde. Il faut en particulier des instances de réglementation indépendantes et des organismes de lutte contre la corruption qui disposent de pouvoirs plus étendus. Bien que le Brésil, la Colombie, la Fédération de Russie et l'Afrique du Sud aient ratifié la Convention de

l'OCDE sur la lutte contre la corruption d'agents publics étrangers dans les transactions commerciales internationales, la corruption demeure un problème dans ces pays. Dans les économies riches en ressources naturelles, les possibilités de corruption liées à la rente sont particulièrement nombreuses. La corruption, la recherche de rente et la mauvaise gestion sont répandues au Nigéria et restent un grave problème, bien que le gouvernement ait créé des organismes et comités chargés d'éradiquer la corruption. La Colombie et la Fédération de Russie quant à elles sont dans le haut du classement établi par l'indice 2012 de la perception de la corruption publié par Transparence internationale. Il peut être utile de légiférer sur la protection des donneurs d'alerte de manière à ce que ceux qui dénoncent la corruption et les malversations soient à l'abri des représailles. Cette protection est plus difficile à mettre en œuvre dans les petits pays, où les groupes d'intérêt forment des cartels et où les donneurs d'alerte sont plus facilement repérés et se voient ensuite refuser toute possibilité d'emploi.

Renforcer la cohérence entre la politique de l'éducation et la politique relative aux technologies

Outre des institutions et une gouvernance publique plus efficaces, renforcer la cohérence entre la politique de l'éducation et les mécanismes d'absorption des technologies contribuerait à améliorer la qualité et la diversité des biens et services produits par l'économie. Dans nombre de pays à revenu intermédiaire, la récente élévation du niveau de formation et l'intégration plus profonde dans les chaînes de valeur n'ont souvent pas été suffisantes pour rendre la main-d'œuvre plus compétitive et continuer de prendre des parts de marché. Il semble donc nécessaire d'assurer la cohérence entre la politique de l'éducation et la politique relative aux technologies.

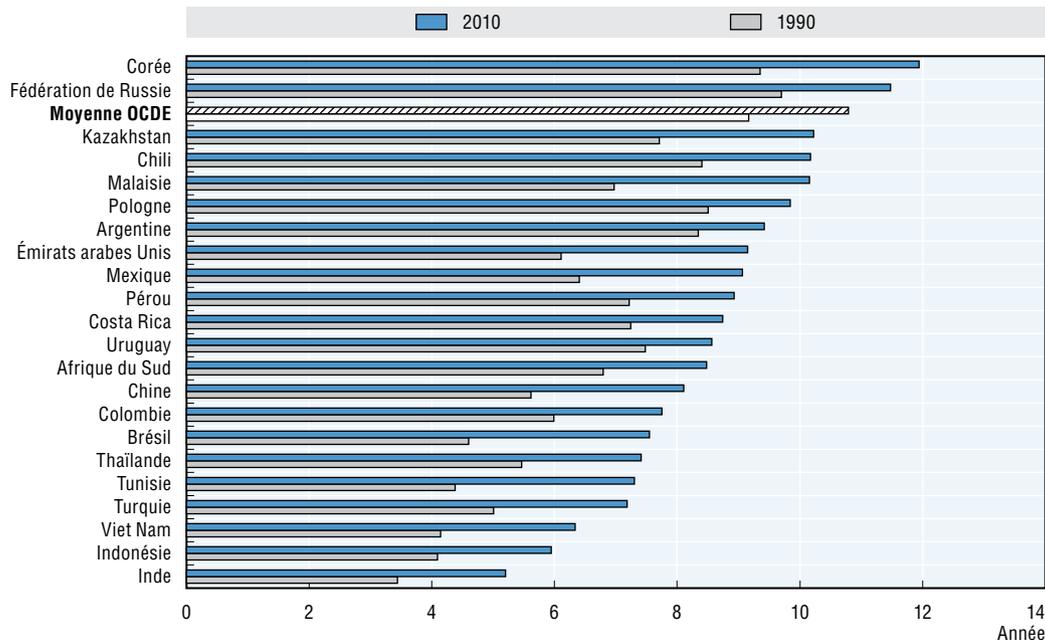
Des systèmes d'éducation évolutifs sont indispensables pour se hisser dans le groupe des pays à revenu élevé

Le niveau de formation n'a cessé de progresser dans maintes économies émergentes pendant la dernière décennie (graphique 2.8). L'augmentation spectaculaire du nombre des diplômés de l'enseignement secondaire et supérieur pourrait donner une plus abondante moisson de travailleurs qualifiés, à un coût salarial compétitif, et accroître la proportion des jeunes qui occupent un emploi de qualité.

Cependant, l'éducation reste de moindre qualité dans la plupart des pays émergents et en développement par rapport aux pays avancés, tandis que l'inégalité des chances rend moins enclin à acquérir des compétences et laisse oisives des ressources potentielles. Par exemple, dans le domaine des mathématiques, le Programme international pour le suivi des acquis des élèves (PISA) a classé le Brésil au 58^e rang des 65 pays étudiés en 2012, la Colombie au 62^e et l'Indonésie au 64^e. À l'opposé, Shanghai (qui fait partie de la Chine) – pour qui l'enquête a été spécialement conduite – occupait la 1^{re} place et le Viet Nam la 17^e, ce qui montre bien les différences de résultats. La Fédération de Russie se classait 34^e (voir tableau 2.1). En Inde, les autorités locales gèrent l'enseignement primaire et secondaire avec peu de ressources, d'où la qualité insuffisante de l'enseignement et un faible niveau d'instruction. Les taux d'abandon élevés, la faible assiduité scolaire et l'absentéisme des enseignants sont de graves problèmes. L'enseignement privé représentant une part grandissante du taux de scolarisation, les populations démunies n'ont guère accès à un enseignement de qualité. Outre le problème de l'acquisition de compétences, l'enseignement primaire et secondaire est affecté par les externalités sociales de la socialisation et l'inclusion. Il importe donc au

Graphique 2.8. Le niveau d'études dans les économies émergentes se rapproche des niveaux de l'OCDE

Nombre moyen d'années de scolarité, à l'âge de 15 ans ou plus, total, 1990 et 2010



Source : Banque mondiale (2013), *Indicateurs du développement dans le monde 2013*, Banque mondiale, Washington, DC, <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933200726>

plus haut point d'améliorer l'accès des populations démunies à l'éducation et d'accroître l'efficacité des enseignants par le biais d'une meilleure formation, de la reconnaissance sociale et de plus fortes incitations, par exemple une rémunération adéquate et des prestations comme les pensions. Il faudrait également responsabiliser davantage les enseignants au moyen de dispositifs d'évaluation.

L'inadéquation entre l'offre de compétences et les besoins de l'économie limite les possibilités d'emploi et augmente les coûts. Dans un certain nombre d'économies africaines, par exemple, l'enseignement supérieur privilégie les sciences humaines, d'où le manque d'ingénieurs qualifiés et des embauches coûteuses pour les entreprises. Gelb et al. (2013) observent que les coûts salariaux dans l'industrie africaine sont élevés par rapport aux niveaux de productivité des salariés, phénomène qui semble plus prononcé pour les entreprises qui affichent une forte valeur ajoutée par salarié et qui emploient peu de capital. Le développement de l'industrie manufacturière à forte intensité de main-d'œuvre est donc particulièrement difficile, les créations d'emploi étant limitées et la réallocation des ressources du secteur agricole vers les secteurs manufacturier et tertiaire à plus forte productivité s'effectuant plus lentement.

Les politiques de l'éducation et de l'amélioration des compétences doivent remédier au manque de cohérence entre l'investissement dans les compétences et les besoins technologiques de l'économie afin que les dépenses d'éducation n'aboutissent pas à un gaspillage de ressources (OCDE, 2013a). En effet, les économies en convergence suivent souvent une stratégie de développement fondée sur l'imitation. De ce fait, elles n'ont pas besoin du même type ou volume d'investissement dans un haut niveau d'éducation que les pays proches de la frontière technologique (Aghion et al., 2005). Par exemple,

Tableau 2.1. **La qualité de l'éducation reste relativement faible dans beaucoup d'économies émergentes**

Scores PISA par catégorie pour une sélection de pays, et moyenne de l'OCDE

	Mathématiques		Lecture		Sciences		
	Score moyen dans l'étude PISA 2012	Classement (sur 65 entités)	Score moyen dans l'étude PISA 2012	Classement (sur 65 entités)	Score moyen dans l'étude PISA 2012	Classement (sur 65 entités)	
Moyenne de l'OCDE	494	-	Moyenne de l'OCDE	496	-	Moyenne de l'OCDE	501
Shanghai-Chine	613	1	Shanghai-Chine	570	1	Shanghai-Chine	580
Corée	554	5	Corée	536	5	Corée	538
Pologne	518	14	Pologne	518	10	Viet Nam	528
Viet Nam	511	17	Viet Nam	508	20	Pologne	526
Fédération de Russie	482	34	Fédération de Russie	475	41	Fédération de Russie	486
Turquie	448	44	Turquie	475	42	Turquie	463
Émirats arabes unis	434	48	Émirats arabes unis	442	46	Émirats arabes unis	448
Kazakhstan	432	49	Chili	441	48	Chili	445
Thaïlande	427	50	Costa Rica	441	49	Thaïlande	444
Chili	423	51	Thaïlande	441	47	Costa Rica	429
Malaisie	421	52	Mexique	424	52	Kazakhstan	425
Mexique	413	53	Uruguay	411	54	Malaisie	420
Uruguay	409	55	Brésil	410	55	Uruguay	416
Costa Rica	407	56	Tunisie	404	56	Mexique	415
Brésil	391	58	Colombie	403	57	Argentine	406
Argentine	388	59	Malaisie	398	59	Brésil	405
Tunisie	388	60	Argentine	396	60	Colombie	399
Colombie	376	62	Indonésie	396	61	Tunisie	398
Indonésie	375	64	Kazakhstan	393	63	Indonésie	382
Pérou	368	65	Pérou	384	65	Pérou	373

Source : OCDE (2013d), *Regards sur l'éducation 2013 : Les indicateurs de l'OCDE*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/eag-2013-en>.

une étude consacrée aux effets à long terme des dépenses d'éducation sur la croissance dans les 50 États des États-Unis montre que les rendements des dépenses d'éducation sont plus élevés lorsque les États éloignés de la frontière technologique investissent dans l'enseignement technique et lorsque les États qui ont atteint la frontière technologique investissent dans l'enseignement axé sur la recherche (Acemoglu et al., 2006).

Les pays devraient donc accroître la flexibilité de leur système éducatif. À cet effet, il faudrait qu'ils évaluent les besoins en compétences de leur économie à l'aide d'enquêtes, y compris auprès des entreprises, puis qu'ils affectent les fonds publics en conséquence, en particulier dans les domaines de l'enseignement supérieur et de la formation professionnelle. Le renforcement de l'autonomie peut aussi améliorer l'efficacité dans certains pays. L'Inde, par exemple, devrait remédier au niveau d'instruction inadéquat de ses diplômés de l'enseignement supérieur en accordant une plus grande autonomie aux autorités responsables de l'éducation au niveau des États et aux institutions, et en renforçant les dispositifs d'évaluation de la qualité. L'autonomie doit être bien dosée. Au Costa Rica, par exemple, une trop grande autonomie a conduit à des décalages entre les compétences nécessaires à une montée en gamme et les programmes scolaires. Si elle est bien dosée, l'autonomie des établissements d'enseignement supérieur pourrait s'accompagner d'un renforcement de leurs relations réciproques et avec le secteur privé pour gagner en flexibilité. Notamment, il peut être utile de renforcer la coopération avec les entreprises lors de l'élaboration des programmes scolaires, et la formation en entreprise pourrait être développée. La Fédération de Russie, par exemple, obtient de bons résultats en

matière de niveau d'études et de savoirs fondamentaux, mais il manque à son enseignement supérieur la flexibilité nécessaire pour assurer l'adéquation entre l'offre et la demande de compétences. Les dépenses publiques consacrées à l'éducation et à la recherche et au développement (R-D) devraient augmenter sensiblement entre maintenant et 2020, et les programmes scolaires sont en train d'être révisés en conséquence. En outre, le rythme même de la transformation des économies émergentes et en développement modifiera les types d'enseignement et la palette des compétences nécessaires à l'économie pour être compétitive. Face à cette perspective, l'État devrait réagir en encourageant la formation continue. En fait, l'État a un rôle majeur à jouer, car les entreprises peuvent n'être guère enclines à financer la formation de leurs salariés, sachant qu'ils risquent d'être recrutés ultérieurement par des concurrents (voir aussi le chapitre 3).

Les politiques devraient faciliter l'acquisition des technologies et l'innovation

Pour renforcer leurs capacités nationales, les pays émergents ne devraient pas seulement saisir les opportunités de montée en gamme offertes par les chaînes de valeur : ils devraient aller encore plus loin. L'intégration plus poussée dans les chaînes d'approvisionnement ne suffit pas. Un certain nombre de pays ont été enfermés dans des activités à faible valeur ajoutée, l'IDE ayant eu peu de retombées sur leurs capacités nationales, bien qu'ils aient attiré des investissements d'entreprises étrangères (voir chapitre 3). Ils devraient, par exemple, s'employer à repérer les secteurs potentiellement concurrentiels et à y opérer une montée en gamme par l'acquisition et l'absorption de technologies, puis à aider ces secteurs à devenir progressivement concurrentiels sur les marchés internationaux.

L'innovation, à savoir la capacité de créer de meilleurs produits et services, ainsi que de nouveaux modèles économiques, devient de plus en plus nécessaire pour entretenir la croissance de la productivité et soutenir la concurrence sur les marchés mondiaux, dès lors que les économies à revenu intermédiaire deviennent plus avancées et ne peuvent plus tabler sur la faiblesse des coûts autant qu'auparavant. Dans ces conditions, tout en continuant à accumuler du capital et de la main-d'œuvre, les économies émergentes et en développement renforcent aussi leurs capacités d'innovation. Un élément important à cet égard est qu'il leur faut se doter de moyens efficaces de tirer avantage des technologies et des savoirs qui existent déjà ailleurs dans le monde. Entre autres moyens on peut citer : le recours à l'IDE et à l'importation de technologie contenue dans les biens d'équipement et les composants ; les accords de licence technologique ; l'obtention d'une assistance en matière de technologie, conception, production et gestion auprès d'acheteurs étrangers, de cabinets de conseil et d'experts techniques ; les études et la formation à l'étranger ; la mise à profit du savoir de leurs diasporas dans les domaines techniques et du management ; les foires internationales, les conférences techniques et les bases de données ; et la copie et la rétroconception de produits et services.

Parmi les BRIICS, c'est la Chine qui a le plus systématiquement adopté des mesures relatives à l'exploitation des connaissances mondiales par le biais de ces différents moyens (OCDE, 2009), par exemple via des accords formels de licence technologique. Entre 2005 et 2012, la Chine a plus que triplé la somme déboursée pour utiliser des technologies. Ses paiements sont plus de deux fois supérieurs à ceux de la Fédération de Russie, cinq fois supérieurs à ceux du Brésil, six fois supérieurs à ceux de l'Inde, et neuf à dix fois supérieurs à ceux de l'Afrique du Sud et de l'Indonésie. La Chine a aussi puisé dans les connaissances mondiales par le biais de sa politique consistant à envoyer ses étudiants à l'étranger pour y suivre un enseignement supérieur. Elle en a envoyé ainsi des millions

et compte le plus grand nombre au monde d'étudiants faisant des études supérieures en dehors de leur pays natal : 567 000 (15 % du total mondial). C'est nettement plus que les 223 000 étudiants envoyés par l'Inde (5 % du total mondial), 20 fois plus que le Brésil et 90 fois plus que l'Afrique du Sud (tableau 2.2).

Tableau 2.2. **La Chine exploite les connaissances mondiales par le biais de différents canaux**

Sélection d'indicateurs sur l'exploitation des connaissances mondiales et sur la génération locale de connaissances par les BRIICS

	Brésil	Chine	Inde	Indonésie	Fédération de Russie	Afrique du Sud
Paiements pour l'utilisation de la propriété intellectuelle (millions USD)						
2005	1 405	5 321	961	672	1 533	1 071
2012	3 666	17 749	2 820	1 800	7 629	2 017
Étudiants suivant un enseignement supérieur à l'étranger						
2000	17 481	140 642	55 875	32 082	28 034	5 391
2005	19 631	402 941	139 566	30 059	38 948	5 473
2012	27 926	567 574	202 778	34 471	49 769	6 321
Personnel de R-D						
2000	73 909	691 518	114 656	44 045	504 852	14 032*
2005	109 510	1 115 384	153 075	Pas de données	462 338	17 088
2010	129 269	1 149 161	Pas de données	21 281	438 695	19 177**
Dépenses de R-D (milliards USD, PPA)						
2000	656.5	1 081.9	356.0	11.2	272.7	87.0*
2005	856.9	2 989.9	650.0	Pas de données	815.9	222.5
2010	2 486.8	10 431.7	938.3***	45.0****	1 766.8	248.1****
Articles de revues scientifiques et techniques						
2000	6 407	18 479	10 276	182	17 180	2 221
2005	9 897	41 604	14 635	205	14 425	2 395
2009	12 306	74 019	19 917	262	14 016	2 864
Brevets triadiques						
2000	29.5	71.6	53.8	3.5	72.5	37.3
2005	27.3	292.4	101.2	0.9	50.4	24.4
2010	0.6	35.3	27.8	0	5.3	0

Notes : * Le chiffre se rapporte à 2001 ; ** le chiffre se rapporte à 2008 ; *** le chiffre se rapporte à 2007 ; **** le chiffre se rapporte à 2000.
Sources : Calculs des auteurs à partir de Banque mondiale (2013), *Indicateurs du développement dans le monde 2013*, Banque mondiale, Washington, DC, <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators> ; Institut de statistiques de l'UNESCO, www.uis.unesco.org/Pages/default.aspx et OCDE (2013e), *OECDstat* (base de données), <http://stats.oecd.org/Index.aspx?lang=en&SubSessionId=0dbfe8ee-3a8b-48a8-b436-112a63797b98&themetreeid=-200>.

La Chine a aussi eu pour ferme stratégie d'utiliser l'IDE pour accéder aux technologies avancées et aux pratiques de gestion de pointe ainsi qu'aux marchés étrangers. Les entrées d'IDE représentaient de 4 % à 6 % de son PIB au milieu des années 90. Elles ont été considérables aussi pour le Brésil de 1998 à 2002, pour la Fédération de Russie de 2006 à

2009, très brièvement (en 2001) pour l’Afrique du Sud et le sont pour l’Inde depuis 2006 dans le cadre de sa libéralisation plus récente (graphique 2.9).

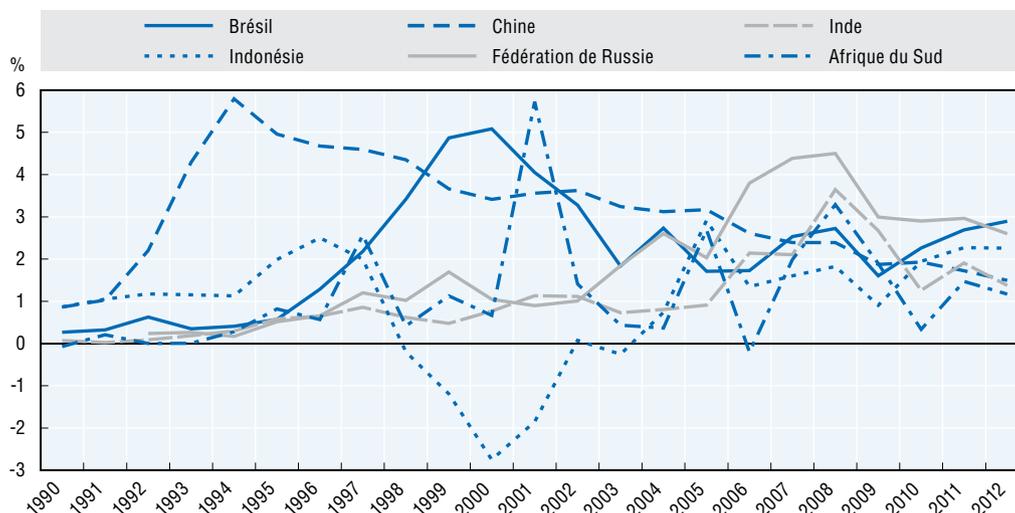
Une autre source importante de connaissances est la technologie contenue dans les biens d’équipement (graphique 2.10). Comme indiqué précédemment, les importations de biens d’équipement par la Chine sont nettement supérieures à celles des autres BRIICS. L’Afrique du Sud a elle aussi recouru intensivement aux importations de biens d’équipement. La Fédération de Russie s’y est mise plus récemment. Utilisant initialement très peu les biens d’équipement, l’Inde les exploite beaucoup plus depuis l’an 2000, contrairement au Brésil.

Pour tirer avantage des connaissances mondiales et les exploiter efficacement, il convient de développer les capacités nationales d’absorption. La Chine et l’Inde ont augmenté le nombre de leurs étudiants dans l’enseignement supérieur. La Chine compte le nombre le plus élevé d’étudiants dans l’enseignement supérieur au monde – environ 31 millions, contre 19 millions aux États-Unis et 15 millions en Inde. En outre, 40 % des étudiants en Chine sont dans les filières des mathématiques, des sciences et de l’ingénierie (UNESCO, 2012).

Les BRIICS ont aussi investi dans la R-D. Si les pays de l’OCDE ont investi en moyenne 2.4 % de leur PIB dans la R-D en 2011, la Chine a investi 1.8 % de son PIB, le Brésil 1.2 % (en 2010), la Fédération de Russie 1.1 %, l’Afrique du Sud 0.9 % (en 2008), l’Inde 0.8 % (en 2009) et l’Indonésie 0.1 % (en 2009). La plupart des économies en développement ont investi sensiblement moins de 1 % (OCDE, 2013f). Bien qu’accusant encore du retard par rapport aux pays de l’OCDE en termes de dépenses relatives, la Chine et, dans une moindre mesure, d’autres économies émergentes ont accompli des progrès considérables ces dernières décennies : la Chine se classait en 2011 au deuxième rang mondial en termes de dépenses de R-D, et la Fédération de Russie, le Brésil et l’Inde dépensaient chacun presque autant que l’Italie ou l’Espagne (graphique 2.11).

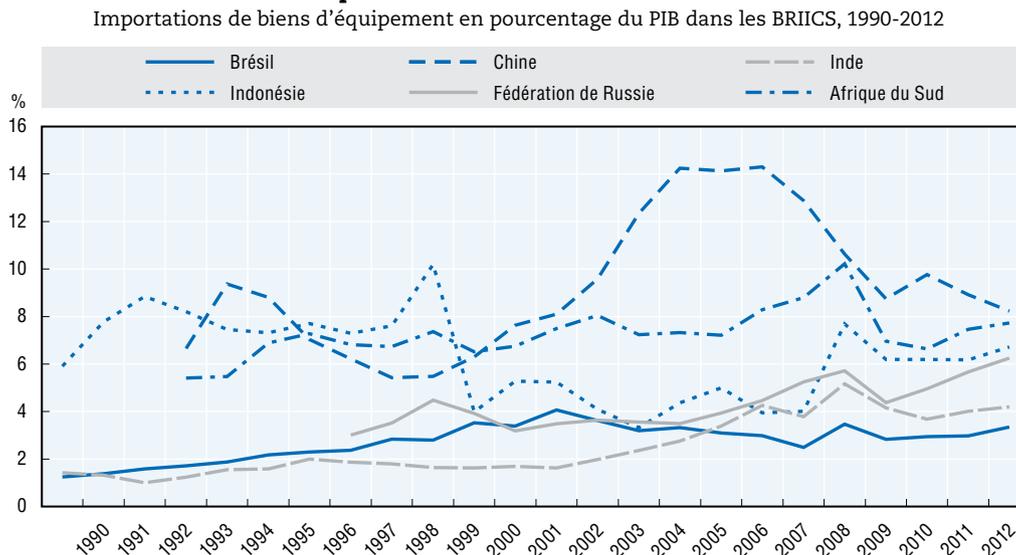
Graphique 2.9. Bien que dans des mesures différentes, la plupart des BRIICS exploitent les connaissances mondiales par le biais des entrées d’investissement direct étranger (IDE)

Entrées d’IDE en pourcentage du PIB dans les BRIICS, 1990-2012



Source : Calculs des auteurs à partir de la Base de données UNCTADStat (2014), <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx>.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933200737>

Graphique 2.10. **La Chine a la part de biens d'équipement importés la plus élevée depuis ces dix dernières années**

Source : Calculs des auteurs d'après UN Comtrade (2013), Base de données statistiques des Nations Unies sur le commerce des marchandises, <http://comtrade.un.org/db/default.aspx>.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933200747>

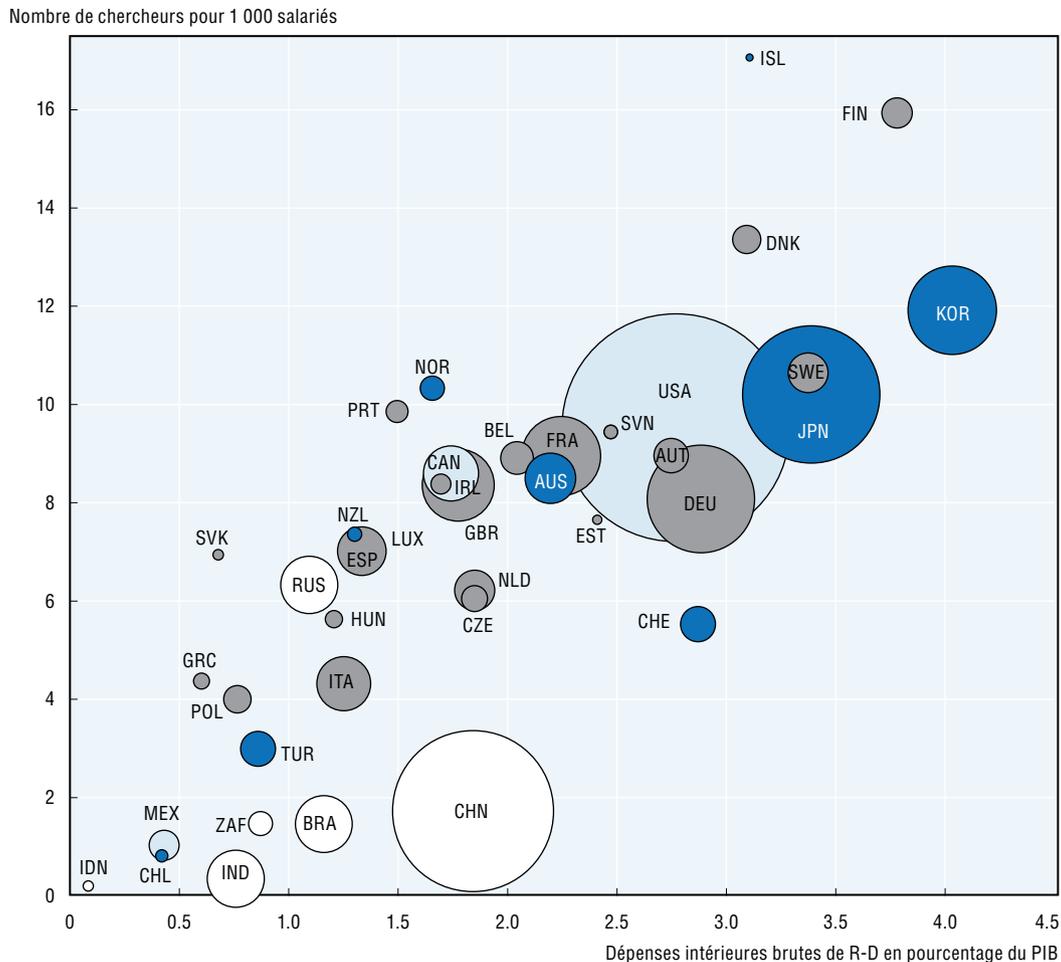
Cependant, les résultats de ces efforts de R-D ne sont pour l'instant pas à la hauteur des moyens déployés. La plupart des pays émergents peuvent encore progresser, même ceux qui ont déjà amélioré leurs capacités. La Chine se classe encore 25^e, l'Afrique du Sud 58^e, la Fédération de Russie 62^e, le Brésil 64^e et l'Inde 66^e sur 142 économies selon l'indice mondial de l'innovation calculé par l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI), tandis que l'Indonésie n'est que 85^e (tableau 2.3).

Deux mesures des résultats sont les revues scientifiques et techniques et les brevets. Ces revues peuvent être utilisées comme indicateur de la génération de connaissances. Les brevets peuvent être généralement utilisés comme indicateur des connaissances ayant une valeur commerciale. Le nombre des articles parus dans des revues scientifiques et techniques chinoises a quadruplé entre 2000 et 2009, et la Chine est actuellement le deuxième pays à en produire le plus au monde. La Chine et les autres BRIICS ont en outre renforcé leurs droits de propriété intellectuelle, et le nombre des brevets déposés par leurs résidents s'est accru. En 2012, l'Office chinois des brevets (*Chinese Patent Office*) a enregistré le plus grand nombre de dépôts de brevet au monde. Le nombre des brevets déposés par les résidents chinois était lui aussi le plus élevé au monde à 560 681, contre 486 070 pour les résidents au Japon, et 460 276 pour les résidents aux États-Unis (OMPI, 2013).

Les autres BRIICS ont nettement moins progressé sur le plan des résultats en matière d'innovation. Comme les systèmes nationaux de protection de la propriété intellectuelle varient grandement d'un pays à l'autre, il est utile de procéder à des ajustements pour prendre la qualité en considération. Un indicateur approximatif pour les brevets est le nombre des brevets qui ont été déposés sur les trois premiers marchés mondiaux : auprès de l'*US Patent and Trademark Office*, de l'Office européen des brevets et de l'Office japonais des brevets. Le nombre de ces brevets est très inférieur (voir tableau 2.2).

Graphique 2.11. La plupart des BRICS investissent beaucoup dans la recherche-développement (R-D)

R-D en pourcentage du PIB versus nombre de chercheurs pour 1 000 salariés, dans l'OCDE et dans une sélection de pays non membres de l'OCDE, 2011



Note : La taille de la bulle indique le montant total des dépenses consacrées à la R-D. En raison de différences méthodologiques, les données pour ces pays peuvent ne pas être pleinement comparables avec celles des autres pays.

Source : OCDE (2013g), *Principaux indicateurs de la science et de la technologie* (base de données), www.oecd.org/sti/msti.htm ; ministère brésilien de la Science, de la Technologie et de l'Innovation, et Institut de statistique de l'UNESCO (2013), www.unesco.org.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933200759>

En ce qui concerne l'efficacité du cadre de l'innovation, un certain nombre de problèmes, propres à chaque pays, se posent. Ces problèmes sont souvent liés, entre autres, à l'insuffisance des liens entre l'innovation et le marché, au manque de participation du secteur productif aux activités de R-D et au manque de moyens de la recherche publique. Par exemple, en Chine, bien que le secteur productif contribue fortement à l'innovation (environ 71 % des investissements en R-D ont été financés par ce secteur en 2009, mais dans une large mesure par les entreprises publiques), certaines des conditions générales de l'innovation pourraient être plus propices à l'innovation impulsée par le marché. Cela concerne, notamment, l'application des droits de propriété intellectuelle (DPI), les questions de gouvernement d'entreprise, ainsi que le cadre du financement public de la R-D et l'entrepreneuriat fondé sur la technologie (OCDE, 2008). Dans la Fédération de Russie,

Tableau 2.3. **Les indices d'innovation reflètent partiellement les récentes montées en gamme de la production**

Classement sur 142 économies d'un éventail de pays selon les indices d'innovation de l'OMPI

	Indice mondial de l'innovation	Sous-indice des résultats en matière d'innovation	Sous-indice des moyens mis en œuvre en matière d'innovation
Corée	18	24	16
Malaisie	32	30	32
Chine	35	25	46
Costa Rica	39	31	66
Chili	46	48	41
Pologne	49	64	39
Uruguay	52	46	64
Argentine	56	43	78
Thaïlande	57	61	57
Afrique du Sud	58	71	51
Colombie	60	65	59
Fédération de Russie	62	72	52
Mexique	63	60	68
Brésil	64	68	67
Bosnie-Herzégovine	65	78	58
Inde	66	42	87
Turquie	68	53	81
Pérou	69	70	70
Tunisie	70	59	80
Viet Nam	76	54	89
Kazakhstan	84	106	69
Indonésie	85	62	115
Maroc	92	99	90
Albanie	93	118	77
Algérie	138	141	112

Note : L'indice mondial de l'innovation est calculé à partir d'indicateurs existants. Il repose sur deux composantes : le sous-indice des moyens mis en œuvre en matière d'innovation et le sous-indice des résultats en matière d'innovation. Le sous-indice des moyens mis en œuvre en matière d'innovation rend compte des aspects relatifs aux institutions, au capital humain et à la recherche, à l'infrastructure, à la sophistication des marchés et à la sophistication des entreprises. Le sous-indice des résultats en matière d'innovation rend compte des aspects relatifs aux « résultats en matière de connaissances et de technologie » et aux « résultats créatifs ».

Source : Université Cornell, INSEAD, et OMPI (2013), *The Global Innovation Index 2013: The Local Dynamics of Innovation*, Genève, Ithaca, et Fontainebleau, www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=gii-full-report-2013.

bien que le pays dispose de bonnes capacités d'enseignement et de positions solides dans un certain nombre de domaines de la science et de la technologie, les niveaux d'activité des entreprises privées en matière de R-D et d'innovation sont faibles, car le cadre général n'encourage guère l'innovation (en particulier, manque de concurrence et réglementations insuffisamment rigoureuses). Dans beaucoup de pays émergents et en développement, le secteur productif (et en particulier le secteur privé) contribue peu à l'innovation. Il finance généralement moins de 50 % de l'investissement total dans la R-D, contre plus de 60 % dans les pays de l'OCDE. Plus précisément, les entreprises ne jouent pas le rôle central qu'elles devraient, d'où le poids excessivement élevé de la contribution du secteur public aux résultats de la Russie en matière d'innovation (OCDE, 2011c). Dans d'autres pays, les difficultés peuvent aussi être liées à la quantité limitée des ressources humaines. En Afrique du Sud, non seulement il faudrait que les entreprises privées participent davantage aux activités d'innovation, mais en outre des études soulignent, entre autres recommandations, la nécessité d'accroître le financement de la recherche universitaire (OCDE, 2007).

Les pays en développement doivent également développer leurs capacités de R-D pour être en mesure de tirer profit des nouvelles opportunités qui s'offrent dans les secteurs agricole, manufacturier, tertiaire et de l'environnement grâce aux progrès constants dans les domaines de la biotechnologie, des nouveaux matériaux, des technologies de l'information et des sciences de l'environnement, y compris les énergies alternatives (voir OCDE [2012] pour un aperçu des évolutions passionnantes dans ces domaines). Il est important de disposer de capacités nationales pour suivre ces évolutions et les exploiter afin de trouver de meilleurs moyens de satisfaire les besoins.

Au-delà de l'innovation au sens strict du terme, il conviendrait de favoriser la diffusion des technologies et innovations existantes et leur adaptation aux besoins locaux. Comin et Mestieri (2013) observent que 70 % de la variation du revenu par habitant entre les pays peut s'expliquer par la rapidité avec laquelle ils ont adopté des technologies étrangères et les ont diffusées sur leur territoire et que la vitesse de diffusion explique davantage l'écart. Il faut donc encourager les efforts de diffusion des technologies dans le pays. De surcroît, de nombreuses économies émergentes et en développement ont des « îlots d'excellence » – des entreprises, secteurs, régions, organismes de recherche ou universités innovants qui sont des leaders mondiaux. Ils coexistent avec de vastes groupes d'entreprises improductives, et pas seulement dans le secteur informel. C'est pourquoi les écarts de productivité entre les entreprises, même dans le cadre d'activités définies étroitement, sont nettement plus marqués que dans les pays développés. La concurrence joue assurément un rôle, mais ne résoudra pas à elle seule les problèmes, comme l'indique l'ampleur de l'économie informelle et du sous-emploi. Les difficultés liées à l'accès aux qualifications, à l'information et au financement sont des facteurs explicatifs aussi puissants que des facteurs plus structurels comme la capacité limitée des segments retardataires de l'économie à se connecter à des secteurs et/ou entreprises à forte croissance. Faciliter la diffusion des technologies et de l'innovation peut concourir à améliorer la performance globale, à augmenter l'égalité des chances et à stimuler la croissance (Paunov, 2013).

Les économies émergentes devraient également axer leurs efforts sur l'innovation inclusive – l'innovation qui répond aux besoins des pauvres et vise à produire des biens et services de bonne qualité à un faible coût afin que les exclus recueillent eux aussi les fruits de la croissance. Tous les pays en développement, même ceux à revenu intermédiaire, ont d'abondantes possibilités d'exploiter les technologies existant de par le monde et d'améliorer le bien-être de leurs populations à bas revenu.

L'innovation inclusive peut être stimulée en mettant à profit la créativité des entreprises du secteur formel pour mieux satisfaire les segments économiquement faibles de la société. L'augmentation du PIB par habitant et de la production de biens bon marché – induite par l'entrée sur le marché du travail mondial de plus de 2 milliards de travailleurs ayant des qualifications de base depuis les années 90 – a amélioré de façon spectaculaire les conditions de vie. Néanmoins, il est important de continuer à réduire les coûts et à donner aux pauvres davantage accès aux biens et services dont ils ont besoin. Les gouvernements devraient s'employer à mettre en place des mesures incitant les entreprises déclarées à mettre au point et commercialiser des technologies en prenant en considération en amont les besoins des pauvres. Ces mesures pourraient prendre la forme de subventions de contrepartie préférentielles pour les projets communs réunissant des organismes publics de R-D, des entreprises et des universités (Dahlman et Utz, 2005 ; Paunov, 2013).

Mieux promouvoir et diffuser l'innovation entrepreneuriale par le biais, par exemple, de l'évaluation formelle et du soutien des réseaux locaux d'innovation peut également favoriser l'innovation inclusive. Cette approche peut très bien offrir aux pauvres des moyens de subsistance durables et des possibilités de générer un revenu productif, et leur donner accès à une large palette de biens et services tout en améliorant l'entrepreneuriat et la productivité. En Inde, les réseaux locaux d'innovation soutiennent les efforts dans les cas où un savoir traditionnel et des produits innovants émergent au niveau individuel et collectif. Les programmes concernent un large éventail d'acteurs – pouvoirs publics, ONG et secteur privé – participant à une multitude d'activités. Beaucoup d'efforts ont été déployés pour encourager l'innovation locale, mais on n'a guère évalué ni quantifié dans quelle mesure cela a contribué à améliorer la vie des personnes vivant dans le secteur informel (ibid.).

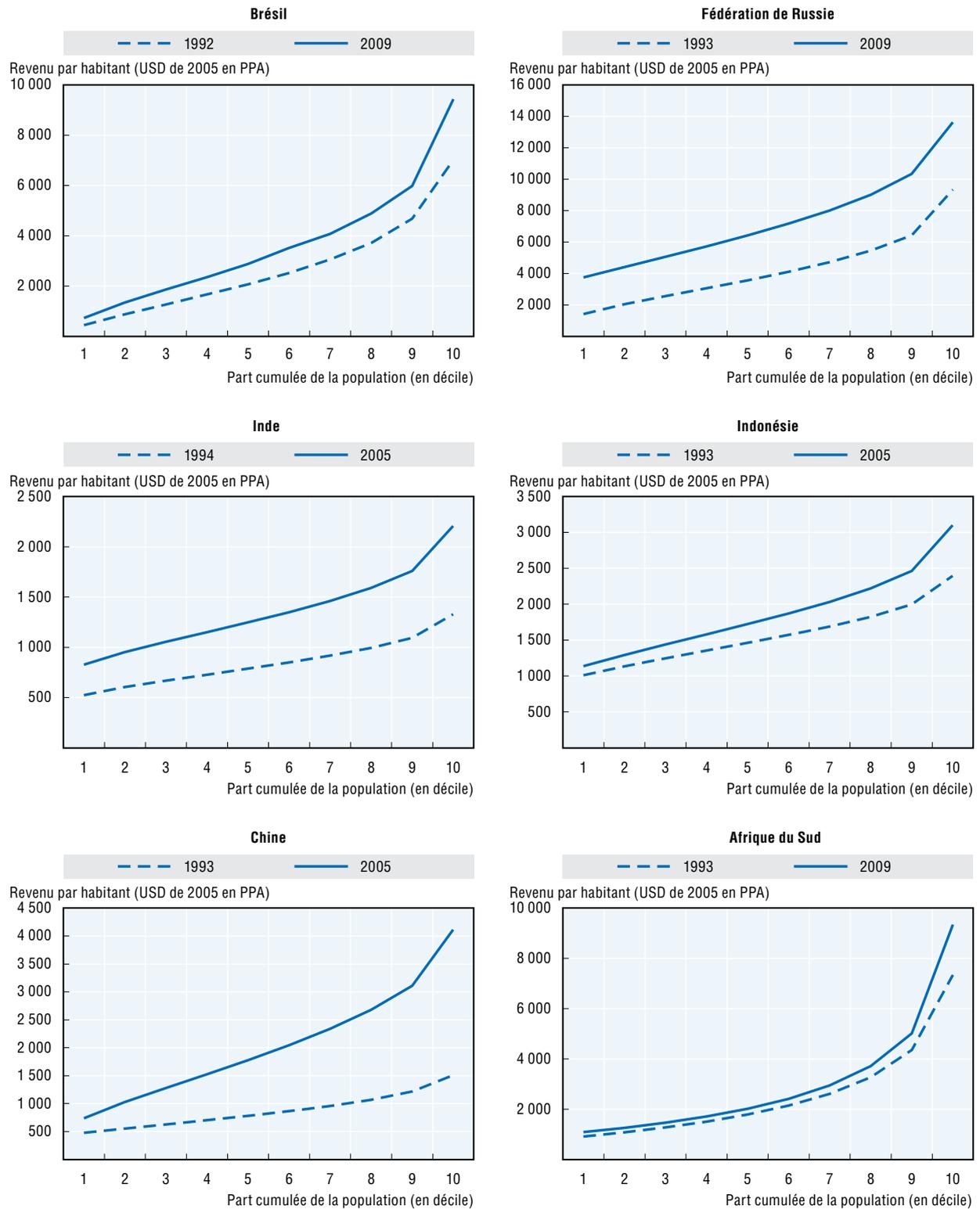
L'innovation locale est confrontée à différents problèmes : les coûts élevés de transaction liés à la prospection et à la documentation, la nécessité de créer de la valeur ajoutée, la commercialisation, l'accès au financement et l'incertitude entourant les droits de propriété intellectuelle (IPR). Les coûts de transaction sont forcément élevés dans les programmes qui soutiennent un grand nombre d'innovateurs qui sont largement dispersés dans le secteur informel et qui ont accumulé des connaissances au cours d'années de tâtonnements ou qui ont innové progressivement à partir d'outils ou de pratiques agricoles existants. Ce qu'il faut, ce sont un bon suivi et une bonne évaluation pour soutenir les innovations issues de la base qui contribuent positivement à un nouveau fonds pilote pour l'innovation inclusive.

Un autre moyen de soutenir l'innovation inclusive consiste à aider les entreprises du secteur informel à mieux absorber les savoirs existants. Les programmes publics devraient favoriser une absorption plus efficace des connaissances dans le secteur productif et rendre les marchés plus accessibles aux pauvres. Les réseaux de soutien peuvent aider les travailleurs disposant de faibles revenus à augmenter leur productivité et leur revenu en leur enseignant des méthodes de production plus efficaces. Les entreprises informelles, les microentreprises formelles et les chaînes de production de biens et services des PME souffrent de la faible qualité des intrants, de la saisonnalité des stocks et de leur accumulation, de l'insuffisance des biens d'équipement, de l'impossibilité de créer des prototypes et de disposer de locaux pour l'expérimentation, d'un manque d'informations sur les marchés et d'échanges avec eux – y compris à des fins d'exportation – et d'une méconnaissance des modalités de fabrication des biens (Banerjee, 2006).

Offrir l'égalité des chances et stabiliser la classe moyenne

Beaucoup d'économies émergentes et en développement ont réussi à réduire la pauvreté depuis une vingtaine d'années, mais parallèlement les inégalités de revenu par habitant se creusent dans nombre d'entre elles. Au sein des BRIICS, par exemple, le décile inférieur de la population (en termes de revenu par habitant corrigé des PPA) en Chine et en Inde était celui qui gagnait le moins par rapport à toutes les autres économies BRIICS au milieu des années 1990, mais ce groupe de revenu a pu augmenter fortement son niveau de revenu au cours de la décennie suivante (graphique 2.12). Cependant, la Chine et l'Inde ont connu une période d'aggravation des inégalités en ce sens que les groupes de revenu des tranches supérieures ont pu accroître leur revenu proportionnellement plus que ceux des tranches inférieures. Les autres BRIICS sont également parvenus à augmenter le revenu par habitant dans les différents groupes de revenu, et les inégalités se sont accentuées

Graphique 2.12. Les inégalités se creusent dans plusieurs BRIICS



Source : Calculs des auteurs d'après Anand, R., S. Mishra, et S.J. Peiris (2013), « Inclusive growth: Measurement and determinants », Document de travail du FMI, WP/13/135, www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2013/wp13135.pdf.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933200763>

au cours de périodes de temps similaires. Le Brésil et la Fédération de Russie sont des exceptions : le coefficient de Gini, qui mesure les inégalités de revenu, y a en effet baissé.

L'inclusivité, l'égalité des chances et la stabilisation des classes moyennes conditionnent aussi la modernisation de l'économie et l'amélioration durable de la productivité. Le processus de basculement de la richesse a facilité l'éclosion des classes moyennes, mais les tensions croissantes dans un certain nombre d'économies émergentes et à revenu intermédiaire risquent d'entraver la croissance et d'engendrer de l'instabilité. La transformation structurelle des économies induite par l'intégration dans l'économie mondiale et le basculement de la richesse ouvre des possibilités de consolider le contrat social et d'accroître la capacité à emprunter une trajectoire de croissance à long terme durable. Toutefois, renforcer la cohésion sociale et stabiliser les classes moyennes requiert une vision et un engagement de long terme. Si certaines interventions des pouvoirs publics ou réformes peuvent donner des résultats relativement rapidement, d'autres mettent du temps avant de porter leurs fruits (OCDE, 2011b).

Des classes sociales mécontentes mettent en péril la convergence

La pleine participation des classes moyennes au développement est indispensable pour que l'économie monte en gamme durablement : à mesure de leur essor, elles fourniront la main-d'œuvre instruite et les entrepreneurs nécessaires à la modernisation. Elles constitueront en outre le socle de la consommation intérieure et le marché de prédilection des nouvelles entreprises nationales. Quand les pays atteignent le niveau de revenu intermédiaire, en général la pauvreté absolue recule et l'action publique peut alors se concentrer sur les classes moyennes plutôt que de veiller à ne pas se faire prendre dans l'engrenage de la pauvreté. À cet effet, les pays devraient s'employer à stabiliser les classes moyennes et à consolider le contrat social.

Les classes moyennes des économies émergentes sont fragiles à bien des égards, car le concept même de classe moyenne est vaste et les défis qu'il pose sont en grande partie propres à chaque pays (voir encadré 2.2). Un faible niveau d'instruction, des soins de santé insuffisants et la congestion urbaine sont les principaux risques que l'exclusion économique et sociale fait courir à la strate inférieure des classes moyennes. En général, cependant, les habitants d'un pays en croissance rapide sont de plus en plus exigeants sur leurs niveaux de vie présent et futur et veulent leur part des bienfaits de cette croissance. La classe moyenne émergente se comparant de plus en plus à celles des économies avancées et les personnes constituant les classes moyennes se comparant les unes aux autres, on peut s'attendre à une évolution des modes de consommation et de la demande de services de qualité. Pour autant, l'amélioration du revenu, de l'état de santé et du niveau d'études ne se traduit pas forcément par une plus grande satisfaction à l'égard de l'existence, ainsi que le montre le recul de la satisfaction observé dans certains pays à croissance forte comme la Thaïlande et la Tunisie.

Des problèmes sociaux grandissants sont liés au creusement des inégalités de revenu et à la nécessité de répondre aux attentes croissantes des citoyens en termes de niveau de vie, d'accès aux opportunités et de voix au chapitre lors des prises de décisions (OCDE, 2011b). Une transformation économique profonde et rapide aggrave souvent les inégalités, l'exclusion sociale et les tensions, suscitant ainsi un certain nombre de craintes, en particulier pour la stabilité. Pour les gouvernements, il est risqué d'ignorer les attentes des nouvelles classes moyennes ou de sous-estimer la capacité de ces dernières à se mobiliser

Encadré 2.2. Le problème des classes moyennes au Brésil, dans la Fédération de Russie et en Afrique du Sud

La croissance économique rapide dans les pays non membres de l'OCDE a fait sortir des pans entiers de la population de l'extrême pauvreté ces dernières décennies, donnant ainsi naissance aux nouvelles « classes moyennes ». Ces dernières représentent une opportunité grandissante pour les pays en développement en raison de leur potentiel de consommation et de leur éventuelle participation à la croissance économique. Cependant, le concept de « classes moyennes » couvre un large éventail de strates, dont certaines sont encore fragiles. De fait, le Brésil, la Fédération de Russie et l'Afrique du Sud ont chacun rencontré récemment des problèmes posés par différentes strates des « classes moyennes ».

Au **Brésil**, la strate inférieure de la « classe moyenne » émergente a été le fer de lance des récents mouvements de protestation. Le pays, en particulier les nombreux habitants des grandes villes, souffre du manque d'égalité des chances, d'inégalités encore très marquées et de la précarité des conditions de vie. Malgré ses récentes baisses, l'indice de Gini, qui mesure les inégalités de revenu, pour le Brésil demeure nettement supérieur (à 55 en 2009) à celui de la Chine (42 en 2009), de la Fédération de Russie (40 en 2009) ou de l'Inde (34 en 2010). Par exemple, environ 30 % de la population brésilienne dispose d'un revenu inférieur à la médiane mondiale, alors que les revenus des 5 % les plus riches sont supérieurs à ceux de 75 % de la population américaine (Milanovic, 2012). En outre, les services publics d'éducation et de santé sont de piètre qualité, et lorsque ces services sont privés, ils sont onéreux et excluent une bonne partie de la classe moyenne. L'infrastructure des transports est inefficace, en partie faute de financement suite à la crise dans les années 90, et l'ascenseur social est généralement poussif au Brésil.

Les perspectives économiques de la classe moyenne s'étant améliorées, ses attentes en termes d'amélioration des opportunités et des services publics se sont accrues. Ces attentes n'ont cependant pas été comblées, tant s'en faut. Pourtant, les recettes fiscales brésiliennes en pourcentage du PIB (36 %) sont supérieures à celles d'autres pays non membres de l'OCDE et d'un niveau comparable à la moyenne de l'OCDE. Le Brésil doit s'employer à augmenter l'efficacité des dépenses publiques et des services publics et à renforcer la confiance de ses citoyens dans l'État.

En **Afrique du Sud**, les tensions sociales et la criminalité sont liées à de fortes inégalités entre les différentes strates de la population. Non seulement les grèves violentes et les taux de criminalité élevés risquent de compromettre la durabilité et le contrat social, mais en outre ils effrayent les investisseurs. Depuis les années 1990, le gouvernement a pris des mesures de « discrimination positive » pour intégrer davantage dans la société la population noire autrefois exclue, à la suite de quoi la classe moyenne noire s'est considérablement développée, passant de 1.7 million de personnes en 2004 à 4.2 millions en 2012 – si l'on définit la classe moyenne comme étant les ménages disposant d'un revenu égal ou supérieur à 20 000 USD par an (Université de Cape Town, 2013). Cependant, ces mesures n'ont pas réussi à endiguer la montée spectaculaire des inégalités, une grande partie de la population se voyant privée de toute possibilité d'emprunter l'ascenseur social. L'indice de Gini pour l'Afrique du Sud a bondi dans les années 2000, passant de 58 en 2000 (coefficient d'inégalité déjà très élevé) à 63 en 2009, le coefficient le plus élevé de tous les BRIICS.

Au-delà de la discrimination positive, il est important d'améliorer l'égalité des chances et de réduire les inégalités. La structure de l'économie sud-africaine, conjuguant oligopoles privés et rentes liées aux ressources naturelles, risque d'empêcher l'égalité des chances en inhibant la concurrence et l'entrepreneuriat. Parallèlement, l'ampleur de l'économie

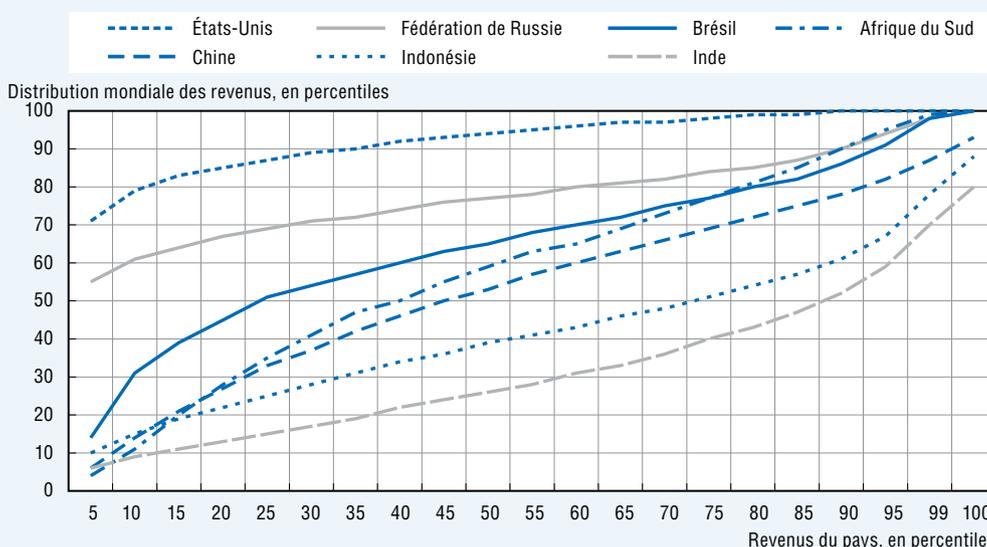
Encadré 2.2. Le problème des classes moyennes au Brésil, dans la Fédération de Russie et en Afrique du Sud (suite)

informelle et de l'évasion fiscale ainsi que la privatisation dans une large mesure des revenus provenant des ressources naturelles privent l'État des ressources dont il a besoin pour rendre les services publics efficaces et pour investir dans l'infrastructure.

La **Fédération de Russie** a elle aussi connu récemment des tensions liées à l'essor de sa classe moyenne. Elle doit agir pour les désamorcer, car elles peuvent inciter les investisseurs (étrangers) à considérer le pays comme un marché risqué et à ne pas y investir. La situation, toutefois, diffère de celle observée au Brésil et en Afrique du Sud. La classe moyenne russe a alimenté la croissance économique, sa consommation s'étant envolée dans les années 2000 après les graves difficultés économiques des années 90. Les inégalités, mesurées par l'indice de Gini, se sont légèrement accentuées depuis le début des années 2000. Cependant, la classe moyenne inférieure russe est plus aisée que celle de la plupart des économies émergentes et bénéficie d'un meilleur accès aux services publics gratuits.

Contrairement au Brésil et à l'Afrique du Sud, les tensions récentes ont vu le jour en partie chez les citoyens relativement plus riches de la classe moyenne, plutôt qu'au sein de la classe moyenne inférieure. La classe moyenne supérieure est encline à se comparer avec celle des pays développés et aspire de plus en plus à peser dans la prise de décisions. Pour apaiser les tensions et tirer parti du potentiel économique de la classe moyenne, le gouvernement doit prendre les dispositions nécessaires pour accroître la transparence de son processus de décision et lutter plus efficacement contre la corruption.

Position des BRICS par rapport aux États-Unis dans la distribution mondiale des revenus



Source : Milanovic, B. (2012), « Global income inequality by the numbers: In history and now – an overview », Policy Research Working Paper Series, 6259, Banque mondiale.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933200772>

et à exercer des pressions. Dans ce contexte, le renforcement de la cohésion sociale devient un objectif crucial pour les pouvoirs publics. En outre, les revenus des classes moyennes émergentes sont fréquemment irréguliers, et il arrive que les systèmes de protection sociale ne couvrent pas de nombreuses personnes, soit parce qu'ils sont insuffisamment développés, soit parce que de nombreux travailleurs restent dans le secteur informel. De ce fait, le risque de déclassement social est élevé en cas de maladie, de perte d'emploi ou de départ à la retraite. Ces incertitudes peuvent en plus influencer sur les niveaux de la demande intérieure et, par là même, sur les perspectives de croissance.

Dans les économies riches en ressources naturelles et dans celles aux activités très spécialisées, les rentes peuvent contribuer à l'aggravation des inégalités de revenu et de l'inégalité des chances si elles sont concentrées entre les mains d'un petit nombre et ne sont pas utilisées pour favoriser le développement d'autres activités. Au-delà des mesures d'incitation visant à accroître la productivité et à éviter la corruption, il est important que l'État prenne des mesures pour empêcher une poignée d'acteurs privés de monopoliser les rentes. À cet égard, un certain nombre de pays riches en ressources naturelles recueillent les bénéfices de ces ressources par la voie de la nationalisation ou de la fiscalité.

Jusqu'à présent, la loyauté des classes moyennes semble avoir été acquise par l'amélioration continue de leurs niveaux de vie et de consommation sous l'effet du processus de basculement de la richesse. Cependant, cette tendance à l'amélioration ne saurait perdurer sans une hausse de la productivité. Le crédit à la consommation a connu un bond spectaculaire dans des pays comme le Brésil et l'Afrique du Sud, tandis qu'en Inde et dans les pays d'Afrique la consommation représente déjà une importante fraction du PIB.

Des services publics efficaces et l'égalité des chances peuvent contribuer à garantir une compétitivité pérenne

Des services publics efficaces et l'égalité des chances peuvent contribuer à libérer le potentiel économique des « classes moyennes » et encourager leur participation au développement du pays, étant donné qu'elles investissent pour élever leur niveau d'instruction, qu'elles créent des entreprises et qu'elles augmentent leur consommation.

Un problème commun à de nombreuses économies émergentes est le rôle inclusif de leurs systèmes d'éducation (OCDE, 2013c). Non seulement les résultats sont comparativement médiocres, mais en outre l'égalité d'accès à l'éducation (telle que mesurée par l'étude) est inférieure à la moyenne de l'OCDE dans des pays comme le Brésil, la Colombie, l'Uruguay ou le Costa Rica. Il est à noter qu'inversement l'égalité d'accès à l'éducation (telle que mesurée par l'étude) est supérieure à la moyenne de l'OCDE à Hong Kong, Chine, à Macao, Chine, dans la Fédération de Russie, en Indonésie, en Malaisie ou en Thaïlande. Dans les économies plus intégrées, un modèle d'éducation offrant des possibilités d'ascension sociale est un impératif : il doit permettre à la population d'accéder à une éducation de qualité pour pouvoir s'élever dans la société. Relever le niveau d'instruction constitue pour les pays convergents un moyen de faire reculer les inégalités de revenus marchands à long terme. Au-delà de la scolarisation, la qualité de l'enseignement doit retenir l'attention afin que l'amélioration des résultats scolaires se traduise bien par une hausse de la productivité, de meilleures perspectives de croissance et de plus grandes chances sur le marché du travail.

Dans l'ensemble, l'inégalité des chances demeure profonde. Elle est particulièrement marquée en Amérique latine (Daude, 2011), où les inégalités de revenu sont les plus élevées au monde et où de surcroît les perspectives de grimper dans l'échelle sociale sont les

plus inégales. L'investissement public dans le capital humain est relativement faible et les familles à bas ou moyens revenus sont dans l'impossibilité d'obtenir un financement adéquat. Par conséquent, les ménages latino-américains situés au milieu de la distribution des revenus ont nettement moins accès à une éducation de qualité que leurs homologues dans les pays de l'OCDE ou que les ménages aisés de la région. On observe une fracture de la population en matière de scolarisation : les enfants de familles aisées vont dans des écoles privées alors que ceux des familles démunies et des « classes moyennes » sont concentrés dans le système public, où les ressources sont maigres et où la qualité n'est pas toujours au rendez-vous. De plus, on peut penser que l'inégalité des chances sur le marché du travail n'incite guère les « classes moyennes » et les populations pauvres à investir dans l'éducation. Les gouvernements d'Amérique latine doivent prendre d'emblée les questions d'équité en considération lors de l'élaboration de leurs mesures s'ils veulent améliorer leurs politiques en matière de mobilité sociale ascendante, d'éducation et du marché du travail.

En ce qui concerne la protection sociale, les pays émergents pourraient privilégier la sécurité du revenu via la protection sociale plutôt que via la sécurité de l'emploi, au moyen de l'assurance et de l'assistance chômage, d'un soutien du revenu durant les périodes d'inactivité et pendant la vieillesse, et de divers services publics dont les soins de santé (OCDE, 2011b). L'existence de ressources budgétaires plus abondantes (voir section suivante) peut servir en la matière à développer des systèmes de sécurité sociale plus complets qui protègent de plus larges pans de la population.

La marge de manœuvre budgétaire s'est accrue, mais la nécessité de finances publiques viables et efficaces persiste

Dans les années 2000, les recettes fiscales ont progressé dans un certain nombre de pays convergents, mais rapportées au PIB elles demeurent plus faibles dans les économies en développement que dans les économies développées. Il est donc largement possible d'introduire de nouvelles réformes qui élargiront la base d'imposition ou relèveront les taux d'imposition (Stijns et al., 2012). Des réformes efficaces permettraient à ces pays de relever les défis de l'inclusion sociale générale et de l'égalité des chances, et de lisser les fluctuations des recettes fiscales dans le cas des pays riches en ressources naturelles qui sont tributaires de la volatilité des cours des produits de base.

Pour mettre en place des services publics et des prestations sociales efficaces, il faut disposer de ressources adéquates et accroître l'efficacité des dépenses publiques : les programmes doivent être abordables et financièrement viables à long terme. À cet effet, les fonds doivent être alloués avec plus d'efficacité. Si l'on peut penser que l'État n'a pas les moyens financiers de renforcer la protection sociale, il faut également savoir qu'il accorde souvent des subventions ou paiements substantiels et mal ciblés à des personnes qui ne sont pas pauvres. Des instruments comme les subventions aux combustibles et à l'alimentation peuvent être coûteux et engendrer des distorsions, voire être régressifs dans le cas des premières (voir chapitre 3). Pourtant, il est difficile à l'État de les supprimer. L'Inde, par exemple, prévoit de réduire les subventions aux combustibles pour pouvoir augmenter d'autres prestations sociales et, ce faisant, éviter de creuser le déficit public. Cependant, elle a eu des difficultés à évaluer l'impact de cette réduction des subventions et à cibler les ménages qui bénéficieront des nouvelles prestations. De même, la République dominicaine s'efforce de créer une vaste base de données sur les ménages pour cibler plus finement ceux qui bénéficieront des allocations sociales. Elle aussi se heurte à des difficultés.

Le faible niveau de confiance – en ce qui concerne les modalités de collecte des impôts et de dépense des recettes – sape souvent les réformes qui considèrent les impôts indépendamment des services fournis et des changements institutionnels. Les problèmes de l'application et de la légitimité fiscale sont profondément ancrés et augmentent l'activité informelle et l'évasion fiscale. La réforme de l'administration fiscale constitue un puissant moyen d'accroître l'équité, la transparence et le civisme fiscal dans les pays en développement et, pour ce faire, un certain nombre de pays ont renforcé les ressources et capacités de leurs grands centres des impôts qui se concentrent sur le contrôle des plus gros contribuables du pays. Pour être plus efficace, cependant, la réforme doit s'inscrire dans un effort général de consolidation du contrat social et d'amélioration de l'efficacité des services publics. Des mesures comme la mise en place d'agences semi-autonomes de recouvrement de l'impôt auront un impact plus fort si elles s'accompagnent d'une réforme de la politique des dépenses.

Se doter d'un gouvernement efficace et mettre en œuvre des réformes cruciales

Un pays doit avoir un gouvernement et une administration déterminés à résoudre ses problèmes pour améliorer la compétitivité dans un environnement économique mondial toujours plus exigeant. Cela requiert une administration publique efficace et efficace, qui traduit les objectifs généraux en objectifs sectoriels et en objectifs pour les ministères fonctionnels et qui établit le cadre de la mise en œuvre des stratégies liées à la vision de long terme. En outre, l'administration doit être incitée de façon appropriée à mettre en œuvre les réformes.

Le secteur public doit disposer de moyens

Pour que les pays surmontent les obstacles qu'ils rencontrent au niveau de revenu intermédiaire, il est important qu'ils lèvent les contraintes administratives et de capacité pesant sur leur administration, en particulier celles limitant l'efficacité des réglementations et l'efficacité des marchés (pour le cas spécial de la réglementation financière, voir Prasad, 2011). Accroître les capacités de l'administration publique contribue en plus généralement à renforcer l'État de droit et à la prise de décisions judicieuses et équilibrées, grâce à une meilleure compréhension des questions liées au développement du secteur privé et à la mondialisation. Des institutions stables qui fonctionnent bien peuvent en outre avoir un effet positif direct sur la diversification économique (Cadot et al., 2011)⁹. Par exemple, l'exécution des contrats conforte la confiance et stimule l'investissement dans de nouvelles activités.

Les pays émergents s'attachent de plus en plus à renforcer les capacités de leur administration publique. Ainsi, ils ont introduit des dispositifs d'évaluation de la performance des agents de l'État, en particulier des hauts fonctionnaires qui peuvent être tenus en partie pour responsables des résultats de leur administration (Ketelaar et al., 2007). Les mesures visant à accroître l'efficacité des services publics couvrent des domaines comme les traitements et l'avancement, la fidélisation du personnel compétent et les techniques managériales destinées à motiver les agents de l'État. Par exemple, le gouvernement fédéral brésilien a lancé en 1999 un Programme de planification pluriannuel (PPA) qui répartissait en près des 400 programmes l'ensemble des objectifs gouvernementaux. Les directeurs sont responsables des résultats de leurs programmes respectifs et leurs noms sont désormais rendus publics. Pour améliorer les rémunérations et récompenser le personnel, le PPA a en outre introduit des accords de performance

qui définissent les objectifs pour l'évaluation individuelle des hauts fonctionnaires et a augmenté les crédits alloués au secteur public. Cependant, ces réformes peuvent prendre du temps avant d'améliorer de manière mesurable l'efficacité de l'administration et peuvent avoir un impact plus fort si elles sont menées avec pour point de mire général l'amélioration des dépenses publiques. La Fédération de Russie a récemment mis en œuvre un certain nombre de réformes destinées à augmenter la performance des agents de l'État à tous les niveaux de l'administration. L'Afrique du Sud a introduit en 2000 des accords de travail qui définissent les objectifs des hauts fonctionnaires ; une des difficultés a consisté à déterminer quels sont les critères les plus pertinents à l'aune desquels les évaluer – en particulier, comment rendre compte d'objectifs multiples et établir ou évaluer si les objectifs qualitatifs ont été atteints.

De la détermination, une vision et une administration efficace sont essentielles pour nourrir une croissance forte

Pour changer de type de croissance, il faut un gouvernement axé sur des objectifs et déterminé à procéder aux audacieux changements indispensables pour instaurer les conditions nécessaires. Avant tout, le gouvernement doit avoir une vision de long terme et la capacité de guider le pays dans la réalisation des objectifs à long terme qui quantifient cette vision (Ohno, 2010, 2009a et 2009b). Plusieurs économies, comme la Corée, Singapour, le Taipei chinois, la Finlande et l'Irlande, sont parvenus à déjouer le piège du revenu intermédiaire en élaborant des visions ou plans à long terme assortis d'objectifs spécifiques (Growth Commission, 2008 ; Yusuf et Nabeshima, 2012).

Il faut éviter les mesures d'incitation qui privilégient les gains à court terme aux dépens des objectifs à long terme. Cette question ne se pose peut-être pas dans les autarcies, mais dans les pays où les cycles électoraux sont instables, les gouvernements risquent de trop se concentrer sur le court terme. Pour réduire les coûts – d'opportunité et concrets – d'une vision à trop courte vue, il faut obliger les gouvernements à rendre compte de leur gestion du pays par rapport à ses objectifs à long terme, dont l'horizon temporel dépasse généralement celui d'un mandat gouvernemental.

Outre un gouvernement central fort et axé sur des objectifs, il faut une administration publique efficace et efficiente qui traduit les objectifs généraux en objectifs pour les ministères sectoriels et fonctionnels et qui établit le cadre de la mise en œuvre des stratégies liées à la vision de long terme (Delvin et Moguillansky, 2011). Travailler à partir des objectifs généraux pour élaborer des plans spécifiques est essentiel pour renforcer les capacités de l'administration et a été le principe de base dans plusieurs économies de l'Est et du Sud-Est qui ont rejoint le cercle des pays avancés au cours des dernières décennies. Dans la plupart des économies florissantes, non seulement le gouvernement était fort et axé sur des objectifs, mais en outre les politiques qui étaient liées aux objectifs étaient coordonnées par un ministère ou un organisme fort.

Les efforts déployés actuellement pour aboutir à ce développement coordonné diffèrent en termes de type, de pouvoirs et de position de l'autorité de coordination au sein de l'État. Parfois, ce rôle est rempli par le ministère de la Planification, par exemple la Commission nationale du développement et de la réforme (CNDR) en Chine, dont les services couvrent l'ensemble de l'économie et qui peut coordonner efficacement les ministères fonctionnels grâce aux pouvoirs que lui a conférés le gouvernement. Dans d'autres économies, l'organisme de planification est souvent moins en mesure de coordonner efficacement, car ses pouvoirs sont plus limités. Le Conseil national de la planification (BAPPENAS)

en Indonésie et la Commission nationale pour le développement et l'innovation (CNDI) en Mongolie ont pour mission principale d'élaborer des plans et il appartient à leurs dirigeants de jouer de leur charisme pour persuader les autres ministères de travailler en collaboration dans l'intérêt commun.

Des mandats spéciaux, comme confier la responsabilité du budget d'équipement, confèrent parfois aux instances de planification des pouvoirs supplémentaires. En Chine, la CNRD est chargée de l'élaboration et de l'exécution du budget d'équipement. Pour assurer la cohérence entre le budget d'équipement et le budget courant (par exemple, pour éviter que la construction d'une école soit autorisée, mais non les dépenses courantes nécessaires à son fonctionnement), une coordination efficace entre l'instance de planification et le ministère des Finances est essentielle. Cette coordination peut revêtir la forme de commissions mixtes chargées d'approuver les budgets liés à des projets spécifiques.

Que ce soit dans le cadre d'une approche descendante ou par la voie de la persuasion et de la coordination, l'instance de planification peut jouer un rôle crucial dans la définition et la réalisation des objectifs nationaux. Une approche descendante est plus ou moins faisable selon le stade où en est le pays dans le processus de démocratisation, par exemple selon que les changements particuliers nécessaires pour des réformes de grande ampleur doivent ou non être votés par le Parlement et selon le degré de consensus que ces réformes recueillent au Parlement. Les capacités institutionnelles des principales instances de planification et de décision peuvent également influencer sur leur aptitude à élaborer et mettre en œuvre les réformes, en particulier si les réformes nécessaires vont plus loin que des changements mineurs, comme ce devrait être le cas notamment lorsque le piège du revenu intermédiaire constitue une véritable menace.

Il faut consolider les soutiens pour prendre des mesures audacieuses

Pérenniser le rattrapage au-delà du niveau de revenu intermédiaire exigera vraisemblablement à un moment ou l'autre des réformes plus audacieuses allant au-delà de mesures marginales et politiquement plus acceptables. Cela nécessitera des organisations et procédures efficaces pour mettre en œuvre les mesures nécessaires, mais leur réussite dépendra de manière cruciale de la capacité à faire naître un consensus social sur les réformes. Susciter une large adhésion des multiples acteurs concernés est primordial pour mener à bien les réformes. Cette adhésion peut être remportée par le biais de processus de consultation dans le cadre desquels les principaux intéressés – notamment les entreprises privées, les collectivités locales et la société civile – peuvent exprimer leur opinion et contribuer à la formulation des stratégies. Consulter, cependant, ne veut pas dire permettre aux différents intéressés d'opposer leur veto aux propositions du gouvernement. Une approche « conciliatrice » n'a guère de chances d'aboutir si le gouvernement ne peut récompenser la coopération et sanctionner l'absence de coopération des partenaires sociaux ou ne peut menacer de façon crédible de continuer seul en cas d'échec de la concertation (Tompson, 2009). Au contraire, la réussite des réformes peut dépendre en grande partie de la capacité du gouvernement à se montrer ferme dans ses intentions ou déterminé à agir unilatéralement ou à sanctionner en l'absence de coopération des intéressés.

Les changements stratégiques audacieux peuvent être difficiles et coûteux, mais les sont moins que le statu quo. Les coûts politiques peuvent être une préoccupation majeure, au point de dissuader un gouvernement d'agir, même lorsqu'il sait que l'immobilisme coûte cher. Pour rallier les soutiens, il faut donc communiquer efficacement sur les possibilités auxquelles on renonce en cas de maintien du statu quo et sur le coût de l'immobilisme.

Une communication efficace passe par la confiance dans le gouvernement, laquelle dépend de ce que les gouvernements ont précédemment tenu ou non leurs promesses électorales ou autres ou de la crédibilité des futurs gouvernements qui ont peu d'expérience du pouvoir, voire aucune. Un exemple de réussite est la réforme des retraites menée en 2003 en France : le gouvernement a communiqué efficacement sur ce que coûterait le maintien d'un système qui n'était pas viable et, en dépit de l'opposition des syndicats, a rendu le système plus équitable et financièrement viable tout en renforçant les incitations à allonger la période d'activité. Les messages peuvent être plus efficaces lorsqu'ils sont relayés par d'autres intéressés et des experts indépendants. En particulier, des institutions écoutées et non partisans, qui inspirent confiance à l'ensemble de la classe politique, peuvent contribuer à forger l'opinion publique en communiquant sur les mesures nécessaires pour redynamiser l'économie et accroître la prospérité. Les commissions budgétaires chargées de contrôler et d'évaluer les plans et actions de l'État, notamment en termes de budget et de faisabilité, se sont révélés une importante source d'informations et de transparence dans beaucoup de pays de l'OCDE. Dans certains pays, comme les Pays-Bas, les commissions budgétaires évaluent aussi les programmes électoraux, fournissant ainsi une analyse plus objective de la situation à l'électorat.

Un gouvernement uni autour des changements requis peut être en meilleure position non seulement pour communiquer, mais aussi pour mettre en œuvre plus efficacement les réformes audacieuses nécessaires. Il est crucial d'avoir une position commune sur l'orientation politique et l'on peut y parvenir au sein des gouvernements de coalition et pas seulement au sein des gouvernements où domine un parti unique. En outre, l'urgence d'agir ou les types de réformes envisagées par le gouvernement peuvent également influencer sur la capacité des gouvernements politiquement diversifiés à mener à bien des réformes majeures. Dans le cas de l'assainissement budgétaire, par exemple, plus le gouvernement a une position politique forte (les gouvernements à majorité unipartite étant les plus en position de force), moins il est susceptible de mettre en œuvre un programme de rénovation complète et plus il est probable qu'il adopte des mesures de moindre envergure. En matière d'assainissement budgétaire, la place du gouvernement sur l'échiquier politique influe également sur sa réussite : les gouvernements centristes, contrairement à ceux de gauche ou de droite, ont plus de chances de réussir dans leurs efforts de réforme. L'importance du poids politique dans le lancement et la mise en œuvre réussie de mesures audacieuses dépend aussi du domaine d'action. Dans le cas des réformes des marchés des produits visant à éliminer les rentes des producteurs, par exemple, la classe politique est moins divisée parce que les conflits d'intérêt en jeu ne coïncident généralement pas avec les lignes de clivage politiques.

L'idéal serait que les électeurs donnent pour mandat au gouvernement de mettre en œuvre les mesures audacieuses nécessaires pour maintenir l'économie sur sa trajectoire de rattrapage. Cependant, l'expérience de certaines économies en rattrapage performantes montre qu'un gouvernement fort peut faire appliquer son programme sans mandat, ni même sans électorat, comme la Chine l'a fait. Dans le cas d'un gouvernement élu, toutefois, un mandat électoral peut être nécessaire, car les réformes « inattendues » risquent de ne pas être payantes si aucun effet positif n'est visible à très court terme, ce qui est fréquemment le cas des réformes ambitieuses visant à changer de trajectoire de rattrapage. L'importance du mandat électoral peut varier selon le domaine d'action dans une plus large mesure en fonction de l'impact apparent de ce dernier sur les ménages. Si la réforme des retraites ou la réforme du marché du travail figure parmi les réformes audacieuses envisagées, la

nécessité d'un mandat électoral sera sans doute plus forte que dans le cas, par exemple, d'une réforme des marchés des produits, qui peut être ciblée sur certains secteurs ou dont la complexité technique peut dissuader l'électorat de s'y intéresser ou d'y participer.

Les réformes audacieuses ont besoin d'un contexte propice

Comme c'est le cas en général pour les réformes douloureuses, le calendrier des réformes conçues pour pérenniser le processus de rattrapage devrait être lié au cycle électoral, les deux premières années du mandat d'un gouvernement étant les plus propices à l'adoption de ces réformes (Molnár, 2012). Le gouvernement qui mène des réformes tôt dans le cycle montre qu'il est prêt à en assumer les coûts politiques et paraît ainsi plus responsable aux yeux de l'électorat. Par contre, à l'approche des élections, le gouvernement peut être perçu comme voulant transférer les coûts des réformes à son futur successeur, notamment s'il a peu de chances d'être réélu. En outre, quand une échéance électorale se profile, les parlementaires peuvent devenir plus réticents à prendre des risques et l'unité peut se fissurer au sein du gouvernement, surtout s'il est de coalition. Les circonstances dans lesquelles des réformes audacieuses sont proposées et examinées influent également sur leur acceptation par les citoyens et, à terme, sur leur succès (Tompson, 2009). En conséquence, le cycle électoral, mais aussi d'autres facteurs, doit être pris en considération lors du choix du calendrier des réformes audacieuses. Des finances publiques saines, par exemple, sont cruciales pour faciliter l'élaboration de nouvelles stratégies. Lorsque les finances publiques sont en mauvais état, il est plus difficile de dédommager les éventuels perdants des réformes structurelles ou de leur ménager des dispositifs de transition. Inversement, quand le contexte général est défavorable, il peut être nécessaire de préparer le terrain avant de se lancer dans des réformes ambitieuses. L'environnement extérieur peut de surcroît précipiter les réformes, en particulier la réforme des marchés des produits. La libéralisation des échanges, le renforcement de la concurrence internationale et l'intensification des activités de recherche et d'innovation dans d'autres pays semblent inciter les dirigeants politiques à adopter de nouvelles façons de procéder (Tompson, 2009).

Repérer et exploiter les possibilités de faire avancer les réformes est capital pour opérer une profonde mutation des systèmes économiques. Les aspirations liées à un changement de système politique, au retrait d'un gouvernement ou parti au pouvoir depuis longtemps ou à l'ouverture à grande échelle des marchés, même si elles sont suscitées par une pression extérieure comme la mondialisation, peuvent rendre les citoyens et la classe politique réceptifs aux réformes. Il faut cependant au préalable que le sentiment que les politiques et institutions en place ne produisent pas de bons résultats soit largement partagé. Inversement, il est plus difficile de procéder à une vaste réforme en profondeur lorsque les dispositifs existants sont bien établis et qu'il n'y a aucun risque imminent de détérioration de la situation en cas de maintien du statu quo. Le Viet Nam en est une illustration : les dispositifs institutionnels, dont les systèmes incitatifs, limitent les possibilités de procéder aux changements substantiels qui pourraient éviter au pays de tomber dans le piège du revenu intermédiaire (Ohno, 2010, 2009a et 2009b). En Chine, l'ambitieux train de réformes annoncé par le nouveau gouvernement semble rencontrer peu de résistance non seulement parce que le gouvernement est fort et déterminé, mais aussi parce qu'il est largement admis que la vaste économie socialiste de marché actuelle risque de ne pas garantir une convergence suffisante pour éviter le piège du revenu intermédiaire, en particulier dans le contexte du vieillissement rapide de la population.

Pour concentrer de maigres ressources publiques et accroître l'efficacité de l'action publique dans le cadre de réformes ambitieuses, le ciblage et la hiérarchisation des mesures visant à assurer la convergence sont nécessaires. Au lieu de procéder à la libéralisation généralisée préconisée par le consensus de Washington jusqu'au début de ce siècle, les gouvernements devraient se concentrer en priorité sur les domaines où les effets peuvent être les plus prononcés. Il peut parfois être difficile de recenser ces domaines, en fonction de la situation propre à chaque pays. Mener conjointement des programmes de réforme qui couvrent des domaines similaires peut contribuer à réaliser des synergies en tenant compte des complémentarités et des arbitrages. Quant au séquençage, traiter en premier les questions les plus faciles peut donner à la réforme une dynamique susceptible d'en impulser d'autres. Les premières mesures peuvent entraîner une modification des attentes des parties prenantes et créer de nouveaux soutiens. Un nouvel équilibre entre les groupes d'intérêt peut contribuer à mettre au jour des privilèges et des rentes encore intacts et auxquels il peut ainsi être plus facile de s'attaquer lors de mesures ultérieures. Sur les marchés des produits, par exemple, l'ouverture de certains secteurs à la concurrence peut induire des pressions en faveur de l'ouverture d'autres secteurs qui les approvisionnent en intrants ou services (Tompson, 2009).

Principaux éléments de réflexion pour stimuler la compétitivité dans un contexte de rattrapage

Les pays en développement ont généralement tiré parti de la mondialisation et de la montée en puissance de la Chine ces dernières décennies, en particulier grâce aux nouveaux débouchés commerciaux et à une spécialisation fondée sur les avantages comparatifs existants. Quand la productivité a rattrapé celle des pays plus avancés, cela s'est souvent produit en majeure partie dans un petit nombre de secteurs qui sont les moteurs de la croissance de leur économie. L'utilisation de la main-d'œuvre s'est également améliorée après les crises et l'instabilité des années 90 dans certains pays, et elle a considérablement contribué à l'important rattrapage de croissance des revenus, bien que la productivité du travail ait marqué le pas. Les aspects suivants peuvent être considérés pour stimuler la compétitivité dans un contexte de rattrapage :

- Il est possible, pour les économies à faible revenu et à revenu intermédiaire de la tranche inférieure, de continuer à bénéficier des schémas actuels de la mondialisation, malgré les craintes d'un ralentissement de la croissance des locomotives économiques comme la Chine. Les économies en développement présentent encore de larges écarts de revenu avec les pays développés – ce qui laisse une marge de progression en matière de convergence – et l'essor de leurs classes moyennes pourrait bien offrir de nouvelles opportunités de croissance. Elles devraient s'efforcer de s'intégrer dans les chaînes de valeur mondiales, en utilisant leurs avantages comparatifs existants comme moteurs initiaux de la croissance.
- Cependant, dans beaucoup de pays en développement, la spécialisation dans un petit nombre de secteurs est souvent liée à des problèmes d'absorption de la main-d'œuvre, de recherche de rente et d'inefficience. Certains pays sont en outre spécialisés dans des secteurs relativement peu complexes par rapport à leur niveau de développement, ce qui compromet la pérennité de la croissance. Les économies en développement devraient favoriser la diversification dans des activités à plus forte valeur ajoutée pour pouvoir rester compétitives sur la scène internationale en dépit de niveaux de salaire relativement plus élevés au niveau de revenu intermédiaire qu'au niveau de revenu inférieur. Qui plus est, la diversification rend les pays moins vulnérables aux chocs.
- Plusieurs conditions doivent être réunies au préalable pour parvenir à favoriser la diversification. Notamment, il faut des institutions et une gouvernance publique plus fortes. Les pays devraient en outre prendre des mesures pour augmenter l'efficiency de leurs marchés des produits, du travail

Principaux éléments de réflexion pour stimuler la compétitivité dans un contexte de rattrapage (suite)

et financiers. Le renforcement de la concurrence et les mécanismes du marché peuvent être des moyens efficaces de doper la productivité, approche qui est plus adaptée au niveau de revenu intermédiaire, quand la croissance fondée sur l'accumulation des facteurs arrive à son terme et que l'économie doit aller dans le sens d'une plus grande efficacité. Des mesures constituant de bonnes incitations à investir dans de nouveaux secteurs et à augmenter la productivité devraient en outre être mises en place. L'État peut, par exemple, prendre des risques à long terme quand les acteurs privés sont réticents. Ou bien il peut recourir à des réglementations ad hoc quand les forces du marché ne réussissent pas à attirer l'investissement nécessaire pour alimenter la croissance de rattrapage. Dans ce cas, il faut aussi prévoir des mécanismes de gouvernance permettant d'empêcher une captation de la réglementation par les parties prenantes tout en associant les groupes d'intérêts au processus de décision.

- Renforcer la cohérence entre la politique de l'éducation et les mécanismes d'absorption des technologies contribuerait à générer l'offre de compétences nécessaires à la modernisation de l'économie et à la diffusion des technologies. Alors que le niveau de formation a régulièrement progressé, la qualité de l'enseignement reste inférieure dans maintes économies en développement et le manque de débouchés rend moins disposé à acquérir des compétences. Il faut élargir l'accès à un enseignement de qualité et il faudrait que l'enseignement supérieur et professionnel bénéficie d'un financement public ciblé approprié pour que les programmes scolaires et de formation répondent aux besoins de l'économie. D'une manière générale, les systèmes éducatifs devraient être, d'une part, suffisamment flexibles pour s'adapter aux besoins de l'économie et, d'autre part, coordonnés convenablement pour éviter les décalages et le gaspillage de ressources financières et humaines. L'apprentissage tout au long de la vie, qui peut contribuer à l'adaptation des compétences, devrait bénéficier du soutien de l'État.
- Accroître la productivité exige de consacrer davantage d'efforts à l'innovation. Les pays peuvent améliorer la productivité en exploitant les technologies, les pratiques de gestion et les systèmes organisationnels et les modèles économiques qui ont déjà été élaborés ailleurs dans le monde, par le biais de l'IDE, des importations de biens d'équipement et de composants, des accords de licence technologique, des études et de la formation à l'étranger, des consultants étrangers, etc. Ils doivent investir pour renforcer leurs capacités nationales, notamment en R-D, pour utiliser ces connaissances et les adapter, mais aussi pour concevoir de meilleurs modes de production des biens et services dont ils ont besoin et pour acquérir un avantage concurrentiel. Ils doivent aussi développer leurs capacités pour réussir à exploiter les technologies dans des domaines comme les nouveaux matériaux, la biotechnologie et la durabilité environnementale. Par ailleurs, les pays doivent aussi encourager l'innovation inclusive pour une meilleure diffusion des technologies dans l'ensemble de la société.
- Dans un contexte de creusement des inégalités souvent lié au rattrapage de la croissance et à l'urbanisation, des mesures conçues pour assurer l'égalité des chances et stabiliser les « classes moyennes » en expansion encourageraient ces dernières à participer pleinement au développement de leur pays. Des « classes moyennes » totalement participatives deviendraient le pilier de la main-d'œuvre qualifiée, doperaient la consommation de produits nationaux et seraient un moteur de l'entrepreneuriat. En outre, des mesures de renforcement de la cohésion sociale réduiraient les tensions croissantes générées par la déception des « classes moyennes » dans un certain nombre d'économies à revenu intermédiaire.
- Enfin, un pays doit avoir un gouvernement et une administration axés sur des objectifs et déterminés à résoudre les problèmes. Cela suppose de procéder à des réformes plus ambitieuses, qui ne se limitent pas à des mesures mineures, en s'appuyant sur des organisations et procédures efficaces pour mettre en œuvre les mesures nécessaires. Leur succès dépendra en outre de façon cruciale de la capacité à faire naître un consensus social sur les réformes et à établir judicieusement le calendrier d'exécution.

Notes

1. Le syndrome hollandais désigne le phénomène induit par un double effet. D'un côté, dopée par des prix élevés, la rentabilité du secteur des ressources naturelles attire la main-d'œuvre et l'investissement du secteur manufacturier et rend plus attractifs les secteurs liés aux ressources naturelles. Le secteur des services devient lui aussi plus attractif, car la demande de services s'accroît avec le revenu. D'un autre côté, du fait que les salaires progressent dans tous les secteurs et que l'augmentation de la demande de monnaie nationale entraîne son appréciation, les biens manufacturiers deviennent plus onéreux et moins compétitifs sur les marchés intérieurs et internationaux. Ces deux effets contribuent à un processus de désindustrialisation qui rend l'économie extrêmement dépendante du secteur des ressources naturelles et risque de réduire le potentiel de croissance.
2. Plusieurs pays, notamment d'Amérique latine, connaissent peut-être déjà un ralentissement au niveau de revenu intermédiaire, provoqué par la concurrence avec la Chine. (Voir OCDE [2013b] pour une analyse des facteurs exogènes et endogènes qui contribuent à ce ralentissement.)
3. Dans les économies à revenu élevé, cette relation disparaît.
4. Les prévisions de l'OIT sont légèrement inférieures à celles de Goldman Sachs (110 millions de personnes). D'après l'OIT, 80 millions de personnes entreront sur le marché du travail en Inde entre 2010 et 2020. Ces deux chiffres sont très élevés, ce qui augure de redoutables défis à relever.
5. La taille de l'économie est fournie de manière indicative par la taille de la population. Pour mesurer la diversification, les auteurs ont calculé les indices de Theil au niveau SH6 pour la période 1988-2006.
6. Cela concorde avec WEF (2013) et Aoki (2011).
7. La moindre compétitivité des exportations brésiliennes peut aussi s'expliquer par l'appréciation du réal. Voir par exemple Canuto et al. (2013).
8. Voir la note n° 5.
9. Cela est mesuré par deux variables – l'*International Country Risk Guide Indicator of Quality of Government* et le *Revised Combined Polity Score*. Ces deux indicateurs sont fournis par le *Quality of Government Institute*.

Références

- Acemoglu, D., P. Aghion et F. Zilibotti (2006), « Distance to frontier, selection, and economic growth », *Journal of the European Economic Association*, MIT Press, vol. 4, n° 1, pp. 37-74.
- Aghion, P. et al. (2012), *Industrial Policy and Competition*, document non publié.
- Aghion, P. et al. (2005), *Exploiting States' Mistakes to Identify the Causal Impact of Higher Education on Growth*, document non publié.
- Almeida, R. et P. Carneiro (2009), « Enforcement of labor regulation and firm size », *Journal of Comparative Economics*, Elsevier, vol. 37, n° 1, pp. 28-46, mars.
- Anand, R., S. Mishra et S.J. Peiris (2013), « Inclusive growth: Measurement and determinants », *IMF Working Paper*, WP/13/135, www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2013/wp13135.pdf.
- Aoki, M. (2011), « The five phases of economic development and institutional evolution in China and Japan », *ADB Working Paper Series*, n° 340, ADB Institute, Tokyo.
- Balassa, B. (1977), « 'Revealed' comparative advantage revisited: An analysis of relative export shares of the industrial countries, 1953-1971 », *The Manchester School of Economic and Social Studies*, vol. 45, n° 4, pp. 327-344, Université de Manchester, Manchester.
- Banerjee, P. (2006), « Innovation in informal, small and tiny industries », document de référence commandité par South Asia Finance and Private Sector Development, Banque mondiale, Washington, DC.
- Banque mondiale (2013), *Indicateurs du développement dans le monde* (base de données), Banque mondiale, <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>.
- Bas, M. et A. Berthou (2012), « The unequal effects of financial development on firms' growth in India », *Working Papers 2012-22*, Centre d'Études Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII).

- Beck, T., L.F. Klapper et J.C. Mendoza (2008), « The typology of partial credit guarantee funds around the world », *Policy Research Working Paper*, n° 4771, Banque mondiale.
- Besley, T. et R. Burgess (2004), « Can labor regulation hinder economic performance? Evidence from India », *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 119, n° 1, pp. 91-134, MIT Press, février.
- Besley, T.J. et M. Kudamatsu (2007), « Making autocracy work », *CEPR Discussion Papers* n° 6371, C.E.P.R.
- Buiter, W.H. et E. Rahbari (2011), « Global growth generators : Moving beyond “emerging markets” and “BRIC” », *Citi Global Economics*, 21 février.
- Cadot, O., C. Carrere et V. Strauss-Kahn (2011), « OECD imports: Diversification of suppliers and quality search », *Policy Research Working Paper Series*, n° 5627, Banque mondiale, www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2011/04/06/000158349_20110406083447/Rendered/PDF/WPS5627.pdf.
- Canuto, O., M. Cavallari et J. Reis (2013), « Brazilian exports: Climbing down a competitiveness cliff », *World Bank Policy Research Working Paper*, n° 6302, Washington, DC, <http://elibrary.worldbank.org/content/workingpaper/10.1596/1813-9450-6302>.
- Chamon, M. et M. Kremer (2009), « Economic transformation, population growth and the long-run world income distribution », *Journal of International Economics*, vol. 79, pp. 20-30, septembre.
- Comin, D. et M. Mestieri (2013), « Technology diffusion: Measurement, cause and consequences », *NBER Working Paper* n° 19052, mai.
- Dahlman, C. et A. Utz (2005), « India and the knowledge economy: Leveraging strengths and opportunities », *World Bank Institute Development Studies*, n° 32924, Banque mondiale.
- Daude C. (2011), « Ascendance by descendants? On intergenerational education mobility in Latin America », *OECD Development Centre Working Paper*, n° 297, Éditions OCDE, Paris, www.oecd.org/dev/americas/47237039.pdf.
- Delvin, R. et G. Moguillansky (2011), *Breeding Latin American Tigers: Operational Principles for Rehabilitating Industrial Policies*, Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes, Santiago, Chili.
- Felipe, J., A. Arnelynn et U. Kumar (2012), « Tracking the middle-income trap: What is it, Who is in it, and why? », *Levy Economics Institute Working Paper*, n° 715, avril, www.levyinstitute.org/pubs/wp_715.pdf.
- Felipe, J., A., Arnelynn et U. Kumar (2010), « How rich countries became rich and why poor countries remain poor: It's the economic structure . . . Duh! », *Economics Working Paper Archive wp_644*, The Levy Economics Institute.
- FMI (2011), « Changing patterns of global trade », www.imf.org/external/np/pp/eng/2011/061511.pdf.
- Freeman, R.B. (2009), « Labor regulations, unions, and social protection in developing countries: Market distortions or efficient institutions? », *NBER Working Paper* n° 14789, National Bureau of Economic Research, Cambridge MA.
- Gelb A., C. Meyer et V. Ramachandran (2013), « Does poor mean cheap? A comparative look at Africa's industrial labor costs », *CGD Working Paper*, n° 325, Center for Global Development, Washington, DC, www.cgdev.org/publication/does-poor-mean-cheap.
- Gill, I. et H. Kharas (dir. pub.) (2007), *An East Asian Renaissance: Ideas for Economic Growth*, Banque mondiale.
- Goldman Sachs (2010), « India's rising labour force », *Global Economics Paper*, n° 201.
- Growth Commission (2008), *The Growth Report: Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development*, Banque mondiale, Washington, DC.
- Haltiwanger J., S. Scarpetta et H. Schweiger (2008), « Assessing job flows across countries: The role of industry, firm size and regulations », *NBER Working Papers* n° 13920, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Hanson, G.H. (2012), « The rise of middle kingdoms: Emerging economies in global trade », *Journal of Economic Perspectives*, American Economic Association, vol. 26, n° 2, pp. 41-64.
- Harrison, A. et J. Scorse (2010), « Multinationals and anti-sweatshop activism », *American Economic Review*, vol. 100, n° 1, pp. 247-273.
- Hausmann, R., J. Hwang et D. Rodrik (2007), « What you export matters », *Journal of Economic Growth*, vol. 12, n° 1, mars.

- Hausmann, R. et D. Rodrik (2006), « Doomed to choose: Industrial policy as a predicament », document préparé pour le premier séminaire Blue Sky, Boston, Center for International Development, Université d'Harvard, 2 septembre.
- Heckman, J.J. et C. Pagés (2000), « The cost of job security regulation: Evidence from Latin American labor markets », *Research Department Publications 4227*, Banque interaméricaine de développement, Département de la recherche.
- Hidalgo, C., B. Klinger, A.L. Barabasi et R. Hausmann (2007), « The product space conditions the development of nations », *Science*, vol. 317, pp. 482-487.
- Huang, Y. et T. Jiang (2010), « What does the Lewis turning point mean for China? A computable general equilibrium analysis », *Working Paper*, n° E2010005, China Center for Economic Research, Pékin, mars.
- Imbs, J. et R. Wacziarg (2003), « Stages of diversification », *American Economic Review*, American Economic Association, vol. 93, n° 1, pp. 63-86, mars.
- Indice 2012 de la perception de la corruption publié par Transparence internationale, www.transparency.org/cpi2012/results.
- Institut de statistiques de l'UNESCO (2013), www.uis.unesco.org/Pages/default.aspx.
- Jankowska, A., A.J. Nagengast et J.R. Perea (2012), « The product space and the middle income trap – Comparing Asian and Latin American experiences », *Document de travail du Centre de développement de l'OCDE*, n° 311, Éditions OCDE, Paris, www.oecd.org/dev/50249524.pdf.
- Johansson, A. et al. (2012) « Horizon 2060 : Perspectives de croissance économique globale à long terme. Un rapport « Objectif croissance » », *Études de politique économique de l'OCDE*, n° 3, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/5k8zxpjsggf0-en>.
- Ketelaar, A., N. Manning et E. Turkisch (2007), « Formules de gestion de la haute fonction publique axées sur les performances : Les expériences respectives de l'OCDE et de différents pays », *Documents de travail de l'OCDE sur la gouvernance publique*, vol. 2007, n° 5, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/160371110188>.
- Kharas, H. (2010), « The emerging middle class in developing countries », *Document de travail n° 285*, Centre de développement de l'OCDE, Éditions OCDE, Paris, www.oecd.org/dev/44457738.pdf.
- Kharas, H. et A. Rogerson (2012), « Creative destruction in the aid industry », *Overseas Development Institute*, Londres, www.odi.org.uk/sites/odi.org.uk/files/odi-assets/publications-opinion-files/7723.pdf.
- Klinger, B. et D. Lederman (2006), « Diversification, innovation, and imitation inside the global technological frontier », *Policy Research Working Paper Series*, n° 3872, Banque mondiale, Washington, DC.
- Koren M. et S. Tenreyro (2013), « Technological diversification », *American Economic Review*, American Economic Association, vol. 103, n° 1, pp. 378-414, février.
- Krugman, P. (1991), « Increasing returns and economic geography », *Journal of Political Economy*, University of Chicago Press, vol. 99, n° 3, pp. 483-99, juin.
- Kucera, D. et T. Xenogiani (2009), « Persisting informal employment: What explains it? », dans Johannes Jütting et Juan De Laiglesia (dir. pub.), *Is Informal Normal? Towards More and Better Jobs in Developing Countries*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264059245-en>.
- McKinsey (2009), McKinsey Global Survey, cité dans : « An exorbitant privilege? Implications of reserve currencies for competitiveness », *McKinsey Global Institute Discussion Paper*, décembre.
- Mesquita, M. (2006), « Fear of China: Is there a future for manufacturing in Latin America? », IADB.
- Milanovic, B. (2012), « Global income inequality by the numbers: In history and now – an overview », *Policy Research Working Paper Series*, n° 6259, Banque mondiale.
- Molnár, M. (2012) « Fiscal consolidation: What factors determine the success of consolidation efforts? », *OECD Journal: Economic Studies*, vol. 2012, n° 1, OCDE, Paris.
- Moreno, L. (2011), *La década de América Latina y el Caribe: una oportunidad real*, Banque interaméricaine de développement, Washington, DC, mai.
- OCDE (2013a), *Perspectives du développement mondial 2013. Les politiques industrielles dans un monde en mutation*, Éditions OCDE, Paris, http://dx.doi.org/10.1787/persp_glob_dev-2013-fr.
- OCDE (2013b), *Base de données OCDE-OMC sur les échanges en valeur ajoutée (base de données ÉVA)*, www.oecd.org/fr/industrie/ind/mesurerlecommerceenvalueurajouteeuneinitiativeconjointedelocdeetdelomc.htm.

- OCDE (2013c), *Réformes économiques 2013. Objectif croissance*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/growth-2013-fr>.
- OCDE (2013d), *Regards sur l'éducation 2013 : Les indicateurs de l'OCDE*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/eag-2013-fr>.
- OCDE (2013e), OECDstat (base de données), <http://stats.oecd.org/Index.aspx?lang=en&SubSessionId=0dbfe8ee-3a8b-48a8-b436-112a63797b98&themetreeid=-200>.
- OCDE (2013f), *Science, technologie et industrie : Tableau de bord de l'OCDE 2013. L'innovation au service de la croissance*, Éditions OCDE, Paris, http://dx.doi.org/10.1787/sti_scoreboard-2013-fr.
- OCDE (2013g), *Principaux indicateurs de la science et de la technologie (base de données)*, www.oecd.org/fr/sti/pist.htm.
- OCDE (2012), *Science, technologie et industrie : Perspectives de l'OCDE 2012*, Éditions OCDE, Paris, http://dx.doi.org/10.1787/sti_outlook-2012-fr.
- OCDE (2011a), *Indicateurs de réglementation des marchés de produits (base de données)*, www.oecd.org/economie/rmp.
- OCDE (2011b), *Perspectives du développement mondial 2012 : La cohésion sociale dans un monde en mutation*, Éditions OCDE, Paris, http://dx.doi.org/10.1787/persp_glob_dev-2012-fr.
- OCDE (2011c), *OECD Reviews of Innovation Policy: Russian Federation 2011*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264113138-en>.
- OCDE (2009), *Innovation and Growth: Chasing a Moving Frontier*, Éditions OCDE et Banque mondiale, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264073975-en>.
- OCDE (2008), *OECD Reviews of Innovation Policy: China 2008*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264039827-en>.
- OCDE (2007), *OECD Reviews of Innovation Policy: South Africa 2007*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264038240-en>.
- OCDE/CEPALC (2012), *Latin American Economic Outlook 2013: SME Policies for Structural Change*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/leo-2013-en>.
- Ohno, K. (2010), « Avoiding the middle-income trap: Renovating industrial policy formulation in Vietnam », version révisée, www.grips.ac.jp/vietnam/KOarchives/doc/EP32_ADB_HQ_MIT.pdf, consulté le 20 août 2013.
- Ohno, K. (2009a), « Avoiding the middle-income trap: Renovating industrial policy formulation in Vietnam », *ASEAN Economic Bulletin* 26-1.
- Ohno, K. (2009b), *The Middle Income Trap – Implications for Industrialisation Strategies in East Asia and Africa*, GRIPS Development Forum.
- OIT (2013), *Global Employment Trends 2013, Recovering from a Second Jobs Dip*, Organisation internationale du travail, Genève.
- OMPI (2013), *World Intellectual Property Indicators 2012*, Organisation mondiale de la propriété intellectuelle, Genève.
- ONUUDI (2012), *Structural Change, Poverty Reduction and Industrial Policy in the BRICS*, Université des Nations Unies, ONUUDI.
- ONUUDI (2009), *Industrial Development Report*, Organisation des Nations Unies pour le développement industriel, Vienne.
- Paunov, C. (2013), « Innovation and inclusive development: A discussion of the main policy issues », *OECD Science, Technology and Industry Working Papers*, vol. 2013, n° 01, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/5k4dd1rvsnjj-en>.
- Paus, E. (2009), « The rise of China: Implications for Latin American development », *Development Policy Review*, vol. 27, n° 4, pp 419-456, <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1467-7679.2009.00454.x/abstract>.
- Penn World Tables (2013), *Penn World Tables (base de données)*, <https://pwt.sas.upenn.edu/>.
- Prasad, E.S. (2011), « Financial sector regulation and reforms in emerging markets: An overview », *NBER Working Paper 16428*, www.nber.org/papers/w16428.pdf?new_window=1.

- Stijns, J. et al. (2012), *Pouvons-nous encore atteindre les Objectifs du Millénaire pour le développement ? Des coûts aux politiques*, Études du Centre de Développement, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264174191-fr>.
- Sturgeon, T. et G. Gereffi (2010), « Measuring success in the global economy: Technological learning, industrial upgrading, and business function outsourcing in global value chains », *Transnational Corporations*, vol. 17, n° 4.
- Sturgeon, T. et O. Memedovic (2011), « Mapping global value chains: Intermediate goods trade and structural change in the world economy », Document de travail de l'ONUDI, Vienne.
- Tompson, W. (2009), *L'économie politique de la réforme : Retraites, emplois et déréglementation dans dix pays de l'OCDE*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264073135-fr>.
- UN Comtrade (2013), *Base de données statistiques de l'ONU sur le commerce de marchandises*, <http://comtrade.un.org/db/default.aspx>.
- UNCTADStat (base de données) (2014), <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx>.
- UNESCO (2012), *Recueil de données mondiales sur l'éducation 2012*, UNESCO, Montréal.
- Université de Cape Town (2013), *Four Millions and Rising*, Unilever Institute of Strategic Marketing.
- Université Cornell, INSEAD et OMPI (2013), *The Global Innovation Index 2013: The Local Dynamics of Innovation*, Genève, Ithaca et Fontainebleau, www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=gii-full-report-2013.
- WEF (2013), *The Global Competitiveness Report 2013-2014*, WEF, Genève, www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf.
- Williamson, J. (2000), « Exchange rate regimes for emerging markets: Reviving the intermediate option », *Policy Analyses in International Economics* 60, Peterson Institute for International Economics, www.piie.com/publications/chapters_preview/320/iie2938.pdf.
- Wölfl A., I. Wanner, O. Röhn et G. Nicoletti (2010), « Product market regulation: Extending the analysis beyond OECD countries », *Documents de travail du Département des affaires économiques*, n° 799, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/5km68g3d1xzn-en>.
- Yusuf, S. et K. Nabeshima (2012), *Some Small Countries Do it Better: Rapid Growth and its Causes in Singapore, Finland and Ireland*, Banque mondiale, Washington, DC.

ANNEXE 2.A1

Notes méthodologiques

L'espace des produits – diversification versus spécialisation

Jankowska et al. (2012) s'appuient sur un nouveau courant des travaux consacrés au commerce, appelé « l'espace des produits », qui s'est développé grâce aux contributions de Hausmann et al. (2007), et Hidalgo et al. (2007).

L'avantage comparatif révélé (ACR) est calculé en suivant la définition donnée par Balassa (1977), selon laquelle l'ACR est le rapport entre la part des exportations du produit i dans un pays c et la part de ce produit dans le marché mondial. Un pays qui exporte le produit i sera donc compétitif si son ACR associé à ce produit est supérieur à 1, autrement dit si la part du produit i dans le panier des exportations du pays est supérieure à la part de ce même produit dans le marché mondial.

$$RCA_{ci} = \frac{\frac{x_{ci}}{\sum_i x_{ci}}}{\frac{\sum_c x_{ci}}{\sum_c \sum_i x_{ci}}}$$

S'agissant du concept de la valeur des exportations, Jankowska et al. (2012) adoptent la variable PRODY suggérée à l'origine dans Hausmann et al. (2007). Pour chaque produit, l'indicateur est composé d'une moyenne pondérée du PIB par habitant des pays qui exportent ce bien, les coefficients de pondération étant les ACR associés respectivement à ces pays et à ce bien. La variable PRODY représente « le niveau de revenu associé à ce produit ». Un PRODY élevé correspond à des biens qui sont exportés par des pays à revenu élevé. Cette variable est, par conséquent, une estimation du niveau de sophistication, ou de la valeur ajoutée, contenue dans le bien. La formule algébrique est la suivante :

$$Prody_i = \sum_c [RCA_{ci} \cdot GDP_c]$$

x_{ci} = exportations i dans le pays c

X_c = valeur totale des exportations du pays c

Jankowska et al. (2012) calculent PRODY comme étant la moyenne des valeurs annuelles pour les années 2000-2005. Cet intervalle couvre la période pour laquelle les séries sur le commerce des pays sont les plus complètes, pour quelque 770 secteurs différents sur un nombre maximal possible de 854.10.

Hausmann et al. (2007) utilisent PRODY pour construire une variable appelée EXPY, qui est la moyenne pondérée du PRODY des biens exportés par un pays, les coefficients de pondération correspondant aux parts de chacun de ces biens dans les exportations. EXPY est donc une estimation du degré de sophistication du panier d'exportations d'un pays et s'est montré une variable explicative solide de la croissance du PIB par habitant (Hausmann et al., 2007). EXPY peut augmenter soit par ajout de nouveaux secteurs à PRODY élevé, soit tout simplement en augmentant la part des secteurs actuels à PRODY élevé dans les exportations (c'est-à-dire montée en gamme extensive vs intensive).

Chapitre 3

L'amélioration de la compétitivité dans le secteur manufacturier

Ce chapitre, qui commence par une analyse du rôle important du secteur manufacturier, estime les taux de croissance de la productivité dans plusieurs industries manufacturières clés de quelques pays à revenu intermédiaire. La seconde section examine comment instaurer un environnement plus concurrentiel pour les entreprises, susceptible de doper la productivité manufacturière dans les pays à revenu intermédiaire. La section suivante étudie les mesures ciblées visant à renforcer la compétitivité au niveau des entreprises. La dernière section du chapitre traite de l'efficacité énergétique et de l'efficacité carbone en tant que dimensions supplémentaires de la compétitivité qui ne sont pas toujours internalisées par les entreprises. Le chapitre utilise de multiples indicateurs de la compétitivité pour mieux décrire la performance des entreprises.

L'industrialisation est un important moteur de la croissance, mais elle ne suffit pas à elle seule à garantir la convergence des revenus. Il faut en outre impérativement disposer d'un secteur manufacturier rendu compétitif par une diversification dans des activités à plus forte valeur ajoutée et par l'amélioration des produits et procédés. Ne pas relever le défi de la compétitivité conduit à terme à des ralentissements de la croissance, même si les effets sont déterminés par des facteurs macroéconomiques plus larges autres que les prix. Étant donné que la croissance s'essouffle dans les économies émergentes fondées sur l'accumulation des facteurs et les redéploiements sectoriels, son principal moteur deviendra la compétitivité industrielle. Une bonne partie des gains permis par les redéploiements ayant déjà été engrangés, ce sont les variations de la productivité intrasectorielle au niveau des entreprises qui sont à l'origine de l'essentiel de la croissance dans les économies de l'OCDE.

La dynamique des variations de la productivité est influencée directement par la structure industrielle, l'environnement offert aux entreprises et des facteurs spécifiques à ces dernières. Les mesures visant à améliorer la compétitivité doivent donc favoriser le développement d'un environnement propice et encourager les entreprises à croître et à innover. Elles doivent prendre en considération les contextes propres aux pays et aux régions ainsi que les caractéristiques des industries concernées. Ce chapitre expose la nécessité pour les économies émergentes d'avoir des industries manufacturières compétitives et les solutions envisageables par les pouvoirs publics pour relever ce défi.

La première section de ce chapitre étudie le rôle du secteur manufacturier en tant que moteur de la convergence des revenus. Pour que le secteur manufacturier soit productif dans les économies émergentes, il est souvent nécessaire de développer de nouvelles filières dans des domaines d'activité ayant un plus fort potentiel en termes de progrès technologique et de croissance de la productivité. Mais surtout, il faut une croissance générale continue de la productivité dans l'ensemble du secteur manufacturier. Les sections 2 et 3 examinent respectivement comment opérer un tel changement grâce à un environnement qui favorise la concurrence et à des mesures ciblées visant à contribuer au renforcement de la compétitivité des entreprises.

La dernière section du chapitre traite de l'efficacité énergétique et de l'efficacité carbone en tant que dimensions supplémentaires de la compétitivité qui ne sont pas toujours internalisées par les entreprises. Le résultat est qu'une consommation inefficace de l'énergie peut donner l'impression d'une productivité élevée. Apprécier ces externalités au regard d'indicateurs conventionnels de la compétitivité est un bon moyen de pallier leurs défauts. Par conséquent, ce chapitre utilise de multiples mesures

de la compétitivité pour mieux décrire les performances des entreprises (encadré 3.1) en s'appuyant sur des données d'enquêtes auprès des entreprises et sur des données de recensement*.

Encadré 3.1. **De multiples indicateurs sont nécessaires pour évaluer la compétitivité**

La compétitivité industrielle est un concept multidimensionnel, qui, pour être décrit au mieux, nécessite de multiples indicateurs de l'efficacité des processus de production. Les analyses contenues dans le présent chapitre utilisent divers indicateurs pour décrire différentes dimensions de la compétitivité : la productivité du travail et la productivité totale des facteurs, l'efficacité technique, la pression concurrentielle et l'intensité énergétique.

La productivité du travail, mesurée comme la production ou la valeur ajoutée par salarié ou par heure travaillée, est un indicateur commode de la compétitivité parce qu'il est simple et que c'est un déterminant majeur du revenu par salarié. Comme cet indicateur mesure la production à partir d'un seul facteur de production, la productivité du travail ne peut être employée pour dissocier les effets de l'intrant utilisé de ceux des intrants utilisés autres que le travail. En fait, les ratios capital/travail sont d'importants déterminants des écarts de productivité du travail entre les pays.

En mesurant la part de la production non expliquée par l'utilisation du travail, du capital ou de consommations intermédiaires, la productivité totale des facteurs (PTF) neutralise les effets des différences de stocks de capital, de biens intermédiaires et de facteur travail sur la production. La PTF englobe le niveau technologique, la qualité des intrants, la taille, l'organisation et l'utilisation des capacités d'une entreprise. Souvent, la PTF est donc une mesure de la performance préférable à la productivité du travail. Ce chapitre comprend des estimations de la PTF réalisées à partir d'enquêtes au niveau des entreprises et de données de recensement provenant de l'Afrique du Sud, du Brésil, du Cameroun, de la Chine, de la Colombie, de l'Inde, de l'Indonésie, de la Russie et du Sénégal pour différentes périodes entre 1998 et 2011. La PTF des entreprises calculée est le résidu d'une fonction de production propre au pays et au secteur pour les entreprises d'au moins 20 salariés, estimée en utilisant un modèle à effets fixes de régression par les MCO (annexe 3.A1). Des récapitulatifs de la PTF et de la productivité du travail en fonction des caractéristiques des entreprises sont présentés pour les entreprises pour lesquels on disposait de données fiables.

L'efficacité technique complète les deux indicateurs que sont la productivité du travail et la PTF. Elle indique l'écart qui existe entre chaque producteur et la frontière des entreprises qui maximisent avec le plus d'efficacité la production en utilisant un ensemble d'intrants donné. Estimés en procédant à une analyse par enveloppement des données, les scores d'efficacité technique peuvent être utilisés pour dégager des conclusions générales quant à la qualité des facteurs de production utilisés et l'efficacité avec laquelle ils sont employés. Pour tenir compte de ce que les entreprises sont désireuses d'accroître leurs parts de marché et leurs bénéfices, l'efficacité technique est définie ici comme l'efficacité relative avec laquelle les entreprises maximisent cette production sous la contrainte du coût du travail, du coût des intrants intermédiaires et du coût du capital. Elle a été calculée par secteur pour chacun des neuf pays pour lesquels on disposait de données sur au moins 20 entreprises.

* En plus des données au niveau des secteurs, les estimations dans ce chapitre sont basées sur des estimations provenant d'enquêtes réalisées auprès d'entreprises au Brésil (2005-09), au Cameroun (2002-07), en Chine (2002-09), en Colombie (2005-07), en Inde (2002-08), dans la Fédération de Russie (2003-09), au Sénégal (1998-2011) et en Afrique du Sud (2005-08), et de données de recensement au Cameroun (2008) et en Indonésie (2002-10). Les secteurs manufacturiers étaient inclus dans tous les ensembles de données, et les classifications sectorielles ont été ajustées aux classifications à deux chiffres de la CITI Rév. 3.

Pour supprimer l'incidence des microentreprises et améliorer la comparabilité internationale des résultats, les observations se rapportant aux entreprises employant moins de 20 salariés ont été exclues de l'analyse. Au total, ces ensembles de données couvraient plus de 2 millions d'entreprises.

Encadré 3.1. De multiples indicateurs sont nécessaires pour évaluer la compétitivité (suite)

Les marges sectorielles ont été estimées par pays sur plusieurs années pour mesurer la pression concurrentielle. En outre, des niveaux élevés de productivité du travail et de PTF peuvent résulter d'une hausse des prix et non d'une diminution de la quantité d'intrants utilisés pour un niveau de production donné. Mesurée en termes de valeur de la production, une productivité élevée au niveau de l'entreprise ou du secteur peut découler des effets de la demande lorsque les entreprises disposant d'un pouvoir sur le marché sont en mesure d'augmenter leurs marges. En conséquence, les marges estimées par pays et par secteur sont également utilisées afin de préciser les résultats de la PTF au niveau des secteurs.

Enfin, comme la pollution et les émissions de carbone ont sur l'environnement et sur la société des effets négatifs que le marché n'intègre pas dans ses prix en l'absence de réglementation adéquate, l'intensité en énergie et l'intensité en carbone sont des indicateurs appropriés pour corriger les gains de productivité privés réalisés en générant un coût social. Lorsque les producteurs peuvent bénéficier de subventions à l'énergie, les mesures de l'intensité énergétique peuvent aussi servir à mettre en lumière les avantages concurrentiels artificiels accordés aux entreprises qui sont moins incitées à limiter leur consommation d'énergie. La volatilité et l'augmentation du prix de l'énergie peuvent en outre compromettre la compétitivité à long terme des entreprises.

Ces cinq indicateurs sont employés conjointement dans le présent chapitre pour donner une description plus complète de la compétitivité des entreprises et des secteurs et pour remédier aux défauts inhérents à chacun d'eux quand ils sont utilisés isolément.

Le secteur manufacturier au service de la convergence

Le secteur manufacturier joue le rôle fondamental de point d'ancrage du développement économique des pays qui sont en train de s'affranchir de leur dépendance vis-à-vis des secteurs primaires. Et même dans les économies qui ont convergé tout en restant relativement tributaires de leurs exportations de ressources naturelles, la croissance a généralement été générée en partie par le développement d'industries connexes à leurs grands secteurs primaires. En Norvège, par exemple, le processus de désindustrialisation enclenché lors de la première mise en exploitation des réserves pétrolières et gazières s'est ensuite inversé avec l'essor des fournisseurs et des transformateurs locaux.

La part du secteur manufacturier dans le PIB progresse en général quand le revenu par habitant augmente à partir d'un niveau bas, mais elle peut ensuite décliner dès lors que les consommateurs plus aisés consacrent une plus grande part de leurs dépenses aux services. La productivité a tendance à être plus élevée dans le secteur manufacturier que dans l'agriculture et les services traditionnels comme le commerce de gros et de détail, car la concentration de la production encourage l'accumulation du capital et engendre des économies d'échelle. Par rapport aux autres secteurs, l'industrie manufacturière peut enregistrer des taux de croissance soutenus plus élevés grâce à une innovation constante et creuser l'écart grâce à effets cumulatifs et des effets d'entraînement plus forts. Enfin, les biens manufacturiers s'exportent facilement, ce qui permet d'accéder à de plus vastes marchés, même dans le cas des pays à faible revenu qui voient leur faible demande intérieure s'accroître de façon disproportionnée à mesure que les revenus nationaux augmentent à partir de niveaux bas. Même les pays, comme l'Afrique du Sud, le Brésil, la Fédération de Russie et l'Inde, dont la part des services dans le PIB est relativement grande pour leur niveau de revenu exportent plus de biens manufacturiers que de services. Cependant, du fait de la révolution des

TIC et de l'apparition de prestataires de services aux entreprises, les services sont de plus en plus stockables, marchands et à forte intensité d'innovation, ce qui leur permet de contribuer de plus en plus à la hausse de la productivité. Le chapitre 4 étudie les possibilités d'un développement impulsé par les services.

Pour contribuer à la poursuite de la convergence, le secteur manufacturier doit se développer non seulement en créant des emplois, mais aussi en s'orientant vers des activités à plus forte valeur ajoutée et en améliorant les produits et procédés de ses industries et entreprises dans tous les domaines de l'activité manufacturière.

La diversification du secteur manufacturier est importante pour le développement économique

Même au sein du secteur manufacturier, la diversification au profit d'industries à plus forte valeur ajoutée peut être un important facteur de croissance de la productivité. L'industrialisation passe donc par le développement d'un éventail d'industries manufacturières, en particulier dans les pays éloignés de la frontière technologique mondiale. Les économies en développement fondées sur le secteur primaire et les économies industrialisées tardivement qui se spécialisent dans des activités à plus forte intensité de main-d'œuvre pourraient bien devoir se lancer dans des activités industrielles offrant de plus grandes possibilités d'absorption technologique et d'accroissement de la productivité.

Comme l'innovation en matière de produits et de procédés présente sans doute plus ou moins d'importance selon les industries, l'expansion des activités à forte intensité d'innovation peut, de même, ouvrir de nouvelles possibilités de croissance de la productivité. L'évolution technologique d'un secteur variera selon le lieu et le moment, mais les activités manufacturières de haute technologie intègrent généralement une plus forte proportion de recherche et développement dans leur valeur ajoutée et exploitent des technologies qui sont incorporées ou non dans les biens d'équipement et intermédiaires. Les écarts de productivité entre les pays par secteur sont également dictés par les avantages comparatifs de la production, lesquels sont eux-mêmes déterminés par la démographie, l'environnement, la gouvernance, l'infrastructure, l'éducation et une multitude d'autres facteurs. À cet égard, les gouvernements peuvent mettre en place des stratégies pour faciliter la diversification dans les industries à plus forte intensité d'innovation. À cet effet, la Corée et la Malaisie ont mis en œuvre des politiques particulièrement interventionnistes, quoiqu'un tel degré d'engagement de l'État ne soit pas forcément toujours approprié (encadré 3.2).

Une croissance générale de la productivité dans tous les secteurs d'activité reste nécessaire pour renforcer durablement la compétitivité

Dans les économies à faible revenu, en plus de la diversification, il faut améliorer la compétitivité sur un large front dans l'ensemble du secteur manufacturier, et cela devient particulièrement important pour pérenniser la croissance quand les possibilités de diversification s'amenuisent, ce qui se produit généralement lorsque les revenus progressent. Certes, le redéploiement de la main-d'œuvre et de l'investissement vers les industries à plus forte productivité et la spécialisation dans des domaines procurant des avantages comparatifs ont augmenté la production et créé des emplois, mais la productivité du travail dans le secteur manufacturier demeure faible dans nombre de pays. Quand les gains découlant de l'accumulation des facteurs et de la spécialisation s'épuisent, les industries et entreprises manufacturières doivent accroître leur compétitivité pour éviter une décélération de la croissance. Pour y parvenir, elles devront améliorer leurs méthodes de production afin d'abaisser les coûts et de diversifier les produits au sein de chaque secteur.

Encadré 3.2. Des stratégies actives dans le secteur manufacturier ont favorisé la diversification en Corée et en Malaisie

La diversification au profit d'activités manufacturières à plus forte valeur ajoutée a souvent résulté de vastes stratégies visant à exploiter et développer des domaines offrant un avantage comparatif. La Corée et la Malaisie ont adopté des approches faisant jouer à l'État un rôle particulièrement actif dans le développement de nouveaux domaines de production. Mises en œuvre efficacement dans des conditions favorables, ces politiques ont donné d'excellents résultats, mais elles peuvent ne pas être facilement transposables dans d'autres pays et ne sont pas les seuls modèles de diversification.

En Corée, le gouvernement a mis en œuvre avec succès une stratégie de développement tiré par les exportations en s'appuyant fortement sur des conglomérats industriels nationaux : les *chaebols*. Caractérisés par une structure organisationnelle complexe comprenant de nombreuses sociétés affiliées et filiales dans divers secteurs qui représentaient une large part de la production intérieure et de la rotation des emplois, ces conglomérats ont servi de points d'ancrage. Même après leur restructuration en 2002, les 30 plus grands *chaebols* comptaient encore plus de 600 entreprises. Ces conglomérats ont tiré parti d'économies d'échelle et de gamme à de nombreux niveaux, d'une rapidité de décision qui a facilité leur adaptation aux défis de la mondialisation, et de l'élargissement de leur gamme de produits facilité par la présence en leur sein de noms de marque réputés.

Les pouvoirs publics ont soutenu l'émergence des *chaebols* en prenant des mesures ciblant les activités d'exportation. Ils ont délivré aux entreprises exportatrices des licences d'importation leur garantissant l'accès aux matières premières, à des taux d'intérêt préférentiels, aux prêts bancaires et à des avantages fiscaux. Ils ont aussi négocié des objectifs d'exportation avec le secteur privé et suivi attentivement les activités industrielles de façon à intervenir le cas échéant pour que les objectifs commerciaux puissent être atteints. Si certaines de ces mesures visaient un large éventail de secteurs, le gouvernement a accordé les premières années une attention particulière aux secteurs à forte intensité de main-d'œuvre avant de se recentrer ensuite sur les filières à plus haute technologie pour entretenir la croissance économique.

Par exemple, dans les années 70, les pouvoirs publics ont mis en œuvre le plan pour l'industrie chimique lourde, qui ciblait des secteurs comme la construction navale, l'électronique et les machines. Ces secteurs ont été choisis pour leur contribution potentielle à la croissance, leurs retombées macroéconomiques et leur intégration dans les chaînes de valeur, et ont bénéficié ultérieurement d'un grand nombre des mesures préférentielles susmentionnées. Cette stratégie a effectivement contribué à l'exceptionnelle croissance enregistrée dans les années 70, mais le gouvernement était également prêt à mettre en place de nouvelles stratégies conçues pour renforcer la R-D dans les années 80, une fois que le plan pour l'industrie chimique lourde aurait produit tous ses effets sur la croissance.

Le gouvernement de la Malaisie s'est lui aussi beaucoup impliqué dans le développement de nouvelles industries nationales et a encouragé l'expansion des réseaux de production nationaux. Les secteurs de l'automobile, de l'électronique et des produits électriques, notamment, ont bénéficié de son soutien. En sus des réformes qu'il a introduites à la fin des années 60 pour réduire l'envergure de sa stratégie de substitution aux importations, le gouvernement a entrepris d'assurer la diversification en créant des entreprises publiques leaders, en protégeant certaines industries naissantes et en faisant preuve de sélectivité en matière d'IDE.

La création du constructeur automobile Proton, entreprise d'État, en 1983, a favorisé l'essor d'une vaste industrie locale de pièces détachées pour automobiles. Grâce à des droits de douane élevés et à de fortes protections non tarifaires, cette filière a poursuivi son expansion en approvisionnant des constructeurs automobiles étrangers et Perodua, constructeur automobile malaisien privé qui assemble des Toyota et des véhicules sous sa propre marque. Par contre, le secteur de l'électronique et des appareils électriques, qui contribue aujourd'hui pour beaucoup aux exportations de la Malaisie, s'est développée en étant relativement peu protégée et, après le naufrage de Malaysia Electric Corporation, en présence d'une entreprise publique leader. Le gouvernement a choisi d'être sélectif dans la délivrance des autorisations d'IDE et a encouragé l'investissement dans les secteurs de haute technologie. À partir de 1993, dans le cadre de son programme de développement des vendeurs, le ministère du Commerce international et de l'Industrie a accordé aux entreprises étrangères un traitement préférentiel en échange de leur engagement de s'approvisionner

Encadré 3.2. Des stratégies actives dans le secteur manufacturier ont favorisé la diversification en Corée et en Malaisie (suite)

auprès de fournisseurs locaux. La diversification a continué par le biais de l'intégration vers l'amont dans le segment à plus forte valeur ajoutée de la fabrication de puces et dans d'autres filières de haute technologie.

Si le développement de nouvelles industries exportatrices a considérablement contribué à la croissance dans les deux pays, l'ouverture de la Corée aux transferts de technologie et son approche globale de l'innovation lui ont permis de se repositionner sur un plus grand nombre de secteurs de haute technologie et de croître beaucoup plus rapidement que la Malaisie depuis les années 80. Le développement de la Malaisie a été freiné par un environnement moins favorable aux entreprises et une moindre ouverture aux transferts de technologie internationaux par le biais de partenariats avec des entreprises étrangères ; il s'est davantage appuyé sur la montée en gamme technologique des producteurs nationaux. En outre, à la différence de la Corée où l'éducation a joué un rôle important dans le développement des industries innovantes, la Malaisie a souffert d'une pénurie de main-d'œuvre qualifiée. Ainsi donc, la Corée et de la Malaisie illustrent la possibilité de croître en créant de nouvelles industries et la nécessité de stratégies de développement qui prennent en compte les avancées technologiques.

Cependant, le succès relatif avec lequel ces pays ont misé sur les secteurs d'avenir ne signifie pas nécessairement que leurs résultats peuvent être facilement reproduits ailleurs. La Corée et la Malaisie avaient l'une et l'autre un gouvernement fort et une administration efficace. Leurs stratégies n'ont pas été exemptes de faux pas. En Corée, de nombreux *chaebols*, qui avaient emprunté auprès de l'État et de l'étranger ont fait naufrage ou ont été contraints de se restructurer après que la crise financière asiatique a mis au jour leurs faiblesses. En Malaisie, la politique industrielle a également été utilisée comme outil de redistribution fondée sur des critères raciaux, ce qui a bridé la compétitivité au lieu de l'encourager. Comme on pouvait s'y attendre, les industries protégées ont peiné à s'adapter à la concurrence internationale. Les constructeurs automobiles malaisiens, par exemple, ont perdu des parts de marché considérables à la suite de la libéralisation du marché intérieur.

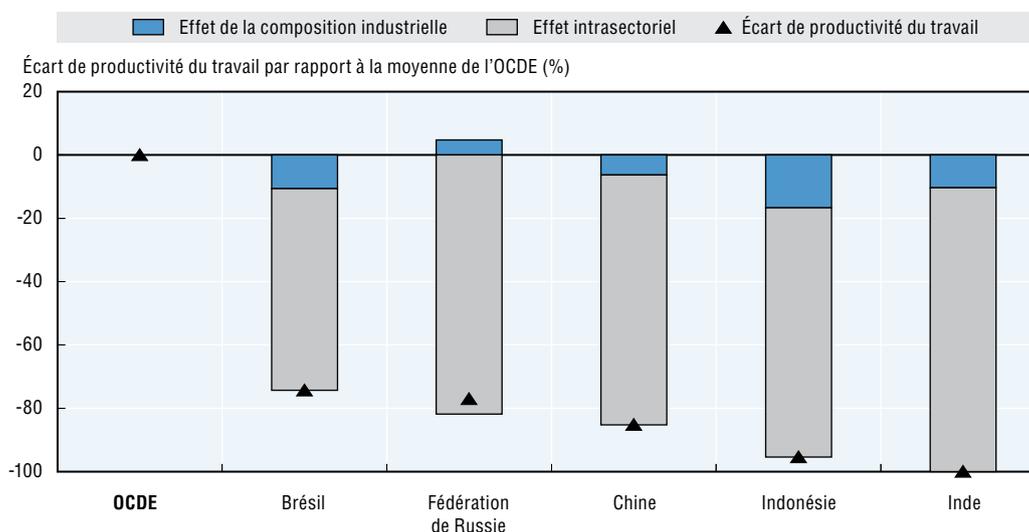
Les stratégies de diversification seront différentes à l'avenir, non seulement parce que les contextes nationaux le seront mais aussi parce qu'elles répondront à un contexte mondial différent. Du fait de l'existence des chaînes de valeur mondiales – qui peuvent encourager une spécialisation très ciblée – et de la concurrence avec les exportations chinoises, les pays en cours d'industrialisation risquent d'éprouver des difficultés à développer des secteurs nouveaux et compétitifs à l'échelon international. Les services joueront en outre sans doute un rôle plus important dans les stratégies de diversification, qui ont jusqu'à présent eu tendance à mettre l'accent sur l'industrialisation. En Corée, la stratégie de croissance centrée sur les *chaebols* a largement négligé le secteur des services, et en Malaisie – abstraction faite de certains services traditionnels à faible productivité – ce secteur a une taille inférieure à celle qu'il devrait normalement atteindre pour une économie ayant ce niveau de revenu.

Dans le secteur manufacturier, les écarts de productivité du travail par rapport à la moyenne de l'OCDE sont plus attribuables aux différences intrasectorielles qu'aux différences structurelles et à la spécialisation dans des composantes à plus faible productivité de ce secteur au Brésil, dans la Fédération de Russie, en Chine, en Indonésie et en Inde (on ne disposait pas de données comparables pour l'Afrique du Sud) (graphique 3.1). Cela donne à penser que les éventuels effets positifs des redéploiements de la main-d'œuvre entre les secteurs en l'absence d'une hausse de la productivité intrasectorielle ont peut-être atteint leurs limites. La future croissance de la productivité manufacturière devra être générée essentiellement par des améliorations au sein des secteurs et non par l'expansion des filières à plus forte valeur ajoutée.

La productivité du travail et la productivité totale des facteurs augmentent dans de nombreuses industries manufacturières dans les économies émergentes (graphique 3.2 ; tableau 3.A2.1 ; tableau 3.A2.2). Dans la plupart des cas, la productivité du travail s'accroît à

Graphique 3.1. Les différences structurelles ne sont pas un facteur explicatif majeur des écarts de productivité du travail dans le secteur manufacturier

Écart en pourcentage de la productivité manufacturière du travail d'une sélection de pays par rapport à la moyenne de l'OCDE, 2009



Notes : Les écarts de productivité ont été décomposés selon la méthode décrite par Baldwin et al. (2001). Les effets intrasectoriels et les effets de la composition industrielle ont été calculés en décomposant l'ensemble des activités manufacturières en 14 secteurs. La moyenne de l'OCDE est la moyenne pondérée de la productivité dans les 28 économies membres de l'OCDE pour lesquelles des données étaient disponibles.

Source : Calculs des auteurs d'après Timmer, M.P. (dir. pub.) (2012), « The World Input-Output Database (WIOD): Contents, Sources and Methods », WIOD Working Paper, numéro 10, www.wiod.org/publications/papers/wiod10.pdf
StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933200781>

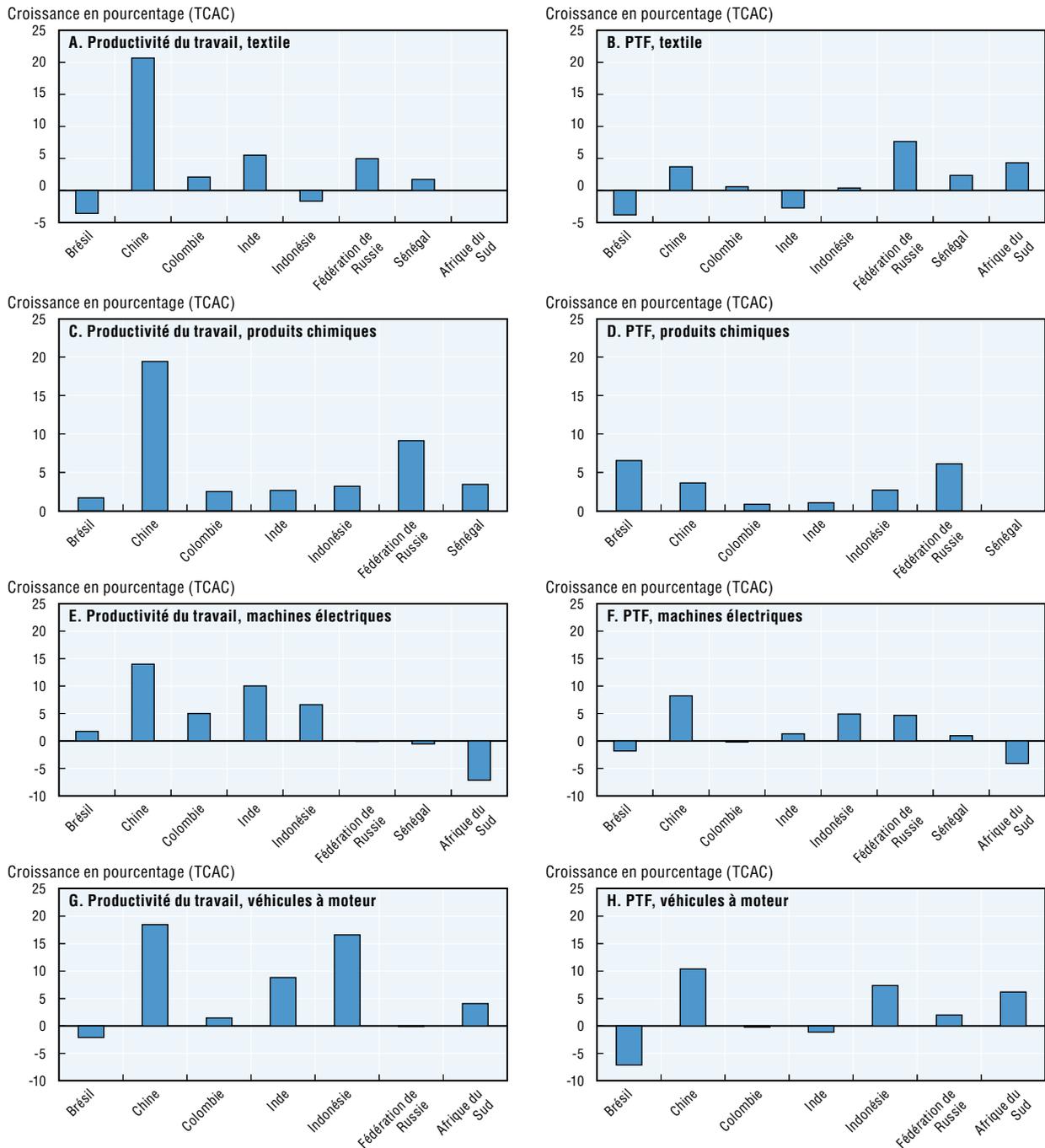
un rythme légèrement plus soutenu que la PTF, ce qui indique que l'accumulation du capital contribue pour beaucoup à l'amélioration de la productivité dans ces pays. À l'avenir, la croissance devra de plus en plus être portée par les progrès technologiques et managériaux qui stimulent la PTF. Dans la plupart des industries, parmi les neuf pays étudiés ici, c'est en Chine que la PTF et la productivité du travail ont progressé le plus rapidement.

Si la dynamique de la croissance de la productivité au sein des secteurs et parmi les entreprises est plus complexe, augmenter la productivité au niveau des entreprises n'en est pas moins indispensable pour créer des industries plus compétitives. Les variations de la productivité au niveau sectoriel sont déterminées par la croissance au sein des entreprises, la redistribution de la production entre des entreprises ayant différents niveaux de productivité et les entrées et sorties des entreprises. Dans les pays de l'OCDE, la croissance au niveau de l'entreprise est souvent, mais pas toujours, le principal facteur de variation de la productivité industrielle (OCDE, 2011). L'exemple des BRIICS et de la Colombie montre que la croissance de la productivité au niveau de l'entreprise contribue généralement plus que la redistribution des parts de marché à la croissance de la productivité manufacturière (graphique 3.3). Au Brésil, les effets de redistribution dominent bien que la croissance au sein des entreprises soit un facteur plus important dans la plupart des secteurs, car le résultat global reflète essentiellement les effets prononcés de la redistribution observée dans le vaste secteur des métaux de base. Cette décomposition ignore les effets des entrées et sorties des entreprises, qui ne peuvent être identifiés à partir des données d'enquête.

L'environnement extérieur de l'entreprise influe directement sur la croissance de la productivité au niveau sectoriel générée grâce à une allocation efficiente des ressources. L'amélioration de la performance des entreprises existantes et la rotation des emplois entre

Graphique 3.2. La productivité s'améliore rapidement dans plusieurs industries clés dans les économies émergentes

Taux de croissance moyens composés de la productivité par pays et par industrie, 2000-10



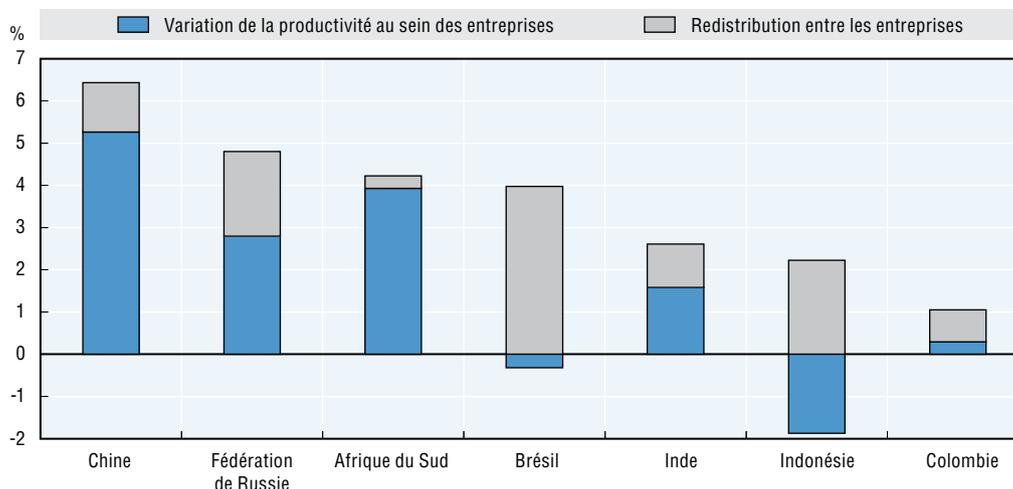
Notes : La PTF au niveau des entreprises a été estimée par pays et par secteur pour différentes périodes entre 1998 et 2011 en utilisant un modèle à effets fixes de régression par les MCO de la production sur l'emploi, le capital productif et les biens intermédiaires. Le graphique présente les taux de croissance moyens composés de la PTF et de la productivité du travail sectorielles moyennes pondérées par la production pour les entreprises pour lesquelles on dispose d'estimations de la PTF, pour différents intervalles de temps disponibles entre 2000 et 2010 (Brésil : 2005-09 ; Chine : 2002-09 ; Colombie : 2005-07 ; Inde : 2002-08 ; Indonésie : 2002-10 ; Fédération de Russie : 2003-09 ; Sénégal : 2000-09 ; Afrique du Sud : 2005-08). TCAC signifie taux de croissance annuel composé.

Source : Calculs des auteurs à partir d'ensemble de données nationales au niveau des entreprises.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933200792>

Graphique 3.3. Les effets au sein des entreprises influent souvent plus sur les variations de la productivité que de la redistribution de la production entre les entreprises

Variation annuelle moyenne de la productivité totale des facteurs (PTF), décomposée en effets au sein des entreprises et en effets de redistribution, 2002-2010



Notes : La PTF au niveau des entreprises a été estimée par pays et par secteur pour différentes périodes entre 1998 et 2011 en utilisant un modèle à effets fixes de régression par les MCO de la production sur l'emploi, le capital productif et les biens intermédiaires. Parmi les estimations résultant de régressions valables et parmi les entreprises pour lesquelles on dispose d'estimations de la PTF pour plusieurs années consécutives, la variation en glissement annuel de la PTF pondérée par la production a été décomposée en effets au sein des entreprises et en effets de redistribution entre entreprises, en utilisant une méthode fondée sur celle proposée par Foster, Haltiwanger et Kizan (1998) et en excluant les effets des entrées et sorties des entreprises faute de données suffisantes. Aux fins de comparaisons, la décomposition a été limitée aux secteurs manufacturiers suivants (CITI Rév. 3) et aux pays pour lesquels on disposait d'estimations de la PTF pour chacun de ces treize secteurs : 17, 18, 19, 22, 23, 25, 26, 27, 28, 29, 31, 32 et 34. Les résultats de 2002 à 2010 par secteur ont été pondérés par la part de ces secteurs dans la production totale pour obtenir les moyennes manufacturières.

Source : Calculs des auteurs à partir d'ensembles de données nationales au niveau des entreprises.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933200809>

les entreprises sont affectées par des facteurs extérieurs à l'entreprise, qui déterminent les opportunités et les incitations, et par des facteurs endogènes, qui expliquent les différences de performance entre les entreprises appartenant au même secteur. L'augmentation de la productivité intrasectorielle est donc favorisée par un environnement extérieur qui permet l'existence d'une concurrence sur les marchés intérieur et internationaux tout en encourageant les effets d'entraînement et par des mesures qui promeuvent l'essor, la flexibilité et l'innovation des entreprises.

La stratégie idéale pour améliorer la compétitivité au niveau de l'entreprise diffèrera sans doute d'un secteur à l'autre, car elle est dictée par les caractéristiques des secteurs concernés. La taille d'une entreprise et son investissement dans l'innovation et dans la formation de ses salariés, par exemple, sont fortement influencés par l'intensité capitaliste et l'intensité d'innovation du secteur auquel cette entreprise appartient. Les possibilités d'innovation peuvent en outre être limitées par la possibilité d'une différenciation qualitative des biens produits par un secteur particulier, l'entreprise pouvant alors être plus incitée à investir dans la publicité et la R-D liées aux produits qu'à améliorer les processus de production.

Enfin, la fragmentation de la production entre les entreprises à l'intérieur du pays et au-delà des frontières dans le cadre des chaînes de valeur mondiales – comme celles qui relient les fabricants d'électronique en Asie de l'Est – offre aux producteurs opérant

dans des créneaux étroits des opportunités de parvenir à des niveaux de productivité qu'ils n'auraient peut-être pas atteints d'une autre manière. Tout particulièrement, les coûts de transaction plus faibles permis par ces réseaux contribuent grandement à l'abaissement du coût des petits producteurs. Eu égard aux caractéristiques respectives des différents secteurs, il se peut qu'il faille adapter les mesures d'amélioration de la compétitivité industrielle aux besoins spécifiques du secteur concerné en sus de créer un environnement propice aux entreprises qui prend en considération les particularités locales. Ces facteurs propres au contexte fournissent d'importants éléments de réflexion sur la façon d'adapter les mesures générales en faveur de la compétitivité aux situations particulières.

Favoriser un environnement concurrentiel pour les entreprises

Les problèmes de compétitivité qui persistent dans l'industrie manufacturière des économies émergentes et en développement sont en partie le résultat de conditions – déterminées par une combinaison de facteurs de marché et d'orientations politiques – qui sont extérieures aux entreprises qui y opèrent. Si la rivalité entre les entreprises sur les marchés nationaux et internationaux peut inciter à améliorer la compétitivité dans le secteur, elle risque de ne pas suffire pour instaurer des conditions favorables aux entreprises. La concurrence peut renforcer la compétitivité industrielle en augmentant l'efficacité des réallocations, en encourageant les entreprises à devenir plus productives et en améliorant l'accès des entreprises à des intrants internationaux et un management de qualité. Cependant, il est souvent nécessaire que l'État s'implique activement en limitant les positions de force sur le marché, en favorisant les retombées positives et en développant les capacités locales pour tirer parti de l'ouverture à l'international.

La concurrence peut encourager les entreprises à devenir plus productives et peut accroître l'efficacité des marchés

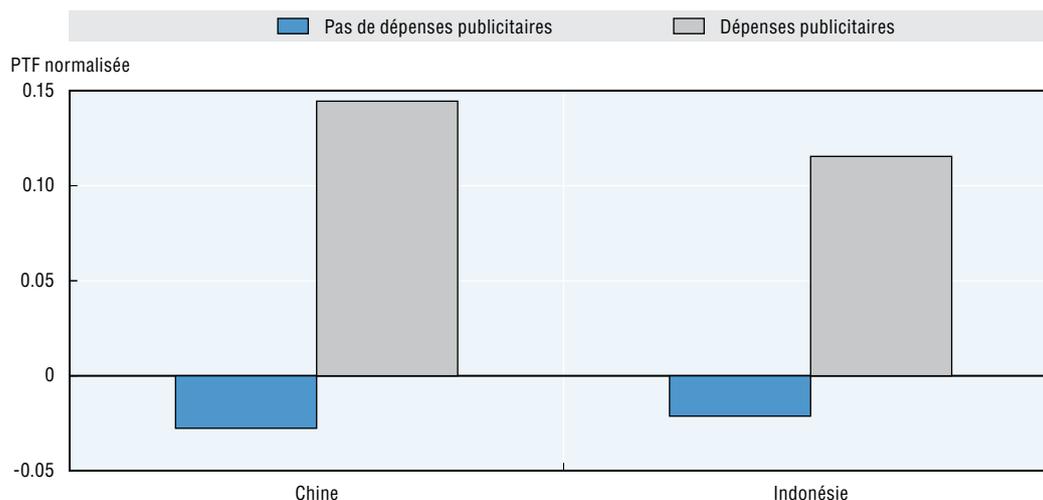
La concurrence dans l'industrie peut créer un environnement favorable à l'activité économique en incitant les entreprises à augmenter leur productivité et en redistribuant les parts de marché aux producteurs les plus efficaces (ce qui peut inclure les nouveaux entrants). Les mesures visant à réduire les barrières à l'entrée et à élargir l'accès aux intrants, connaissances et marchés internationaux, qui toutes favorisent l'émulation entre les entreprises, instaurent une concurrence salutaire. Si l'on considère l'économie dans son ensemble, la concurrence peut en outre avoir comme effets positifs intersectoriels un abaissement des prix et une amélioration de la qualité des intrants en ce qui concerne les industries situées en amont et une réduction du pouvoir d'achat qui peut limiter la rentabilité des fournisseurs.

La concurrence influe principalement sur la croissance de la productivité au niveau de l'entreprise en incitant davantage à réaliser des gains de productivité et en alourdissant le coût de la non-compétitivité. La redistribution des parts de marché aux entreprises les plus productives par le jeu des marchés concurrentiels ne bénéficie pas à tous les producteurs, ce qui peut contraindre certaines entreprises moins productives à quitter le marché. Devoir satisfaire à des critères exigeants pour survivre dans un marché concurrentiel encourage les entreprises à faible productivité à se réformer et les entreprises compétitives à concrétiser leur potentiel d'augmentation de leurs parts de marché et de leur rentabilité. On peut penser que les chances de survie et la rentabilité des entreprises s'accroissent avec leur productivité. Pendant une période de réformes structurelles visant à intensifier la concurrence dans le secteur manufacturier colombien, les entreprises dont la PTF était plus élevée et les produits plus demandés ont gagné des parts de marché (Eslava et al., 2004).

La différenciation des produits et la publicité sont deux exemples de réponse des entreprises confrontées à la concurrence et sont associées à une productivité accrue et à une meilleure qualité des produits. En Indonésie en 2006 et en Chine en 2007, les fabricants qui dépensaient de l'argent en publicité étaient généralement plus productifs que leurs concurrents (graphique 3.4). Cependant, la relation de cause à effet entre la productivité et la publicité n'est pas clairement établie : la publicité faite par une entreprise peut augmenter la demande pour ses produits, mais les entreprises productives ont peut-être davantage les moyens d'investir dans la publicité quand elles sont aux prises avec la concurrence.

Graphique 3.4. La publicité est associée à une productivité plus élevée des entreprises

Productivité totale des facteurs (PTF) moyenne en fonction des dépenses publicitaires des entreprises, normalisée par secteur et par année, 2002-2010



Notes : La PTF au niveau des entreprises a été estimée par pays et par secteur pour différentes périodes entre 1998 et 2011 en utilisant un modèle à effets fixes de régression par les MCO de la production sur l'emploi, le capital productif et les biens intermédiaires. Ces estimations ont été normalisées par secteur et par année et leur moyenne a été calculée par catégorie d'entreprises. Aux fins de comparaisons, la décomposition a été limitée aux estimations valables obtenues sur la période 2002-10 pour les secteurs manufacturiers suivants (CITI Rév. 3) et pour les pays pour lesquels on disposait d'estimations de la PTF pour chacun de ces treize secteurs : 17, 18, 19, 22, 23, 25, 26, 27, 28, 29, 31, 32 et 34. Sur les neuf pays étudiés en détail, on ne disposait d'informations sur les dépenses publicitaires des entreprises que dans les données chinoises et indonésiennes.

Source : Calculs des auteurs à partir d'ensembles de données nationales au niveau des entreprises.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933200814>

En outre, indépendamment de sa capacité à inciter les entreprises à innover et à réduire les coûts, la concurrence améliore la productivité sectorielle en facilitant la réallocation des ressources vers les producteurs les plus efficaces. Comme indiqué dans la section précédente, cependant, cet effet contribue souvent moins à la croissance de la productivité que la croissance de la productivité au sein des entreprises.

Encourager les nouveaux entrants peut contribuer à accentuer la pression concurrentielle

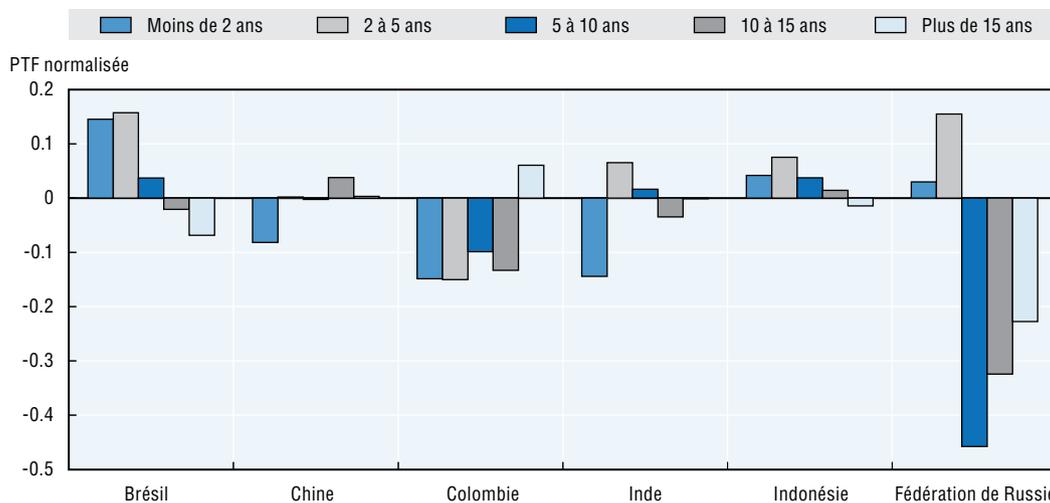
L'entrée de nouvelles entreprises sur le marché est une importante source de pression concurrentielle et de technologies et idées innovantes. Certes, les nouvelles entreprises manquent d'expérience et leur réputation reste à forger, mais elles ont la flexibilité nécessaire pour adopter de nouveaux processus de production et des facteurs de production de meilleure qualité. Elles sont plus disposées à accepter des changements technologiques radicaux pour maximiser la productivité selon des modalités différentes de celles présidant

à la croissance des entreprises déjà en place, même si ces innovations mettent parfois du temps à faire pleinement sentir leurs effets sur la productivité (Acemoglu et Cao, 2010). Le processus de destruction créatrice, par lequel de nouveaux producteurs efficaces supplantent des entreprises établies, joue un rôle particulièrement important dans les industries de haute technologie dans les pays développés et en développement (Bartelsman et al., 2004). Si de nombreuses nouvelles entreprises échouent, celles qui restent en lice ont des effets directs prononcés sur les niveaux de productivité et sur la croissance.

Les entreprises plus jeunes ne sont pas nécessairement plus productives, mais les nouvelles venues qui parviennent à s'imposer accroissent rapidement leur productivité. La comparaison de la productivité des entreprises dans cinq pays pour lesquels on dispose de données comparables sur l'âge des entreprises ne fait apparaître aucune relation claire entre l'âge de l'entreprise et sa productivité après neutralisation des différences entre les secteurs (graphique 3.5). Toutefois, les entreprises plus jeunes sont aussi dynamiques, voire plus, que leurs aînées (graphique 3.6). Le résultat de cette comparaison est le plus frappant dans les cas de l'Inde et de la Chine, où les nouvelles entreprises sont les moins productives mais les plus susceptibles de croître rapidement. En Inde, en moyenne 38 % des entreprises de moins de deux ans ont progressé d'au moins un quintile dans le classement national de la PTF (après neutralisation des différences entre les secteurs) en moyenne par an entre 2002 et 2010. La proportion est également élevée en Chine, où 37 % des nouvelles entreprises sont passées à un quintile de PTF supérieur en moyenne chaque année.

Graphique 3.5. Dans de nombreux pays, il n'y a pas de relation clairement établie entre l'âge de l'entreprise et sa productivité

Productivité totale des facteurs (PTF) moyenne en fonction de l'âge de l'entreprise, normalisée par secteur et par année, 2002-2010



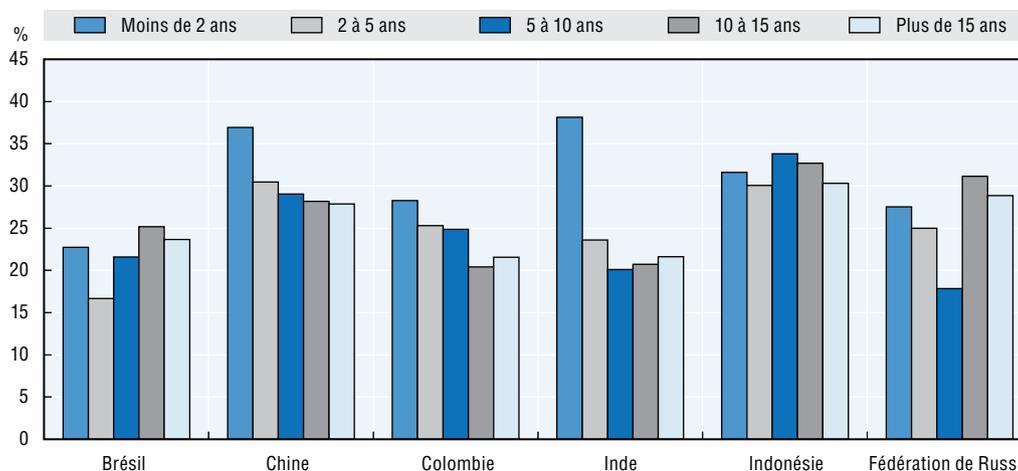
Notes : La PTF au niveau des entreprises a été estimée par pays et par secteur pour différentes périodes entre 1998 et 2011 en utilisant un modèle à effets fixes de régression par les MCO de la production sur l'emploi, le capital productif et les biens intermédiaires. Ces estimations ont été normalisées par secteur et par année et leur moyenne a été calculée par catégorie d'entreprises. Aux fins de comparaisons, la décomposition a été limitée aux estimations valables sur la période 2002-2010 pour les secteurs manufacturiers suivants (CITI Rév. 3) et pour les pays pour lesquels on disposait d'estimations de la PTF pour chacun de ces treize secteurs : 17, 18, 19, 22, 23, 25, 26, 27, 28, 29, 31, 32 et 34. Sur les neuf pays étudiés en détail, on ne disposait pas d'informations sur l'âge des entreprises dans les données camerounaises et sud-africaines.

Source : Calculs des auteurs à partir d'ensembles de données nationales au niveau des entreprises.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933200824>

Graphique 3.6. Les entreprises jeunes sont plus susceptibles d'accroître leur productivité relative

Pourcentage des entreprises qui sont passées à un quintile de productivité totale des facteurs (PTF) supérieur, par groupe d'âge, moyenne sur 2002-2010



Notes : La PTF a été estimée au niveau de l'entreprise par pays et par secteur pour différentes périodes entre 1998 et 2011 en utilisant un modèle à effets fixes de régression par les MCO de la production sur l'emploi, le capital productif et les biens intermédiaires. Aux fins de comparaisons, la décomposition a été limitée aux secteurs manufacturiers suivants (CITI Rév. 3) et aux pays pour lesquels on disposait d'estimations de la PTF pour chacun de ces treize secteurs : 17, 18, 19, 22, 23, 25, 26, 27, 28, 29, 31, 32 et 34. Les quintiles de la PTF ont été définis pour chaque secteur et pour chaque année. Le pourcentage des entreprises pour lesquelles on dispose d'estimations de la PTF pour plusieurs années consécutives qui ont progressé d'au moins un quintile d'une année sur l'autre a été calculé en moyenne pour l'ensemble des secteurs et pour les années disponibles sur la période 2002-10. Les variations en glissement annuel en Indonésie ont été limitées aux années 2006-07 par manque de données. Sur les neuf pays étudiés en détail, on ne disposait pas d'informations sur l'âge des entreprises dans les données camerounaises et sud-africaines.

Source : Calculs des auteurs à partir d'ensembles de données nationales au niveau des entreprises.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933200838>

À l'évidence, les entreprises jeunes ne sont pas toutes plus dynamiques que leurs aînées. La croissance relativement plus forte des nouveaux entrants ne se vérifie pas dans tous les cas étudiés : au Brésil, en Indonésie et dans la Fédération de Russie, la variation des niveaux de productivité relatifs ne diffère pas considérablement en fonction de l'âge de l'entreprise. La croissance apparemment plus élevée des jeunes entreprises s'explique aussi par le biais du survivant. En effet, beaucoup d'entreprises nouvelles ont fermé après seulement quelques années d'activité et, pour cette raison, ont été retirées de l'échantillon des entreprises dont la croissance de la productivité est étudiée. En outre, si l'on prend en considération ces fermetures d'entreprises ultérieures, la croissance de la productivité est vraisemblablement plus largement distribuée entre les entreprises jeunes qu'entre celles plus anciennes. Cette décomposition montre également que la concurrence est relativement stable entre la plupart des entreprises au Brésil et dans la Fédération de Russie et entre les entreprises de plus de deux ans en Inde. Dans ces pays, les entreprises sont moins susceptibles de présenter des écarts de productivité avec leurs concurrents.

Il faudrait réduire les obstacles à l'entrée et encourager l'entrepreneuriat pour stimuler la concurrence. Les services techniques, commerciaux et de conseils juridiques ainsi que, dans certains cas, d'aide à l'obtention d'un financement, destinés aux entreprises petites et nouvelles peuvent contribuer à réduire les coûts d'entrée. Si un minimum de réglementation est nécessaire afin de protéger les consommateurs, empêcher les comportements anticoncurrentiels (par exemple, la collusion) et remédier

aux externalités de la production, une réglementation excessive peut alourdir les coûts supportés par les entreprises tout en introduisant des distorsions sur le marché pour empêcher la redistribution des parts de marché aux entreprises les plus productives. Les coûts administratifs de la création d'une entreprise sont particulièrement importants et peuvent avoir une incidence non négligeable sur la concurrence. Le nombre moyen de jours nécessaires pour faire enregistrer une nouvelle entreprise varie de 0.5 en Nouvelle-Zélande à 208 au Suriname (Banque mondiale, 2013a).

Des charges fiscales et réglementaires lourdes risquent par ailleurs d'encourager le développement parallèle de l'économie informelle, en particulier en cas de laxisme dans l'application de la loi et quand les sanctions applicables aux contrevenants ne sont pas suffisamment dissuasives. L'excès de réglementation favorise souvent la multiplication de vastes secteurs informels où les entreprises survivent généralement en ayant des niveaux de productivité inférieurs, ce qui constitue une concurrence déloyale pour les entreprises déclarées.

Les importations et l'investissement étranger peuvent accroître la concurrence et les flux de connaissances

En sus de la concurrence sur le marché intérieur, l'ouverture aux importations et à l'IDE exerce une pression positive sur la compétitivité de l'industrie. Les entreprises étrangères influent indirectement sur la compétitivité par le biais du commerce et de l'investissement, ce qui peut intensifier la concurrence, alimenter les flux de connaissances et élargir l'accès aux intrants de meilleure qualité. Si les pressions internationales peuvent provoquer une contraction de la production intérieure dans certains domaines, elles améliorent la productivité au sein des entreprises et l'efficacité de l'allocation des ressources, ce qui soutient la croissance dans des domaines d'activité plus concurrentiels. Compte tenu de ces aspects positifs du commerce international, les stratégies visant à améliorer la compétitivité devraient s'attacher à libéraliser les échanges et l'investissement – par exemple, abaissement des barrières tarifaires et non tarifaires et ouverture aux entreprises et travailleurs étrangers – dans les secteurs où la concurrence peut être bénéfique.

Les entreprises qui ont accès à des biens intermédiaires importés bénéficient de prix réduits et y gagnent en outre en variété et en qualité. Ces intrants peuvent contenir le fruit d'une R-D de pointe, ce qui favorise la circulation internationale des connaissances et des technologies. En Indonésie et en Afrique du Sud – les deux pays pour lesquels on disposait de données sur l'utilisation des produits importés par les entreprises –, les fabricants qui utilisaient au moins quelques intrants importés avaient une productivité légèrement supérieure à ceux qui n'en utilisaient aucun. Dans ces deux pays, les deux seuls pour lesquels on disposait de données sur l'usage que les entreprises font des intrants importés, les fabricants qui importaient au moins quelques-uns de leurs intrants intermédiaires étaient plus productifs que ceux qui n'en importaient aucun, en moyenne.

En fait, la compétitivité des exportations dépend de plus en plus de l'accès aux importations. Pour améliorer la productivité et rester compétitif dans un monde dominé par les chaînes de valeur mondiales, il faut avoir accès à des importations efficaces de biens intermédiaires. La diversification des importations peut générer des gains de productivité sous l'effet de la concurrence dans la mesure où les fabricants locaux de substituts proches sont contraints d'améliorer leurs produits pour demeurer compétitifs. La productivité s'accroît non seulement sous cet effet de la concurrence, mais aussi sous

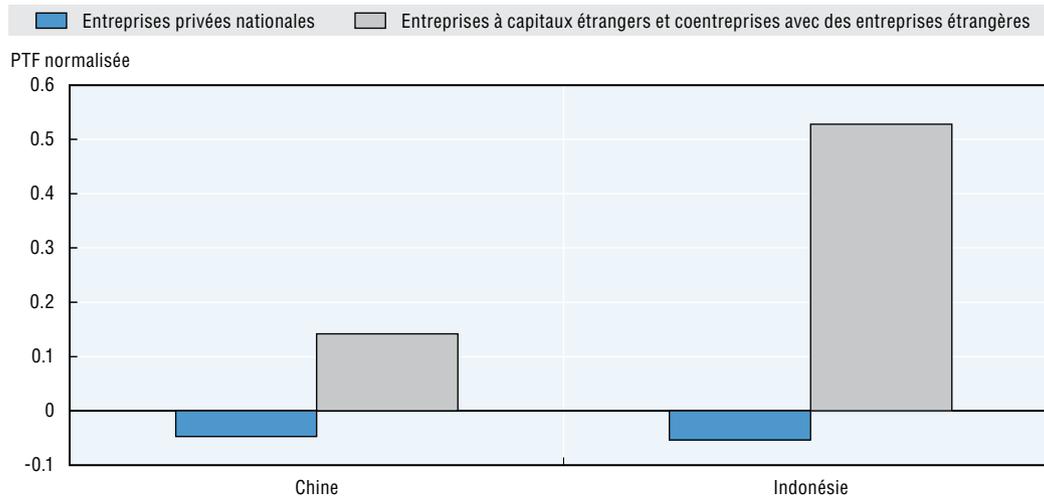
l'effet de la rationalisation du marché, les entreprises les moins productives étant forcées de le quitter. Dans la Hongrie des années 90, par exemple, Halpern et al. (2011) constatent que les importations contribuaient à 30 % de l'augmentation de la productivité totale agrégée des facteurs. Cet effet s'explique à parts presque égales par l'augmentation de la productivité au niveau des entreprises grâce aux importations et par la redistribution du travail et du capital aux importateurs.

Le commerce de biens d'équipement importés a des effets positifs comparables, en particulier pour les entreprises des économies émergentes. Les progrès technologiques à l'échelle mondiale sont concentrés dans un nombre relativement restreint de pays qui agissent comme des pôles. Le commerce de biens d'équipement innovants est un vecteur de diffusion internationale de technologies issues de ces pôles, permettant ainsi aux entreprises d'accéder à un capital plus productif que celui dont elles auraient pu disposer par d'autres moyens. Fan et Hu (2008), par exemple, observent que les entreprises manufacturières chinoises qui utilisent des biens d'équipement importés sont plus productives que leurs pairs. Cependant, les obstacles au commerce international de biens d'équipement peuvent fausser les prix et freiner la diffusion technologique s'opérant par le biais de l'importation de ces biens (Eaton et Kortum, 2000).

Au-delà des éventuelles différences de qualité des intrants entre une économie fermée et une économie ouverte, l'existence de biens importés dans l'économie importatrice a un impact significatif qui est comparable aux effets de la concurrence sur un marché plus vaste : au sein de l'industrie, la concurrence des substituts importés élève le niveau de performance que l'entreprise doit atteindre pour générer un niveau donné de bénéfices. La concurrence peut, en outre, par des effets de démonstration, engendrer des flux passifs de connaissances sur la façon dont les entreprises peuvent améliorer leurs procédés de production et la qualité de leur production. L'intensification de la concurrence dans les industries situées en amont induite par la présence de fournisseurs étrangers, que ce soit de biens d'équipement ou de biens intermédiaires, permet en plus de réduire les coûts de production unitaires. L'utilisation de biens intermédiaires importés peut influencer sur la productivité de l'entreprise si les producteurs étrangers fournissent des intrants de meilleure qualité ou si l'utilisation des importations permet d'accéder à des flux de connaissances non incorporés dans les biens, grâce, par exemple, aux effets d'entraînement en aval dans les chaînes de valeur mondiales.

Les participations étrangères dans le secteur manufacturier national, que ce soit par acquisition ou par des investissements de création, sont un autre moteur de la croissance de la productivité par le biais des conséquences directes et indirectes de l'entrée d'entreprises étrangères dans ce secteur. Si les entreprises étrangères s'exposent à des inconvénients et à des risques lorsqu'elles opèrent hors de leur territoire national, elles sont souvent plus productives que leurs concurrents locaux. Elles peuvent disposer de connaissances et de technologies supérieures et mieux utiliser le capital de pointe et le capital intellectuel. Elles peuvent aussi avoir davantage de compétences managériales et de capital organisationnel. En Chine et en Indonésie, les deux pays pour lesquels on disposait d'informations sur l'origine des capitaux des entreprises, les entreprises à capitaux étrangers et les coentreprises avec des entreprises étrangères affichaient en 2008 une productivité supérieure à celle des concurrents privés nationaux (graphique 3.7).

Graphique 3.7. Les entreprises à capitaux étrangers sont plus productives
Productivité totale des facteurs (PTF) moyenne en fonction de la structure du capital des entreprises, normalisée par secteur et par année, 2002-2010



Notes : La PTF au niveau des entreprises a été estimée par pays et par secteur pour différentes périodes entre 1998 et 2011 en utilisant un modèle à effets fixes de régression par les MCO de la production sur l'emploi, le capital productif et les biens intermédiaires. Ces estimations ont été normalisées par secteur et par année et leur moyenne a été calculée par catégorie d'entreprises. Aux fins de comparaisons, la décomposition a été limitée aux estimations valables pour la période 2002-10 correspondant aux secteurs manufacturiers suivants (CITI Rév. 3) et pour les pays pour lesquels on disposait d'estimations de la PTF pour chacun de ces treize secteurs : 17, 18, 19, 22, 23, 25, 26, 27, 28, 29, 31, 32 et 34. Sur les neuf pays étudiés en détail, on ne disposait d'informations sur la structure du capital des entreprises que dans les données chinoises et indonésiennes.

Source : Calculs des auteurs à partir d'ensembles de données nationales au niveau des entreprises.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933200848>

La performance même des nouveaux venus étrangers accroît directement la productivité industrielle du pays et peut avoir en plus des effets positifs sur d'autres entreprises. La présence d'entreprises étrangères à forte productivité dans un secteur a des répercussions positives sur les entreprises à capitaux locaux par le biais des effets de démonstration, concurrentiels et d'entraînement. L'investissement étranger peut faciliter le démarrage d'activités manufacturières dans les nouveaux pays industrialisés et favoriser la diversification et l'évolution technologique dans ceux dont le secteur manufacturier est plus avancé. Même la libéralisation limitée de zones économiques spéciales peut être bénéfique pour l'économie nationale (encadré 3.3).

Alors que les membres de l'OCDE sont devenus légèrement plus restrictifs en matière d'IDE, les BRIICS y restent ouverts ou se libéralisent graduellement pour répondre aux possibilités d'amélioration de la productivité et d'obtention de fonds qu'offre l'IDE. Le graphique 3.8 illustre le degré d'ouverture des BRIICS tel que mesuré par l'indice de restrictivité de la réglementation de l'IDE établi par l'OCDE. Cet indice évalue la lourdeur et le caractère discriminant des restrictions légales d'un pays à l'égard de l'IDE en fonction de quatre types de restrictions – limitation des prises de participation étrangères, mécanismes de filtrage et d'approbation, restrictions à l'emploi d'étrangers à des postes clés et restrictions concernant l'exploitation. Certains pays soumettent à de fortes restrictions les industries manufacturières qu'ils considèrent comme économiquement importantes ou politiquement sensibles. L'Inde et l'Indonésie sont plus restrictives en ce qui concerne l'investissement dans le secteur du raffinage pétrolier et dans l'industrie chimique ; la Fédération de Russie laisse beaucoup moins les étrangers entrer dans le secteur de la fabrication de matériel de transport que dans d'autres industries manufacturières.

Encadré 3.3. **Les zones économiques spéciales peuvent contribuer à stimuler la croissance, mais peuvent aussi créer des enclaves économiques**

Les zones économiques spéciales (ZES) sont des enclaves géographiquement limitées, qui sont séparées du reste de l'économie d'un pays et dans lesquelles les investisseurs bénéficient d'un traitement préférentiel en matière de fiscalité et de réglementation. Les ZES comprennent les zones franches et les zones franches pour l'industrie d'exportation, les parcs industriels et les zones franches immobilières et urbaines. Certaines ZES sont en outre conçues pour attirer l'investissement dans le secteur des services : en Chine, la zone franche pilote de Shanghai lancée en septembre 2013 a été ouverte à tous les secteurs qui n'étaient pas considérés comme stratégiques ou importants pour la sécurité nationale.

Bien qu'elles existent depuis longtemps, les ZES n'ont commencé à se répandre largement dans les pays en développement sur le continent asiatique que dans les années 70 et 80. On en trouve maintenant dans de nombreuses régions en développement, quoiqu'encore assez rarement en Afrique.

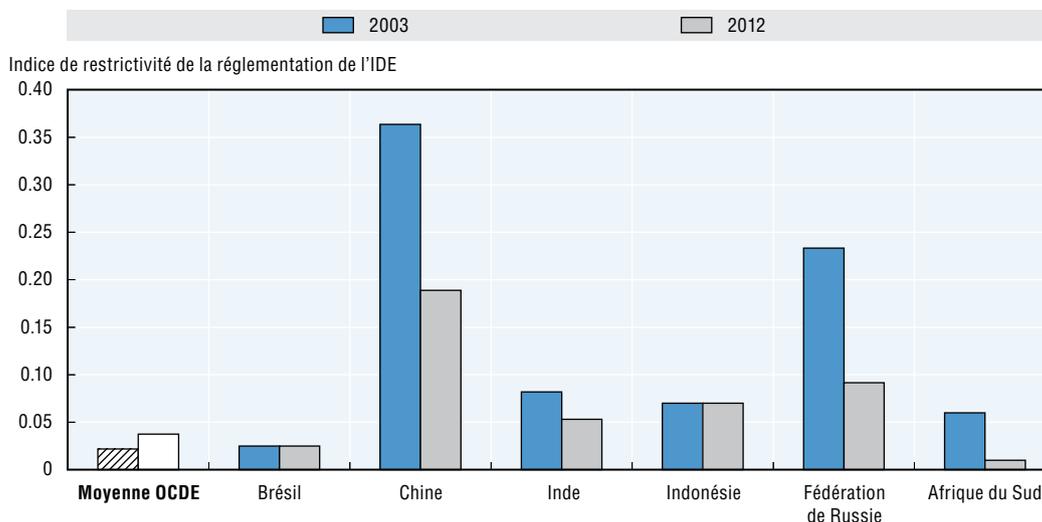
Les ZES constituent une solution de second choix par rapport à une libéralisation et à un bon environnement pour les entreprises à l'échelle de tout le pays, mais elles peuvent être plus réalisables sur le plan politique que des réformes nationales. En pareil cas, les zones spéciales peuvent néanmoins encourager les nouveaux investissements, les transferts de technologie et l'élévation du niveau des qualifications de la main-d'œuvre, ce qui a des retombées sur le reste de l'économie nationale, principalement par le biais des entreprises locales approvisionnant les ZES en intrants. Pour les partisans de réformes graduelles, les ZES sont des lieux où l'on peut mener des réformes pilotes, montrer les bienfaits de la libéralisation et favoriser l'essor des entreprises désireuses de bénéficier de tarifs réduits et d'un assouplissement de la réglementation. La Corée a procédé à une libéralisation de l'IDE à grande échelle après l'avoir au préalable expérimenté dans les zones spéciales. Les ZES peuvent en outre être créées dans le cadre de stratégies de développement régionales, comme ce fut le cas de la Shannon Free Zone en Irlande, qui a été utilisée pour amorcer la croissance dans une partie moins développée du pays. Cependant, les ZES peuvent aussi être employées pour retarder de vastes réformes nécessaires.

Les ZES ne remplacent aucunement la diversification industrielle ni la croissance de la productivité et attirent souvent des investissements dans des activités à forte intensité de main-d'œuvre comme l'assemblage. Néanmoins, elles peuvent aider les pays tributaires de produits primaires à prendre pied dans le secteur manufacturier. Par exemple, au Costa Rica les zones franches pour l'industrie d'exportation ont fait s'accroître la production dans les secteurs du textile et de l'habillement et, ultérieurement, des composants électroniques. La concentration géographique de la production abaisse le coût des prestations de services et encourage le développement d'activités regroupées.

L'État a un rôle actif à jouer, en créant des ZES qui fonctionnent bien. Il doit au minimum trouver le juste équilibre entre protéger les travailleurs et accorder une certaine flexibilité aux entreprises, tout en mettant en place l'infrastructure de base et le socle juridique nécessaires pour encourager l'investissement. Satisfaire les besoins dans le cadre des ZES peut être une solution intéressante pour les gouvernements des pays en développement aux capacités et aux ressources limitées, car la concentration de l'activité économique diminue le coût de la fourniture des services de surveillance, d'infrastructure et autres (en plus des avantages procurés par le regroupement). Le secteur privé absorbe en outre de plus en plus les coûts dans le cadre de partenariats public-privé constitués pour développer et gérer les ZES. Toutefois, les gouvernements peuvent avoir à prendre des mesures supplémentaires pour encourager l'investissement initial, par exemple au moyen d'incitations financières temporaires et limitées.

Graphique 3.8. Les BRIICS sont relativement ouverts à l'investissement direct étranger (IDE) dans le secteur manufacturier ou se libéralisent

Indice de restrictivité de la réglementation de l'IDE pour le secteur manufacturier en 2003 et en 2012 (1 = fermé, 0 = ouvert)



Note : La moyenne de l'OCDE est la moyenne simple des scores de l'indice de restrictivité de la réglementation de l'IDE pour 2003 et 2012 pour l'ensemble des pays qui étaient membres de l'OCDE en 2012.

Source : OCDE (2013), *Indice de restrictivité de la réglementation de l'IDE*, OCDE, Paris, www.oecd.org/investment/fdiindex.htm.
StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933200852>

À l'évidence, les obstacles réglementaires ne sont pas les seuls déterminants des flux d'investissement. Parmi les BRIICS, c'est la Chine qui a connu les plus fortes entrées d'IDE en pourcentage du PIB en 2012, avec 3.1 %, bien qu'elle ait la réglementation la plus restrictive en matière d'investissement. Les entreprises ont été attirées par son vaste marché intérieur et la faiblesse des coûts de production, deux facteurs qui concourent à compenser les conditions plus restrictives dans lesquelles elles opèrent dans ce pays. La Chine a en outre particulièrement su investir dans les compétences et les innovations nécessaires pour attirer l'IDE de manière à ce qu'il ait le maximum de retombées positives sur son économie.

L'intervention de l'État peut aussi être nécessaire pour assurer un cadre concurrentiel d'exercice des activités

Il est parfois nécessaire en outre que les politiques visant à instaurer un environnement propice à la productivité des entreprises renforcent la capacité des entreprises à tirer parti des opportunités offertes par la concurrence. Les gouvernements peuvent avoir, par exemple, à mettre en place des mesures qui remédient aux effets d'un faible niveau de concurrence dans les secteurs où les coûts d'entrée sont élevés, qui favorisent le développement de pôles de compétitivité et les effets d'entraînement, nationaux et internationaux, et qui contribuent à réduire ce qu'il en coûte d'affronter la concurrence internationale dans les cas où la productivité peut être améliorée.

Une concurrence faible ou forte a des effets indésirables qu'il importe de prendre en considération lors de l'instauration d'un cadre d'exercice des activités favorable aux entreprises compétitives. Une forte concurrence peut dissuader les entreprises d'investir dans de nouveaux produits et procédés, si les innovateurs potentiels craignent que tout avantage ainsi acquis s'érode dès lors que leurs concurrents auront appris à les égaler.

Comme pour d'autres aspects de la politique de l'innovation, il faut trouver le bon équilibre entre promouvoir l'innovation et la diffuser parmi les entreprises.

Inversement, si les entreprises disposant d'un pouvoir sur le marché sont en mesure d'accroître la valeur de leur production en relevant leurs marges, un faible niveau de concurrence – par exemple, dans les industries protégées ou dans celles entourées d'importantes barrières à l'entrée – peut nuire à la compétitivité même si cela ne transparaît pas forcément dans les mesures de la productivité. Toutes choses égales par ailleurs, un accroissement de la productivité mesurée obtenu grâce à des marges élevées n'est pas souhaitable. Cela ne renforce guère la compétitivité parce que cet accroissement de valeur s'effectue en augmentant les bénéfices au détriment du bien-être des consommateurs et non grâce à une amélioration de l'efficacité du marché. De fortes marges sont de plus associées à de moindres taux de croissance de la productivité, car des bénéfices élevés conjugués à une faible concurrence découragent l'innovation (Aghion et al., 2008).

Des marges élevées vont de pair avec une PTF sectorielle plus élevée dans un certain nombre de pays, en particulier en Inde, en Indonésie et dans la Fédération de Russie, ce qui indique que des marchés non concurrentiels pourraient contribuer à la productivité apparemment forte de certains secteurs (graphique 3.9). Les secteurs à marges élevées ne sont pas les mêmes dans chacun de ces trois pays :

- en Inde, les marges sont les plus fortes dans les secteurs du recyclage, de l'édition, de l'informatique et du matériel de bureau ;
- en Indonésie, elles le sont dans les secteurs du matériel de transport (hors véhicules), de l'habillement et du tabac ;
- dans la Fédération de Russie, elles le sont dans les secteurs de la fabrication de meubles, de l'édition, des produits minéraux non métalliques et dans d'autres activités de fabrication.

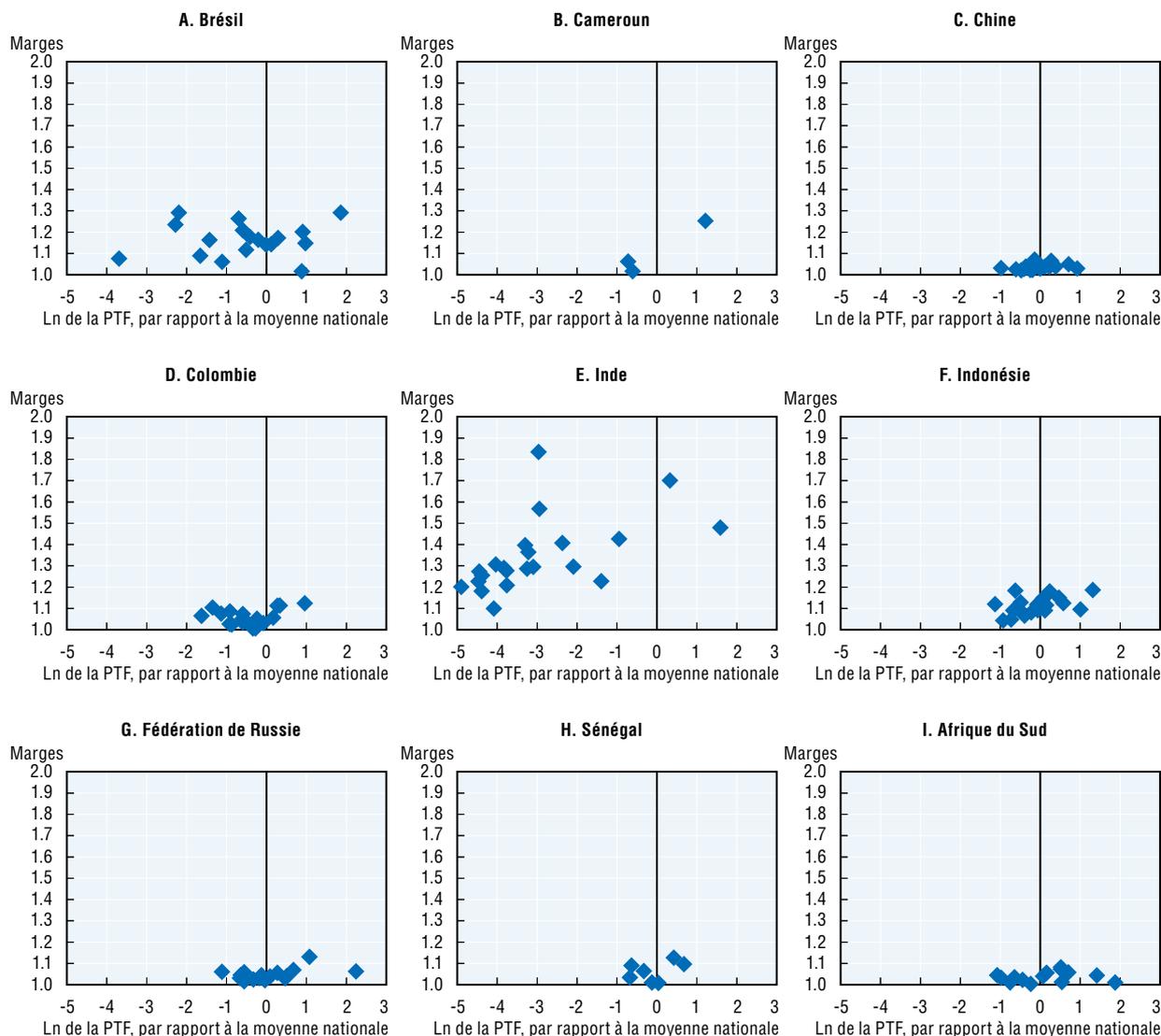
Ces différences entre les pays suggèrent que certains secteurs pourraient ne pas être particulièrement sensibles à l'instauration d'une position de force sur le marché et que la puissance de marché varie plus dans des contextes nationaux particuliers (tableau 3.A2.3).

La corrélation positive entre les marges et la productivité peut aussi résulter des conséquences négatives d'une concurrence intense, car les entreprises gagnent souvent à être confrontées à des concurrents productifs. Les effets d'entraînement par de multiples canaux facilitent l'accès à des intrants de qualité ou aux transferts de connaissances entre les entreprises. Les effets de démonstration, quand les producteurs nationaux ou étrangers à forte productivité présentent les nouveaux produits et procédés qu'ils emploient, peuvent inciter les entreprises à imiter ces producteurs si elles estiment dans leur intérêt de disposer de ces produits et procédés. De même, quand de nouveaux cadres et employés rejoignent une entreprise, celle-ci bénéficie des connaissances et compétences qu'ils ont acquises ailleurs.

En sus de ces retombées horizontales au sein des industries, l'accroissement de la productivité peut être le fruit des liens verticaux tissés en aval avec les fournisseurs qui procurent des intrants de meilleure qualité et des liens noués en amont avec les consommateurs qui fournissent de meilleures informations concernant la conception des produits et la demande. Les gouvernements peuvent favoriser les retombées productives en pilotant le développement de pôles de compétitivité. À cet égard, une infrastructure et des services publics ciblant des secteurs et des emplacements géographiques constituent deux outils décisifs lorsque les entreprises doivent être physiquement proches pour

Graphique 3.9. Une faible concurrence peut aboutir à une productivité estimée plus élevée dans certains pays et secteurs

Productivité totale des facteurs (PTF) de l'industrie par rapport aux moyennes et aux marges dans le secteur manufacturier



Notes : La PTF au niveau des entreprises a été estimée par pays et par secteur pour différentes périodes entre 1998 et 2011 en utilisant un modèle à effets fixes de régression par les MCO de la production sur l'emploi, le capital productif et les biens intermédiaires. Les estimations résultant des régressions valables ont été pondérées par les parts des secteurs dans la production et additionnées pour obtenir les moyennes sectorielles, lesquelles ont ensuite été divisées par la moyenne manufacturière totale du pays, calculée de la même façon. Les marges ont été estimées par pays et par secteur en utilisant un modèle de régression simple par les MCO pour estimer les fonctions de production qui maximisent les bénéfices et minimisent les coûts.

Source : Calculs des auteurs à partir d'ensembles de données nationales au niveau des entreprises.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933200862>

profiter des avantages des pôles de compétitivité. Les facteurs régionaux et les pôles de compétitivité sont d'importants déterminants de la concurrence qui sont analysés plus avant au chapitre 5.

Les gouvernements devraient en plus, parfois, gérer la concurrence étrangère de manière à ce que les entreprises nationales en tirent profit. Si l'IDE peut introduire de nouvelles technologies et connaissances et visiblement servir dans un pays bénéficiaire, il ne se diffusera à travers l'économie locale que si les capacités d'absorption locales

sont suffisantes, faute de quoi des enclaves à capitaux étrangers se formeront au sein de l'économie. Le Mexique, par exemple, a très bien réussi à utiliser l'IDE comme catalyseur du développement de son industrie automobile, tandis que d'autres activités de transformation et d'assemblage situées près de la frontière avec les États-Unis sont restées largement déconnectées du reste de l'économie. Dans de tels cas, les pays peuvent adapter leur politique en matière d'IDE et des aspects de la réglementation qui y sont liés pour faciliter l'investissement dans des domaines où il est possible d'accroître la compétitivité nationale. C'est précisément ce qu'ont fait l'Irlande, en développant son secteur technologique, et la Chine, en se lançant dans des activités manufacturières de pointe. Toutefois, ces stratégies doivent en plus s'accompagner de réformes plus générales dans les domaines de l'éducation et du développement de l'activité économique.

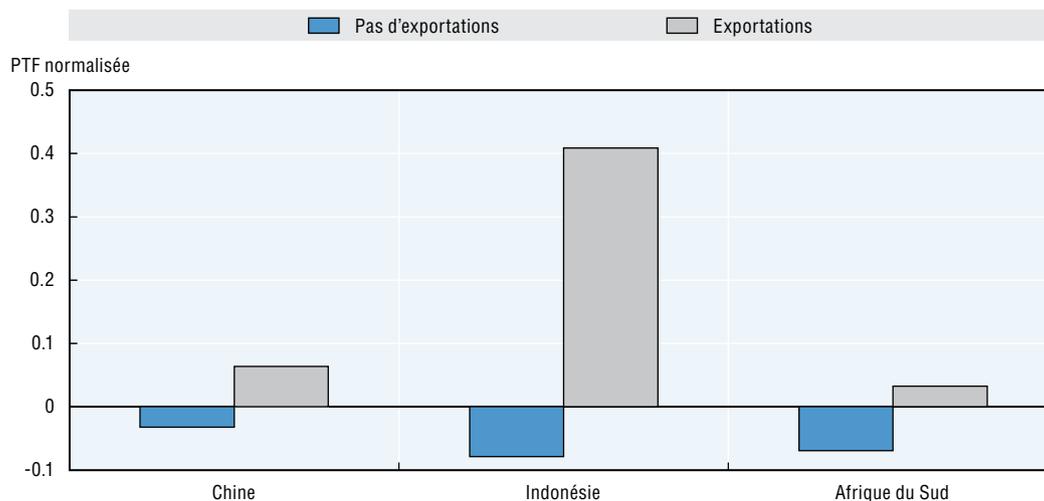
La protection des industries naissantes, visant à contribuer à réduire les barrières à l'entrée et à permettre aux entreprises de devenir plus compétitives grâce à l'apprentissage par l'action et en atteignant une taille efficiente, peut même être acceptable. Elle doit, cependant, être limitée dans son étendue et dans sa durée. Les entreprises et les secteurs ciblés doivent avoir fait la preuve de leur compétitivité et de leur capacité à mettre au point ou à adopter de nouvelles technologies en étant sous protection. Il faut en outre que les gouvernants prennent en considération les externalités d'une protection temporaire, qui peuvent comprendre d'éventuelles distorsions ou des répercussions en termes de compétitivité sur les industries connexes – comme cela s'est produit lorsque la Malaisie a développé son industrie automobile (voir plus haut). L'exposition graduelle et attendue à la concurrence internationale concourt à inciter les entreprises à accroître leur productivité, même si les groupes de pression qui se forment sous la protection de l'État s'opposent vraisemblablement à toute remise en cause de leur situation privilégiée, rendant ainsi la libéralisation politiquement difficile.

Indépendamment de la question de la protection, les pouvoirs publics peuvent également soutenir la compétitivité de l'industrie en aidant les entreprises à surmonter l'obstacle des coûts de transaction supplémentaires liés à l'exportation et au développement d'une clientèle à l'étranger. En Chine, en Indonésie et en Afrique du Sud, les trois pays pour lesquels on disposait de ce type de données pour 2008, les entreprises exportatrices ont tendance à être plus productives (graphique 3.10) – soit parce qu'il y a autosélection au sens où ce sont les entreprises les plus productives qui se lancent dans l'exportation, soit parce qu'exporter permet de réaliser des gains de productivité. L'exportation peut faciliter les flux de connaissances et la montée en gamme technologique par le biais des liens verticaux, car la participation des entreprises aux chaînes de valeur mondiales les met en contact avec les clients. Les clients étrangers peuvent partager des informations sur la conception des produits, les processus de production et la formation. L'accès à de plus vastes marchés permet de surcroît aux entreprises de spécialiser leur production et de réaliser des économies d'échelle dont elles n'auraient pu bénéficier si elles n'avaient produit que pour le marché intérieur.

Le fait d'exporter est probablement plus le résultat de la productivité élevée de l'entreprise qu'une source de meilleure performance. Comme indiqué dans le modèle des entreprises hétérogènes proposé par Melitz (2003), entrer sur les marchés d'exportation est une action coûteuse qui est lucrative pour les entreprises dont la productivité dépasse un certain seuil. Le modèle de Melitz peut expliquer pourquoi en Chine et en Indonésie la productivité des entreprises exportatrices ne progresse pas en fonction de la part de la

Graphique 3.10. Les entreprises exportatrices tendent à être plus productives

Productivité totale des facteurs (PTF) moyenne en fonction des exportations des entreprises, normalisée par secteur et par année, 2002-2010



Notes : La PTF au niveau des entreprises a été estimée par pays et par secteur pour différentes périodes entre 1998 et 2011 en utilisant un modèle à effets fixes de régression par les MCO de la production sur l'emploi, le capital productif et les biens intermédiaires. Ces estimations ont été normalisées par secteur et par année et leur moyenne a été calculée par catégorie d'entreprises. Aux fins de comparaisons, la décomposition a été limitée aux estimations valables pour la période 2002-10 pour les secteurs manufacturiers suivants (CITI Rév. 3) et aux pays pour lesquels on disposait d'estimations de la PTF pour chacun de ces treize secteurs : 17, 18, 19, 22, 23, 25, 26, 27, 28, 29, 31, 32 et 34. Sur les neuf pays étudiés en détail, on ne disposait d'informations sur les exportations des entreprises que dans les données chinoises, indonésiennes et sud-africaines.

Source : Calculs des auteurs à partir d'ensembles de données nationales au niveau des entreprises.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933200875>

production qu'elles vendent à l'étranger, comme on pourrait s'y attendre si exporter était à l'origine de l'accroissement de la productivité de l'entreprise (graphique 3.11).

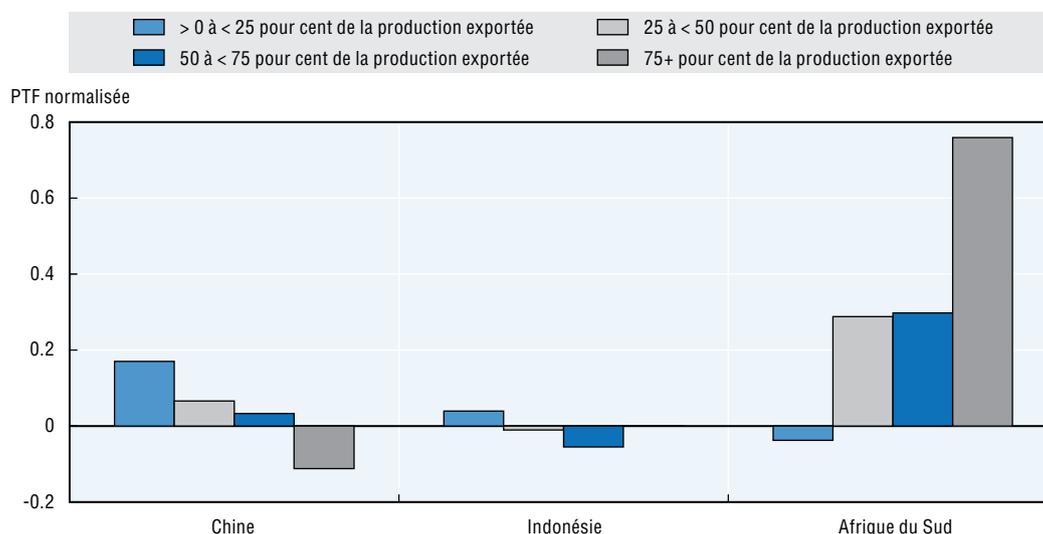
Par conséquent, la politique de la compétitivité pourrait avoir pour objectif d'augmenter les exportations à la marge extensive en soutenant un plus grand nombre d'entreprises exportatrices. Même si exporter n'accroît pas la productivité des entreprises, cela peut améliorer la productivité sectorielle en permettant aux entreprises les plus performantes de développer leur production. Il n'en reste pas moins que le coût de l'exportation peut empêcher les entreprises de saisir des possibilités d'exporter, aussi les pouvoirs publics peuvent-ils avoir un rôle à jouer en diminuant le coût de l'exportation. À cet effet, ils peuvent mettre en place des formes de soutien générales, par exemple améliorer les infrastructures commerciales et l'administration, développer l'image de marque du pays et organiser des missions/foires commerciales de premier plan ou encore négocier le règlement des transactions en monnaie locale. Ils peuvent aussi recourir à des formes de soutien plus ciblées, par exemple aider les entreprises à se conformer aux normes internationales et accorder des crédits à l'exportation aux entreprises ayant des difficultés à obtenir un financement d'une autre manière.

Encourager le développement des entreprises compétitives

Outre des réformes visant à instaurer un environnement propice, la compétitivité requiert l'émergence et le développement d'entreprises plus productives et efficaces, ce que les pouvoirs publics peuvent favoriser par des mesures de facilitation ou au contraire bloquer par des interventions mal conçues. Les facteurs endogènes qui influent sur la

Graphique 3.11. La productivité n'augmente pas nécessairement avec l'intensité d'exportation des entreprises

Productivité totale des facteurs (PTF) moyenne en fonction de l'intensité d'exportation des entreprises, normalisée par secteur et par année, 2002-10



Notes : La PTF au niveau des entreprises a été estimée par pays et par secteur pour différentes périodes entre 1998 et 2011 en utilisant un modèle à effets fixes de régression par les MCO de la production sur l'emploi, le capital productif et les biens intermédiaires. Ces estimations ont été normalisées par secteur et par année et leur moyenne a été calculée par catégorie d'entreprises. Aux fins de comparaisons, la décomposition a été limitée aux estimations valables obtenues pour la période 2002-10 pour les secteurs manufacturiers suivants (CITI Rév. 3) et pour les pays pour lesquels on disposait d'estimations de la PTF pour chacun de ces treize secteurs : 17, 18, 19, 22, 23, 25, 26, 27, 28, 29, 31, 32 et 34. Sur les neuf pays étudiés en détail, on ne disposait d'informations sur les entreprises exportatrices que dans les données chinoises, indonésiennes et sud-africaines.

Source : Calculs des auteurs à partir d'ensembles de données nationales au niveau des entreprises.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933200881>

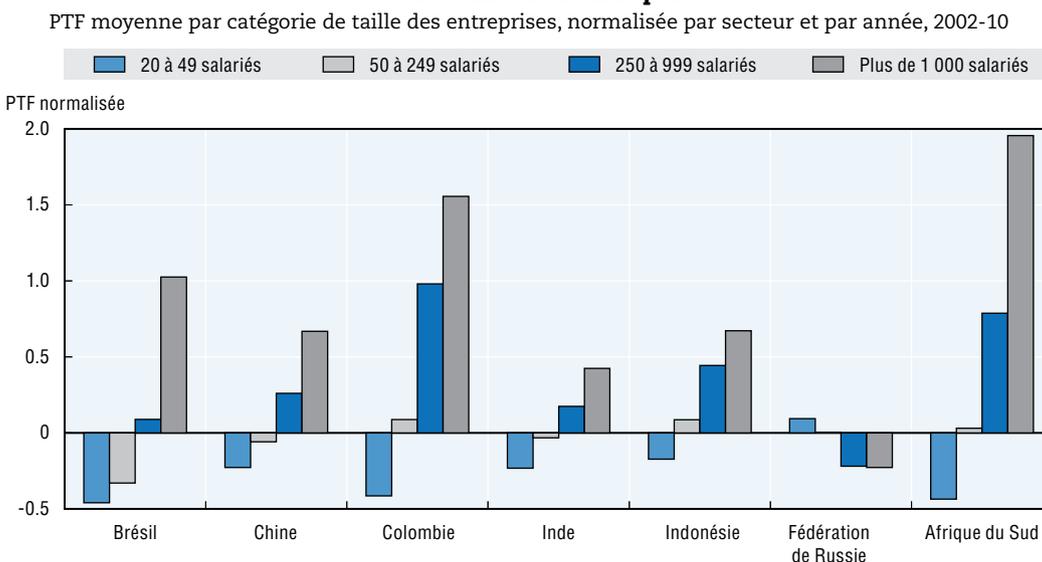
compétitivité des entreprises et aboutissent à l'hétérogénéité des niveaux de productivité et des taux de croissance au sein des secteurs sont en fin de compte déterminés au sein même de l'entreprise. Cependant, ces facteurs ne sont pas toujours forgés délibérément et dépendent souvent de conditions échappant à l'entreprise, comme l'existence d'intrants de qualité ou les incitations réglementaires. La taille et le périmètre d'une entreprise ainsi que son accès aux connaissances et à l'innovation – incorporées ou non dans les facteurs de production employés — ont une incidence sur la compétitivité.

Les entreprises doivent avoir la possibilité d'atteindre une taille compétitive

Les grandes entreprises sont généralement plus compétitives, même si les petites entreprises peuvent aussi être très compétitives dans les industries où leur flexibilité et leurs liens avec de grands fournisseurs et clients leur confèrent un avantage concurrentiel. Les avantages dont jouissent les grandes entreprises résultent des économies d'échelle internes et d'un environnement plus favorable à l'exercice de leurs activités. Les mesures de soutien aux petites entreprises peuvent en fait décourager leur expansion si des effets de seuil, selon lesquels au-delà d'une certaine taille les entreprises sont traitées différemment, rendent l'expansion marginale des entreprises très coûteuse. Toutefois, des stratégies bien conçues en faveur des PME peuvent les aider à se développer ou à devenir des producteurs flexibles et hautement compétitifs sur certains créneaux.

Les coûts fixes minimum peuvent en outre être relativement plus élevés pour les petites entreprises et augmenter leurs coûts de production moyens. La comparaison de la PTF et de la productivité du travail par catégorie de taille des entreprises illustre bien l'incidence du coût du capital indivisible, comme les machines et le matériel, sur le coût supporté par les petites entreprises. Au Brésil, en Chine, en Colombie, en Inde, en Indonésie et en Afrique du Sud, la PTF a tendance à s'accroître avec la taille de l'entreprise (définie en termes de nombre de salariés), mettant en lumière l'importance des économies d'échelle dans le secteur manufacturier (graphique 3.12). En Russie, où les entreprises nouvelles et petites sont devenues d'importantes sources de croissance de la productivité ces dernières années, la relation entre la taille et la productivité est légèrement négative.

Graphique 3.12. La productivité totale des facteurs (PTF) a tendance à s'accroître avec la taille de l'entreprise



Notes : La PTF au niveau des entreprises a été estimée par pays et par secteur pour différentes périodes entre 1998 et 2011 en utilisant un modèle à effets fixes de régression par les MCO de la production sur l'emploi, le capital productif et les biens intermédiaires. Ces estimations ont été normalisées par secteur et par année et leur moyenne a été calculée par catégorie d'entreprise. Aux fins de comparaisons, la décomposition a été limitée aux estimations valables obtenues pour la période 2002-10 pour les secteurs manufacturiers suivants (CITI Rév. 3) et pour les pays pour lesquels on disposait d'estimations de la PTF pour chacun de ces treize secteurs : 17, 18, 19, 22, 23, 25, 26, 27, 28, 29, 31, 32 et 34.

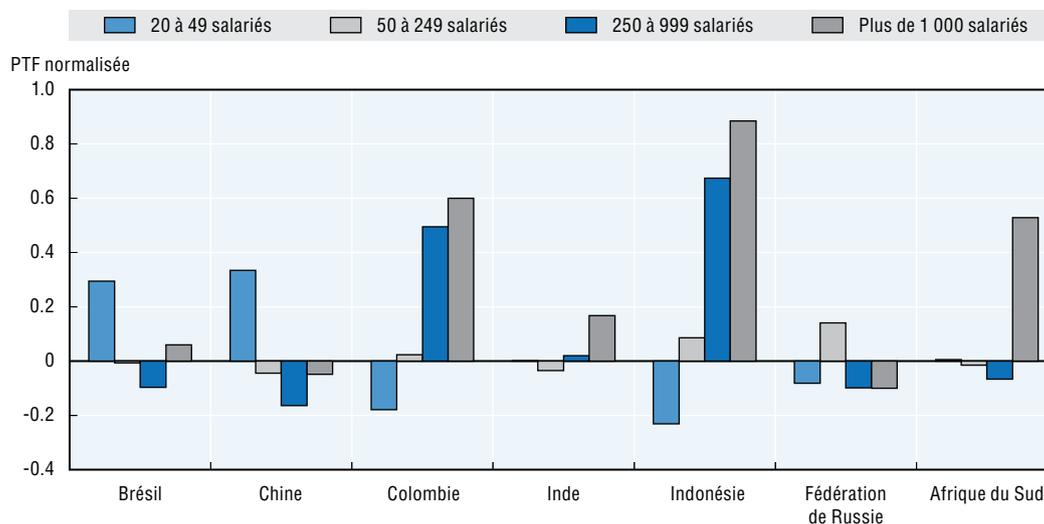
Source : Calculs des auteurs à partir d'ensembles de données nationales au niveau des entreprises.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933200891>

Même dans les pays où les grandes entreprises ont une productivité plus forte, telle que mesurée par la PTF, le niveau de la production par salarié peut ne pas être lié à la taille de l'entreprise, voire décliner avec le nombre de salariés (graphique 3.13). C'est le cas au Brésil et en Chine, où les petites entreprises enregistrent les niveaux de productivité du travail les plus élevés. La dilution du coût du capital concourt à la réalisation d'économies d'échelle et la forte PTF de certaines grandes entreprises tient en partie à ce qu'elles utilisent relativement moins de biens d'équipement et intermédiaires par salarié que les petites entreprises. Après neutralisation des différences entre les industries, on constate que dans la plupart des pays étudiés ici les ratios capital sur travail sont les plus bas pour les entreprises manufacturières employant 1 000 salariés ou plus.

Graphique 3.13. Souvent, la productivité du travail n'augmente pas avec la taille de l'entreprise

Production moyenne par salarié par catégorie de taille des entreprises, normalisée par secteur et par année, 2002-10



Notes : La PTF au niveau des entreprises a été estimée par pays et par secteur pour différentes périodes entre 1998 et 2011 en utilisant un modèle à effets fixes de régression par les MCO de la production sur l'emploi, le capital productif et les biens intermédiaires. Les niveaux de production par salarié – déflatés aux prix de 2002 et convertis en utilisant le taux de change moyen de l'euro sur la période 2002-07 – issus des observations pour lesquelles les estimations de la PTF sont valables (pour permettre la comparaison avec le graphique 3.11) ont été normalisés par secteur et par année, et calculés en moyenne par catégorie d'entreprises. Aux fins de comparaisons, la décomposition a été limitée aux estimations valables obtenues sur la période 2002-10 pour les secteurs manufacturiers suivants (CITI Rév. 3) et pour les pays pour lesquels on disposait d'estimations de la PTF pour chacun de ces treize secteurs : 17, 18, 19, 22, 23, 25, 26, 27, 28, 29, 31, 32 et 34.

Source : Calculs des auteurs à partir d'ensembles de données nationales au niveau des entreprises.

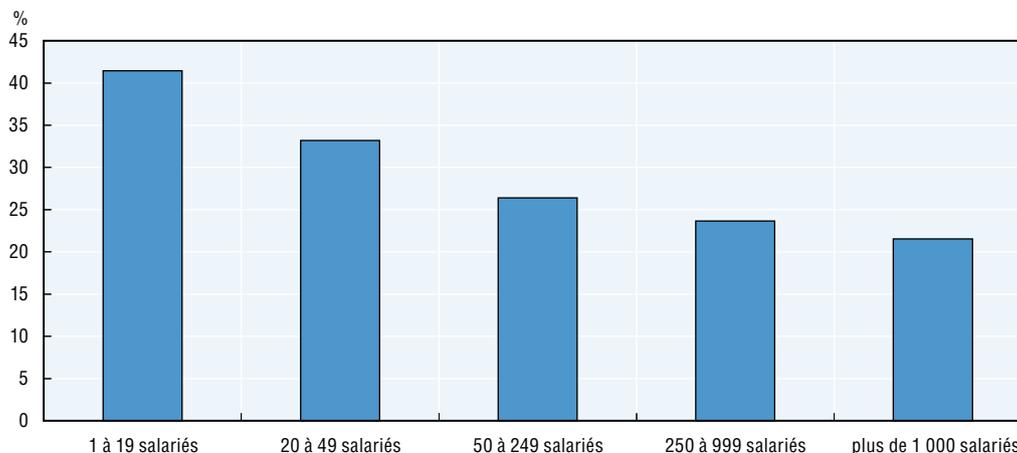
StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933200903>

Certes, l'expansion des petites entreprises peut contribuer substantiellement à la croissance de la productivité au niveau sectoriel, mais des contraintes extérieures peuvent par ailleurs dissuader les PME d'atteindre une taille plus efficiente. Les grandes entreprises jouissent d'un certain nombre d'avantages, en particulier en matière de financement, facteur essentiel à l'essor d'une entreprise. Les petites entreprises sont moins susceptibles de lever des fonds sur les marchés des capitaux et ont de plus grandes difficultés à obtenir un crédit bancaire, car leurs coûts de transaction sont relativement plus élevés et les investisseurs et prêteurs s'exposent à de plus grands risques, par rapport aux entreprises plus grandes et plus stables. Les garanties de crédit pour les petites entreprises pourraient être une solution à ces problèmes, s'il est possible d'identifier les PME ayant un potentiel de croissance. De fait, parmi les répondants à l'enquête menée par la Banque mondiale auprès d'entreprises dans 103 pays de 2006 à 2011, les grandes entreprises nourrissaient de moindres craintes quant à leur accès au financement (graphique 3.14). Les politiques industrielles – comme les subventions et les incitations à l'investissement assorties d'exigences en termes de taille minimale – favorisent en outre fréquemment les entreprises qui sont déjà devenues grandes, et la charge administrative de l'application de la législation fiscale et autres réglementations est probablement plus lourde pour les PME.

Le soutien aux petites entreprises visant à compenser les conditions difficiles dans lesquelles elles opèrent peut aussi, dans la pratique, décourager leur croissance. Les mesures établissant une distinction fondée sur la taille qui accordent un traitement préférentiel aux petites entreprises – comme une réduction des taux d'imposition ou un

Graphique 3.14. Les petites entreprises sont plus susceptibles de considérer la difficulté d'accès au financement comme une forte entrave

Pourcentage des entreprises citant la difficulté d'accès au financement comme étant un obstacle « majeur » ou « très important » à leurs opérations courantes, par catégorie de taille des entreprises



Notes : Le pourcentage des entreprises ayant décrit la difficulté d'accès au financement comme étant un obstacle « majeur » ou « très important » à leurs opérations courantes a été calculé, par catégorie de taille, pour 103 pays, en utilisant les données disponibles les plus récentes provenant de l'enquête menée par la Banque mondiale auprès d'entreprises entre 2006 et 2011. Le graphique présente les moyennes simples des résultats au niveau du pays pour les 103 pays disponibles.

Source : Calculs des auteurs d'après Banque mondiale (2013), *Enterprise Surveys* (base de données), Banque mondiale, Washington, DC.

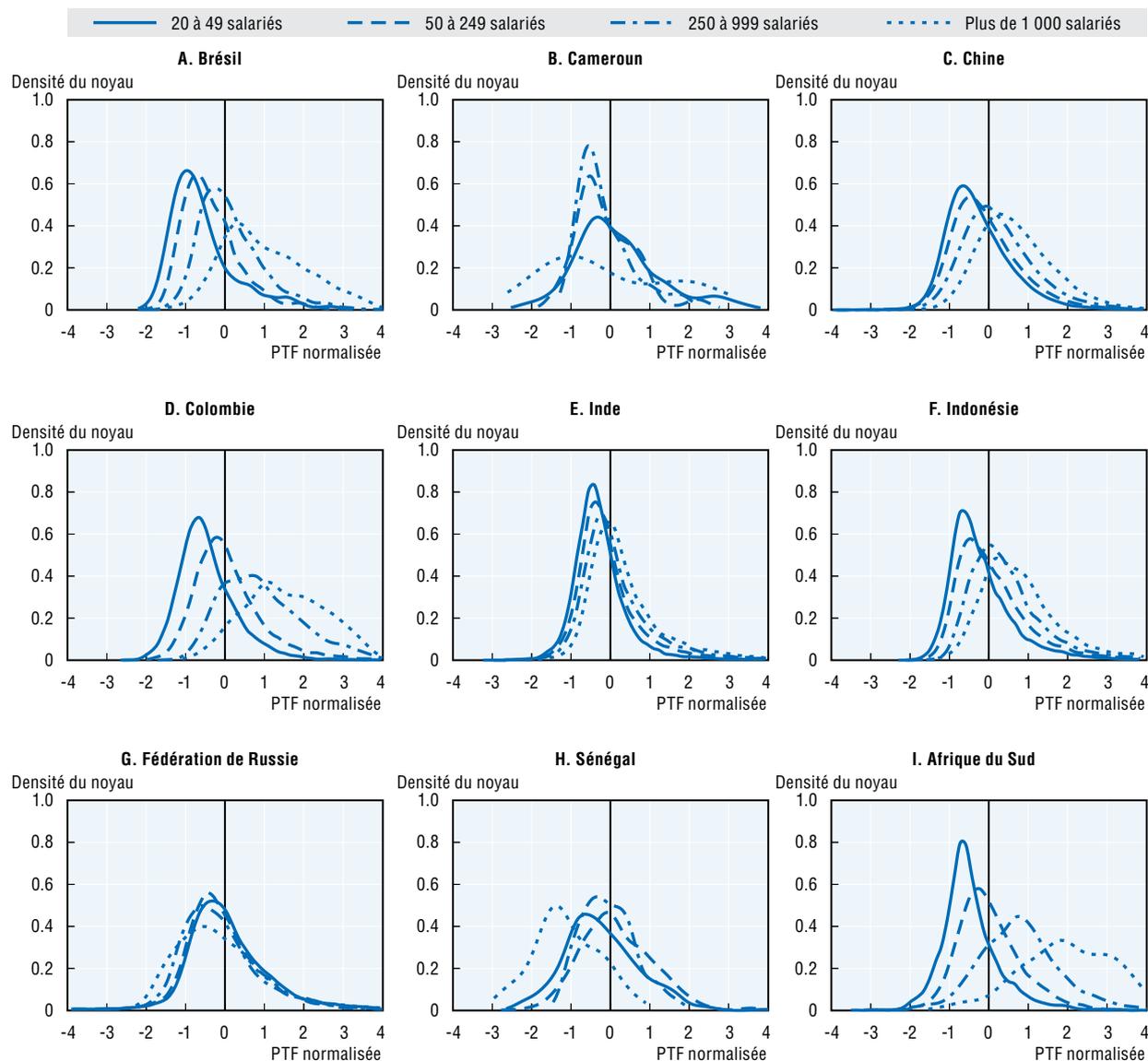
StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933200912>

assouplissement de la réglementation – peuvent créer des coûts marginaux élevés faisant obstacle à l'expansion des entreprises proches de la taille à partir de laquelle une entreprise ne peut plus bénéficier de ce soutien. En Inde, par exemple, le déficit d'entreprises de taille moyenne (relativement peu nombreuses dans le pays) a été attribué à la plus grande rigueur de la législation sur la protection de l'emploi applicable aux entreprises dépassant une certaine taille, ce qui dissuade les entreprises de chercher à se développer au-delà de ce seuil. Le fait que les grandes entreprises ont plus de facilités à exercer leurs activités et les mesures ayant pour effet indésirable d'inciter les petites entreprises à rester petites peuvent entraver la croissance vigoureuse des PME à fort potentiel de productivité. Les cadres d'action et les mesures devraient être conçus pour favoriser l'entrepreneuriat et l'essor des entreprises tout en encourageant les entreprises les plus productives à produire davantage.

Si la PTF a tendance à progresser avec la taille de l'entreprise dans maints pays, le graphique 3.15 montre que, dans chacun des neuf pays étudiés, il existe d'importants chevauchements de productivité pour des entreprises de catégories de taille différentes. Des facteurs autres que la taille influent également sur les niveaux de productivité, et les avantages dont les grandes entreprises jouissent peuvent différer selon leur domaine d'activité. Une grande entreprise ne pourra réaliser des économies d'échelle que jusqu'à une certaine taille au-delà de laquelle les rendements deviennent décroissants et une production supplémentaire fait grimper les coûts unitaires – ou au-delà de laquelle se diviser en unités plus petites augmenterait sa productivité. L'impact et l'ampleur des économies d'échelle varient en fonction du type d'activité de l'entreprise et de l'environnement dans lequel elle opère. Des déséconomies d'échelle risquent fort d'apparaître quand la taille des unités de production ou des entreprises complique leur gestion et que les goulets d'étranglement au niveau de la production deviennent trop coûteux à supprimer.

Graphique 3.15. Il existe d'importants chevauchements dans la distribution de la productivité totale des facteurs (PTF) des entreprises par catégorie de taille des entreprises

Distribution du noyau gaussien du log de la productivité des entreprises, par catégorie de taille des entreprises 2002-10



Notes : La PTF au niveau des entreprises a été estimée par pays et par secteur pour différentes périodes entre 1998 et 2010 en utilisant un modèle à effets fixes de régression par les MCO de la production sur l'emploi, le capital productif et les biens intermédiaires. Le graphique présente la distribution par catégorie de taille des entreprises des résultats des estimations de la PTF au niveau des entreprises pour toutes les années disponibles entre 2002 et 2010, normalisée par secteur et par année. Pour une bonne clarté visuelle, les extrémités de ces distributions ont été arrêtées à quatre écarts-types par rapport à la moyenne des catégories par taille.

Source : Calculs des auteurs à partir d'ensembles de données nationales au niveau des entreprises.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933200927>

L'émergence des chaînes de valeur mondiales et les activités manufacturières à forte intensité technologique ont offert aux producteurs exploitant une niche de nouvelles possibilités de tirer parti des avantages associés à une petite taille dans certains secteurs. Les PME ont été reconnues comme un atout majeur de l'économie du Taipei chinois, avec leur production hautement spécialisée à bas coût (encadré 3.4). Les possibilités de spécialisation offertes par ces dispositifs et le fait qu'approvisionner de gros clients réduit

les coûts de transaction, conjugués à la flexibilité des petites entreprises, peuvent permettre aux producteurs exploitant une niche d'obtenir de bons résultats qu'ils n'atteindraient pas sinon. Les décideurs publics devraient reconnaître les défis et opportunités particuliers auxquels font face les petites entreprises dans les réseaux de production fragmentés.

Encadré 3.4. Les PME du Taipei chinois prospèrent grâce à un environnement favorable à l'activité économique et à des mesures ciblées

Les petites et moyennes entreprises (PME) sont de très puissants moteurs de la remarquable croissance du Taipei chinois depuis la libéralisation engagée dans les années 80. Elles restent un pilier de sa structure économique, largement grâce à un soutien ciblé et à un environnement favorisant les producteurs flexibles. En 2010, plus de 97 % des entreprises étaient des PME, qui généraient 78 % du total des emplois. Si elles opèrent de plus en plus dans le secteur des services, les PME ont considérablement contribué aux premières phases de l'industrialisation du Taipei chinois, tirée par les exportations. Elles continuent de jouer un rôle particulièrement important dans les activités manufacturières de niche.

Le soutien actif de l'État, sous la forme de la fourniture de services et d'une assistance financière, a aidé les PME à devenir très compétitives malgré la difficulté à opérer à petite échelle. Les services et conseils fournis par les pouvoirs publics en ce qui concerne les aspects techniques de l'amélioration de la qualité des produits et de l'exportation et en ce qui concerne des questions juridiques ont concouru à réduire les coûts fixes relativement élevés auxquels se heurtent les PME. Les garanties de crédit couvrant la majeure partie des sommes empruntées auprès d'institutions financières ont permis aux jeunes pousses et aux petites entreprises d'accéder à des sources de financement officielles. Des subventions directes sont en outre prévues pour les entreprises qui se lancent dans des activités innovantes, notamment par le biais du Small Business Innovation Research Program (SBIR). D'autres sources de financement, comme bénéficier d'un loyer réduit dans les zones industrielles, sont également proposées pour soutenir les PME et l'entrepreneuriat. En sus des programmes de soutien ciblé, au Taipei chinois les PME ont l'avantage de pouvoir exercer leurs activités dans un cadre dans lequel il est facile de créer et de fermer une entreprise.

La flexibilité des PME est particulièrement importante dans le secteur mouvant de l'électronique, où des fabricants petits et réactifs – ayant l'avantage de pouvoir disposer d'un personnel bien formé – sont en mesure de s'adapter aux changements imprévus de la demande et de la technologie. Même les entreprises plus petites qui ont été moins protégées à l'ère des politiques de substitution des importations se sont révélées au cours de cette période plus compétitives que leurs concurrentes plus grandes. Elles ont cependant tiré parti au niveau national des liens avec les grands fournisseurs, clients et distributeurs et au niveau international, des liens établis dans le cadre des chaînes de valeur mondiales.

Les économies de gamme – c'est-à-dire la réduction des coûts grâce à la production conjointe de plus d'un type de produit ou service – sont un concept très proche des économies d'échelle. Elles prennent diverses formes – diversification des risques, complémentarités en matière de promotion, retombées internes en matière d'innovation et retombées et complémentarités entre le travail des managers et celui du personnel administratif. Les entreprises multiproduits peuvent en outre être des exportateurs plus actifs, vendant davantage au niveau international et sur un plus grand nombre de marchés

(Goldberg et al., 2012 ; Bernard et al., 2011). La réglementation par secteur ou produit devrait prendre en considération la possibilité de réaliser des économies de gamme et ne pas décourager les entreprises de trouver des domaines de production complémentaires, le cas échéant.

Les entreprises compétitives utilisent les intrants de meilleure qualité avec plus d'efficience

La flexibilité dans l'emploi des facteurs de production, qui suppose que la réglementation ne génère guère de distorsions et que des intrants adéquats de grande qualité soient disponibles, est un important facteur de compétitivité. L'hétérogénéité de la qualité des intrants utilisés est considérée depuis longtemps comme une des raisons majeures des variations de la productivité au niveau des entreprises (Griliches, 1957). Les mesures de la productivité fondées sur la quantité de travail, de capital et d'intrants intermédiaires ne sont pas nécessairement capables de prendre en compte l'hétérogénéité sur les plans de la qualité des facteurs, de la variation de leur productivité lorsqu'ils sont utilisés par l'entreprise, ou de l'efficience avec laquelle les combinaisons d'intrants sont employées. Pourtant, tous ces éléments sont d'importants déterminants de la compétitivité d'une entreprise.

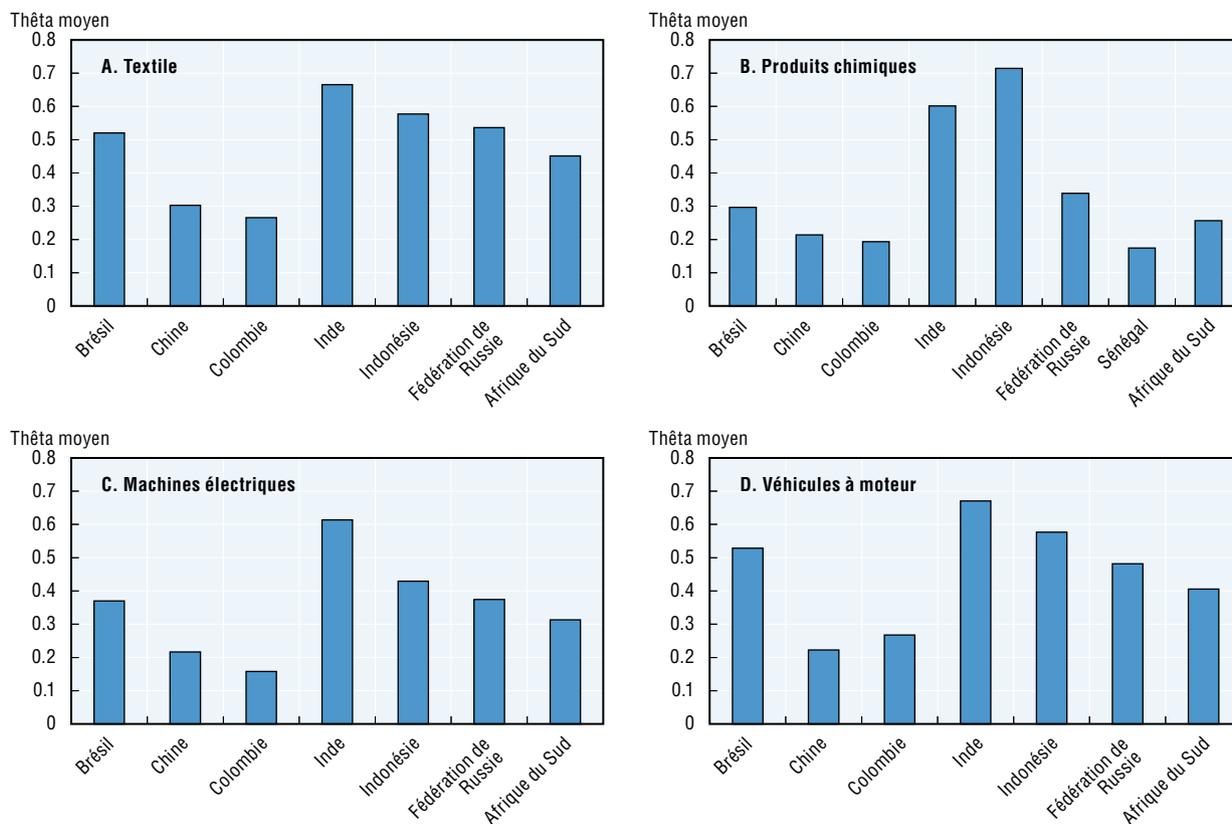
Les biens intermédiaires utilisés par les entreprises influent aussi sur la productivité par leur qualité et la mesure dans laquelle ils sont adaptés à la production de chaque entreprise. Comme indiqué plus haut, les importations sont un bon moyen d'améliorer la qualité des biens intermédiaires. La compétitivité peut se mesurer non seulement comme étant la performance relative des entreprises dans leur effort de maximisation de la production, mais aussi comme étant le résultat de la qualité du travail, du capital et des intrants intermédiaires et de la pertinence des proportions dans lesquelles ils ont été utilisés. Les concepts de qualité et de pertinence sont tous deux appréhendés en mesurant l'efficience technique des coûts de production (le montant du loyer du capital utilisé et les dépenses de biens intermédiaires et de personnel en valeur nominale) engagés pour générer une production et des bénéfices. Il existe d'importants écarts entre les pays en ce qui concerne la performance relative des entreprises en matière d'utilisation des facteurs de production dans des secteurs manufacturiers clés (graphique 3.16). L'efficience dans le secteur manufacturier tend à être plus élevée en Inde, en Indonésie et dans la Fédération de Russie (tableau 3.A2.4). Ces pays n'enregistrent pas nécessairement la productivité la plus forte, mais ils utilisent avec plus d'efficience les intrants disponibles.

Les différences de productivité et d'efficience entre les pays sont également influencées par la flexibilité avec laquelle les entreprises utilisent les intrants, laquelle est déterminée par la réglementation et le marché. La Chine obtient des résultats médiocres à l'aune de ces mesures de l'efficience relative. Bien que son marché du travail soit plus flexible que celui de la plupart des autres BRIICS, ses taux d'utilisation des capacités sont relativement bas. Cette situation s'est dégradée depuis le début de la crise financière mondiale – des taux d'investissement élevés et une baisse de la demande ont fait tomber le taux d'utilisation des capacités de presque 80 % avant la crise de 2008 à environ 60 % en 2012 (FMI, 2012).

S'il importe d'assurer aux travailleurs un certain niveau de protection, un manque de flexibilité non négligeable du marché du travail, souvent le résultat d'une réglementation stricte en matière d'embauche et de licenciement, peut réduire l'efficience. Une réglementation du travail stricte peut décourager les recrutements ou aboutir à une rétention de main-d'œuvre, c'est-à-dire que les entreprises continuent d'employer

Graphique 3.16. L'efficacité technique varie beaucoup d'un pays à l'autre dans les secteurs manufacturiers à forte et à faible technologie

Efficacité technique moyenne dans quelques secteurs, 2007



Notes : Les estimations ont été réalisées à partir de données de 2007, excepté pour l'Afrique du Sud, pour laquelle les données de 2008 ont été utilisées pour des raisons de disponibilité des données. L'efficacité technique a été estimée par secteur (catégories à 2 chiffres de CITI Rév.3.1) au niveau des entreprises pour les pays pour lesquels on disposait de données. Les thêtas au niveau des entreprises (valant un moins la distance par rapport à la frontière d'efficacité définie par les producteurs les plus efficaces de l'échantillon) ont été agrégés par secteur après avoir été pondérés par les parts des entreprises dans la production nationale pour le secteur considéré.

Source : Calculs des auteurs à partir d'ensembles de données au niveau des entreprises.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933200936>

une main-d'œuvre sous-utilisée, même si elles le font peut-être parce qu'elles désirent retenir le personnel qualifié. De même, les fluctuations de la demande peuvent conduire les entreprises à des niveaux de capital inefficients. Les entreprises doivent adapter leur utilisation des intrants à l'évolution des conditions du marché, et une concurrence efficace entre les secteurs pourrait être le moyen le plus efficace de répartir les intrants entre les entreprises. L'acquisition de facteurs supplémentaires peut, cependant, profiter davantage aux entreprises efficaces, où moins de ressources sont laissées oisives.

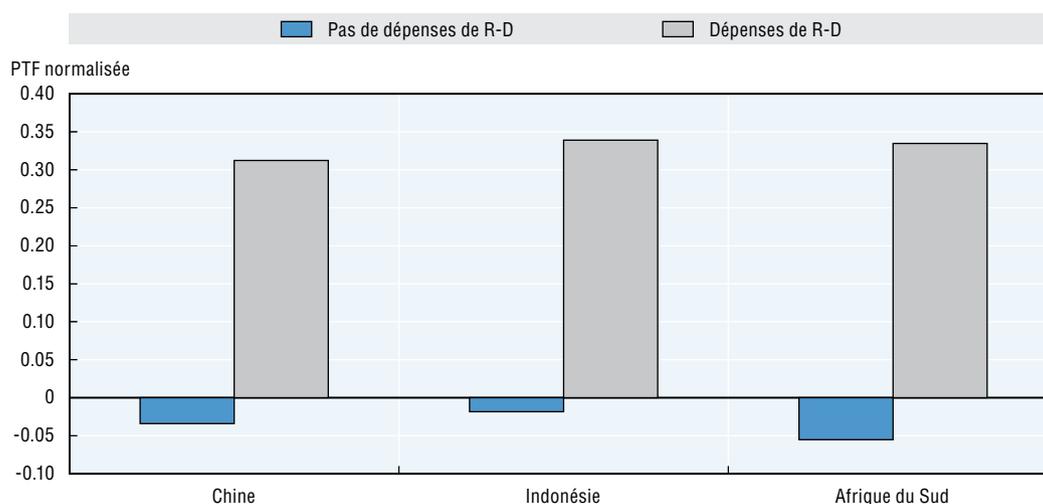
Pour devenir plus productives, les entreprises peuvent avoir besoin d'innovations et de salariés qualifiés

Les entreprises qui utilisent une technologie de pointe et des salariés qualifiés pour adopter et développer de nouveaux produits et procédés sont généralement plus compétitives. S'il y a des limites concrètes aux gains de productivité que les entreprises peuvent réaliser grâce aux économies d'échelle et de gamme, en revanche l'amélioration technologique peut être une source continue d'amélioration de la production pour un niveau d'utilisation des intrants donné. La technologie et les compétences des salariés se complètent mutuellement, l'utilisation

de machines, de matériel et de procédés de pointe est conditionnée par le recrutement de salariés qualifiés et le perfectionnement du personnel. L'État a un rôle important à jouer en facilitant l'innovation et en améliorant le système éducatif. Les entreprises de pointe s'engagent souvent dans la recherche et le développement (R-D), ce qui peut accroître la productivité et est surtout à la portée des producteurs prospères. En Chine, en Indonésie et en Afrique du Sud, la productivité des entreprises ayant déclaré des dépenses de R-D est supérieure à celles qui n'en ont pas déclaré (graphique 3.17).

Graphique 3.17. La recherche et le développement (R-D) sont associés à des niveaux de productivité supérieurs

Productivité totale des facteurs (PTF) moyenne en fonction des dépenses de R-D des entreprises, normalisée par secteur et par année, 2002-10



Notes : La PTF au niveau des entreprises a été estimée par pays et par secteur pour différentes périodes entre 1998 et 2011 en utilisant un modèle à effets fixes de régression par les MCO de la production sur l'emploi, le capital productif et les biens intermédiaires. Ces estimations ont été normalisées par secteur et par année et calculées en moyenne par catégorie d'entreprises. Aux fins de comparaisons, la décomposition a été limitée aux estimations valables obtenues sur la période 2002-2010 pour les treize secteurs manufacturiers suivants (CITI Rév. 3) et pour les pays pour lesquels on disposait d'estimations de la PTF pour chacun de ces secteurs : 18, 19, 22, 23, 25, 26, 27, 28, 29, 31, 32 et 34. Sur les neuf pays étudiés en détail, on ne disposait d'informations sur dépenses de R-D des entreprises que dans les données chinoises, indonésiennes et sud-africaines.

Source : Calculs des auteurs à partir d'ensemble de données nationales au niveau des entreprises.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933200944>

En plus d'innover grâce à leurs investissements en R-D, les entreprises étendent leurs capacités de production en exploitant des connaissances et technologies développées à l'extérieur. Le capital physique influe sur la productivité par sa nature innovante et la qualité de son utilisation. Les biens d'équipement peuvent contenir des progrès technologiques, au sens où les machines et le matériel peuvent fabriquer plus efficacement les produits existants ou de nouveaux produits à plus forte valeur ajoutée. Les améliorations apportées au capital par le biais des progrès technologiques ainsi contenus peuvent avoir un impact considérable sur la productivité des entreprises et sur la croissance de la productivité agrégée (Sakllaris et Wilson, 2000). Les entreprises tirent aussi profit des innovations par le biais de partenariats avec des consœurs, de l'acquisition de licences et de l'achat de technologies et de capital intellectuel, vaste concept couvrant les logiciels, les brevets, les autres types de propriété intellectuelle et les produits et services fondés sur le savoir spécifiquement adaptés à leurs activités. Une plus grande exposition aux sources disponibles d'innovation et de technologie élargit l'éventail des options s'offrant à une entreprise.

Les politiques ayant pour objectif d'encourager l'innovation comprennent des mesures générales comme améliorer la formation de base et la formation professionnelle ou avancée plus ciblée, renforcer l'investissement public dans la recherche et adapter les connaissances mondiales aux capacités locales. Il se peut aussi que les entreprises aient besoin d'être soutenues dans leurs activités d'innovation pour compenser des risques raisonnables, comme le risque que les effets d'entraînement érodent les avantages que leur procurent leurs innovations. Un des plus grands défis pour les pouvoirs publics consiste à trouver le juste équilibre entre protéger des droits exclusifs des innovateurs et encourager la diffusion générale de leurs innovations. D'où la nécessité d'un système de contrats et de droits de propriété intellectuelle bien conçu et convenablement appliqué.

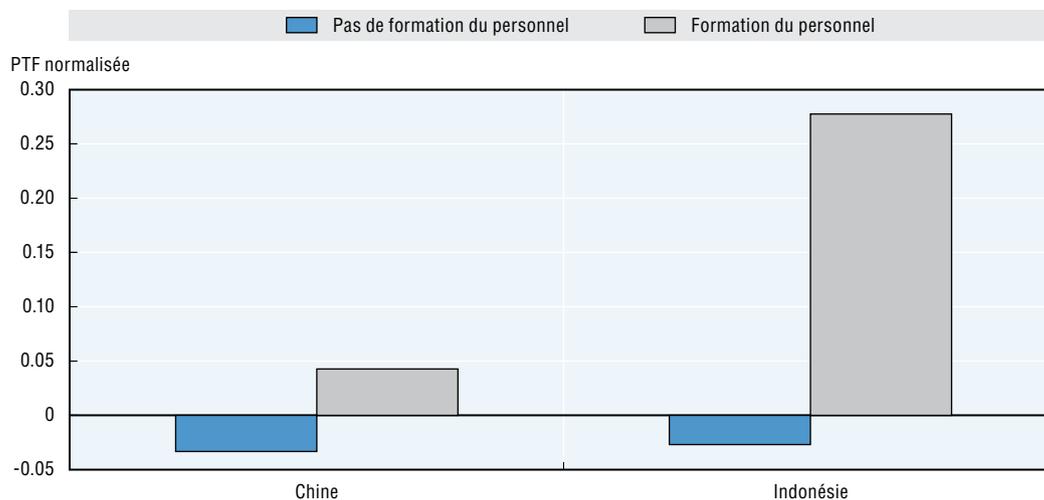
Les compétences des salariés complètent les avancées technologiques. Elles peuvent freiner l'innovation des entreprises si elles n'atteignent pas un niveau suffisant pour utiliser au mieux le matériel de pointe. De même, le personnel qualifié sera des plus productifs s'il travaille avec les technologies qui complètent le mieux ses compétences et connaissances. Les employeurs doivent donc considérer la formation et la restructuration de la main-d'œuvre comme des composantes de toute stratégie d'innovation. Comme la mise en œuvre du changement requiert également un leadership efficace, attirer ou former des managers qualifiés est un autre ingrédient essentiel à l'adoption des progrès technologiques.

Le capital humain – indicateur de la qualité du facteur travail – est influencé par le niveau d'études des travailleurs, la formation en entreprise, l'expérience et d'autres déterminants des compétences. Il doit être utilisé d'une manière qui complète l'innovation technologique. Si la provenance et la qualité de l'éducation formelle accessible à l'entreprise dépendent largement de facteurs qui lui sont extérieurs, les différences de niveau d'études entre les travailleurs et les cadres de l'entreprise n'en sont pas moins d'importants déterminants des écarts de productivité. La productivité des entreprises en Indonésie (le seul pays pour lequel on disposait de données sur le niveau d'études du personnel) s'accroît avec la proportion des membres du personnel titulaires d'un diplôme d'enseignement secondaire, s'accélère quand la proportion de diplômés du premier cycle de l'enseignement supérieur augmente et progresse encore plus rapidement avec la proportion de diplômés du second ou troisième cycle de l'enseignement supérieur – même après neutralisation des différences entre les secteurs susceptibles de déterminer l'intensité technologique et la demande de travailleurs ayant un haut niveau de formation.

En Chine et en Indonésie (deux pays pour lesquels on disposait de données), les entreprises qui investissent dans la formation de leurs salariés affichent des niveaux de productivité modérément supérieurs à ceux des entreprises qui ne le font pas (graphique 3.18). La formation aide les salariés à utiliser l'équipement plus efficacement et peut servir à normaliser les processus de production. Cependant, elle a des effets variables d'une entreprise à l'autre et d'une installation de production à l'autre. Ces effets sont fonction d'une multitude d'autres facteurs, dont les niveaux d'études et de compétences des salariés. En résumé, le perfectionnement du capital humain fait généralement intervenir de nombreux facteurs mutuellement complémentaires. Le retour sur investissement de la formation professionnelle peut être plus élevé en ce qui concerne les salariés instruits ou expérimentés qui sont plus productifs, indépendamment de la formation supplémentaire qu'ils reçoivent en cours d'emploi. Il est en outre plus avantageux pour les entreprises de répartir leurs coûts de formation sur une longue période, car cela augmente le rendement relatif de la formation des nouvelles recrues et des salariés en poste depuis plus longtemps (Carneiro et Heckman, 2003).

Graphique 3.18. La productivité est plus élevée dans les entreprises qui assurent une formation à leurs salariés

Productivité totale des facteurs (PTF) moyenne en fonction des dépenses consacrées par les entreprises à la formation du personnel, normalisée par secteur et par année, 2002-10



Notes : La PTF au niveau des entreprises a été estimée par pays et par secteur pour différentes périodes entre 1998 et 2011 en utilisant un modèle à effets fixes de régression par les MCO de la production sur l'emploi, le capital productif et les biens intermédiaires. Ces estimations ont été normalisées par secteur et par année et leur moyenne a été calculée par catégorie d'entreprises. Aux fins de comparaisons, la décomposition a été limitée aux estimations valables obtenues sur la période 2002-10 pour les secteurs manufacturiers suivants (CITI Rév. 3) et pour les pays pour lesquels on disposait d'estimations de la PTF pour chacun de ces treize secteurs : 17, 18, 19, 22, 23, 25, 26, 27, 28, 29, 31, 32 et 34. Sur les neuf pays étudiés en détail, on ne disposait d'informations sur la formation des salariés par l'entreprise que dans les données chinoises et indonésiennes.

Source : Calculs des auteurs à partir d'ensemble de données nationales au niveau des entreprises.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933200950>

L'amélioration du capital humain ne doit pas nécessairement être institutionnelle ou planifiée : les externalités en matière d'apprentissage peuvent être le résultat de l'expérience personnelle et de l'interaction avec autrui. Les salariés apprennent par l'expérience et se spécialiser dans des tâches particulières leur permet d'améliorer leurs compétences dans des domaines précis. Ils apprennent aussi des compétences et de l'expérience de leurs pairs – autrement dit, la productivité des travailleurs qualifiés peut avoir des effets d'entraînement au sein de l'entreprise, et en particulier les salariés à forte productivité peuvent contribuer à la productivité globale plus que seulement par la quantité qu'ils produisent individuellement.

Les gouvernements ont un rôle important à jouer pour soutenir l'innovation en proposant des services d'enseignement et de recherche fondamentale, ce qui inclut l'adaptation des connaissances mondiales aux besoins locaux, et, de plus en plus, à mesure que l'économie devient plus innovante, la recherche originale. Ces services doivent être conçus de manière à prendre en considération le niveau de développement du pays et les domaines dans lesquels il possède un avantage concurrentiel. Les programmes d'enseignement ciblés, comme l'enseignement professionnel (encadré 3.5), doivent être élaborés en concertation avec le secteur privé afin d'offrir les compétences demandées. Dans maints pays en développement et émergents, l'innovation consistera plus à accéder aux connaissances mondiales et à les adapter qu'à créer de nouveaux produits et procédés. Les formes de soutien plus directes, comme les subventions à l'innovation et à la formation, peuvent également encourager les entreprises à se lancer dans des activités à fort potentiel de croissance.

Encadré 3.5. **Les programmes d'éducation professionnelle peuvent contribuer à générer les compétences nécessaires aux entreprises**

Comme exposé dans *Formation et emploi* (OCDE, 2010), l'éducation et la formation professionnelles (EFP) englobent au sein et en dehors des systèmes éducatifs formels un éventail diversifié de programmes conçus pour aider les individus à acquérir les compétences dont ils ont besoin dans des domaines professionnels précis. Leur objectif est de combler les manques entre l'instruction de base et la formation dans un domaine spécifique assurée par l'employeur, lequel peut sous-investir dans son personnel ou ne pas avoir conscience de l'importance de bâtir des compétences transférables. L'éducation professionnelle peut être destinée aux jeunes élèves ayant terminé leur scolarité, qui sont sur le point d'entrer dans la vie active ou de poursuivre leurs études. Elle peut aussi s'adresser aux salariés âgés dans le cadre de programmes de formation tout au long de la vie qui les aident à accroître leurs compétences et à entrer dans de nouveaux secteurs d'activité.

Les programmes d'EFP performants sont conçus pour répondre à la demande, conjuguent selon un juste dosage cours en classe et travaux pratiques, et délivrent aux apprenants des certificats qui attestent officiellement des compétences qu'ils ont acquises. Les établissements qui fonctionnent au niveau national ou régional et à l'intérieur d'un secteur ou sur différents secteurs devraient recueillir auprès des employeurs des informations sur les compétences qu'ils recherchent. Les programmes d'enseignement pourraient alors être élaborés en intégrant les priorités des pouvoirs publics, des apprenants et des employeurs qui, dans l'idéal, devraient aussi partager les coûts des dispositifs d'EFP à proportion des bénéfices qu'ils doivent normalement en tirer. La Chine a obtenu de bons résultats en créant des établissements professionnels du deuxième cycle du secondaire (environ la moitié des élèves vont dans des établissements professionnels), mais elle doit relever la qualité des programmes – en particulier leurs volets concernant la formation en entreprise – et élaborer des cursus qui répondent aux besoins du marché du travail.

Les programmes d'EFP peuvent gagner en efficacité s'il y est fait une large place à la formation en entreprise, tant que les étudiants ne sont pas considérés comme de la main-d'œuvre bon marché. La formation en entreprise confronte les étudiants directement à la réalité du terrain, ce qui les aide à acquérir des compétences matérielles et immatérielles comme savoir travailler en équipe et communiquer. Elle peut en outre faciliter le recrutement et renseigner les étudiants sur les besoins des employeurs et les domaines souffrant d'un déficit de main-d'œuvre. En sus des programmes de formation proposés par l'employeur, la formation en entreprise peut prendre la forme de périodes de formation professionnelle par l'observation, de bénévolat, de stages et d'apprentissage.

Bien qu'existant de longue date, l'apprentissage – dans les emplois traditionnels et, de plus en plus, dans les emplois de haute technologie – varie considérablement dans sa conception. En Allemagne, où les programmes d'enseignement professionnel sont très développés et concernent 60 % des élèves du deuxième cycle du secondaire, l'apprentissage est un système de formation en alternance, c'est-à-dire qu'il associe formation à l'école et formation sur le lieu de travail.

Les systèmes de certification qui fournissent une évaluation normalisée et une reconnaissance des acquis antérieurs (formels et informels) peuvent améliorer la mobilité des travailleurs, l'appariement de l'offre et de la demande et les possibilités de formation continue en constituant un indicateur fiable des compétences. La reconnaissance des acquis antérieurs est possible en France depuis les années 70, et l'introduction de la validation des acquis professionnels (VAP) en 1992 (remplacée depuis par la validation des acquis de l'expérience, ou VAE) a permis aux travailleurs d'acquérir grâce à leur expérience professionnelle des unités de valeur en vue de l'obtention d'un diplôme professionnel. Comme pour d'autres aspects des programmes d'éducation et de formation, pour être efficaces, ces certifications doivent être élaborées en concertation avec le monde professionnel pour refléter les compétences demandées par les entreprises.

En s'appuyant sur des cadres de qualifications et des évaluations normalisées, l'EFP peut assurer la transparence et la reconnaissance des compétences acquises de façon informelle et conférer une plus grande valeur aux dispositifs de formation en envoyant des signaux aux employeurs potentiels. Enfin, lorsque l'EFP est peu demandée parce que dévalorisée, il peut être nécessaire de promouvoir ces dispositifs. À cet effet, les pouvoirs publics peuvent engager des réformes et prendre des mesures pour faire évoluer les mentalités de manière à valoriser l'enseignement appliqué et tous les domaines d'activité professionnelle.

L'efficacité énergétique : une dimension de la compétitivité

L'efficacité avec laquelle l'énergie est utilisée et ses effets sur les émissions de carbone sont deux importantes composantes de la compétitivité traditionnelle et d'une approche plus large de la compétitivité qui prend en considération les externalités négatives de la production. Les activités manufacturières fortement dépendantes de l'énergie sont exposées aux fluctuations du prix de l'énergie et aux changements dans la réglementation et les préférences des consommateurs qui sanctionnent les pollueurs. Une productivité apparemment élevée grâce à la consommation d'énergie subventionnée ne donne pas une représentation exacte du degré de compétitivité. De même, considérer uniquement l'efficacité au sein de l'entreprise en faisant abstraction de questions comme la pollution, c'est ignorer les coûts sociaux pour l'environnement, la santé, le bien-être général et l'économie. Les indicateurs de la productivité et de l'efficacité qui ne prennent pas en compte la consommation énergétique et les émissions qui y sont associées masquent ces importantes dimensions du développement d'une économie compétitive.

Dans les pays en développement, le secteur manufacturier est à forte intensité énergétique parce qu'il occupe une part relativement plus grande dans les activités énergivores de l'économie et parce que ses différentes industries affichent une faible efficacité énergétique. Pour améliorer l'efficacité énergétique, les entreprises ont besoin de fonds pour investir dans des technologies propres et d'une gouvernance efficace, laquelle se traduira par la suppression progressive de toute subvention à la production allouée au titre de la consommation d'énergie. Une plus grande consommation d'énergie renouvelable n'est pas associée à des niveaux de productivité plus élevés, mais il semble que les producteurs et les grandes entreprises dotés de technologies de pointe soient plus compétitifs à en juger par les critères traditionnels et environnementaux.

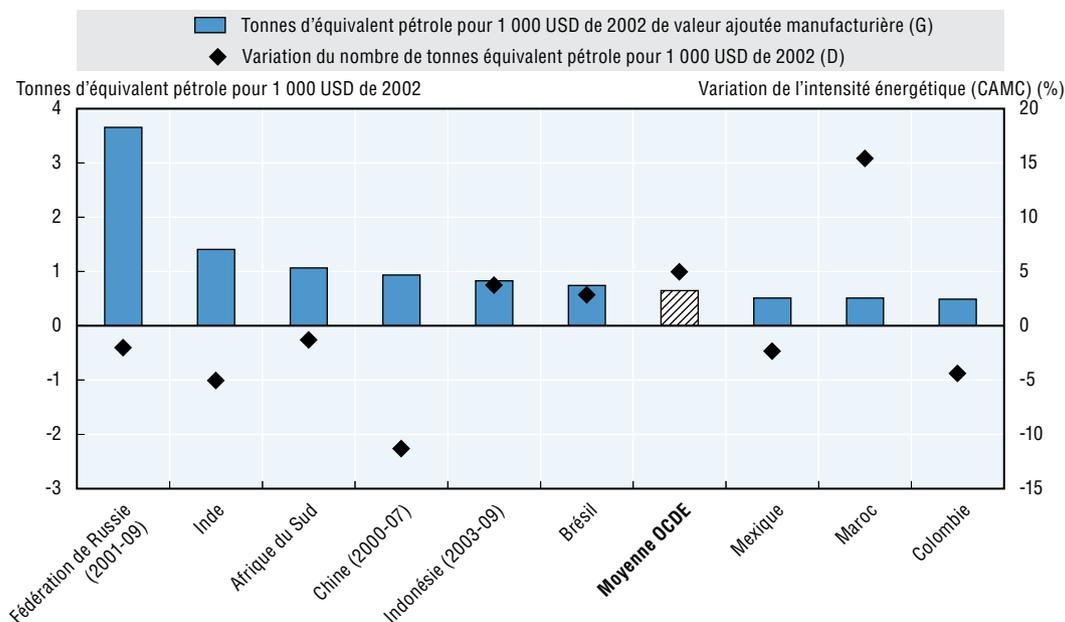
Les économies émergentes sont plus spécialisées dans les activités manufacturières énergivores

Le processus de basculement de la richesse et l'expansion du secteur manufacturier dans les économies émergentes plus énergivores ont fait s'envoler la consommation énergétique des industriels en dehors de l'OCDE, même si nombre d'entre eux diminuent parallèlement leur intensité énergétique (graphique 3.19). Bien que la quantité d'énergie utilisée pour 1000 USD de 2002 de valeur ajoutée manufacturière demeure supérieure à la moyenne de l'OCDE dans la Fédération de Russie, en Inde, en Afrique du Sud et en Chine, ces pays ont réduit leur intensité énergétique ces dernières années. La baisse a été particulièrement prononcée en Chine : entre 2000 et 2007, l'intensité énergétique a chuté de 57 %. Toutefois, la consommation d'énergie a continué de s'accroître en Indonésie, au Brésil et au Maroc.

Il faut s'attendre à une progression de la consommation d'énergie dans les économies en cours d'industrialisation, car le développement s'accompagne généralement de l'électrification, de l'expansion rapide de l'infrastructure énergétique et de l'essor d'industries gourmandes en énergie (Sahu et Narayanan, 2011). Cette tendance peut toutefois être inversée. Selon l'hypothèse de la courbe environnementale de Kuznets, en partant d'un faible niveau de développement, la dégradation de l'environnement augmente avec le revenu du pays, puis elle s'atténue à mesure que l'accroissement de la richesse permet à l'économie de se restructurer pour s'orienter vers des activités moins consommatrices d'énergie ou que l'évolution technologique améliore l'efficacité en général et l'efficacité énergétique en particulier.

Graphique 3.19. La Chine et d'autres économies émergentes accroissent l'efficacité énergétique de leur industrie manufacturière

Tonnes d'équivalent pétrole pour 1 000 USD de 2002 de valeur ajoutée dans une sélection de secteurs manufacturiers et croissance annuelle moyenne composée (CAMC) de l'intensité énergétique, 2000-09



Notes : Par manque de données et dans un souci de comparabilité, les moyennes de l'industrie ont été calculées à partir des secteurs suivants (CITI Rév. 3) : 15 19, 21 24, 26 et 27. La moyenne de l'OCDE comprend les pays membres depuis 2009, excepté la Corée et la République slovaque, pour lesquelles on ne disposait pas de données comparables.

Sources : Calculs des auteurs d'après AIE (2012), *World Energy Statistics and Balances* (base de données), Agence internationale de l'énergie ; ONUDI (2013), *INDSTAT4 : Industrial Statistics Database* (base de données), Organisation des Nations Unies pour le développement industriel.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933200965>

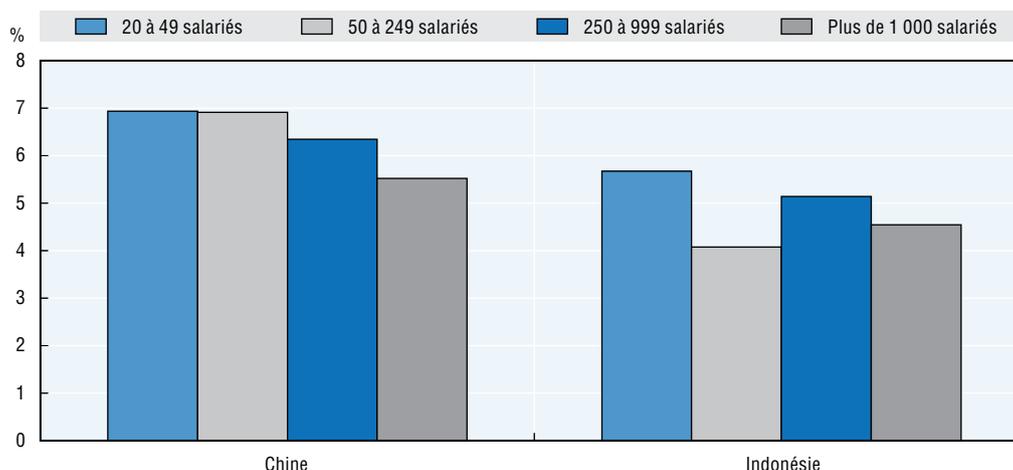
Les entreprises peuvent améliorer leur efficacité énergétique et leur productivité

Si la structure des secteurs manufacturiers peut déterminer dans une large mesure l'intensité énergétique, les effets sectoriels jouent également un rôle considérable et peuvent être atténués par des mesures qui améliorent la compétitivité sur les marchés. Les progrès technologiques diminuent souvent les besoins en intrants, dont l'énergie. Des économies d'échelle et des effets d'âge liés à l'expérience et aux générations de capital peuvent également exister dans le domaine de la consommation d'énergie.

La compétitivité sur les marchés et la consommation énergétique peuvent être influencées non seulement par des technologies et procédés plus productifs et plus sobres en énergie, mais aussi par les caractéristiques de l'entreprise. En Chine et en Indonésie, les deux pays pour lesquels on disposait de données sur la consommation énergétique, les entreprises employant entre 20 et 49 salariés étaient les moins économes en énergie (graphique 3.20). Les économies d'échelle en matière de consommation énergétique s'effectuent vraisemblablement par des voies comparables aux effets d'échelle en matière de productivité. Les grandes entreprises peuvent être en mesure de répartir les coûts fixes énergétiques de leurs usines sur de plus larges volumes de production, ou bien les exploitations de grande taille peuvent être en mesure d'utiliser du matériel spécialisé qui réduit les besoins en énergie et autres intrants. La relation entre l'âge et l'efficacité énergétique semble moins manifeste cependant. Les entreprises anciennes affichent généralement une intensité énergétique plus faible en Chine, et aucune tendance nette ne

Graphique 3.20. **L'intensité énergétique est plus forte chez les petits fabricants**

Dépenses énergétiques moyennes en pourcentage de la production des entreprises, 2008



Note : Sur les neuf pays étudiés en détail, on ne disposait d'informations sur la consommation énergétique des entreprises que pour la Chine et l'Indonésie.

Source : Calculs des auteurs à partir d'ensembles de données nationales au niveau des entreprises.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933200970>

se dessine en Indonésie. Il est possible que, dans certaines entreprises anciennes, les effets positifs de l'expérience soient compensés par l'utilisation de machines et de matériel plus anciens et plus énergivores. En outre, d'autres facteurs liés à l'entreprise, comme les compétences et les connaissances du management et des employés, influent sans doute sur l'efficacité énergétique.

La montée en gamme technologique peut aussi augmenter la productivité et l'efficacité énergétique. De nouvelles technologies plus propres permettent de réduire la consommation d'énergie et d'assurer une production plus respectueuse de l'environnement. Les gains potentiels peuvent être considérables, notamment dans les pays émergents largement tributaires d'industries gourmandes en énergie. En plus de la montée en gamme technologique, améliorer les processus de production pour permettre la valorisation énergétique accroît également l'efficacité énergétique au niveau de l'entreprise. Toutefois, cela exige des innovations et des investissements. La difficulté relative à obtenir des fonds pour les projets d'amélioration de l'efficacité énergétique dans les économies émergentes peut être atténuée en rassurant les investisseurs ou en créant des partenariats public-privé afin de réduire les risques encourus par les investisseurs privés.

Une réglementation sur l'énergie et l'environnement bien conçue et convenablement appliquée et des mesures et critères de référence en matière de consommation et d'efficacité énergétiques au niveau sectoriel peuvent par ailleurs inciter les entreprises à optimiser leur consommation d'énergie. Les normes permettent aux entreprises de comparer leurs niveaux de consommation énergétique à ceux de leurs pairs ou à la moyenne du secteur. Ces outils sont couramment employés dans les pays industrialisés, et plusieurs économies émergentes ont également pris des mesures allant dans cette direction. En Inde, le Bureau de l'efficacité énergétique a mis en place des programmes d'évaluation comparative dans différents secteurs (ciment, pâte et papier, textile, aluminium, engrais, chlore et soude, etc.) en réalisant des audits énergétiques, en repérant les meilleures pratiques et en élaborant des normes de consommation énergétique (Sathaye et al., 2005). Les entreprises sont encouragées à participer en partageant des informations sur les meilleures pratiques,

en déclarant des objectifs volontaires et en adoptant des critères de référence pour leurs processus. Lorsque ces mesures ne suffisent pas à elles seules, il peut être nécessaire de recourir à des réglementations plus contraignantes qui imposent le respect de normes.

En ce qui concerne les subventions à l'énergie, les entreprises peuvent éprouver des difficultés à s'adapter au marché en leur absence. Cependant, supprimer ces subventions a des effets positifs sur la compétitivité à long terme des entreprises et sur leur efficacité énergétique (encadré 3.6).

Dans beaucoup de secteurs manufacturiers, il existe en général une relation inverse entre les niveaux de productivité du travail et d'intensité énergétique des pays (graphique 3.21). Cette tendance est particulièrement marquée dans les secteurs comme le secteur des produits alimentaires, des boissons et du tabac, le secteur du fer et de l'acier et celui des minéraux non métalliques, tandis que cette relation ne s'observe pas dans le secteur du papier, de la pâte et de l'impression. Les pays où la productivité est forte et l'intensité énergétique faible sont généralement des pays de l'OCDE prospères. La combinaison faible intensité énergétique et forte productivité du travail peut être liée à l'utilisation des nouvelles technologies dans les économies avancées, qui aboutit à une productivité du travail élevée et à de bas niveaux de pollution. Inversement, la combinaison faible efficacité énergétique et faible productivité est caractéristique des installations manufacturières de petite taille qui utilisent des procédés obsolètes. Les pays émergents devraient introduire des mesures de promotion de technologies nouvelles et de procédés innovants dans l'industrie dans le cadre d'un effort visant à prendre conjointement en considération les préoccupations environnementales et les objectifs commerciaux.

Pour d'autres secteurs comme ceux du papier ou de la production de bois, la corrélation entre l'intensité énergétique et la productivité est moins significative ; même les pays où la productivité du travail est relativement faible produisent avec une faible intensité énergétique. L'absence de corrélation entre la productivité et la consommation énergétique peut venir de ce que les technologies améliorant la productivité utilisées dans ces secteurs n'influent pas de façon significative sur la consommation énergétique ou de ce que le travail et l'énergie sont davantage substituables l'un à l'autre dans ces secteurs. En Inde, dans le secteur des pâtes et papier, les fabricants ont pu substituer du travail à de l'énergie, d'où une faible intensité énergétique couplée à une faible productivité du travail (Sahu et Narayanan, 2010).

Alors qu'efficacité énergétique et productivité vont de pair, les énergies renouvelables ne sont pas associées à une meilleure productivité du travail, du moins au niveau agrégé. Le fait qu'elles utilisent davantage de main-d'œuvre que les combustibles produits à partir de combustibles traditionnels pourrait expliquer qu'elles sont associées à une faible productivité dans le secteur manufacturier (Martinez-Fernandez et al., 2010). Les mesures de promotion de l'utilisation des énergies renouvelables visent à compenser la faible internalisation des externalités environnementales, comme la pollution et les émissions de carbone, et à contrebalancer toute perte de productivité provoquée par l'utilisation de ces énergies. Ces mesures devraient, cependant, être limitées dans le temps et supprimer progressivement les aides. Pour être efficaces, elles doivent avant tout lever les obstacles à l'acceptation, comme le manque d'information et de formation en matière d'énergies renouvelables. Ensuite, pour attirer les investisseurs, elles doivent instaurer un cadre de soutien prévisible et transparent. Toutefois, il y a lieu de penser que les programmes ayant pour finalité d'accroître la consommation d'énergie renouvelable devraient être conçus en tant qu'instruments de contrôle de l'efficacité de la transition vers le déploiement commercial à grande échelle des énergies renouvelables.

Encadré 3.6. La suppression progressive des subventions à l'énergie contribue à augmenter l'efficience

L'importance des subventions aux combustibles fossiles dans les pays émergents peut fausser les signaux des prix et entraîner une plus forte consommation ou production d'énergie ou instaurer des barrières à l'entrée de services énergétiques plus propres (OCDE, OPEP, Banque mondiale, 2010). Cela conduit à une baisse relative de l'efficacité énergétique. Les subventions à la production peuvent promouvoir la consommation d'un certain type de combustible au détriment des autres en réduisant le coût de cet intrant pour les sociétés de services énergétiques. Dans ce cas, les subventions à la production peuvent créer des trajectoires de production inefficaces. En outre, les subventions aux combustibles fossiles maintiennent artificiellement l'attrait de ces combustibles et réduisent les incitations à investir dans les énergies propres et l'efficacité énergétique. Du fait de cet avantage concurrentiel artificiel conféré aux énergies conventionnelles par les subventions aux combustibles fossiles, il devient plus coûteux d'encourager les technologies énergétiques propres en raison de l'important soutien nécessaire pour les placer en position concurrentielle. Supprimer les subventions aux combustibles fossiles pourrait donc simultanément doper la compétitivité des technologies énergétiques propres et améliorer la balance budgétaire des pays, ce qui libérerait des fonds pour investir dans l'efficacité énergétique (OCDE, 2013b).

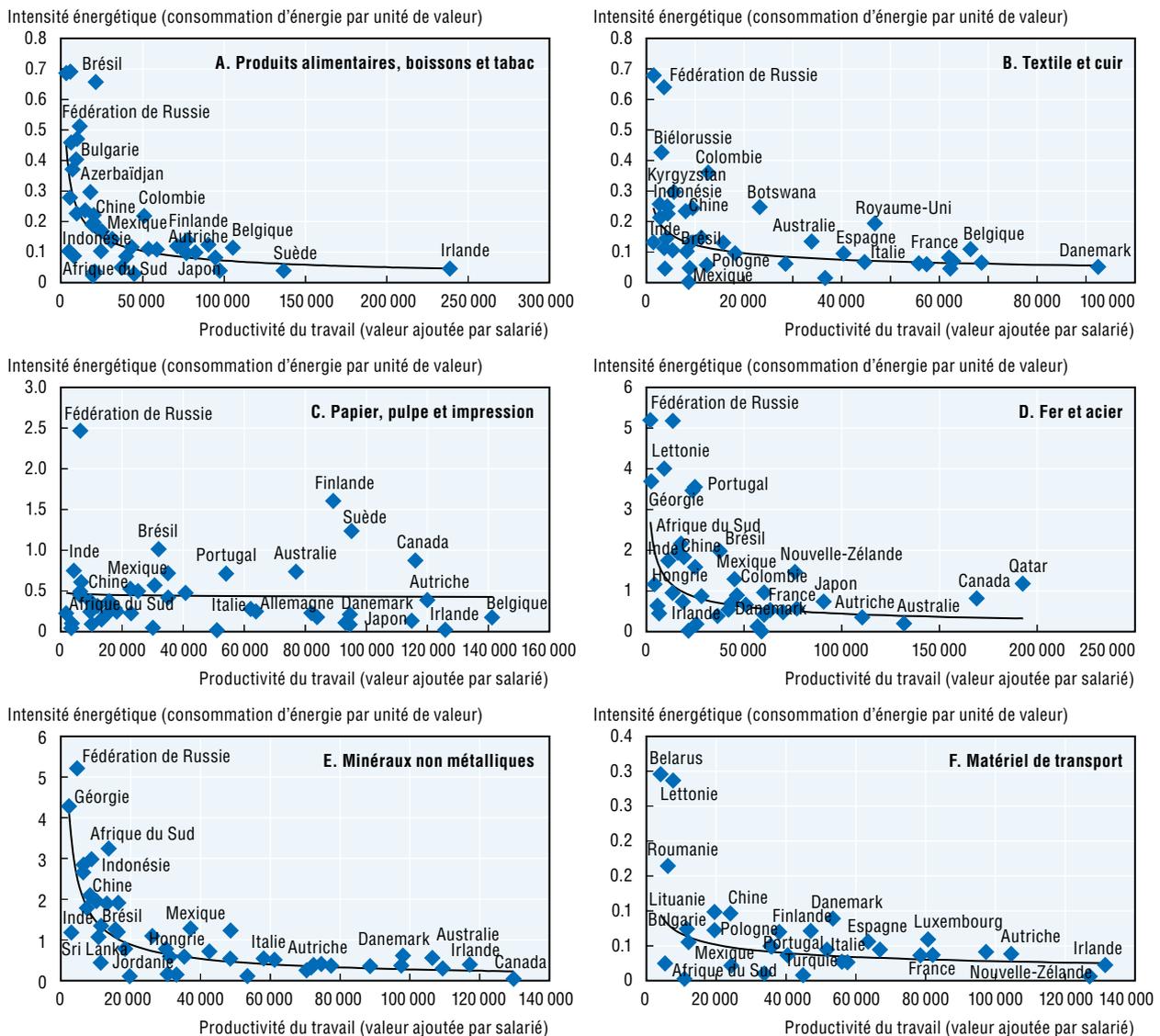
Si l'abandon progressif des subventions à l'énergie a un impact positif sur l'efficacité énergétique, il risque néanmoins de nuire à la compétitivité industrielle. Les pouvoirs publics doivent donc accompagner cette suppression des mesures de soutien aux entreprises concernées, communiquer abondamment et être totalement transparents. Supprimer les subventions aux combustibles fossiles est une décision qui exige de disposer d'une évaluation de l'efficience afin de déterminer si cette politique de subvention de l'énergie remplit son objectif. Il faudrait aussi répondre à d'autres interrogations, en sus de la question de l'efficience de la subvention : de quelle manière la subvention influe-t-elle sur la consommation des ménages et des industriels et peut-elle être remplacée efficacement par des instruments d'action d'un meilleur rapport coût-efficacité.

Dès lors qu'ils ont déterminé quelles subventions il convient de réformer, les pouvoirs publics devraient concevoir des mécanismes permettant de surmonter les oppositions. Les intéressés pénalisés pourraient bien être les ménages, car les subventions à la consommation visent souvent à réduire la pauvreté. Et bien que les subventions à la consommation énergétique ne constituent peut-être pas le moyen le plus efficace d'aider les ménages pauvres, il n'en demeure pas moins que ces derniers seront les plus touchés par leur suppression (Coady et al., 2006).

L'opposition peut aussi venir des secteurs dont la compétitivité a souffert. Pour apaiser le mécontentement, il faut déterminer quels sont les groupes touchés, les informer en temps voulu et de façon transparente des conséquences de la réforme et octroyer une compensation économique, le cas échéant, pour aider les entreprises à s'adapter. À cet égard, les pouvoirs publics peuvent souhaiter apporter aux entreprises concernées une assistance temporaire et ciblée pour les aider à se réorganiser, à adopter de nouvelles technologies ou à quitter le marché. Les réformes des subventions au charbon en Allemagne et en Pologne dans les années 1990 comprenaient des mesures d'assistance sociale pour soulager la détresse provoquée par la fermeture des mines. Le Royaume-Uni, par contre, a peu agi pour aider les régions touchées quand il a réduit la taille de son industrie minière au milieu des années 80, ce qui a conduit à un fort taux de chômage. Le gouvernement britannique a finalement apporté une assistance en 2000 sous la forme d'un soutien financier pour permettre aux entreprises survivantes de trouver d'autres débouchés économiques dans le secteur du charbon. En effet, au-delà de l'objectif immédiat consistant à accorder une aide temporaire aux industries touchées, les ressources publiques libérées peuvent servir à stimuler davantage l'investissement accélérateur de croissance et à soutenir les sources d'énergies renouvelables.

Graphique 3.21. Une forte intensité énergétique est souvent associée à une faible productivité du travail

Productivité du travail et intensité énergétique dans le secteur manufacturier, 2009



Notes : Tous secteurs manufacturiers, sauf articles en caoutchouc et matières plastiques, fabrication de meubles et recyclage. Les données pour la Chine se rapportent à 2007. La productivité du travail est calculée en termes de valeur ajoutée en USD de 2002 par salarié et l'intensité énergétique en termes de consommation d'énergie exprimée en tonne équivalent-pétrole (tep) par unité de valeur ajoutée en milliers d'USD de 2002.

Sources : Calculs des auteurs d'après AIE (2012), *World Energy Statistics and Balances* (base de données), Agence internationale de l'énergie ; ONUDI (2013), *INDSTAT4 : Industrial Statistics Database* (base de données), Organisation des Nations Unies pour le développement industriel. StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933200981>

La relation entre les énergies vertes et la productivité met en lumière les contradictions potentielles entre deux approches de la compétitivité, l'une prenant l'environnement en considération et l'autre axée sur le marché. La demande de produits verts et le contrôle des émissions n'ont apparemment pas réussi à obliger les entreprises à internaliser les coûts sociaux d'une production intensive en carbone. Les gouvernements des pays émergents devraient, lorsque cela est réalisable, ne pas relâcher les efforts qu'ils déploient pour harmoniser l'intensité des émissions et la productivité en modifiant la demande et en encourageant les progrès technologiques qui rendent rentables les réductions de l'intensité énergétique.

Principaux éléments de réflexion pour doper la compétitivité dans le secteur manufacturier

La diversification et le renforcement de la compétitivité dans le secteur manufacturier contribuent à assurer la compétitivité et une croissance économique continue. À cet effet, les entreprises ont besoin d'un environnement favorable pour contribuer à la croissance de la productivité. L'amélioration de la compétitivité manufacturière est déterminée par des facteurs exogènes et endogènes aux entreprises en place, sortantes et entrantes. La libéralisation du marché intérieur et l'ouverture du pays aux marchés internationaux facilitent la réalisation de ces objectifs, même si les entreprises peuvent avoir besoin d'une aide publique ciblée pour tirer parti de ces opportunités et pour que leurs investissements et innovations atteignent un niveau de rendement raisonnable. Il importe en outre que l'amélioration de la compétitivité ne trouve pas son origine dans une consommation énergétique irrationnelle et la création d'externalités négatives excessives, comme la pollution. Les principaux défis à relever par les pouvoirs publics consisteront à hiérarchiser les différentes options relatives à la compétitivité et à parvenir à un juste équilibre entre des objectifs apparemment contradictoires, comme encourager l'innovation et favoriser sa diffusion. Les domaines suivants peuvent être pris en considération pour élaborer des stratégies visant à accroître la compétitivité des entreprises :

- La concurrence est souvent mère de la compétitivité : les grandes entreprises ouvertes à l'international sont en mesure de réduire les coûts, de relever la qualité et de tirer parti des flux de connaissances sur les produits et procédés novateurs. Lorsqu'une libéralisation générale n'est pas réalisable, les ZES peuvent constituer une solution intéressante si leurs effets d'entraînement, grâce à des liens profonds avec l'économie locale, peuvent être favorisés. La faiblesse des obstacles administratifs à l'entrée et la flexibilité dans l'utilisation des intrants concourent à créer des conditions favorables aux entreprises. Les importations et l'IDE améliorent en outre la concurrence et l'accès aux connaissances et technologies internationales. Les obstacles administratifs à l'entrée des entreprises sur le marché devraient être maintenus à un faible niveau pour encourager l'arrivée de nouveaux venus, ce qui peut être une importante source de pression concurrentielle et de croissance de la productivité.
- Il peut être nécessaire de limiter le pouvoir exercé sur le marché ou d'empêcher l'apparition d'une âpre concurrence susceptible de décourager l'innovation et de brider la compétitivité des entreprises. Il faut en plus des stratégies qui facilitent les effets d'entraînement entre les entreprises et qui contribuent à renforcer les capacités nationales pour tirer tout le bénéfice indirect possible de l'IDE.
- Les grandes entreprises tendent à être plus productives. Au lieu d'apporter aux petites entreprises un soutien qui, en fait, décourage leur expansion, les décideurs devraient encourager les entreprises à se développer. Les politiques qui favorisent les petites entreprises et qui introduisent d'importants effets de seuil devraient être réformées de manière à réduire progressivement le traitement préférentiel au fur et à mesure de la croissance des entreprises. Il faudrait aussi s'abstenir de trop recourir aux incitations favorisant les grandes entreprises, car elles peuvent exclure les entreprises en expansion. Cependant, les concurrents de petite taille peuvent être des producteurs très compétitifs qui peuvent tirer profit de leur participation aux chaînes de valeur mondiales. En fournissant un appui financier et des services de base, l'État peut aider ces producteurs à surmonter les inconvénients liés à leur taille. Les garanties de crédit pour les petites entreprises peuvent de plus les aider à rester flexibles et innovantes et permettent à celles ayant un potentiel de croissance de se développer.
- Les entreprises qui innovent et ont recours à la recherche fondamentale sont susceptibles d'être plus compétitives. Le soutien à la R-D publique et une assistance financière destinée à encourager l'innovation au niveau de l'entreprise peuvent avoir des effets positifs. La formation et l'éducation du personnel sont liées à la productivité de l'entreprise et complètent les avancées technologiques. Les programmes d'enseignement devraient être conçus de manière à répondre aux besoins prévus des entreprises et devraient être considérés comme un élément de la montée en gamme technologique.

Principaux éléments de réflexion pour doper la compétitivité dans le secteur manufacturier (suite)

- Les entreprises productives qui se lancent dans l'exportation élargissent leurs marchés, et l'augmentation du nombre des entreprises exportatrices peut conduire à d'importants gains de productivité. Aider à réduire le coût des exportations en proposant des services de soutien partagés, comme les missions commerciales et le crédit à l'exportation, peut contribuer à encourager les activités d'exportation, en particulier pour les petites entreprises.
- Les progrès technologiques et les économies d'échelle influent considérablement sur l'efficacité énergétique et la productivité de l'entreprise. Les incitations à innover, une meilleure réglementation et la suppression progressive des subventions à l'énergie peuvent encourager le développement d'activités manufacturières productives plus respectueuses de l'environnement.

Références

- Acemoglu, D. et D. Cao (2010), « Innovation by entrants and incumbents », *National Bureau of Economic Research Working Paper*, Cambridge.
- Aghion P., M. Braun et J. Fedderke (2008), « Competition and productivity growth in South Africa », *Economics of Transition*, vol. 16, n° 4, pp. 741-768.
- AIE (2012), *World Energy Statistics and Balances* (base de données), Agence internationale de l'énergie.
- AIE (2008), *Deploying renewables: Principles for effective policies*, Agence internationale de l'énergie, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264042216-en>.
- Bahk, B.H. et M. Gort (1993), « Decomposing learning by doing in new plants », *Journal of Political Economy*, vol. 101, pp. 561-583, The University of Chicago Press.
- Baldwin, J., J. Maynard, D. Sabourin et D. Zietsma (2001), « Différences de productivité entre les provinces », *Statistique Canada, Documents de recherche*, n° 180, décembre.
- Banque mondiale (2013a), *Enterprise Surveys* (base de données), Banque mondiale, Washington, DC, <http://data.worldbank.org/data-catalog/enterprise-surveys>.
- Banque mondiale (2013b), *Doing Business Survey*, Banque mondiale, Washington, DC.
- Bartelsman, E.J., J. Haltiwanger et S. Scarpetta (2004), « Microeconomic evidence of creative destruction in industrial and developing countries », *Institute for the Study of Labour, Discussion Paper Series*, n° 1374.
- Bernard, A., S. Redding et P. Schott (2011), « Multiproduct firms and trade liberalization », *The Quarterly Journal of Economics*, Oxford University Press.
- Carneiro, P. et J. Heckman (2003), « Human capital policy », *NBER Working Paper 9495*, Cambridge, www.ucl.ac.uk/~uctppca/HCP.pdf.
- Chen, L. et S. Kitamura (2012), « SMEs, finance, and economic outcomes in Taiwan ».
- Coady, D., R. Gillingham, P. Medas et D. Newhouse (2006), « The magnitude and distribution of fuel subsidies: Evidence from Bolivia, Ghana, Jordan, Mali, and Sri Lanka », *IMF Working Paper*, Fonds monétaire international, Washington, DC.
- Eaton, J. et S. Kortum (2000), « Trade in capital goods », *NBER Working Paper 8070*, Cambridge, <http://home.uchicago.edu/~kortum/papers/capg21.pdf>.
- Eslava, M. J. Hattiwanger, A. Kluger et M. Kluger (2004), « The Effects of Structural Reforms on Productivity and Profitability Enhancing Reallocation: Evidence from Columbia », *Journal of Development Economics*, vol. 75, n° 2, pp. 333-371.
- Fan C.S. et Y. Hu (2008), « Imports of capital goods and enterprise performance: a firm-level analysis in China », *Applied Economics Letters*, vol. 15, n° 5.
- FMI (2012), « People's Republic of China, Staff Report for the 2012 Article IV Consultation », *IMF Country Report*, n° 12/195, Fonds monétaire international, juillet.
- Foster, L., J. Haltiwanger et C.J. Krizan (1998), « Aggregate productivity growth: Lessons from microeconomic evidence », *NBER Working Paper*, n° 6803, novembre.

- Goldberg, P., A. Khandelwal, N. Pavcnik et P. Topalova (2012), « Multiproduct firms and product turnover in the developing world: Evidence from India », *The Review of Economics and Statistics*, vol. 92, n° 4, pp. 1042-1049.
- Griliches, Z. (1957), « Specification bias in estimates of production functions », *Journal of Farm Economics*, vol. 39, n° 1, Oxford University Press.
- Halpern, L., M. Koren et A. Szeidl (2011), « Imported inputs and productivity », memo, Université de Californie Berkley, http://emlab.berkeley.edu/~szeidl/papers/imports_productivity.pdf.
- Martinez-Fernandez, C., C. Hinojosa et G. Miranda (2010), « Greening Jobs and Skills: Labour Market Implications of Addressing Climate Change », *OECD Local Economic and Employment Development (LEED) Working Papers*, n° 2010/02, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/5kmbjgl8sd0r-en>.
- Melitz, M.J. (2003), « The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity », *Econometrica*, vol. 71, n° 71, pp. 1695-1725.
- OCDE (2013a), *FDI Regulatory Restrictiveness Index*, Éditions OCDE, Paris, www.oecd.org/investment/fdiindex.htm.
- OCDE (2013b), *Policy Guidance for Investment in Clean Energy Infrastructure*, rapport soumis au G20 et bénéficiant de contributions de la Banque mondiale et du PNUD, www.oecd.org/daf/inv/investment-policy/CleanEnergyInfrastructure.pdf.
- OCDE (2011), *Perspectives économiques de l'OCDE*, vol. 2011/1, Éditions OCDE, Paris, http://dx.doi.org/10.1787/eco_outlook-v2011-sup1-fr.
- OCDE (2010), *Formation et emploi : relever le défi de la réussite*, Examens de l'OCDE sur l'éducation et la formation professionnelles, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264087491-fr>.
- OCDE, OPEP, Banque mondiale (2010), « Analysis of the scope of energy subsidies and suggestions for the G-20 initiative », Éditions OCDE, Paris.
- Oliveira-Martins, J., S. Scarpetta et P. Dirk (1996), « Mark-up ratios in manufacturing industries: Estimates for 14 OECD countries », *OECD Working Paper n° 162*, Éditions OCDE, Paris, www.oecd.org/regreform/reform/1863340.pdf.
- ONUUDI (2013), *INDSTAT4: Industrial Statistics Database* (base de données), Organisation des Nations Unies pour le développement industriel.
- Roeger, W. (1995), « Can imperfect competition explain the difference between primal and dual productivity measures? Estimates for US manufacturing », *Journal of Political Economy*, vol. 103, n° 2, pp. 316-330.
- Sahu S. et K. Narayanan (2011), « Determinants of energy intensity in Indian manufacturing industries: A firm level analysis », *Eurasian Journal of Business and Economics*, vol. 4, n° 8, pp. 13-30.
- Sahu, S. et K. Narayanan (2010), « Labour and energy intensity: A study of pulp & paper industries in India », document présenté au cours de la conférence internationale commune de l'IASSI et du Knowledge Forum à l'IIT de Bombay.
- Sakllaris, P. et D. J. Wilson (2000), « Quantifying embodied technological change », *Review of Economic Dynamics*, vol. 7, n° 1, pp. 1-26.
- Sathaye, J., L. Price, S. de la Rue du Can et D. Fridley (2005), *Assessment of energy use and energy saving potential in selected industrial sectors in India*, Lawrence Berkeley National Laboratory, Berkeley.
- Timmer, M.P. (dir. pub.) (2012), « The World Input-Output Database (WIOD): Contents, Sources and Methods », *WIOD Working Paper n° 10*, www.wiod.org/publications/papers/wiod10.pdf.

ANNEXE 3.A1

*Notes méthodologiques***Estimation de la productivité totale des facteurs**

La productivité totale des facteurs (PTF) au niveau de l'entreprise a été estimée en utilisant des données d'enquête provenant des secteurs manufacturiers et d'autres industries au Brésil, au Cameroun, en Chine, en Colombie, en Inde, dans la Fédération de Russie, au Sénégal et en Afrique du Sud pour toutes les années disponibles.

Les observations aberrantes ont été repérées au moyen d'une simple régression préliminaire par les moindres carrés ordinaires (MCO) de la production de l'entreprise sur l'emploi, le capital productif et les biens intermédiaires, et les variables indicatrices des années, effectuée séparément par pays et secteur. Les observations dont le $Df\beta$ est supérieur à $\frac{2}{\sqrt{n}}$ ont été exclues des estimations de la PTF.

Les fonctions de production ont été supposées propres aux pays et aux secteurs, et la PTF pour une entreprise et une année données a été estimée en utilisant un modèle à effets fixes de la production de l'entreprise pour chaque pays et secteur (catégories à deux chiffres de la CITI Rév. 3.1), en prenant en compte les effectifs de l'entreprise, le capital productif et les biens intermédiaires utilisés pour produire. Des variables indicatrices des années ont été incluses pour améliorer les estimations des coefficients des facteurs en prenant en compte les variations annuelles telles que les variations de la demande.

Les estimations pour les différents secteurs ont été jugées acceptables et utilisées pour calculer la PTF des entreprises lorsque, parmi les coefficients estimés pour l'emploi, le capital et les biens intermédiaires, aucune variable n'a été omise, aucun coefficient négatif n'était significatif au seuil de 90 % et au moins deux des trois variables étaient significatives au seuil de 90 % ou plus. Les estimations de la PTF résultant de régressions sectorielles non valables n'ont pas été utilisées. Les résultats valables ont été pondérés par la part des entreprises dans la production, par secteur ou autre catégorie, pour obtenir la PTF moyenne.

Estimation des marges

Une approche s'écartant des hypothèses types de la théorie néoclassique de la production admet l'hypothèse que les entreprises monopolistiques facturent des marges en sus des coûts marginaux. Pour mettre en œuvre cette approche, on suppose que la technique de production est définie par la fonction néoclassique de production :

$$Y = AF(N, K) \quad (1)$$

où Y est la production, A est la croissance de la productivité multifactorielle avec deux facteurs de production : N , la main-d'œuvre, et K , le capital et où $F(\cdot)$ est une fonction homogène de degré λ (degré des rendements d'échelle). Les indices de l'entreprise et de l'année ont été retirés pour simplifier. Après différenciation logarithmique¹ et réorganisation :

$$SR_{\text{primal}} = y - \alpha_N n - (1 - \alpha_N)k = (1 - B)a - B(y - k) \quad (2)$$

où SR_{primal} est le résidu primal de Solow, le bas de casse indiquant la différenciation logarithmique, α_i est la part recettes du facteur i et B l'indice de Lerner, lequel est étroitement lié au taux de marge, μ :

$$B = 1 - \frac{1}{\mu} \quad (3)$$

L'estimation de l'équation (2) donnerait des résultats biaisés, car les variables explicatives sont corrélées au choc de productivité a . Pour éliminer les problèmes d'endogénéité, le résidu de Solow dual ou fondé sur les prix est dérivé à l'aide de la fonction de coût associée à la fonction de production dans l'équation (1).

Oliveira Martins et al. (1996) montrent que l'équation d'estimation du taux de marge peut aussi être obtenue à partir de la définition directe de la marge sur coût moyen :

$$SR_{\text{dual}} = \alpha_N w + (1 - \alpha_N)r - p = (1 - B)a - B(p - r) \quad (4)$$

où w est le taux d'augmentation des salaires, r est le loyer du capital et p est la production. En soustrayant (4) de (2) et en ajoutant un terme d'erreur, on peut estimer B comme l'a montré Roeger (1995). Comme le terme de la productivité non observable, a , s'annule lorsque l'on opère cette soustraction, cette équation est relativement facile à estimer.

$$\frac{P}{AC} = \frac{P \times Y}{(W \times N + R \times K)} = \frac{\mu}{\lambda} \quad (5)$$

où AC est le coût moyen, P , W , et R sont respectivement les prix de la production, du travail et du capital, tandis que λ est un indice des rendements d'échelle (autrement dit le rapport coût moyen sur coût marginal) et μ le taux de marge.

Après différenciation et dans l'hypothèse de rendements d'échelle constants ($\lambda = 1$), on obtient l'équation à estimer (après ajout d'un terme d'erreur) :

$$(p + y) - \alpha_N(w + n) - (1 - \alpha_N)(r + k) = B[(p + y) - (k + r)] \quad (6)$$

où le premier terme du membre de gauche est la production nominale, le second est le coût des salaires multiplié par le coefficient estimé au titre du travail α_N de la fonction de production et le troisième est le loyer du capital multiplié par le coefficient estimé au titre du capital ($1 - \alpha_N$), tous étant obtenus par différences. Le total du membre de gauche est le

résidu de Solow et les variables sont mesurées en valeurs nominales. Dans le membre de droite, B est l'indice de Lerner ($[\text{prix-coût moyen}]/\text{prix}$) à estimer.

Les estimations des taux de marge des secteurs ont été jugées valables lorsque, pour les résultats issus de la régression de la première étape, parmi les coefficients estimés pour l'emploi, le capital et les biens intermédiaires, aucune variable n'a été omise, aucun coefficient négatif n'était significatif au seuil de 90 % et au moins deux des trois variables étaient significatives au seuil de 90 % ou plus.

Estimation de l'efficience technique

L'efficience technique a été estimée au niveau de l'entreprise en procédant à une analyse par enveloppement des données, qui a permis de déterminer la frontière de production des entreprises qui utilisent avec le plus d'efficience de multiples intrants pour atteindre un ou plusieurs objectifs de production. L'efficience relative des entreprises non situées à la frontière est mesurée en termes de leur distance par rapport à cette frontière.

En utilisant les données générées lors du travail préparatoire à l'estimation de la PTF, les observations aberrantes repérées au moyen d'une simple régression préliminaire par les MCO ont été supprimées, de même que les observations n'ayant pas les variables requises. Pour tenir compte des limites informatiques, des échantillons aléatoires de 200 observations ont été extraits des observations valables disponibles pour chaque pays et secteur. Pour les pays pour lesquels on disposait de moins de 200 observations valables pour le secteur et l'année concernés, toutes les entreprises disponibles ont été retenues, lorsqu'au moins 20 observations valables étaient disponibles.

Des estimations ont été réalisées séparément pour chaque secteur (catégories à deux chiffres de la CITI Rév. 3.1), parmi la sélection d'observations provenant de tous les pays. Les facteurs de production utilisés pour les estimations de la PTF – coûts des salaires (calculé à partir des effectifs des entreprises et des salaires moyens dans le secteur pour la Russie, le Brésil et le Sénégal, compte tenu des données disponibles), capital productif multiplié par le loyer national du capital et biens intermédiaires – ont été pris comme intrants pour maximiser deux résultats : la production totale des entreprises et les bénéfices des entreprises (calculés par approximation comme étant la valeur ajoutée moins le coût des salaires). Toutes les valeurs sont issues de données de 2007, excepté celles concernant l'Afrique du Sud, pour laquelle 2008 était l'année disponible la plus proche.

Les scores θ des entreprises, valant un moins la distance de l'entreprise par rapport à la frontière de production, ont été agrégés par pays en les pondérant par la part des entreprises dans la production parmi la sélection d'observations dans leur pays.

ANNEXE 3.A2

Tableaux supplémentaires

Tableau 3.A2.1. Taux de croissance de la productivité du travail, par industrie

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933080124>

**Tableau 3.A2.2. Taux de croissance de la productivité totale des facteurs (PTF),
par industrie**

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933080143>

Tableau 3.A2.3. Estimation des marges, par industrie

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933080162>

Tableau 3.A2.4. L'efficacité technique dans le secteur manufacturier, 2007

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933080181>

Chapitre 4

La compétitivité dans les services et par les services

Favoriser le développement de secteurs de services compétitifs peut constituer un puissant moyen d'améliorer la compétitivité de l'ensemble de l'économie et de soutenir le processus de convergence dans les pays à revenu intermédiaire. Les services peuvent être une source d'emplois et – parce qu'ils consomment relativement peu de ressources – favoriser un développement durable et profitant à tous. Les progrès rapides des TIC ont permis de réaliser des économies d'échelle dans la production de la plupart des services et ont eu un effet d'entraînement bénéfique. La première section s'emploie en particulier à montrer que les services peuvent contribuer au mouvement de convergence en ce qu'ils augmentent la consommation, sont complémentaires des activités manufacturières et sont de plus en plus échangeables. Une compétitivité durable dans les services ne pourra passer que par des gains de productivité et d'efficacité. Dans la deuxième section de ce chapitre, nous verrons que si les économies émergentes affichent encore des niveaux de productivité très inférieurs à ceux des économies avancées pour certains services, elles sont en train de rattraper leur retard. La troisième section met en évidence des stratégies possibles pour développer des secteurs de services compétitifs.

1. Note de la Turquie :

Les informations figurant dans ce document qui font référence à « Chypre » concernent la partie méridionale de l'île. Il n'y a pas d'autorité unique représentant à la fois les Chypriotes turcs et grecs sur l'île. La Turquie reconnaît la République Turque de Chypre du Nord (RTCN). Jusqu'à ce qu'une solution durable et équitable soit trouvée dans le cadre des Nations Unies, la Turquie maintiendra sa position concernant « la question chypriote ».

2. Note de tous les États de l'Union européenne Membres de l'OCDE et de la Commission européenne : La République de Chypre est reconnue par tous les membres des Nations Unies sauf la Turquie. Les informations figurant dans ce document concernent la zone sous le contrôle effectif du gouvernement de la République de Chypre.

Doper la productivité et l'efficacité dans les secteurs de services peut constituer un puissant moyen d'améliorer la compétitivité de l'ensemble de l'économie, en particulier dans les pays en développement où les services sont généralement moins bien développés. Les services peuvent être une source d'emplois et – parce qu'ils consomment relativement peu de ressources – favoriser un développement durable et profitant à tous.

Pour éviter ou limiter les risques de voir leur croissance ralentie pour longtemps, les pays doivent, dès l'amorce de leur développement économique, viser le stade où les avantages concurrentiels de leurs entreprises découleront de leur productivité et de leur efficacité et non pas de faibles coûts de production, d'une situation de monopole ou de subventions publiques sélectives. Ce chapitre s'intéresse aux stratégies destinées à améliorer la productivité et l'efficacité des secteurs de services.

La première section pose la question de savoir si les pays où le développement économique est intervenu récemment peuvent sauter l'étape d'une industrialisation profonde – avec la construction de secteurs manufacturiers à forte valeur ajoutée – pour faire porter directement leurs efforts sur les services haut de gamme. Elle s'emploie en particulier à montrer que les services peuvent concourir au mouvement de convergence en ce qu'ils augmentent la consommation, sont complémentaires des activités manufacturières, et sont de plus en plus exportables.

Comme dans l'industrie manufacturière, le maintien de la compétitivité des services passera obligatoirement par des gains de productivité et d'efficacité. Dans la deuxième section de ce chapitre, nous verrons que si les économies émergentes affichent encore des niveaux de productivité très inférieurs à ceux des économies avancées pour certains services, elles sont en train de rattraper leur retard. En outre, la productivité et la croissance sont souvent plus élevées dans les services que dans l'industrie manufacturière, d'où leur potentiel en tant que moteur de la croissance.

À partir de faits stylisés tirés des écarts de productivité entre secteurs et entre pays, la dernière section étudie les facteurs contribuant à la compétitivité relative des entreprises à l'intérieur des secteurs et entre ceux-ci, ainsi qu'entre les pays. Elle examine plus particulièrement le rôle des infrastructures modernes (TIC), la capacité à faire respecter les contrats, la protection de la propriété intellectuelle, l'existence de compétences adaptées, et la pression concurrentielle (y compris l'ouverture aux échanges et aux investissements internationaux). La section explore également des moyens d'action potentiels.

La convergence par les services

Les biens et les services présentent habituellement des caractéristiques différentes. Les biens peuvent faire l'objet d'échanges internationaux et être produits n'importe où, n'importe quand, à n'importe quelle échelle. La hausse de la demande mondiale permet aux entreprises d'accroître leur productivité en se spécialisant dans certains biens et

certaines compétences et en produisant à plus grande échelle, ce qui réduit généralement les coûts par unité de production. Dans sa deuxième loi, Kaldor (1967) avance que les rendements d'échelle croissants conduisent à une corrélation positive entre productivité et croissance dans l'industrie manufacturière, ce qui en fait le principal moteur de la croissance.

À l'inverse, les services ont longtemps été liés à des contraintes spatiales et temporelles, nécessitant presque toujours des transactions et des interactions en face à face. Se faire couper les cheveux, aller au restaurant, réaliser un bilan de santé ou solliciter un prêt bancaire ne sont que quelques exemples de ce type de services personnels traditionnels. Par ailleurs, comme l'a noté Baumol (1967), la main-d'œuvre constitue un élément de production plus essentiel dans les services traditionnels que dans les biens, ce qui laisse moins de possibilités de remplacer le facteur travail. De ce fait, parce que la productivité des services traditionnels progresse plus lentement mais que les salaires doivent suivre l'évolution de ceux du secteur des biens, les coûts nominaux des services traditionnels augmentent plus vite. La part grandissante de ces services dans le PIB et le ralentissement des gains de productivité globaux que cela induit – phénomène connu sous le nom de « maladie des coûts de Baumol » – représentent depuis longtemps une source de préoccupation majeure pour les pays à revenu intermédiaire ou élevé.

La différence fondamentale de potentiel de croissance de la productivité qui existe entre les biens manufacturés et les services traditionnels – élevé pour les premiers et faible pour les seconds – explique pourquoi économistes et responsables publics se focalisent depuis des années sur l'industrialisation et sur la manière de conserver une grande industrie manufacturière. Jusqu'à une date récente, les services n'étaient pratiquement pas pris en compte par les politiques publiques et les études visant à améliorer la productivité et le potentiel de croissance (Flaen et al., 2013).

La révolution des TIC génère des gains de productivité dans les services

L'avènement des technologies de l'information et de la communication (TIC) a révolutionné le secteur des services. Les TIC ont accéléré ce que Bhagwati (1984) a appelé « la fragmentation et la désincarnation » des services, rendant ainsi beaucoup d'entre eux échangeables et permettant des gains de productivité remarquables. Les services offrant le plus important potentiel d'augmentation de la productivité ont été ceux baptisés par Baumol (1985) « services progressifs impersonnels modernes », comprenant les télécommunications, les services financiers et les services aux entreprises tels que le traitement de données et la distribution en ligne de contenu électronique.

Les déterminants de la révolution des services sont ce que Ghani (2010) nomme en anglais les 3T : *technology* (technologie), *transportability* (transportabilité) et *tradeability* (échangeabilité).

1. Technologie. Les TIC ont en particulier rendu les services stockables. Par exemple, il est possible aujourd'hui de réaliser des opérations bancaires ou d'assurance en ligne – souvent sans avoir à rencontrer un banquier – puis de les stocker, presque comme s'il s'agissait de services physiques.
2. Transportabilité. Les liaisons Internet et les lignes de téléphone transportent des services rapidement sur de grandes distances avec peu ou pas d'effet sur la qualité. Une personne peut ainsi fournir des services de conseil depuis un bureau éloigné, avec des coûts de transaction très faibles.

3. Échangeabilité. De nombreux services peuvent être exportés (pour la plupart sous forme numérique) avec relativement peu d'obstacles réglementaires – même si des réglementations internes peuvent limiter le libre échange des services (Molnar, 2008 ; Molnar et al., 2008).

Bien que les échanges internationaux ne concernent encore qu'une part réduite mais néanmoins croissante des services reposant sur les TIC (Ghani et Kharas, 2010), les 3T peuvent amener des gains de productivité dans des services traditionnels – comme l'éducation et la santé – qui nécessitaient jusqu'ici des interactions personnelles entre le receveur (l'élève ou le patient, par exemple) et le fournisseur (l'enseignant ou le médecin) et n'étaient donc pas échangeables.

Dans le domaine de l'éducation, le télé-enseignement et l'enseignement en ligne – qui permettent de toucher davantage d'élèves pour un coût moindre – deviennent des pratiques courantes. Ils sont particulièrement intéressants dans les pays en développement où les grandes distances sont souvent un frein aux études (OCDE, 2013), même si le manque d'accès à l'électricité et à Internet – indispensables pour l'enseignement en ligne – les empêche souvent d'en tirer avantage (Andersson et Groenlund, 2009). De même, de nouveaux modèles utilisant les TIC peuvent fonctionner dans le secteur de la santé lorsque les patients n'ont pas besoin de voir un médecin fréquemment. Ils peuvent par exemple demander conseil à des professionnels de santé à tout moment de la journée par des services de messagerie électronique, ce qui leur évite de se rendre dans un centre médical.

En principe, la plupart des services présentent aujourd'hui les propriétés génératrices de croissance (comme les économies d'échelle et les effets d'entraînement) autrefois considérées comme intrinsèques à l'industrie manufacturière. Les 3T permettent effectivement des économies d'échelle qui risquent fort de surpasser celles de l'industrie manufacturière, l'exemple le plus évident étant les logiciels qui peuvent être reproduits à l'infini sans coûts supplémentaires.

La révolution des TIC a également déclenché des interactions et des effets d'entraînement en amont et en aval entre les prestataires et les secteurs de services et entre les services et l'industrie manufacturière qui augmentent encore les possibilités de gains de productivité (voir ci-dessous au sujet de l'intensité d'utilisation des services dans l'industrie manufacturière). Il peut être en fait plus facile à des prestataires de services qu'à des entreprises manufacturières de se regrouper en pôles car ils ont besoin de moins d'espace et l'expédition des produits ne provoque pas de goulots d'étranglement. Les pôles dédiés aux services – comme la Silicon Valley aux États-Unis et Hyderabad en Inde – attirent une foule d'entreprises et de travailleurs et bénéficient donc d'externalités, comme la diffusion de connaissances (Bosker et Garretsen, 2010). Cependant, si les sociétés de services veulent tirer pleinement parti des interactions avec les autres entreprises, elles doivent pouvoir compter sur des infrastructures de télécommunications de haute qualité, faute de quoi le secteur des services pourrait être confronté à des encombrements comparables à ceux qui affectent les biens manufacturés.

Les 3T ont amené à réévaluer complètement la capacité des services à être la locomotive de la croissance économique, tant dans les pays en développement que dans les pays développés. Ils amènent également à se demander dans quelle mesure les pays entrés en dernier dans le cycle du développement économique ont besoin de passer d'abord par une phase d'industrialisation s'ils disposent d'un socle de services solide, en particulier de services reposant sur les TIC qui offrent un fort potentiel de gains de productivité.

Certains services pourraient devenir des moteurs de croissance en association avec des activités manufacturières

Si l'on considère les services dont la croissance serait vraisemblablement stimulée par une amélioration des infrastructures TIC, leur part dans le PIB des pays à revenu faible ou intermédiaire est inférieure à la moyenne de l'OCDE. Pour Baumol (1985), il s'agit des services financiers, des services aux entreprises et des services de télécommunications. Les données disponibles ne permettent toutefois pas de désagréger les services de télécommunications de ceux du transport, c'est pourquoi ils ne sont pas inclus dans les comparaisons par rapport à l'OCDE dans cette section. Les services financiers et les services aux entreprises représentent 24 % du PIB en moyenne dans l'ensemble de l'OCDE. La part de ces services va de 4 points de pourcentage en dessous de la moyenne de l'OCDE en Bulgarie, jusqu'à 25 points de moins au Tadjikistan, où les services financiers et les services aux entreprises contribuent peu ou pas du tout au PIB (graphique 4.1, axe des Y). C'est pourtant le secteur des services qui tire la croissance du Tadjikistan depuis quelques années : entre 2000 et 2010, il a progressé de 11 % par an et sa part dans le PIB a bondi de 34 % à 55 %. Mais les analyses montrent que la dynamique est venue des services traditionnels et non des services financiers et des services aux entreprises où Baumol voit les meilleures chances de croissance soutenue.

Le cas de l'Inde est intéressant. Bien que les exportations de services reposant sur les TIC, en particulier les services externalisés, aient porté son élan de croissance ces dernières années, le pays se trouve 8 points de pourcentage en dessous de la moyenne de l'OCDE s'agissant de la part des services financiers et des services aux entreprises dans le PIB. De la même façon, les Philippines accusent un écart de 6 points de pourcentage, alors que le pays a le vent en poupe en tant que destination d'externalisation. Les différences sont encore plus importantes – plus de 14 points de pourcentage – dans des économies émergentes comme la Chine, la Malaisie et la Thaïlande, dont la croissance s'est appuyée davantage sur une industrie manufacturière forte.

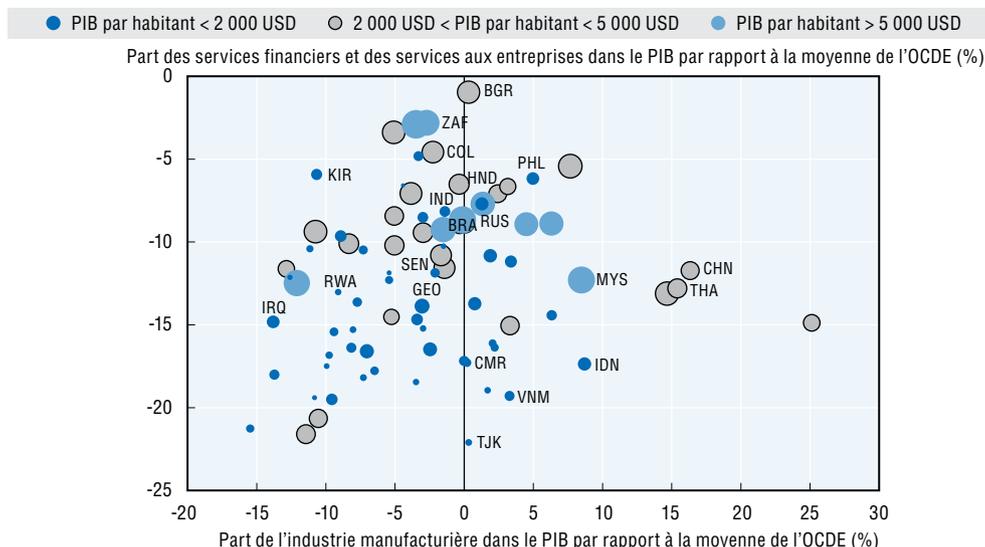
Ces schémas laissent penser que les pays à revenu faible ou intermédiaire pourraient moderniser considérablement leurs secteurs des services en privilégiant ceux qui présentent le plus grand potentiel de gains de productivité et, du même coup, de croissance soutenue. Toutefois, les pays à revenu intermédiaire sont généralement plus proches de la moyenne de l'OCDE que ceux à faible revenu, ce qui témoigne d'une plus grande convergence structurelle à mesure que les pays s'enrichissent, développent leurs secteurs des services financiers et des services aux entreprises, et sont de plus en plus en mesure de les exploiter pour alimenter leur croissance économique (représentée par la taille des cercles de couleur sur le graphique 4.1).

La relation entre la part des services financiers et des services aux entreprises dans le PIB et celle de l'industrie manufacturière n'est pas claire dans les pays en développement. Il ne semble pas y avoir de groupe de pays dont les services financiers et aux entreprises soient relativement comparables à ceux des économies avancées mais avec un appareil de production sensiblement plus petit (voir l'axe des X sur le graphique 4.1). On ne distingue pas non plus de groupes de pays à revenu intermédiaire n'ayant pas d'abord bâti une industrie manufacturière d'une certaine taille.

D'une manière générale, des pays pauvres comme le Rwanda, le Kirghizstan et la Géorgie ont des industries manufacturières moins développées que la moyenne de l'OCDE, tandis que la part de l'industrie manufacturière dans le PIB d'un certain nombre

Graphique 4.1. Le potentiel de croissance des services financiers et des services aux entreprises est élevé dans tous les pays non membres de l'OCDE

Part de l'industrie manufacturière dans le PIB des pays non membres de l'OCDE versus part des services financiers et des services aux entreprises – Parts comparées à la moyenne de l'OCDE



Notes : La taille du cercle représente le PIB par habitant d'un pays. Les parts dans le PIB sont basées sur les données disponibles les plus récentes pour chaque pays entre 2006 et 2011. Les noms des pays sont abrégés au moyen des codes ISO à trois lettres*. Les secteurs sont classés selon la Classification internationale type par industrie, révision 3 (CITI, Rév. 3). Les services financiers correspondent aux services d'intermédiation financière (secteur J de la CITI) et les services aux entreprises aux activités immobilières, de location et de services aux entreprises (secteur K de la CITI). Sur le plan qualitatif, le graphique a le même aspect lorsqu'on ajoute les transports, l'entreposage et les communications (secteur I de la CITI) à ce groupe de services. Ce secteur comprend des services potentiellement générateurs de croissance, comme les télécommunications. Dans la zone OCDE, la part de l'industrie manufacturière dans la valeur ajoutée totale s'établit à 16 %, tandis que celle des services financiers et des services aux entreprises est de 24 %. Le niveau moyen du PIB par habitant dans la zone OCDE avoisine les 33 000 USD. La moyenne de l'OCDE ne comprend pas Israël, la Corée ni la Nouvelle-Zélande.

Source : Calculs des auteurs d'après Nations Unies (2013), UN data (base de données), <http://data.un.org/>.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933200999>

d'économies émergentes et à revenu intermédiaire comme le Brésil, la Colombie et la Fédération de Russie est équivalente à celle de la moyenne de l'OCDE ou plus élevée, par exemple en Argentine, en Chine et en Thaïlande. Un autre pays où la part de l'industrie manufacturière dans le PIB atteint la moyenne de l'OCDE est l'Inde. Ce niveau peut paraître étonnamment élevé à première vue. Pourtant, compte tenu du revenu de l'Inde, il devrait dépasser largement la moyenne de l'OCDE et être du même ordre qu'en Indonésie ou en Chine. Ce constat n'est donc pas nécessairement en contradiction avec le fait que l'industrie manufacturière indienne soit (encore) relativement peu développée.

Ces schémas concordent avec l'idée défendue par Kaldor selon laquelle l'industrie manufacturière est la locomotive de la croissance – au moins durant les premiers stades du développement. En d'autres termes, lorsque la part de l'industrie manufacturière augmente dans un pays en développement, son niveau de revenu progresse aussi. La stratégie consistant à sauter l'étape de l'industrialisation et à se concentrer directement (ou uniquement) sur les services – qui offrent eux-mêmes un potentiel de croissance – ne s'est pas (encore) avérée concluante pour rejoindre les rangs des pays à revenu intermédiaire, et encore moins ceux des pays à revenu élevé. Même des économies de services petites et riches comme Singapour sont passées par une phase d'industrialisation complète (encadré 4.1).

Encadré 4.1. **Singapour, économie de services de premier plan, est passée par une phase d'industrialisation profonde**

Singapour est une petite économie dont la population est estimée à 5.4 millions d'habitants (2013) et dont la superficie en fait l'un des plus petits pays du monde. Cette ville-État est pourtant montrée en exemple pour son dynamisme économique depuis sa séparation d'avec la Malaisie en 1965. Son port était alors déjà devenu une grande plaque tournante commerciale du fait de sa situation géographique mais, au moment de son indépendance, le marché intérieur de Singapour était très restreint et une bonne partie de la population vivait dans la pauvreté (IDE-JETRO et OMC, 2011).

Depuis que le gouvernement a mis en place le Conseil du développement économique, il mène une stratégie de croissance tirée par les exportations, accompagnée de politiques industrielles et technologiques bien ciblées qui ont été couronnées de succès. À l'indépendance, Singapour a appliqué une politique d'ouverture et s'est employée à attirer des investissements directs étrangers (IDE). L'État a investi massivement dans l'éducation pour se constituer un réservoir de main-d'œuvre qualifiée, et dans les infrastructures pour améliorer la logistique. Au cours des 50 années écoulées jusqu'en 2010, la part de l'industrie manufacturière dans le PIB est passée de 11 % dans les années 60 à près de 30 % dans les années 90. En 2010, elle était redescendue à 23 %, la part des services ayant progressé.

L'IDE a non seulement contribué à stimuler l'économie directement, mais il a aussi facilité le transfert de technologies et d'innovations et permis ainsi l'émergence d'autres innovations. Des investissements continus dans les infrastructures, la logistique, le développement des services et l'éducation ont permis d'attirer des IDE et de convaincre des sociétés multinationales de rester dans le pays (Lee et al., 2006).

Lorsque Singapour a commencé à être concurrencée par d'autres pays manufacturiers d'Asie, le pays a su diversifier progressivement sa production en mettant au point des produits nouveaux, de plus haute technologie, à partir de produits existants. Les pouvoirs publics ont réagi tôt et rapidement pour s'adapter à l'évolution de la situation, en favorisant un changement structurel combinant modernisation technologique et développement des services. Au cours de la dernière décennie, la priorité en matière de services s'est déplacée des activités commerciales de base vers les services aux entreprises et les services financiers, qui représentent aujourd'hui 27 % du PIB (FMI, 2005, et Jankowska et al., 2012).

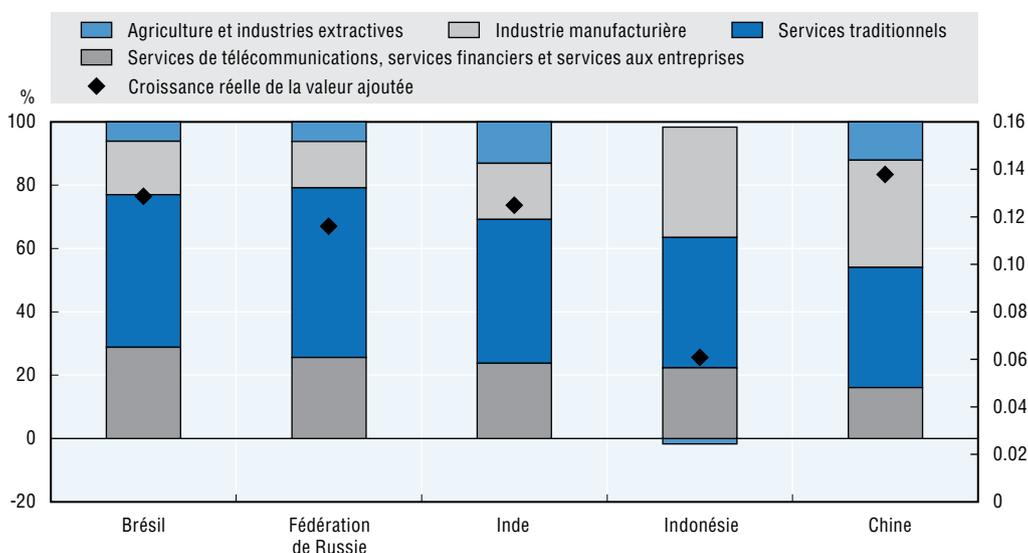
Néanmoins, un certain nombre de défis attendent Singapour. D'autres villes, en particulier chinoises, exercent un pouvoir d'attraction économique croissant et le vieillissement de la population de Singapour va constituer un obstacle à tout type de stratégie de croissance. Les autorités comptent relever ces défis en adoptant des politiques migratoires ciblées et en investissant en priorité dans les compétences et l'éducation, et plus spécialement dans la formation des adultes (OCDE, 2013). Le but est de promouvoir l'innovation et de nouvelles sources de croissance et de permettre aux entreprises singapouriennes de saisir les nouvelles opportunités qui apparaissent. Singapour encourage également les PME et le développement de leurs capacités de R-D dans le cadre d'une stratégie d'assistance réunissant plusieurs organismes afin d'aider les entreprises du pays à améliorer leur productivité.

Compte tenu des particularités de Singapour, ses stratégies ne sont pas toutes transférables à n'importe quel pays en développement. On a là cependant la preuve que les compétences et l'éducation constituent un atout à toutes les étapes du développement. Les politiques de développement de Singapour sont conçues avec une vision de l'avenir claire et des objectifs quantitatifs, tandis que des organismes spécialisés s'appliquent à les mettre en œuvre et à en suivre les résultats. Les normes d'éducation élevées et en constante amélioration ont permis d'attirer et maintenir de hauts niveaux d'IDE, de faire progresser l'industrie manufacturière sur l'échelle des produits, et d'accompagner la réorientation récente du pays vers des activités de services plus modernes. L'apparition des services utilisant les TIC n'a fait que renforcer l'importance du secteur des services pour le développement. Néanmoins, le pays a assis sa croissance sur un appareil de production puissant, et les interactions de celui-ci avec le secteur des services ont eu des effets multiplicateurs sur la croissance économique.

Toutefois, en plus d'améliorer leurs capacités de production, les pays en développement doivent exploiter le formidable potentiel de leurs secteurs des services compétitifs afin de renforcer la compétitivité de l'ensemble de leur économie et de progresser vers la convergence. En fait, pris ensemble, les services financiers, les services aux entreprises et les services de télécommunications (considérés comme offrant le meilleur potentiel de croissance soutenue) ont déjà contribué davantage à la croissance globale que l'industrie manufacturière ces dernières années dans trois des BRIIC, à savoir le Brésil, l'Inde et la Fédération de Russie, mais pas en Inde ni en Indonésie (graphique 4.2). Ce chapitre fait principalement référence aux BRIIC et non aux BRIICS (comprenant aussi l'Afrique du Sud), pour des raisons de données insuffisantes pour l'Afrique du Sud¹. La part des services financiers, des services aux entreprises et des services de télécommunications dans le PIB s'élevait à 24 % en Inde, 26 % dans la Fédération de Russie et 29 % au Brésil entre 2003 et 2007, alors que l'industrie manufacturière y contribuait à hauteur de 18 %, 15 % et 17 %. En Chine et en Indonésie, l'industrie manufacturière est restée le premier moteur de croissance, représentant plus de 30 % du PIB contre 16 % et 23 % pour les services de télécommunications, les services financiers et les services aux entreprises.

Graphique 4.2. Les services induisent plus de 50 % de la croissance de la valeur ajoutée dans certaines économies émergentes

Contributions moyennes des différents secteurs à la croissance réelle de la valeur ajoutée entre 2003 et 2007



Notes : Les secteurs sont classés selon la Classification internationale type par industrie, révision 3 (CITI, Rév. 3). Les services de télécommunications, les services financiers et les services aux entreprises englobent les secteurs 64, J et K de la CITI. Les services traditionnels comprennent tous les autres services, en particulier les secteurs suivants de la CITI : la distribution d'électricité, de gaz et d'eau (E), la construction (F), le commerce de gros et de détail (G), les hôtels et les restaurants (H), les transports (60-63), l'administration publique (L), l'éducation, la santé et l'action sociale (M, N et O). L'analyse ne tient pas compte des activités des ménages privés employant du personnel domestique, ni de celles des organisations et organismes extraterritoriaux (P et Q). On ne disposait pas de données comparables pour l'Afrique du Sud.

Source : Calculs des auteurs d'après Timmer, M.P. (dir. pub.) (2012), « The World Input-Output Database (WIOD): Contents, Sources and Methods », WIOD Working Paper, n° 10, www.wiod.org/publications/papers/wiod10.pdf.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933201001>

Il est intéressant de noter que la contribution la plus importante à la forte croissance enregistrée entre 2003 et 2007 provient des secteurs de services plus traditionnels², dans lesquels (au moins dans un avenir proche) on attend moins de gains de productivité

imputables à la révolution des TIC. Ils ont représenté plus de 35 % de la croissance dans tous les BRIIC. Cette situation peut probablement s'expliquer par l'augmentation de la consommation de services personnels (comme les services de santé) lorsque les cinq économies sont passées à des pratiques de consommation de classe moyenne. Bien que les services traditionnels puissent aussi utiliser de plus en plus les TIC pour améliorer leur productivité, leurs profils de contribution à la croissance pourraient s'expliquer en partie par l'effet Baumol et il ne faut pas en conclure qu'ils constituent un moteur de croissance durable.

Développer des services sur mesure pour stimuler la consommation de la nouvelle classe moyenne

Les pays à revenu intermédiaire parviennent souvent à accumuler du capital physique pendant les phases initiales de leur développement économique. Mais ils peuvent ensuite être confrontés à un ralentissement de la croissance lorsqu'il ne leur est plus possible d'allier leurs stratégies fondées sur l'investissement à des coûts de main-d'œuvre bas. L'accumulation de capital humain devient alors un facteur de plus en plus important pour être compétitif sur les marchés mondiaux.

Durant le processus de développement des pays à revenu intermédiaire, d'importants changements s'opèrent du côté de l'offre mais également du côté de la demande. À mesure que les travailleurs pauvres viennent grossir les rangs de la classe moyenne, la consommation et la demande de diversité dans les produits et les services progressent. La Chine, par exemple, s'est extraordinairement développée au cours des vingt dernières années, pour devenir l'un des premiers pays exportateurs du monde grâce à des investissements massifs dans les infrastructures et à l'accumulation de capital physique et humain dans un large éventail de secteurs manufacturiers. Le pays abrite aujourd'hui une classe moyenne qui ne cesse de s'agrandir, et il représentera d'ici 2030 avec l'Inde l'essentiel de la consommation mondiale de la classe moyenne (OCDE, 2010a).

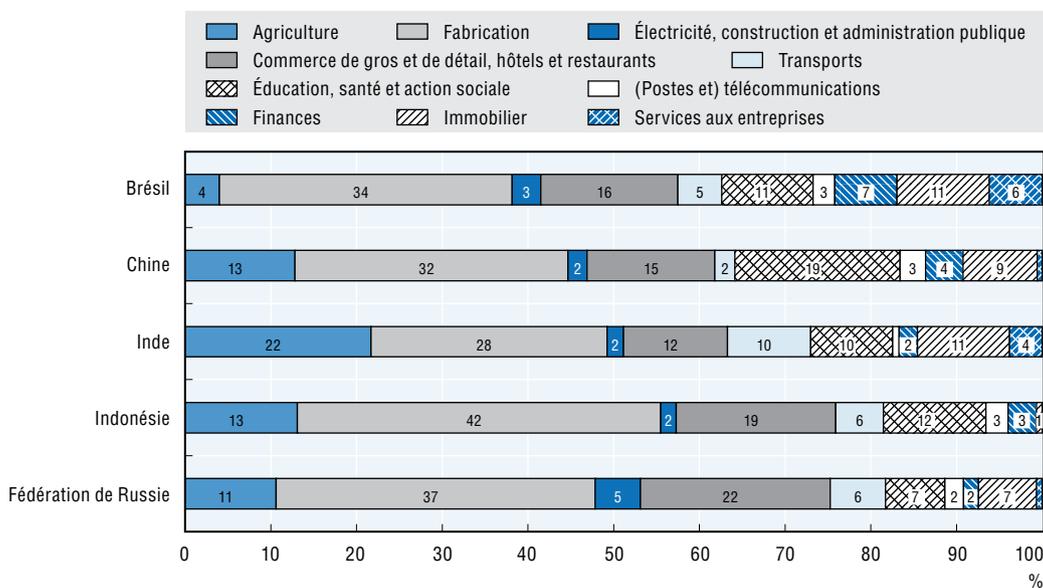
Ainsi, parallèlement aux gains de productivité à trouver du côté de l'offre pour rester compétitifs sur les marchés mondiaux, les pays à revenu intermédiaire doivent également négocier leur transition vers des économies reposant davantage sur la consommation. Cela implique, d'une part, de repérer les nouvelles demandes des consommateurs nationaux, et d'autre part, de produire les biens et les services nécessaires pour répondre à ces nouvelles demandes. Réussir cette transition garantira aux pays à revenu intermédiaire une trajectoire de développement plus durable et inclusive.

Parce que les services aux particuliers présentent généralement une plus grande élasticité-revenu que les produits de base, leur part dans la valeur ajoutée a de fortes chances d'augmenter quand les revenus et la demande intérieure progressent (Flaen et al., 2013). Il en résulte de nouveaux débouchés et de nouvelles possibilités de proposer des services novateurs adaptés aux consommateurs dans les pays à revenu intermédiaire. Les mesures pouvant être prises pour accélérer et faciliter l'innovation dans les services comprennent l'abaissement des barrières à l'entrée et à la sortie pour les jeunes entreprises, la simplification des procédures administratives obligatoires pour modifier les structures des entreprises, et la mise en place de dispositifs visant à développer les compétences, à stimuler la créativité et à attirer des sociétés de capital-risque. (Pour une étude plus détaillée des moyens possibles pour créer un environnement des affaires favorable au marché qui encourage les services innovants, voir ci-dessous « Mettre en place un environnement améliorant la compétitivité dans les services ».)

Les pays à revenu intermédiaire doivent répondre à de nouvelles demandes des consommateurs – notamment à la demande de services diversifiés. La composition de la consommation finale des ménages dans certaines économies émergentes révèle qu'une grande variété de services est consommée (graphique 4.3). Avec un peu plus de 12 % des dépenses de consommation finale des ménages, les services de commerce de détail et de gros (hôtels et restaurants compris) représentaient la deuxième composante la plus importante de la consommation en 2009 au Brésil, en Indonésie et dans la Fédération de Russie (où seuls les biens manufacturés ont été davantage consommés avec des parts dépassant largement les 30 %), et la troisième en Chine et en Inde. Les services d'éducation, de santé et d'action sociale constituaient une part étonnamment élevée de la consommation totale dans les cinq pays – pas moins de 19 % en Chine où ils n'ont été dépassés que par la consommation de biens manufacturés. Dans tous les pays sauf l'Indonésie, les services immobiliers occupaient aussi une place relativement importante avec une part de la consommation totale comprise entre 7 % et 11 %. Les services aux entreprises semblaient être des composantes plus importantes au Brésil, avec 6 %, et en Inde, avec 4 %, tandis que la consommation de services financiers au Brésil, à 7 %, était aussi plus élevée que dans les quatre autres pays. Cela s'explique probablement non pas par une consommation plus importante de services financiers au Brésil mais par le niveau habituellement élevé des taux d'intérêt réels. La consommation destinée à répondre aux besoins élémentaires, comme la consommation de produits agricoles, comptait assez peu dans la consommation totale en 2009 dans toutes les économies des BRIIC décrites, à l'exception de l'Inde.

Graphique 4.3. Un dixième (ou plus) de la consommation des ménages passe dans les services d'éducation, de santé et d'action sociale dans les économies émergentes, à l'exception de la Fédération de Russie

Part des différents secteurs dans la consommation finale des ménages en 2009



Notes : Les secteurs sont classés selon la Classification internationale type par industrie, révision 3 (CITI, Rév. 3). On ne disposait pas de données comparables pour l'Afrique du Sud. Les données proviennent des tableaux entrées-sorties. Ainsi, les services de commerce de gros et de détail pris comme composante de la consommation finale des ménages ne comprennent pas les valeurs/prix nets des biens mais uniquement la valeur ajoutée que les détaillants et les grossistes créent en vendant les biens.

Source : Calculs des auteurs d'après Timmer, M.P. (dir. pub.) (2012), « The World Input-Output Database (WIOD): Contents, Sources and Methods », WIOD Working Paper, n° 10, www.wiod.org/publications/papers/wiod10.pdf.

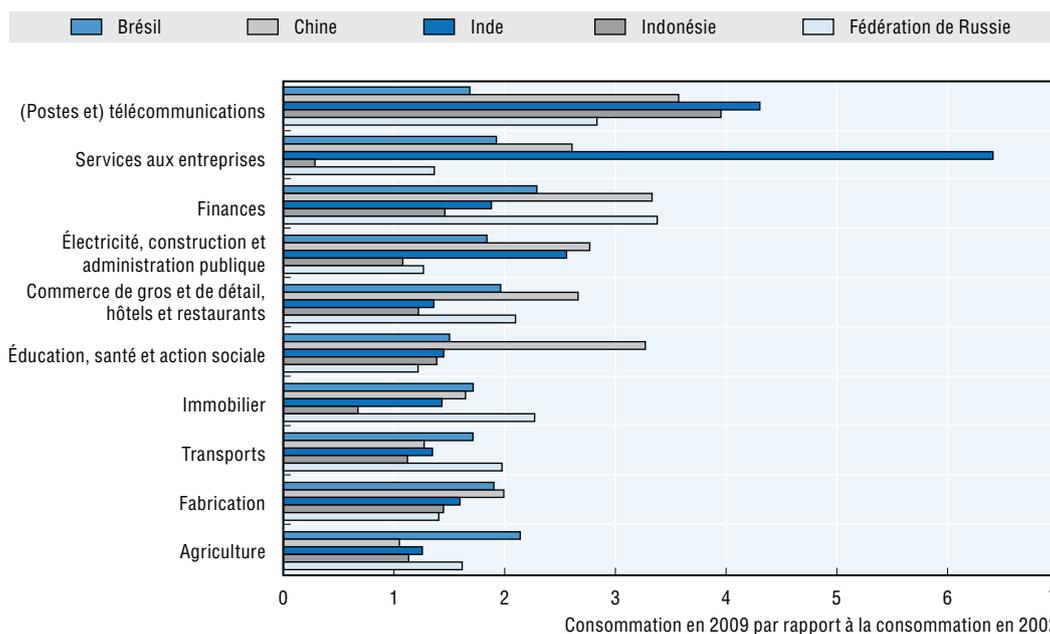
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933201016>

La dynamique de croissance de la consommation de services et de produits agricoles et manufacturés illustre l'importance toujours grandissante de la consommation de services dans les économies émergentes (graphique 4.4). La consommation totale dans les cinq BRIIC a moins progressé pour les produits agricoles et manufacturés entre 2002 et 2009, augmentant d'un facteur 1.5 seulement en moyenne. Seuls les services de transport et les services immobiliers ont connu une croissance aussi faible.

La consommation totale de la Chine a progressé de façon remarquable, de facteurs supérieurs à 2.5 dans tous les autres services. La consommation de services d'éducation, de santé et d'action sociale, ainsi que de services financiers et de télécommunications a ainsi été multipliée par largement plus de 3. Dans la Fédération de Russie, l'amélioration de l'accès aux services financiers a entraîné une hausse de plus de 300 % de la consommation totale de services financiers. Quant à l'Inde, le panier de consommation total s'est considérablement étoffé entre 2002 et 2009 dans les domaines des services aux entreprises et des services de postes et télécommunications, où les facteurs d'augmentation ont atteint 6.4 et 4.3.

Graphique 4.4. De nouveaux réservoirs de consommation dans de nombreux secteurs de services

Consommation finale totale des ménages en 2009 par rapport à 2002, par secteur



Notes : Les secteurs sont classés selon la Classification internationale type par industrie, révision 3 (CITI, Rév. 3). On ne disposait pas de données comparables pour l'Afrique du Sud. Les facteurs d'augmentation de la consommation sont basés sur les valeurs de consommation réelles aux prix de 1995. Un facteur d'augmentation supérieur à 1 indique que la consommation finale des ménages a progressé entre 2002 et 2009 dans le secteur concerné. En Indonésie, la consommation des ménages dans les secteurs des services aux entreprises et des services immobiliers a diminué pendant la période considérée. La consommation de ces services était néanmoins très faible en 2002 – ils ne représentaient que 1.6 % de la consommation totale des ménages. La baisse n'est donc pas significative sur le plan économique.

Source : Calculs des auteurs d'après Timmer, M.P. (dir. pub.) (2012), « The World Input-Output Database (WIOD): Contents, Sources and Methods », WIOD Working Paper, n° 10, www.wiod.org/publications/papers/wiod10.pdf.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933201025>

La demande de services aux particuliers qui progresse rapidement dans les grandes économies émergentes, en particulier en Chine et en Inde, offre un immense potentiel d'innovation et de croissance non seulement dans ces pays mais aussi dans toutes les autres économies en développement et développées qui pourraient un jour fournir des services sur les marchés étrangers émergents (encadré 4.2).

Encadré 4.2. **Des innovations dans le commerce électronique de détail pour répondre à la demande chinoise**

Le cas du commerce de détail en Chine montre que la demande monte en flèche lorsque le marché propose aux entreprises des solutions novatrices, de plus en plus basées sur Internet. Le commerce électronique chinois a progressé de 70 % entre 2009 et 2012, sa part ayant atteint 6 % du total du commerce de détail en 2012 contre seulement 3 % en 2009. Selon une étude récente du cabinet de conseil Bain & Company, les consommateurs chinois utilisent leurs smartphones plus souvent que les consommateurs d'autres pays pour faire des achats, ils sont à l'aise avec les systèmes intermédiaires de paiement et les services bancaires en ligne, utilisent volontiers des tiers pour les livraisons, et sont friands de rabais (Hoffmann et Lannes, 2013). Par ailleurs, plus de la moitié des consommateurs chinois interrogés déclarent que, indépendamment du lieu d'achat final – sur Internet ou dans un magasin physique – ils font des recherches sur les produits sur Internet et comparent les prix avant d'acheter. Ces habitudes de consommation sont moins prononcées aux États-Unis et en Europe. Néanmoins, près de 70 % des consommateurs chinois qui achètent en ligne se rendent d'abord dans un magasin pour voir et choisir un produit avant de retourner sur leur ordinateur ou leur smartphone pour finaliser l'achat.

Seuls les détaillants qui parviendront à suivre l'évolution des comportements d'achat des consommateurs chinois pourront continuer de se développer. Donner la possibilité d'acheter en ligne devient intéressant même pour les magasins traditionnels, dont l'activité repose encore sur le concept d'un magasin physique où les clients peuvent venir voir et acheter les produits. Le géant chinois du commerce électronique, le Groupe Alibaba, est en train de mettre au point des systèmes permettant aux commerçants traditionnels de mieux se débrouiller avec Internet. En octobre et novembre 2013, le Groupe Alibaba a invité des commerçants traditionnels à participer à un projet pilote dans lequel leurs clients étaient encouragés à venir voir les produits dans les magasins, à mettre leurs produits préférés dans des paniers en ligne en scannant des codes-barres bidimensionnels avec leurs smartphones, et à les acheter ultérieurement un jour bien précis où des rabais très importants étaient consentis (Meng, 2013).

Avec un système de ce type, le Groupe montre comment le commerce de détail peut mieux prendre en compte le comportement d'achat actuel et futur des consommateurs chinois. Plus généralement, pour rester compétitif dans un secteur donné de services aux particuliers (ici, le commerce de détail), l'exemple met en évidence la nécessité pour les prestataires de services d'adapter leur pratique professionnelle actuelle, d'innover en s'orientant plus spécialement vers des solutions basées sur Internet, et d'adapter leurs concepts à la clientèle dans un marché donné. Pour faciliter l'adaptation des entreprises aux marchés des services aux particuliers, il est important de leur offrir un cadre réglementaire souple, avec notamment peu d'obstacles administratifs à l'entrée et à la sortie pour leurs jeunes entreprises, des contraintes administratives globalement réduites pour modifier la structure des entreprises, et en particulier peu de restrictions sur la création d'entreprises de commerce électronique.

L'externalisation des processus métiers peut permettre de progresser sur la chaîne de valeur dans l'industrie manufacturière

Un aspect important permettant d'augmenter la valeur ajoutée des activités manufacturières dans les économies développées est qu'elles utilisent de plus en plus des services aux entreprises (par exemple le recrutement de personnel, l'informatique, le marketing, les relations avec la clientèle, l'analyse du marché, et la R-D) et qu'elles les

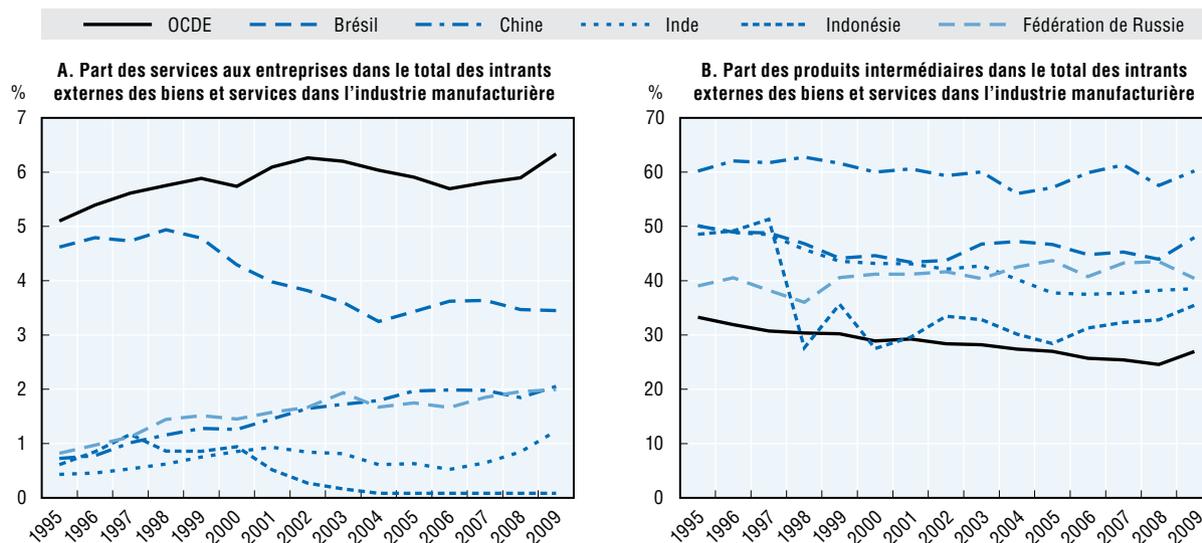
sous-traitent à des entreprises indépendantes. Dans les pays développés, l'externalisation est une démarche « smithienne » motivée par la perspective de retirer des gains de la spécialisation et des économies d'échelle. Ces gains ne sont pas automatiques : ils ne peuvent être obtenus que dans des conditions propices – des infrastructures TIC modernes, un cadre stable de protection des contrats, des droits de propriété intellectuelle.

Reproduire les pratiques d'externalisation des pays développés dans les économies émergentes – si les conditions préalables sont réunies – aiderait à progresser sur la chaîne de valeur dans l'industrie manufacturière. (Voir ci-dessous comment promouvoir les services aux entreprises pour accroître la valeur ajoutée de l'industrie manufacturière.) Les pays à revenu intermédiaire qui voient la croissance de leurs industries manufacturières ralentir du fait (entre autres) de l'augmentation des coûts de main-d'œuvre et de la concurrence d'économies à faible revenu doivent s'employer à améliorer leur compétitivité par des gains de productivité et par l'innovation. Par conséquent, plus les biens manufacturés deviennent sophistiqués, plus ils risquent d'intégrer une grande quantité de services. En d'autres termes, avec la disparition progressive de l'avantage de coût dont bénéficient les produits à faible contenu technologique, les pays doivent de plus en plus passer à des produits plus spécialisés (Cattaneo et al., 2013).

Les interactions entre certains services et l'industrie manufacturière peuvent accroître la compétitivité de cette dernière, comme l'indique le recours plus important des entreprises manufacturières des économies avancées à des services d'appui aux entreprises sous-traités. Dans la zone OCDE, les services aux entreprises représentaient quelque 6 % en moyenne du total des intrants des produits manufacturés entre 1995 et 2009 (graphique 4.5, diagramme A). Les BRIICS (à l'exclusion de l'Afrique du Sud pour laquelle on ne dispose pas de données) ont beaucoup moins utilisé l'externalisation que les pays de l'OCDE. En 2009, le Brésil s'est rapproché le plus des niveaux de l'OCDE avec une contribution d'environ 3.5 % pour les services sous-traités dans l'industrie manufacturière. Les fabricants chinois et russes ont intensifié leur recours aux services sous-traités, même s'ils ne constituaient encore qu'une très petite part du total des intrants (2 %) en 2009. En Inde, l'industrie manufacturière externalise très peu ses processus métiers – les services sous-traités y représentent 1 % du total des intrants – un niveau remarquablement faible si l'on considère que l'Inde est un grand exportateur de services externalisés.

Fait intéressant, la part des produits manufacturés intermédiaires dans le total des intrants a été plus faible dans l'OCDE, où elle est passée de 33 % à 27 % entre 1999 et 2009 (graphique 4.5, diagramme B). Cette contribution minime des produits intermédiaires est dans l'ordre des choses puisque les pays de l'OCDE produisent plutôt des biens spécialisés à haut contenu technologique qui demandent moins d'activités de montage. Au contraire, la Chine fait l'usage le plus intensif d'intrants intermédiaires dans l'industrie manufacturière : c'est là une caractéristique intrinsèque du modèle de production du pays, qui importe des intrants intermédiaires, les assemble puis réexporte les produits finis.

L'analyse des données fait ressortir des différences importantes entre les économies développées et émergentes sur le plan des structures de production. Elles laissent présager le risque que les pays en développement qui s'efforcent d'améliorer leur capacité de production ne voient leurs progrès stoppés à cause d'un niveau insuffisant d'externalisation des services par rapport au niveau de référence. L'informatisation et la R-D, par exemple, deviennent de plus en plus essentiels pour assurer la compétitivité

Graphique 4.5. **L'externalisation des processus métiers est encore peu développée dans les économies émergentes**

Notes : Les secteurs sont classés selon la Classification internationale type par industrie, révision 3 (CITI, Rév. 3). Les services aux entreprises sont définis par les secteurs 71 à 74 de la CITI. On ne disposait pas de données comparables pour l'Afrique du Sud.

Source : Calculs des auteurs d'après Timmer, M.P. (dir. pub.) (2012), « The World Input-Output Database (WIOD): Contents, Sources and Methods », WIOD Working Paper, n° 10, www.wiod.org/publications/papers/wiod10.pdf.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933201038>

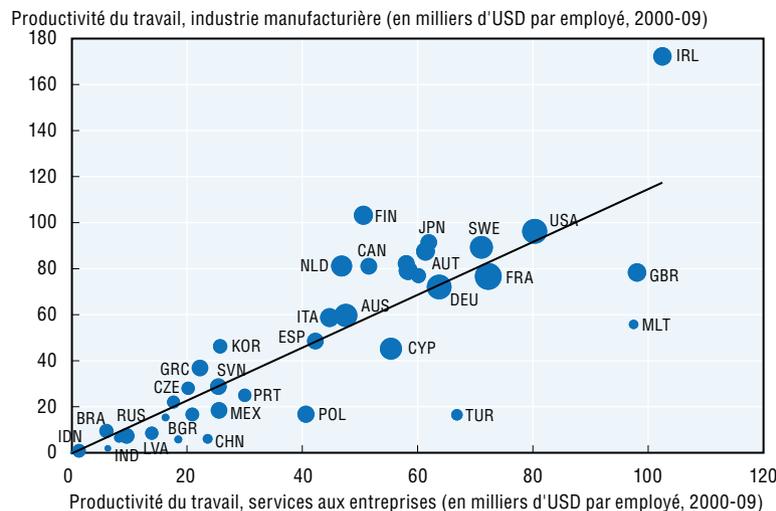
et la capacité d'innovation des entreprises manufacturières à mesure que les pays s'enrichissent et doivent tabler sur leur productivité et non sur leurs coûts pour se démarquer. En outre, les pays qui possèdent une industrie manufacturière productive sont aussi des fournisseurs productifs de services aux entreprises et ils les utilisent de manière intensive dans les activités manufacturières (graphique 4.6). Cette comparaison ne permet pas toutefois de tirer des conclusions quant à un lien de cause à effet entre l'industrie manufacturière et les services aux entreprises. L'emploi plus intensif de services aux entreprises dans l'industrie manufacturière peut avoir un effet d'apprentissage par la pratique, stimulant la productivité dans ces services. D'un autre côté, les services aux entreprises peuvent être utilisés de façon plus intensive parce que leur productivité a atteint un niveau suffisamment élevé pour améliorer aussi la compétitivité des activités manufacturières. Néanmoins, indépendamment du sens du lien de causalité, les pays qui utilisent moins intensivement les services aux entreprises devraient réfléchir à la manière dont ils pourraient en faire un meilleur usage pour améliorer la productivité dans l'industrie manufacturière (Evangelista et al., 2013).

L'exportation des services peut-elle être une stratégie de croissance soutenue ?

Les exportations de services peuvent être un moteur de croissance durable dans les pays en développement. Par exemple, en Inde, au Maroc et aux Philippines, elles contribuent davantage au PIB que dans les pays de l'OCDE³. En 2011, le ratio exportations de services/PIB était le plus élevé au Maroc à 15 %. Aux Philippines, il s'établissait à 8 % et en Inde à 7 %, soit un peu plus que la moyenne de l'OCDE qui est de 6 % (graphique 4.7, diagramme A). Dans les autres BRIIC, la contribution des exportations de services au PIB est beaucoup plus faible : les ratios sont de 1.5 % au Brésil, de 2.5 % en Chine et en Indonésie et de 3 % dans la Fédération de Russie.

Graphique 4.6. La productivité des services aux entreprises et leur intensité d'utilisation sont positivement corrélés à la productivité dans l'industrie manufacturière

Productivité du travail dans les services aux entreprises versus productivité du travail dans l'industrie manufacturière



Notes : La taille du cercle représente la part des services aux entreprises dans le total des intrants utilisés dans l'industrie manufacturière. Cette part va de 0.2 % en Indonésie à 13.3 % en France. Les secteurs sont classés selon la Classification internationale type par industrie, révision 3 (CITI, Rév. 3). Les services aux entreprises sont définis par les secteurs 71 à 74 de la CITI. Les noms des pays sont abrégés au moyen des codes ISO à trois lettres.

Source : Calculs des auteurs d'après Timmer, M.P. (dir. pub.) (2012), « The World Input-Output Database (WIOD): Contents, Sources and Methods », WIOD Working Paper, n° 10, www.wiod.org/publications/papers/wiod10.pdf

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933201049>

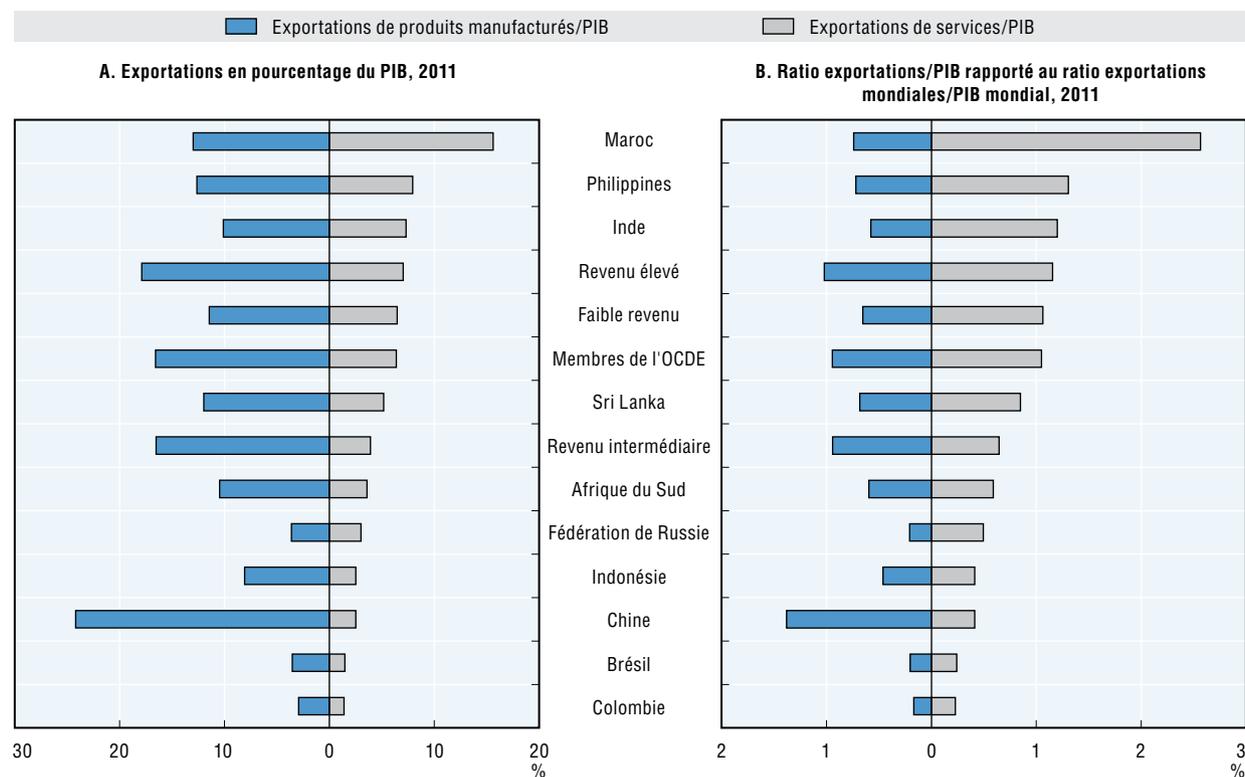
À la seule exception du Maroc, où le ratio exportations de produits manufacturés/PIB est légèrement inférieur au même ratio pour les services, les exportations de produits manufacturés contribuent davantage au PIB que les exportations de services dans tous les pays considérés. Ce résultat concorde avec le constat qu'aucun pays n'a atteint le stade d'économie à revenu élevé ni même à revenu intermédiaire sans avoir d'abord développé une industrie manufacturière.

Par rapport à la taille de leur économie, le Maroc, les Philippines et l'Inde sont surreprésentés comme fournisseurs mondiaux de services importés. Si l'on compare le ratio exportations de services/PIB de chaque pays au ratio exportations mondiales/PIB mondial, on obtient un rapport de 2.6 pour le Maroc, de 1.3 pour les Philippines et de 1.2 pour l'Inde (graphique 4.7, diagramme B). Là encore, les chiffres illustrent clairement la contribution actuellement faible des exportations de services au PIB dans le cas du Brésil, de la Fédération de Russie, de l'Indonésie, de la Chine et de la Colombie, avec des ratios particulièrement bas au Brésil (0.24) et en Colombie (0.23). Les ratios pour les exportations de produits manufacturés sont très inférieurs à 1 pour les trois premiers exportateurs de services, ce qui montre l'important avantage comparatif conféré par le commerce des services par rapport aux biens manufacturés. Seule la Chine, à la deuxième place pour les exportations de marchandises derrière l'Allemagne avec un ratio de 1.4, fournit davantage de fabricants sur les marchés mondiaux que ne pourrait le laisser penser la composition de son économie.

Dans les pays où la contribution des exportations de services au PIB est importante, la part des exportations de services TIC et de services aux entreprises dans le total des exportations de services est également importante. C'est aux Philippines et en Inde que

cette part est la plus élevée, avec plus de 70 % des exportations de services. En Colombie et en Afrique du Sud, où les exportations de services contribuent moins au PIB, la part des services TIC et des services aux entreprises est inférieure à 20 % du total des exportations de services. En revanche, les exportations de services relatifs aux voyages et, de plus en plus, de services externalisés représentent une part remarquable du total des exportations de services du Maroc, pays où elles contribuent le plus au PIB.

Graphique 4.7. **Le Maroc, les Philippines et l'Inde arrivent en tête pour la contribution des exportations de services au PIB**



Source : Calculs des auteurs d'après Banque mondiale (2013b), *Indicateurs du développement dans le monde 2013*, Banque mondiale, Washington, DC, <http://databank.worldbank.org/data/download/WDI-2013-ebook.pdf>.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933201058>

Le niveau élevé des exportations de services est l'un des principaux moteurs de la croissance économique au Maroc, aux Philippines, en Inde et dans quelques autres économies sud-asiatiques depuis ces dernières années (Ghani, 2010). De ce fait, la contribution des services au développement donne à réfléchir et a soulevé la question de savoir si les pays entrés en dernier dans le cycle du développement économique et ayant acquis un avantage comparatif par leurs exportations de services pourraient privilégier des stratégies de croissance axées sur les services. Bien que les exportations de services, en particulier des services externalisés, puissent insuffler un bon élan de croissance à l'économie, les pays dont le développement s'appuie aujourd'hui essentiellement sur les services ne doivent pas tout miser sur ce secteur mais diversifier leurs économies (voir l'encadré 4.5, Vérités et mythes sur le miracle des services en Inde).

Un pays qui concentrerait l'essentiel de ses efforts sur le secteur étroit des services externalisés y gagnera peut-être une croissance soutenue à court et moyen terme mais n'aboutira pas à une trajectoire de développement réussie. En outre, une dépendance

excessive à l'égard des exportations expose les pays aux chocs externes. Vouloir jouer principalement la carte du tourisme est une stratégie de développement encore moins avisée. Les pays comme le Maroc et la République dominicaine, où le secteur du tourisme emploie 17 % et 15 % de la main-d'œuvre et représente 19 % et 15 % du PIB, respectivement, sont vulnérables aux conflits, aux catastrophes naturelles et aux crises économiques prolongées dans les pays avancés, qui entraînent un net recul des dépenses des touristes (Conseil mondial du voyage et du tourisme, 2013).

Une compétitivité à la traîne dans les secteurs des services des économies émergentes

Tout comme dans l'industrie manufacturière, le maintien de la compétitivité dans les services passera obligatoirement par des gains de productivité et d'efficience. Comment les niveaux de productivité et les taux de croissance des secteurs des services se situent-ils dans les économies émergentes par rapport à ceux des industries manufacturières et à la moyenne de l'OCDE ? Dans quelles économies émergentes l'affectation des intrants est-elle la plus efficiente ?

Les économies émergentes doivent rattraper leur retard de productivité dans les secteurs des services

Bien que la productivité du travail dans les services progresse plus vite dans les économies émergentes que dans les pays avancés, les niveaux de productivité des BRIIC restent largement plus faibles que ceux des économies de l'OCDE. Cette section compare en détail les niveaux et la croissance de la productivité des secteurs des services dans les pays émergents aux performances enregistrées dans la zone OCDE et dans l'industrie manufacturière.

La productivité du travail dans les économies émergentes est encore loin derrière celle des pays développés

Les services qui présentent a priori le plus grand potentiel en tant que moteurs d'une croissance durable de l'économie, tels que les services de télécommunications, les services financiers et les services aux entreprises, contribuent sensiblement moins au PIB dans les pays à revenu faible ou intermédiaire que dans les pays avancés (voir le graphique 4.1). De même, la productivité est nettement inférieure à la moyenne de l'OCDE. Toutefois, les niveaux de productivité du travail dans les services doivent être pris avec circonspection dans la mesure où le calcul de la production réelle se fonde souvent sur des hypothèses et où les interprétations de la productivité du travail peuvent être ambiguës (encadré 4.3). Par ailleurs, l'analyse ne tient pas compte des parités de pouvoir d'achat (PPA). Un nouveau calcul en PPA pourrait réduire l'écart de productivité entre économies émergentes et avancées, mais l'absence de chiffres sectoriels en PPA dans les pays étudiés ne permet pas cette correction. En dépit de ces réserves, il est intéressant de comparer les mesures de la productivité du travail entre pays et entre types de services pour se faire une première idée des avantages concurrentiels respectifs. Leurs limitations doivent néanmoins être prises en compte dans toutes les estimations.

Dans les BRIIC, les calculs semblent indiquer que la productivité du travail dans les services n'a jamais dépassé un tiers du niveau de l'OCDE entre 1999 et 2009 (graphique 4.8). Le Brésil fait figure d'exception dans les services financiers : la productivité y atteignait 60 % de la moyenne de l'OCDE en 2009, ce qui peut s'expliquer par les taux d'intérêt élevés du Brésil par rapport aux autres BRIIC. La productivité chinoise est environ moitié moins

Encadré 4.3. **D'autres indicateurs de performance des services pourraient être plus adaptés que la productivité du travail, en particulier pour les services financiers, d'éducation, de santé et d'action sociale**

La productivité du travail peut être utilisée comme indicateur de compétitivité dans les services, mais avec des réserves car la production des services est souvent malaisée à mesurer. En premier lieu, les services sont généralement moins standardisés que les biens manufacturés et présentent un degré particulièrement élevé de différenciation des produits. Il s'avère donc difficile de mesurer avec précision les volumes et les prix des services, parce que les déflateurs employés pour les secteurs des services sont moins susceptibles d'être adaptés que ceux appliqués à l'industrie manufacturière. Par ailleurs, la production de services est souvent mesurée par les coûts des intrants (principalement les salaires). La comparaison de la productivité du travail dans différents pays ou secteurs d'activité est faussée par les disparités nationales observées dans le coût et la combinaison des facteurs de production (Triplett et Bosworth, 2008 ; Schreyer, 2001).*

Malgré ces réserves et les limitations des données qui altèrent l'analyse, il demeure intéressant de comparer les niveaux de productivité du travail des différents services entre les pays pour avoir une idée de leurs positions respectives en termes de compétitivité. En réalité, les services étant davantage échangeables, les écarts de productivité du travail traduisent vraisemblablement des différences de qualité – les productivités plus élevées dénotant des services de meilleure qualité. D'autre part, il est moins problématique d'examiner la croissance plutôt que les niveaux de productivité du travail, en particulier parce que l'on peut penser que la combinaison et la structure des coûts des facteurs de production resteront stables sur la période considérée. Enfin, en ce qui concerne les politiques publiques, il est important de tenir compte des mesures prises par le pays pour améliorer sa productivité et/ou de sa capacité à l'améliorer, plutôt que de tirer des conclusions au vu de son seul niveau de productivité. Pour toutes ces raisons, l'évolution de la productivité doit faire l'objet d'une attention particulière lorsque l'on étudie la compétitivité d'un pays sous l'angle de l'action publique.

Les limitations de la productivité du travail en tant qu'indicateur de la compétitivité des services financiers, d'éducation, de santé et d'action sociale sont illustrées plus avant ci-dessous. D'autres indicateurs de performance peut-être plus adaptés sont proposés pour évaluer la compétitivité dans ces secteurs.

Dans le secteur financier, la valeur ajoutée – souvent utilisée pour calculer la productivité du travail – ne peut être mesurée qu'indirectement et de façon imprécise. L'une des méthodes souvent appliquée est celle des services d'intermédiation financière indirectement mesurés (SIFIM). Elle évalue la valeur ajoutée brute du secteur en prenant le total des intérêts créditeurs reçus par les intermédiaires financiers, puis en soustrayant le total des intérêts débiteurs, en excluant la valeur de tout autre produit à recevoir du placement de fonds détenus en propre et de tous les autres coûts encourus. La méthode SIFIM présente manifestement des limitations lorsqu'il s'agit d'évaluer les performances du secteur financier dans son ensemble – en particulier parce qu'elle exclut complètement la valeur générée par les entreprises de services financiers ayant surtout des activités de placement.

De plus, compte tenu de l'importance systémique du secteur pour l'économie, il n'est pas forcément souhaitable de chercher à augmenter la valeur ajoutée par employé dans les services financiers, car cela pourrait avoir pour effet de réduire l'accès aux services financiers pour certaines entreprises, c'est-à-dire le limiter à des entreprises de grande taille ou présentant des risques. Dans le contexte du développement économique, il peut être plus utile de comparer le degré de financiarisation de l'économie – mesurée par l'encours de crédit en pourcentage du PIB – que la productivité du travail dans les services financiers. Celle-ci est néanmoins étroitement corrélée à l'importance de l'encours de crédit en pourcentage du PIB. Cela signifie que la productivité des employés du secteur financier est généralement plus élevée dans les économies où l'importance relative des circuits financiers est plus élevée.

* L'analyse présentée dans ce chapitre ne tient pas compte des parités de pouvoir d'achat (PPA) dans les différentes économies. Un nouveau calcul en PPA pourrait réduire l'écart de productivité entre économies émergentes et avancées, mais l'absence de chiffres sectoriels en PPA dans les pays étudiés ne permet pas cette correction.

Encadré 4.3. D'autres indicateurs de performance des services pourraient être plus adaptés que la productivité du travail, en particulier pour les services financiers, d'éducation, de santé et d'action sociale (suite)

Cependant, les performances du secteur financier sont mieux rendues par d'autres indicateurs comme, par exemple, les mesures de l'efficacité économique, qui évaluent l'efficacité avec laquelle les intrants sont combinés pour générer des produits dans le secteur financier.

Dans le domaine de l'éducation, de la santé et de l'action sociale, la productivité du travail mesurée par la production par employé n'est pas non plus nécessairement un indicateur de compétitivité adapté car ces secteurs fournissent traditionnellement des services ayant les caractéristiques de biens publics. Il serait cependant intéressant d'évaluer leur efficacité – en examinant l'efficacité économique de la fourniture de résultats élevés dans un service particulier, par exemple – ne serait-ce que parce que, dans les secteurs des services d'éducation, de santé et d'action sociale, les produits sont quantifiés simplement par la valeur des coûts figurant dans les comptes nationaux et ne reflètent donc pas leurs performances. D'autres indicateurs possibles de la compétitivité des services d'éducation et de santé pourraient être les indicateurs de disponibilité, d'accessibilité et de qualité de ces services. En ce qui concerne l'éducation, la qualité peut être évaluée par les scores PISA ou d'autres indicateurs de résultats similaires. Les analyses d'efficacité dans lesquelles les intrants peuvent être, par exemple, les dépenses publiques d'éducation et les produits les résultats des élèves, peuvent également être intéressantes (Sutherland et al., 2007).

élevée que la moyenne de l'OCDE dans les services aux entreprises (qui comprennent les services de comptabilité, d'ingénierie et d'architecture, et les services juridiques). Dans les télécommunications, troisième secteur le plus susceptible de bénéficier des TIC, le Brésil est à nouveau en tête des économies émergentes s'agissant de ces niveaux de productivité estimés.

À l'intérieur d'un ensemble plus large d'économies non membres de l'OCDE, les niveaux de productivité estimés dans les services financiers et les services aux entreprises varient beaucoup. La productivité des services financiers est particulièrement basse dans les pays à faible revenu comme le Kirghizstan (voir graphique 4.A.1.1, diagramme A en annexe). Le Panama, qui s'est imposé au cours des dernières années comme un centre financier florissant, présente la productivité du travail la plus élevée des économies non membres de l'OCDE étudiées en 2007⁴, les employés du secteur financier y étant plus de 30 fois plus productifs qu'au Kirghizstan selon les estimations. L'Argentine et la République dominicaine occupaient la deuxième et la troisième places dans la même étude comparative (encadré 4.4).

Comme on peut s'y attendre, la productivité dans le secteur financier est étroitement liée au niveau général de développement économique. La corrélation partielle entre la productivité du travail dans les services financiers et l'encours des prêts au secteur privé en pourcentage du PIB (indicateur indirect du développement financier ou de la financiarisation) est très élevée – 0.67. Cela confirme l'importance de bâtir un secteur financier solide et stable qui renforcera finalement la compétitivité de l'ensemble du pays.

De la même façon, dans les services aux entreprises, les estimations de la productivité du travail dans les pays en développement varient de très faible en Albanie, en El Salvador et au Paraguay, à relativement élevée au Botswana, au Panama et en Turquie (graphique 4.A.1.1, diagramme B en annexe). La productivité des employés travaillant dans les services aux entreprises dans ces pays est environ les trois quarts de celle de leurs homologues allemands, un pays où ces services sont bien développés.

Encadré 4.4. Les défis à venir pour le secteur des services financiers compétitif du Panama

Le Panama est situé à l'un des carrefours du monde : il relie à la fois les grands axes commerciaux d'Amérique du Nord et du Sud, et les océans Atlantique et Pacifique via le canal de Panama. Cette position géographique privilégiée – alliée à des investissements massifs dans le canal et les infrastructures de télécommunications, à une stratégie d'intégration internationale réussie grâce aux accords de libre-échange conclus avec de grands partenaires commerciaux (tels que les États-Unis, l'Union européenne et le Canada), à des taux d'intérêt libres, à un secteur bancaire international totalement ouvert, et à des incitations fiscales généreuses – a permis au Panama de mettre en place des secteurs de services compétitifs sur le plan mondial, notamment dans le domaine financier. Selon le rapport du Forum économique mondial *World Competitiveness Report 2013-14*, le Panama se classe dans les 12 premiers pays pour la disponibilité et l'accessibilité financière de ses services financiers, la facilité d'accès à des prêts, la disponibilité de capital-risque et la solidité de ses banques (Schwab, 2013).

Le Panama a également mis en place des mécanismes efficaces d'échange d'informations à des fins fiscales conformément au Modèle de convention fiscale de l'OCDE et au Modèle d'accord sur l'échange de renseignements en matière fiscale*.

Le Panama devrait également profiter de sa situation macroéconomique favorable pour accélérer la réforme du secteur financier, notamment renforcer la capacité du pays à suivre les risques systémiques et améliorer la supervision des institutions financières non bancaires (FMI, 2013). L'amélioration de la transparence des systèmes tant fiscal que financier permettrait de maintenir la compétitivité du secteur financier panaméen. Des mesures allant dans ce sens amélioreraient la réputation du Panama en tant que partenaire commercial offrant des conditions équitables, ce qui faciliterait la poursuite de son intégration dans d'autres secteurs non financiers, notamment l'industrie manufacturière, par le biais de l'IDE et du commerce.

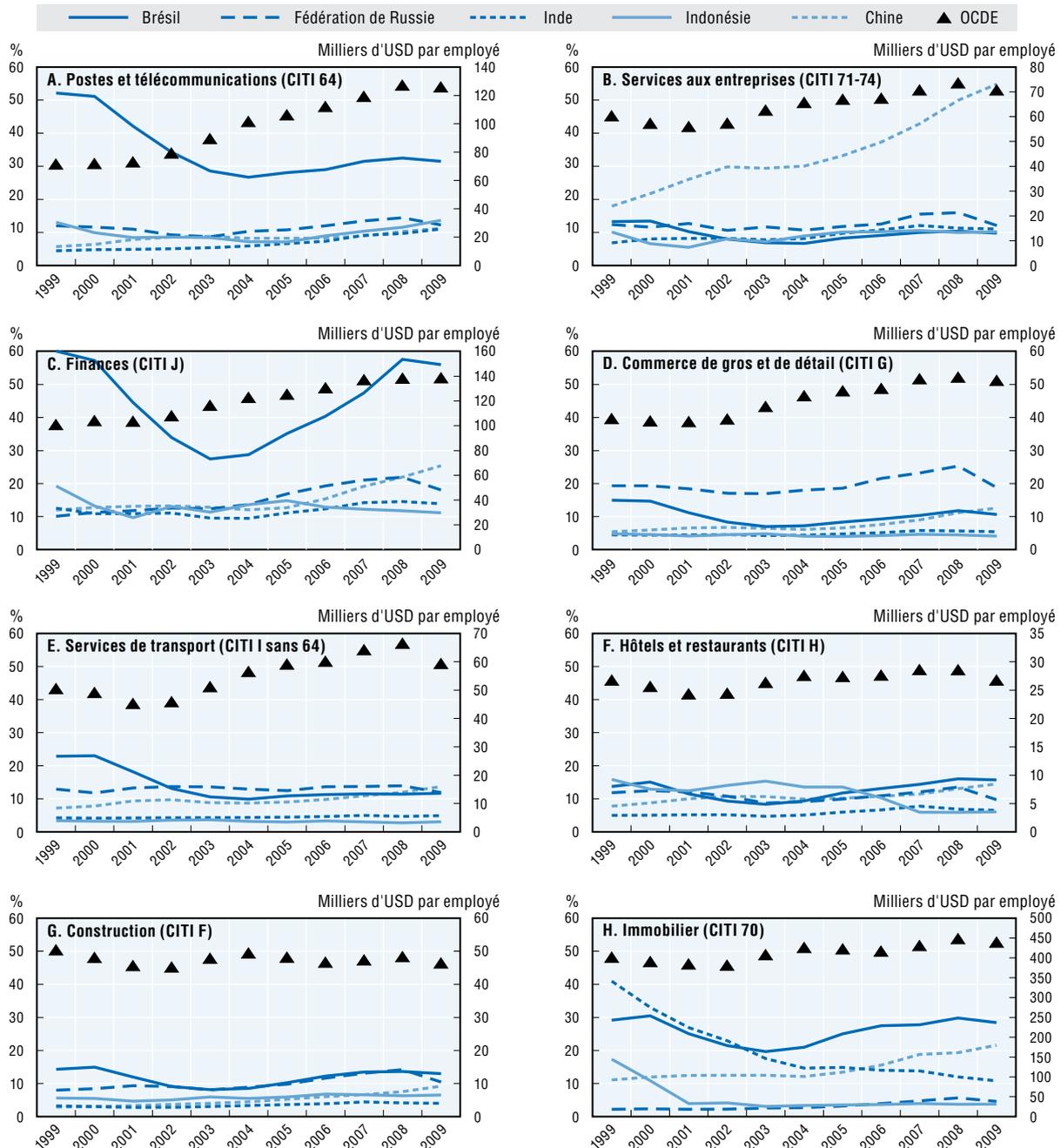
Ces derniers temps, les pouvoirs publics ont réalisé des investissements et pris d'autres mesures de développement économique qui ont produit des activités économiques dynamiques, notamment des services financiers, ciblées sur le canal et la ville de Panama. Ces initiatives gouvernementales ont été au détriment des investissements dans l'agriculture, le principal employeur en dehors de la ville de Panama. Améliorer l'accès des petites et très petites entreprises (agricoles) aux services financiers, en particulier dans les zones rurales, est l'un des nombreux défis que le pays doit relever (Bauza et Nash, 2013). Les petites entreprises ont souvent peu accès aux services financiers, voire pas du tout. Les institutions publiques pourraient donc encourager le secteur de la microfinance, qui est actuellement l'un des moins développés d'Amérique centrale, par des dispositifs de garantie diminuant le risque pour les acteurs privés.

* Les traités internationaux du Panama peuvent être consultés sur le site officiel du ministère des Affaires étrangères à l'adresse : <http://mire.gob.pa/tratados>.

Dans les BRIIC, les niveaux de productivité estimés pour les services traditionnels (qui sont a priori les moins susceptibles de bénéficier des TIC) s'établissent à moins de 30 % de ceux des économies avancées (graphique 4.8). Ces services sont les hôtels et les restaurants, le commerce de gros et de détail, les transports, la construction et l'immobilier. Dans tous ces services, la productivité est inférieure à celle observée dans les services de télécommunications, les services financiers et les services aux entreprises – même dans les pays avancés de l'OCDE. Bien que les échanges progressent dans les services traditionnels, ils restent davantage personnels par nature – c'est-à-dire que les services sont assurés par des personnes, généralement basées au même endroit que leurs clients. La productivité habituellement plus faible des services traditionnels n'est pas surprenante puisqu'ils ne se prêtent pas aussi facilement aux économies d'échelle. Les écarts de productivité dans ce type de services sont également plus importants entre économies avancées et émergentes, ce qui peut s'expliquer par des coûts d'intrants inférieurs (les salaires), souvent utilisés pour mesurer la production dans les services traditionnels (voir l'encadré 4.3).

Graphique 4.8. La productivité des services dans les économies émergentes est loin derrière la moyenne de l'OCDE, bien que quelques pays gagnent du terrain

Productivité du travail dans les BRIC par rapport à l'OCDE (à gauche)/Productivité du travail dans l'OCDE en milliers d'USD par employé (à droite)



Notes : Les secteurs sont classés selon la Classification internationale type par industrie, révision 3 (CITI, Rév. 3). Une productivité du travail par rapport à l'OCDE égale à 1 signifie que le niveau de productivité est identique à celui de l'OCDE. La productivité du travail est calculée à partir de la valeur ajoutée réelle en prix USD de 2002 en utilisant des déflateurs spécifiques au secteur. La productivité moyenne du travail dans l'OCDE est pondérée en fonction de la taille, c'est-à-dire du nombre d'employés travaillant dans un secteur. Les secteurs correspondants de la CITI sont indiqués entre parenthèses. On ne disposait pas de données comparables pour l'Afrique du Sud. La moyenne de l'OCDE ne comprend pas le Chili, l'Irlande, Israël, la Nouvelle-Zélande, la Norvège et la Suisse. Au Brésil, la chute apparente de la productivité dans la plupart des services peut s'expliquer non pas par des facteurs structurels mais par les conditions extraordinaires du marché, qui ont gravement perturbé la demande et les taux de change (pour plus de détails, voir la note de fin de chapitre n° 7).

Source : Calculs des auteurs d'après Timmer, M.P. (dir. pub.) (2012), « The World Input-Output Database (WIOD): Contents, Sources and Methods », WIOD Working Paper, n° 10, www.wiod.org/publications/papers/wiod10.pdf.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933201066>

Malgré une contribution relativement élevée des exportations de services au PIB (graphique 4.7), l'Inde est – d'après les estimations – le pays du groupe des BRIIC le moins productif dans pratiquement tous les services (y compris les services aux entreprises), ce qui laisse penser que ses bons résultats en matière d'exportations de services pourraient être liés à ses prix compétitifs – c'est-à-dire à ses coûts de main-d'œuvre faibles. À titre d'exemple, le salaire moyen dans les services aux entreprises ne dépassait pas 1 000 USD par an en 2009, un niveau très bas. En comparaison, les entreprises payaient leurs employés 17 fois plus en Chine, 35 fois plus en Allemagne et 67 fois plus en France. Lorsqu'elle ne bénéficiera plus du double avantage prix-coûts, l'Inde pourrait avoir du mal à rester compétitive dans les exportations de services si elle n'améliore pas sa productivité (encadré 4.5).

La productivité dans les services financiers et les services aux entreprises est souvent plus élevée que dans l'industrie manufacturière

D'après les estimations, qui doivent certes être utilisées avec prudence, les employés des services financiers sont au moins aussi productifs que ceux de l'industrie manufacturière sur un ensemble de 26 pays à revenu faible ou intermédiaire (graphique 4.A1.1, diagramme A, axe des Y de droite, en annexe et encadré 4.3 sur les réserves associées aux estimations). Dans 11 de ces pays, le ratio de productivité services financiers/industrie manufacturière est compris entre 1 et 2. Dans 9 pays, les employés du secteur financier sont plus de deux fois plus productifs que ceux de l'industrie manufacturière, le Panama se détachant particulièrement avec un ratio de 4.5. En Argentine et au Costa Rica, la productivité du secteur financier est légèrement inférieure à celle de l'industrie manufacturière, tandis qu'en Azerbaïdjan, où la financiarisation de l'économie est faible (le ratio prêts/PIB n'est que de 16 %, contre 96 % au Panama), les employés du secteur financier se révèlent être seulement deux fois moins productifs que ceux de l'industrie manufacturière.

Le schéma est identique pour les services aux entreprises : la productivité est au moins deux fois plus élevée dans l'industrie manufacturière dans 19 des 26 pays étudiés (graphique 4.A1.1, diagramme B, axe des Y de droite, en annexe). Avec des ratios tournant autour de 1 pour 5, on observe l'écart le plus important dans des pays aussi différents que le Panama, le Brésil, la Bolivie et l'Éthiopie⁵. En ce qui concerne la productivité dans les secteurs de services plus traditionnels – comme le commerce de gros et de détail et la construction – elle est plus faible que dans l'industrie manufacturière à la fois dans les pays de l'OCDE et dans les pays en développement.

Certains pays émergents rattrapent leur retard de productivité par rapport aux économies développées

Dans les pays émergents les plus dynamiques en ce début de XXI^e siècle – les BRIIC –, la productivité du travail a progressé plus vite, en règle générale, que la moyenne de l'OCDE entre 1999 et 2009 d'après les calculs disponibles (graphique 4.8)⁶. Toutefois, les pays membres de l'OCDE ont également réussi à améliorer la productivité dans la plupart des secteurs des services entre 1999 et 2009, en particulier dans les télécommunications, où elle a progressé de 75 %. Parmi les BRIIC, la Chine a gagné le plus de terrain dans les services aux entreprises avec une productivité passée de 20 % de la moyenne de l'OCDE en 1999 à plus de 50 % en 2009 (graphique 4.8, diagramme B). Cette progression a surpris dans la mesure où l'environnement réglementaire des services aux entreprises ne s'est pas sensiblement amélioré pendant la période concernée et était encore beaucoup plus restrictif que dans la zone OCDE en 2008 (Conway et Nicoletti, 2006). L'environnement

Encadré 4.5. Vérités et mythes sur le miracle des services en Inde

L'Inde a été montrée en exemple ces dernières années pour sa croissance dans les secteurs de services. Elle a mis en œuvre dans les années 90 d'importantes réformes de la réglementation à la fois dans l'industrie manufacturière et dans les services, assouplissant la protection des échanges et supprimant les règles relatives aux agréments et à la capacité pour ses activités manufacturières. Elle a également ouvert à la concurrence privée certains secteurs de services (comme les télécommunications, les services bancaires et les transports) et les a largement déréglementés – libérant les prix des services financiers, par exemple. D'importantes évolutions en ont découlé dans l'économie indienne : entre 1980 et 2010, la part de la valeur ajoutée de l'industrie manufacturière dans le PIB est passée de 24 % à près de 28 %, tandis que la part des services est passée de 40 % à 54 %. La croissance indienne s'est déroulée en deux temps : la productivité a d'abord augmenté pendant les années 80, puis les réformes des années 90 ont permis la naissance de nouvelles entreprises de services privées.

Toutefois, les services sont caractérisés par une fracture fondamentale entre les types d'activités. La part des services traditionnels (comme le commerce de gros et de détail) dans l'ensemble des services décline depuis les années 80 et ils ne contribuent que modérément à la croissance. À l'inverse, les services financiers, les services aux entreprises et les services informatiques, qui ne constituaient que 20 % du total des services dans les années 60, en représentaient 40 % dans les années 2000. Certaines activités liées aux services sont parties de très bas et ont enregistré des taux de croissance à deux chiffres exceptionnellement élevés au cours des deux dernières décennies (Eichengreen et Gupta, 2011).

Bien que la croissance dans le secteur des services ait été plus rapide que dans l'industrie manufacturière la plupart des années, elle ne s'est pas accompagnée de progressions équivalentes dans la contribution à l'emploi : les services non traditionnels (comme les services financiers, les services de télécommunications et les services aux entreprises) reposent beaucoup sur une main-d'œuvre très qualifiée et offrent des possibilités d'emploi limitées. Ensemble, ils ne contribuaient à l'emploi total qu'à hauteur de 2,5 %. Cette évolution est étroitement liée à la politique d'éducation très particulière appliquée par le pays : l'Inde a privilégié les études supérieures dans les années 70 et 80 (et n'a développé que bien plus tard l'enseignement primaire et secondaire universels) et permis ainsi pendant longtemps aux entreprises indiennes de pouvoir puiser dans un réservoir de travailleurs instruits rémunérés à un niveau modéré. Dans l'avenir, la main-d'œuvre qualifiée pourrait se raréfier et l'avantage de coût s'estomper.

Pris ensemble, ces constats tendent à montrer que les services offrent encore un potentiel de croissance considérable pour l'économie indienne. La productivité des services est toutefois encore basse en Inde par rapport à de nombreux pays comparables. Le secteur des services va être confronté à l'amenuisement de l'offre de main-d'œuvre qualifiée acceptant des salaires modérés et à la perte de l'avantage concurrentiel qui en découle. La nécessité d'améliorer la productivité dans les services n'en est que renforcée (Bosworth et al., 2007).

La croissance dans les services ne crée pratiquement pas d'emplois et a peu d'effets sur l'exclusion sociale dans la mesure où l'agriculture représente encore 50 % de l'emploi. Au cours des dix dernières années, le secteur industriel a montré de meilleures capacités d'absorption que les services sur le plan de l'emploi, ce qui laisse penser que l'Inde ne devrait pas négliger le développement de son industrie manufacturière. À cet égard, les liens intersectoriels et les effets multiplicateurs peuvent être importants : peut-être du fait de la très faible qualité initiale des services et de leur disponibilité très limitée, il semble que les améliorations enregistrées dans les services au cours de la décennie 90 aient eu des effets très sensibles sur l'industrie manufacturière, ce qui témoigne de l'importance des liens entre les deux secteurs (Arnold et al., 2010).

réglementaire des services aux entreprises était aussi moins restrictif en Inde qu'en Chine, et pourtant l'Inde n'a pas réussi à réduire son écart en matière de productivité du travail ces dernières années et se maintient autour de 10 % de la moyenne de l'OCDE. Il est donc possible que la Chine ait pu améliorer la productivité de ses services aux entreprises grâce à l'explosion de son industrie manufacturière, qui a permis aux services d'appui aux

entreprises de bénéficier d'un effet d'entraînement et d'un effet d'échelle en dépit d'une réglementation encore contraignante.

Sur les quatre BRIIC, le Brésil affichait les niveaux de productivité du travail les plus élevés dans les services financiers et les services de télécommunications entre 1999 et 2009 (voir graphique 4.8, diagrammes A et C). Ils ont cependant enregistré une forte baisse de la productivité au début du millénaire : l'écart de productivité avec l'OCDE s'est élargi de plus de 30 points de pourcentage pour les services financiers et de 20 points pour les services de télécommunications entre 1999 et 2003. Si la productivité est repartie à la hausse dans les services financiers qui avaient retrouvé en 2009 leur niveau de 1999, elle est restée atone dans les postes et télécommunications à environ 30 % du niveau de l'OCDE. La diminution apparente de la productivité dans ces services au Brésil peut s'expliquer non pas par des facteurs structurels mais par les circonstances exceptionnelles du marché (qui ont gravement perturbé la demande et les taux de change, ce dont les déflateurs ne rendent peut-être pas complètement compte)⁷. Par ailleurs, la montée en flèche des coûts salariaux, là encore peut-être mal prise en compte par les déflateurs, pourrait expliquer les variations importantes de productivité observées au Brésil.

De même, la productivité dans les services immobiliers en Inde, qui était plus élevée que dans les autres BRIIC, a fortement diminué entre 1999 et 2009 d'après les estimations disponibles (graphique 4.8, diagramme H). Cette baisse est probablement due à des ajustements de prix brutaux n'ayant peut-être pas été pleinement rendus par les déflateurs de prix utilisés. En outre, il n'est pas simple de mesurer la production dans le secteur immobilier, d'où la difficulté d'interpréter les estimations de la productivité du travail (voir l'encadré 4.4 sur les limites de la productivité du travail comme indicateur de performance dans le secteur financier). Dans l'immobilier, la production est généralement mesurée en partie par le chiffre d'affaires des agences immobilières et en partie par les revenus des investissements des promoteurs immobiliers.

Dans les services de commerce de gros et de détail, les membres de l'OCDE sont parvenus à accroître leur productivité de 30 % en moyenne entre 1999 et 2009 (graphique 4.8, diagramme D). De même, la hausse de la productivité de 17 % dans les services de transport depuis 1999 a été aussi dynamique que dans les services aux entreprises dans l'OCDE (graphique 4.8, diagrammes B et E). Sur le plan des services d'hôtellerie et de restauration, aucune amélioration de la productivité n'a été observée dans l'OCDE pendant la même période, bien que la productivité du travail ait été très cyclique (graphique 4.8, diagramme F). Dans la construction, la productivité a légèrement fléchi dans l'OCDE pendant la même période (graphique 4.8, diagramme G).

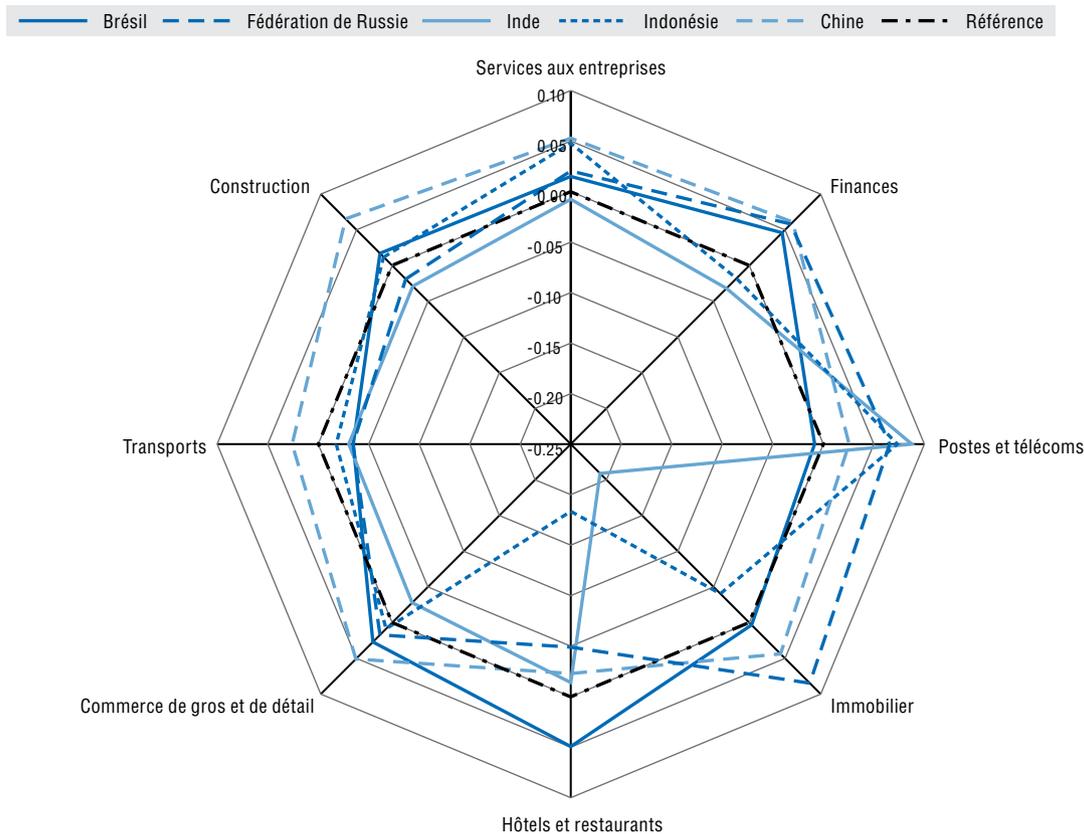
Dans les pays émergents, la productivité augmente plus vite dans de nombreux services que dans l'industrie manufacturière

Au cours des années ayant précédé la crise économique mondiale, la productivité du travail des BRIIC dans les services aux entreprises, les services financiers et les services de postes et télécommunications a souvent augmenté plus vite que dans l'industrie manufacturière d'après les estimations disponibles. Le taux de croissance annuel composé de la productivité du travail des BRIIC dans l'industrie manufacturière était très élevé entre 2002 et 2007⁸ – environ 5 % en Indonésie, 7 % au Brésil et en Chine, 10 % dans la Fédération de Russie et 13 % en Inde. Outre des taux de croissance de la productivité relativement élevés dans l'industrie manufacturière, les BRIIC ont souvent affiché des gains de productivité encore supérieurs dans les trois secteurs de services (graphique 4.9). En Chine par exemple, le taux

Graphique 4.9. La productivité dans les services financiers, les télécommunications et les services aux entreprises a progressé au même rythme ou plus vite que dans l'industrie manufacturière

Écart entre l'augmentation de la productivité du travail dans les services et dans l'industrie manufacturière dans les BRIIC, en points de pourcentage

Augmentation de la productivité mesurée par le taux de croissance annuel composé entre 2002 et 2007



Notes : Les secteurs sont classés selon la Classification internationale type par industrie, révision 3 (CITI, Rév. 3). La référence (en noir) correspond à l'absence d'écart dans l'augmentation de la productivité par rapport à l'industrie manufacturière. La productivité du travail est calculée à partir de la valeur ajoutée réelle en prix USD de 2002 en utilisant des déflateurs spécifiques aux secteurs. On ne disposait pas de données comparables pour l'Afrique du Sud.

Source : Calculs des auteurs d'après Timmer, M.P. (dir. pub.) (2012), « The World Input-Output Database (WIOD): Contents, Sources and Methods », WIOD Working Paper, n° 10, www.wiod.org/publications/papers/wiod10.pdf.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933201077>

d'augmentation de la productivité du travail dans les services aux entreprises et dans les services financiers a dépassé de 5 et 6 points de pourcentage celui observé dans l'industrie manufacturière. Dans la Fédération de Russie, l'écart par rapport à l'industrie manufacturière a été de 7 points de pourcentage à l'avantage de tous les services où les nouvelles TIC jouent un rôle particulier, les taux d'augmentation de la productivité étant les plus élevés dans les postes et télécommunications. Les employés brésiliens des mêmes secteurs de services ont amélioré leur productivité d'un niveau équivalent à celui de leurs homologues de l'industrie manufacturière. Comme on pouvait s'y attendre, le secteur des télécommunications indien est le plus dynamique, avec un taux moyen d'augmentation de la productivité de presque 9 points de plus que l'industrie manufacturière. En Inde, toutes les autres activités de services où l'on aurait pu penser que les TIC auraient favorisé des gains de productivité ont en fait été moins dynamiques que l'industrie manufacturière. L'augmentation de la productivité en Indonésie a été deux fois plus forte dans les postes et télécommunications et dans les services aux entreprises que dans l'industrie manufacturière.

Les secteurs de services plus traditionnels (hôtels et restaurants, commerce de gros et de détail, transports, construction et immobilier) apparaissent pour l'essentiel moins dynamiques que l'industrie manufacturière, à l'exception du commerce de gros et de détail où les employés brésiliens, russes, indonésiens et chinois ont amélioré leur productivité plus rapidement que dans l'industrie manufacturière. Les travailleurs chinois se révèlent également plus dynamiques dans les services de transport et de construction que dans l'industrie manufacturière, tandis que les employés des services de construction au Brésil font mieux que les employés de l'industrie manufacturière selon les estimations disponibles.

Sur le plan de la productivité totale des facteurs (PTF), les progrès enregistrés concordent largement avec les chiffres obtenus s'agissant de l'augmentation de la productivité du travail (voir le graphique 4.A1.3 en annexe)⁹. Les gains de productivité dans les pays de l'OCDE sont généralement inférieurs à ceux des BRIIC, et les secteurs des services les plus susceptibles de tirer le maximum de profit des nouvelles TIC (à savoir les services de télécommunications, les services financiers et les services aux entreprises) ont affiché ces dernières années des taux d'augmentation de la PTF plus élevés que l'industrie manufacturière. La Chine fait toutefois exception puisque la PTF y a progressé nettement plus vite dans l'industrie manufacturière que dans la plupart des activités de services (seuls les services collectifs montrent des gains de productivité plus élevés que dans l'industrie manufacturière).

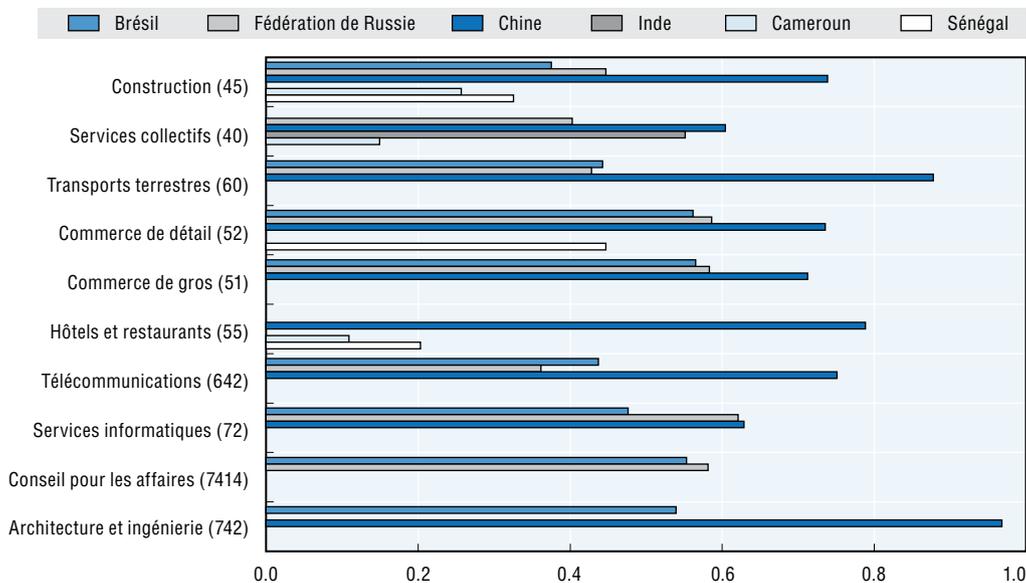
Les prestataires de services chinois se distinguent de leurs homologues par une allocation plus efficiente des facteurs de production

Les scores moyens d'efficience technique calculés pour les différents secteurs d'activité au moyen d'une analyse par enveloppement des données (DEA) à partir des données au niveau des entreprises pour 2008 semblent montrer que les prestataires de services chinois utilisent leurs facteurs de production de façon plus efficiente que leurs homologues des BRIIC (graphique 4.10)¹⁰. Les scores d'efficience technique peuvent servir à préciser les résultats obtenus pour la productivité du travail et la productivité totale des facteurs des différents secteurs d'activité et à tirer des conclusions générales quant à la qualité des facteurs de production utilisés. L'analyse révèle que des niveaux de productivité du travail plus élevés ne sont pas nécessairement corrélés à de meilleurs scores d'efficience technique. À titre d'exemple, la Chine se retrouve en milieu de classement parmi les BRIIC pour la productivité du travail dans différents secteurs de services (voir le graphique 4.8), mais en tête pour l'efficience DEA. En d'autres termes, les sociétés de services chinoises sont performantes, compte tenu de la combinaison de facteurs disponible (qui peut être très éloignée de ce qui serait la combinaison optimale du travail, du capital et des produits intermédiaires). De plus, contrairement à l'industrie manufacturière où l'efficience est peut-être réduite en Chine du fait d'une sous-utilisation importante de capital dans certains secteurs, les secteurs des services ne subissent pas cet effet car ils sont encore peu développés.

Dans les télécommunications, les transports terrestres, la construction, les hôtels et restaurants, ainsi que dans les services d'architecture et d'ingénierie, les entreprises chinoises se démarquent nettement de leurs homologues des autres BRIIC. Comme on le voit sur le graphique 4.10, le score d'efficience moyen de la Chine dans les télécommunications en 2009 s'établissait à 0.75, près du double de celui du Brésil et de la Fédération de Russie (les deux seuls autres pays pour lesquels on disposait de données suffisantes). Le très faible

Graphique 4.10. Les entreprises de services chinoises utilisent les facteurs de production de façon efficiente

Scores moyens d'efficacité technique basés sur les données au niveau des entreprises de 2008 dans différents secteurs de services



Notes : Les secteurs sont classés selon la Classification internationale type par industrie, révision 3 (CITI, Rév. 3). Les entreprises ayant intérêt à accroître leurs parts de marché et leurs bénéfices, l'efficacité technique est définie ici comme étant l'efficacité relative avec laquelle les entreprises maximisent ces résultats en fonction des coûts du travail, des intrants intermédiaires et du capital. La méthode employée pour résoudre ce problème de maximisation est l'analyse par enveloppement des données (DEA), une méthode d'estimation non paramétrique permettant de calculer des scores d'efficacité technique. Un score de 1 indique que la valeur d'efficacité de référence est alignée sur une ou plusieurs entreprises indépendamment de leur origine, tandis qu'un score sectoriel moyen inférieur à 1 indique un niveau d'efficacité inférieur à la valeur de référence. Les scores d'efficacité ne sont pas comparables d'un secteur à l'autre. Pour plus de détails sur la méthode utilisée, voir le tableau 3.A2.4 au chapitre 3. L'absence de barre pour un pays dans un secteur signifie que les données au niveau des entreprises étaient inexistantes ou insuffisantes pour pouvoir inclure le pays dans l'analyse DEA du secteur concerné. Par manque de données, l'analyse DEA n'a pas pu être réalisée du tout pour certains secteurs de services, notamment les services financiers. Les secteurs correspondants de la CITI sont indiqués entre parenthèses. On ne disposait pas de données comparables pour l'Indonésie et l'Afrique du Sud.

Source : Calculs des auteurs d'après les données au niveau des entreprises de la base ORBIS et de sources nationales. ORBIS est une base de données contenant des informations détaillées sur des entreprises du monde entier, plus spécialement sur les sociétés privées, et est gérée par Bureau van Dijk (<https://www.bvdinfo.com>).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933201082>

score de la Fédération de Russie est surprenant en ce sens que le monopole d'État sur le téléphone a été supprimé en 1990, date après laquelle plusieurs entreprises privées de télécommunications ont pénétré le marché russe. De même, au Brésil, compte tenu de la libéralisation complète du marché des télécoms (sans restrictions sur le capital étranger), on pourrait s'attendre à ce que les entreprises soient plus efficaces qu'en Chine où la pénétration étrangère et la concurrence locale sont encore minimales. Malgré le caractère relativement libéral du marché des télécoms dans la Fédération de Russie et au Brésil, la pression concurrentielle (mesurée par les marges) reste pourtant assez faible (voir le graphique 4.13 ci-après).

Dans les services de construction, les services collectifs, le commerce de détail et les hôtels et restaurants, le graphique 4.10 comprend des données pour le Sénégal et/ou le Cameroun. Dans ces services, les entreprises sénégalaises et camerounaises se sont révélées en moyenne moins efficaces que les entreprises des BRIIC pour lesquelles des données étaient disponibles.

Mettre en place un environnement améliorant la compétitivité dans les services

Parce que les pays se trouvent à des stades de développement différents, des trains de mesures différents sont nécessaires pour améliorer la compétitivité de leurs économies en général et de leurs secteurs des services en particulier. Dans les pays à faible revenu, le manque d'infrastructures constitue probablement l'un des freins les plus importants au développement. La mise en place d'infrastructures suffisantes permettra donc des gains de productivité dans tous les secteurs, notamment dans les services. En revanche, les économies émergentes ont peut-être construit les infrastructures nécessaires, mais la lourdeur de leurs réglementations rend le marché rigide et gêne l'arrivée de nouvelles entreprises potentiellement efficaces et très productives. Ces pays doivent s'employer en priorité à instaurer des conditions de marché favorables aux entreprises ainsi que des dispositifs incitatifs dans les secteurs où le pays a le plus à gagner de son avantage comparatif. Cette section met en évidence et analyse certains des facteurs susceptibles de déterminer la compétitivité dans les services et propose des pistes pour faciliter et accélérer le développement et l'amélioration des services.

Des infrastructures TIC stables et modernes sont indispensables

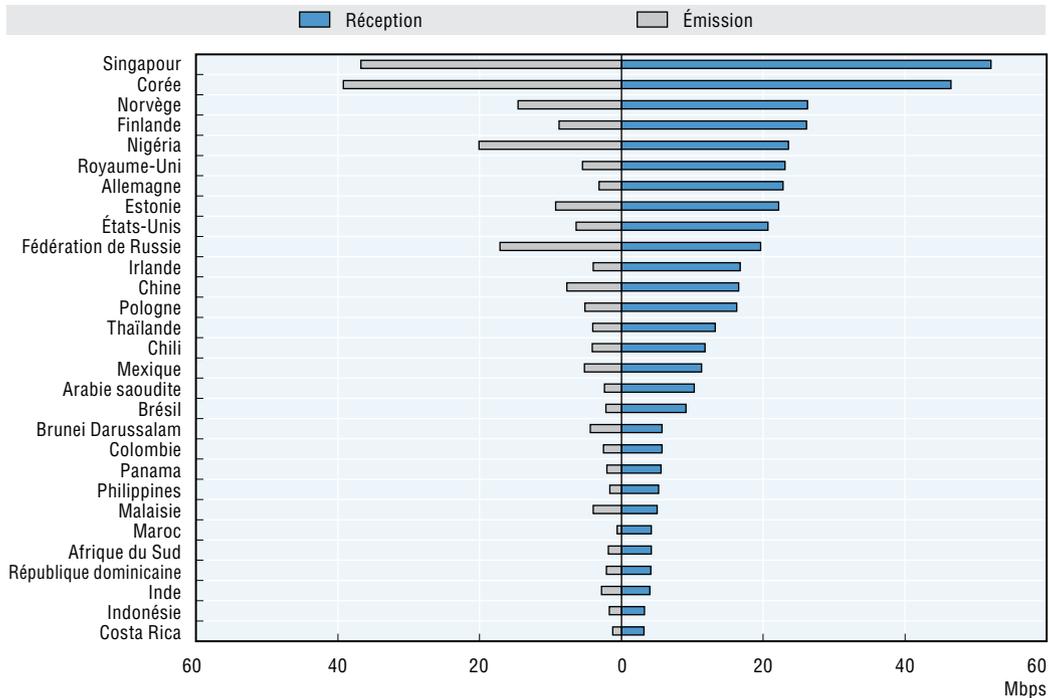
Il ne peut y avoir de services compétitifs sans infrastructures TIC stables et de haute qualité, comprenant des réseaux de téléphonie fixe et mobile et des connexions Internet à haut débit, en particulier dans les services aux entreprises qui reposent sur l'utilisation permanente de TIC modernes. Bon nombre de pays à revenu faible ou intermédiaire ne peuvent satisfaire cette exigence. Les débits moyens de téléchargement inférieurs à 6 Mbps en Colombie, aux Philippines, au Maroc et en Inde, comparés aux 40 Mbps et plus que l'on trouve à Singapour et en Corée, donnent une idée du retard important accusé en matière d'infrastructures TIC (graphique 4.11, diagramme A). Les pays de plus en plus exportateurs de services externalisés doivent donc améliorer leurs infrastructures TIC afin d'accroître leur productivité dans les services aux entreprises à moyen terme. Néanmoins, ces infrastructures peuvent déjà être relativement bien développées dans les pôles de TIC de ces pays (par exemple à Hyderabad en Inde). Le développement géographiquement ciblé d'infrastructures TIC peut ainsi être une stratégie intéressante pour se constituer un avantage comparatif dans les services externalisés.

L'étroite corrélation positive observée dans les services aux entreprises entre la productivité du travail et l'intensité capitaliste (le capital comprenant les immobilisations en général et les équipements TIC en particulier) ne fait que confirmer le besoin d'infrastructures TIC. On constate en effet que lorsque l'intensité capitaliste est élevée dans les services aux entreprises, la part de ce secteur dans la valeur ajoutée totale du pays est élevée aussi. À titre d'exemple, des économies émergentes comme le Brésil, l'Inde et la Fédération de Russie affichaient des intensités capitalistes très faibles, inférieures à un cinquième de celle de l'Allemagne en 2009 (graphique 4.11, diagramme B). Dans les trois pays, la productivité dans le secteur des services aux entreprises et la part de ce secteur dans la valeur ajoutée totale étaient sensiblement en dessous du niveau enregistré dans les économies avancées.

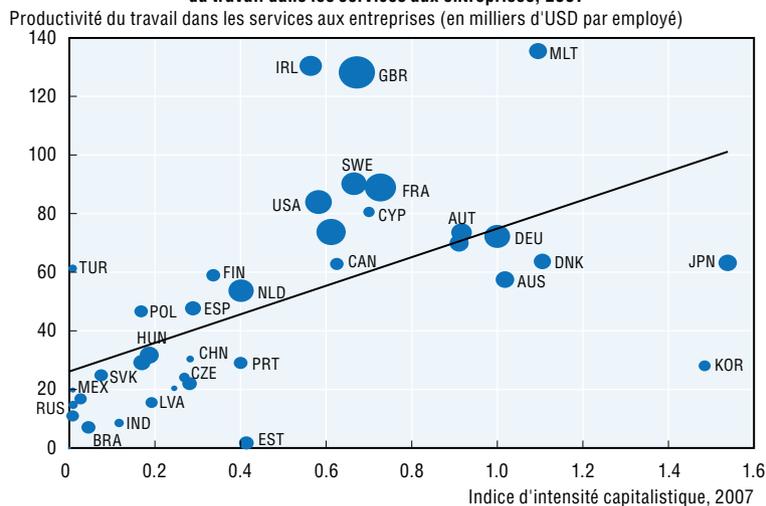
Dans des pays comme l'Inde, le Maroc et les Philippines, où la part des exportations de services externalisés simples dans le PIB est relativement élevée, le développement d'infrastructures TIC modernes de haute qualité devrait être une priorité immédiate, en particulier pour leurs pôles de services aux entreprises. Elles favoriseront l'expansion du secteur et sa diversification dans des services plus sophistiqués reposant sur les TIC. Cependant, la fourniture des autres services de réseaux, en particulier de transport et d'énergie, représente encore un immense défi dans les trois pays cités (et dans beaucoup d'autres économies

Graphique 4.11. Dans les économies émergentes, le débit des connexions Internet et l'intensité capitalistique dans le secteur des services aux entreprises dépendant des TIC sont loin derrière ceux des pays avancés

A. Débit moyen des connexions Internet en réception et en émission en novembre 2013, en Mbps



B. Stock de capital physique par employé versus productivité du travail dans les services aux entreprises, 2007



Notes : Dans le diagramme A, les débits moyens de téléchargement en réception et en émission sont basés sur des millions de résultats de tests récents provenant du testeur de connexion Ookla, un indice en ligne qui compare et classe les débits des connexions haut débit grand public dans le monde entier (www.speedtest.net). La valeur utilisée est le débit moyen glissant en Mbps par jour en novembre 2013 avec une distance moyenne entre le client et le serveur inférieure à 480 km. L'estimation donne une moyenne pour l'ensemble du pays. Le débit de la connexion Internet peut être beaucoup plus élevé dans certaines villes ou régions dans ces pays (à Hyderabad en Inde, par exemple). Dans le diagramme B, la taille du cercle illustre l'importance de la part des services aux entreprises dans la valeur ajoutée totale. Les secteurs sont classés selon la Classification internationale type par industrie, révision 3 (CITI, Rév. 3). Les services aux entreprises sont définis par les secteurs 71 à 74 de la CITI. L'indice d'intensité capitalistique est basé sur le stock de capital par employé, la valeur pour l'Allemagne étant fixée à 1.

Sources : Calculs des auteurs d'après Net Index (2013), *Net Index* (base de données), <http://netindex.com> pour le diagramme A et Timmer, M.P. (dir. pub.) (2012), « The World Input-Output Database (WIOD): Contents, Sources and Methods », WIOD Working Paper, n° 10, www.wiod.org/publications/papers/wiod10.pdf pour le diagramme B.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933201095>

émergentes comme la Colombie). Compte tenu des moyens financiers et des capacités de gestion limités dont disposent les pays en développement, ils doivent privilégier la mise en place dans tout le pays d'infrastructures de transport et d'énergie par rapport aux TIC pour permettre la diversification de leurs économies et la production de biens à plus grande valeur ajoutée au-delà des services. Cependant, comme le montre le cas de l'Inde, il est possible de créer des pôles de TIC dans ces pays, là où les infrastructures TIC sont bien développées.

Du fait du caractère de monopole naturel des infrastructures, les institutions gouvernementales sont bien placées pour coordonner la construction des infrastructures de réseaux. Une autre solution toutefois pourrait être de conclure des contrats de partenariat public-privé attribués sur appel d'offres ouvert, comme l'ont fait les Philippines et l'Inde (entre autres pays) pour leurs infrastructures de transport et d'énergie (OCDE, 2012).

L'activité d'opérateur de télécommunications, qui comprend la fourniture de services Internet, peut être séparée du développement des réseaux. Plusieurs prestataires de services devraient pouvoir concourir pour la fourniture de services d'exploitation de réseau contre le paiement d'une redevance appropriée d'utilisation du réseau. Ne pas faire payer l'utilisation des réseaux risque de dissuader les investissements, comme le montre l'exemple de la Corée (OCDE, 2011).

D'un point de vue pratique, l'ouverture du marché des télécommunications représente souvent un cap difficile à passer pour des raisons politiques, et les monopoles – ou anciens monopoles – d'État dominant toujours la fourniture des télécommunications dans de nombreuses économies en développement, émergentes, et même développées. Parmi beaucoup d'autres conditions préalables pour avoir un marché des services de télécommunications qui fonctionne bien, il faut une loi effective sur la concurrence – comme celle adoptée par le Mexique en 2011, qui prévoit des amendes en cas d'abus de position dominante. Il est également essentiel d'avoir une autorité chargée de la concurrence, qui dispose à la fois de capacités d'analyse pour comprendre la concurrence sur un marché donné, et de pouvoirs de sanction appropriés. Cependant, briser des monopoles très anciens dans des industries de réseaux n'est finalement possible que dans un contexte de primauté du droit et de volonté politique forte de réforme structurelle.

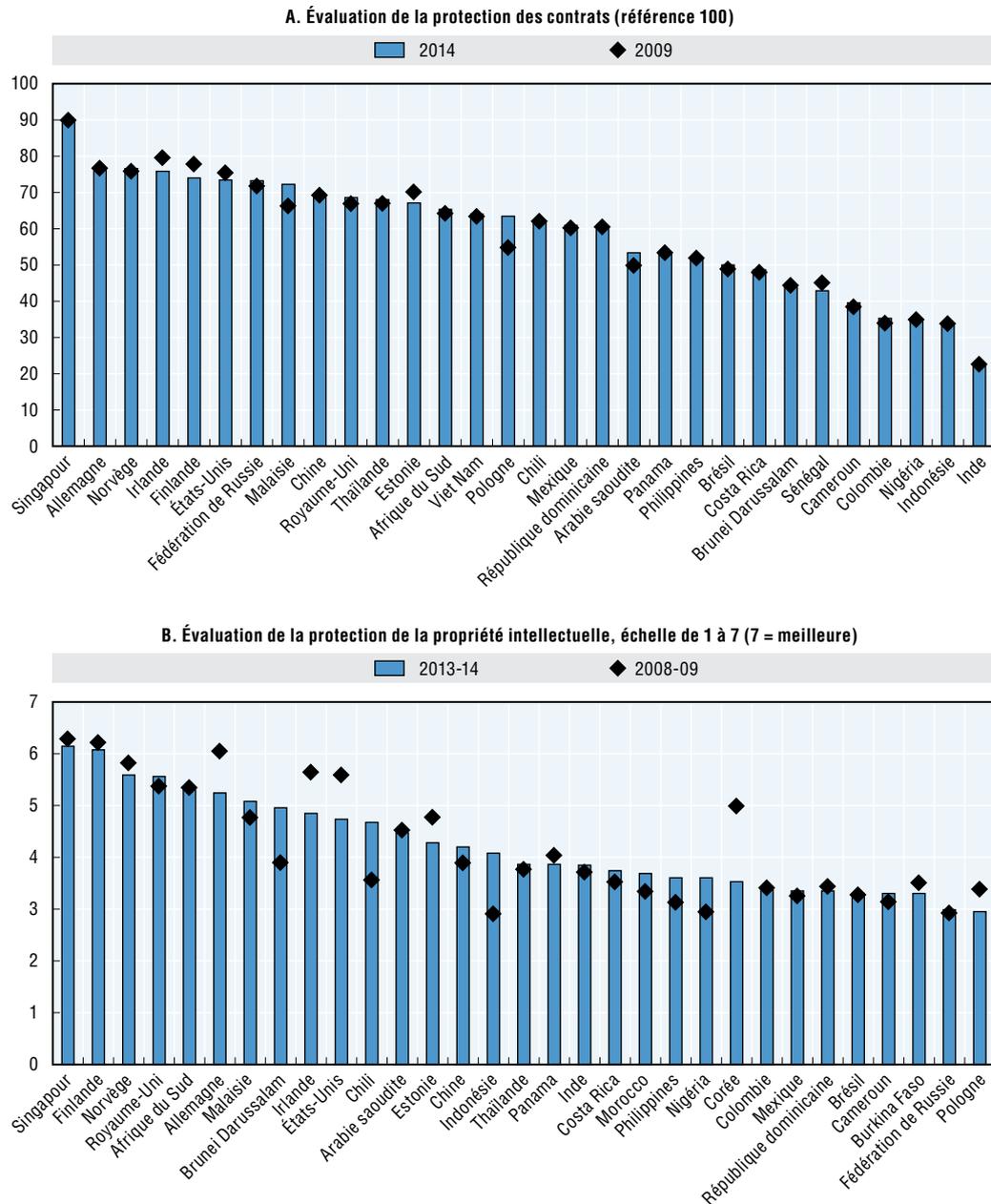
Garantir la protection des contrats et des droits de propriété intellectuelle est un passage obligé pour avoir des secteurs de services compétitifs

Il est plus facile de développer des secteurs de services compétitifs lorsque l'on a des armes pour faire respecter les contrats. La nature immatérielle des services rend particulièrement importante la protection des contrats car il est difficile de sanctionner une partie en cas de manquement. L'absence de dispositifs de protection peut empêcher la création de nouvelles entreprises de services et dissuader les entreprises étrangères de s'établir dans le pays.

Pour protéger les contrats, le système juridique doit comporter des mécanismes permettant de faire respecter la loi – en d'autres termes, un appareil judiciaire impartial. Dans bon nombre d'économies émergentes et en développement, les tribunaux sont subordonnés aux autorités gouvernementales et leurs décisions sont souvent arbitraires, inefficaces ou dictées par un parti politique. En Inde, en Indonésie, au Nigéria et en Colombie, par exemple, les procédures de règlement des différends commerciaux sont relativement inefficaces – à en juger par la durée, le coût et le nombre de procédures engagées à partir du moment où une entreprise plaignante entame des poursuites jusqu'au moment où elle reçoit les sommes qui lui sont dues (graphique 4.12, diagramme A). D'après cet ensemble de mesures, l'Inde, l'Indonésie, le Nigéria et la Colombie ont obtenu une note inférieure à 40 en moyenne en 2013,

la note 0 correspondant au moins bon résultat et la note 100 au meilleur résultat dans toutes les économies et toutes les années. Sur les quatre pays, seule la Colombie a amélioré sa note sur la protection des contrats depuis 2009.

Graphique 4.12. **Peu d'améliorations dans la protection des contrats et de la propriété intellectuelle dans les pays en développement**



Notes : Dans le diagramme A, la note d'évaluation de la protection des contrats est définie comme étant l'efficacité avec laquelle les différends commerciaux sont résolus (sur une note maximum de 100), mesurée par la durée, le coût et le nombre de procédures engagées entre le moment où le plaignant entame des poursuites et celui où il reçoit les sommes dues. La note de référence est 100 et est calculée à partir des meilleurs résultats obtenus dans toutes les économies et toutes les années. Dans le diagramme B, la note est basée sur les avis des dirigeants interrogés dans l'enquête Executive Opinion Survey 2013-2014 publiée par le FEM.

Sources : Calculs des auteurs d'après Banque mondiale (2013c), *Doing Business* (base de données), www.doingbusiness.org/ pour le diagramme A et Schwab, K. (2013), *World Competitiveness Report 2012-13*, Forum économique mondial, Genève pour le diagramme B.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933201109>

Il est également important que des cadres de protection de la propriété intellectuelle soient en place afin de préserver les incitations au développement des services et à l'introduction d'innovations. De plus en plus de solutions créatives et originales, dans des secteurs de services aussi différents que l'architecture et l'éducation, prennent la forme de contenus électroniques et sont donc vulnérables au piratage. La capacité à faire respecter les droits de propriété intellectuelle (y compris pour le contenu électronique) est donc essentielle pour avoir un environnement prospère et augmentant la concurrence, propice au développement de services modernes. Selon l'enquête 2013-2014 sur l'opinion des dirigeants publiée par le Forum économique mondial (Schwab, 2013), la protection de la propriété intellectuelle est jugée relativement bonne en Afrique du Sud et en Malaisie, et elle a énormément progressé aussi au Brunei depuis 2008-09 (voir le graphique 4.12, diagramme B). De son côté, la Chine reçoit une note moins élevée. D'après la Chambre de commerce américaine en République populaire de Chine (AmCham China, 2012), il semble pourtant que lorsqu'une partie lésée saisit la justice pour une atteinte aux droits de propriété intellectuelle, l'affaire soit souvent réglée convenablement. En revanche, les entreprises brésiliennes, colombiennes, mexicaines et russes jugent généralement médiocre le dispositif de protection de la propriété intellectuelle en vigueur dans leur pays. Les pays où la propriété intellectuelle n'est pas suffisamment protégée doivent faire connaître les lois et instaurer des sanctions afin de dissuader les infractions.

Des environnements favorables au marché pour les services encouragent les gains de productivité

Un environnement des affaires concurrentiel doit également être encouragé dans les autres catégories de services que les services de réseaux. La pression concurrentielle (estimée d'après les marges à partir des données au niveau des entreprises au Brésil, en Chine, dans la Fédération de Russie, au Cameroun et au Sénégal) est en général plus élevée dans les services informatiques, la construction et le commerce de gros et de détail que dans les transports, les hôtels et restaurants et les services de télécommunications (graphique 4.13). Ce résultat rejoint les estimations basées sur les marges des secteurs des services dans les pays de l'OCDE (Bottini et Molnar, 2010). La pression concurrentielle peut découler des règles de conduite imposées par l'autorité de régulation ou de l'ouverture au commerce et à l'IDE, ou elle peut être propre à des secteurs ou des marchés particuliers.

Dans le commerce de gros et de détail, les marges sont particulièrement faibles au Brésil, dans la Fédération de Russie et en Chine. De même, dans la construction, elles sont inférieures à 10 % dans tous les pays pour lesquels on dispose d'estimations valables. Dans le secteur informatique, les marges dépassent les 10 % au Brésil, dans la Fédération de Russie et au Sénégal, mais elles restent presque aussi basses que dans le commerce de gros et de détail en Chine.

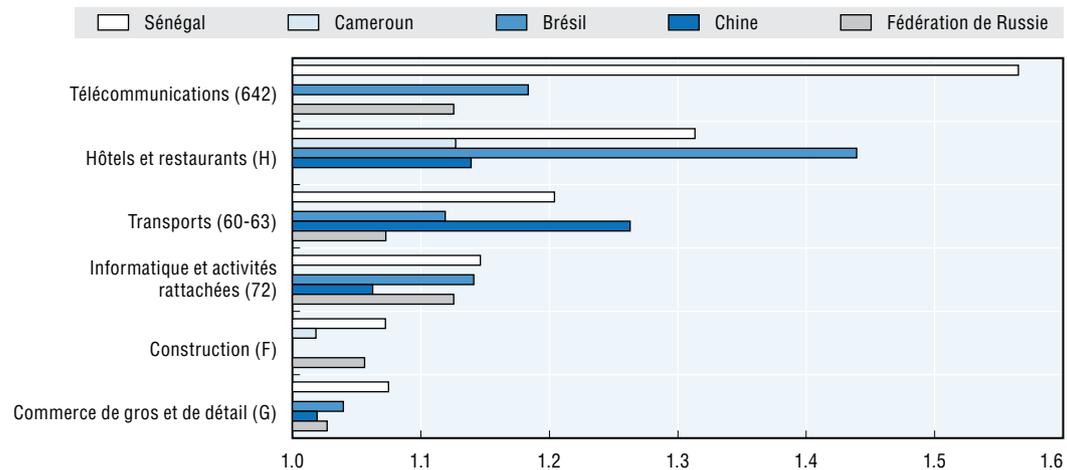
Dans les services de transport, la pression concurrentielle est forte au Brésil et dans la Fédération de Russie, tandis que les marges particulièrement importantes dans les services de transport aérien expliquent le niveau moyen élevé des marges en Chine et au Sénégal, qui témoignent d'une pression concurrentielle relativement faible.

Tandis qu'au Brésil et au Sénégal, les entreprises d'hôtellerie et restauration et de télécommunications semblent avoir davantage de pouvoir de marché par rapport à leurs homologues, la pression concurrentielle est équivalente dans tous les pays pour les autres services pour lesquels on dispose d'estimations. En ce qui concerne le Brésil, les marges sont

encore relativement élevées alors que le pays a pourtant largement libéralisé son marché des télécommunications et autorisé la pénétration étrangère (Banque mondiale, 2013a).

Graphique 4.13. Les marges sont particulièrement faibles dans les services informatiques, la construction et le commerce de gros et de détail

Marges tirées des données au niveau des entreprises entre 2002 et 2008



Notes : La méthode proposée par Roeger (1995) est utilisée pour estimer les marges (pour plus de détails sur la méthode, voir l'annexe 3.A1 au chapitre 3). Plus une marge est proche de 1, plus la pression concurrentielle est élevée dans le secteur de services concerné. Les codes CITI sont indiqués entre parenthèses. Les secteurs sont classés selon la Classification internationale type par industrie, révision 3 (CITI, Rév. 3).

Sources : Calculs des auteurs à partir des données au niveau des entreprises de la base ORBIS pour la Chine et la Fédération de Russie et à partir des statistiques nationales pour le Brésil, le Cameroun et le Sénégal. ORBIS est une base de données contenant des informations détaillées sur des entreprises du monde entier, plus spécialement sur les sociétés privées, et est gérée par Bureau van Dijk (<https://www.bvdinfo.com>).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933201110>

Dans l'ensemble, les marges estimées indiquent une concurrence intense dans les secteurs de services étudiés, en particulier dans trois BRIIC : le Brésil, la Chine et la Fédération de Russie. Ce constat concorde avec l'idée que des marchés moins segmentés, offrant moins de services personnalisés, présentent généralement des marges inférieures – et tous les secteurs fournissent effectivement des services relativement standardisés. Aussi, dans les activités de conseil qui sont très segmentées (avec des marges dépassant les 50 % au Brésil, par exemple), les entreprises sont moins soumises à la concurrence¹¹, alors que dans le commerce de gros et de détail et dans les activités informatiques, une réglementation généralement libérale a abaissé les barrières d'entrée sur le marché et donc augmenté la pression concurrentielle (Banque mondiale, 2013a).

Le niveau relativement élevé de la pression concurrentielle n'est sans doute pas pour rien dans la poussée de productivité observée dans les BRIIC ces dernières années. Dans tous les secteurs – y compris les services plus traditionnels du commerce de gros et de détail et des transports – les trois BRIIC affichent des taux de croissance annuels composés de leur productivité du travail d'environ 10 % et plus entre 2002 et 2007 (pour l'augmentation de la productivité, voir le graphique 4.8). Le taux d'augmentation de la productivité dans les télécommunications, qui partait de plus haut, est le plus faible au Brésil (5 %), pays où les opérateurs historiques sont moins soumis à la concurrence que dans la Fédération de Russie, par exemple. Il semble donc que dans un contexte de pression concurrentielle plus forte induite par un environnement des affaires libéral, favorable au marché, les entreprises soient davantage incitées à accroître leur productivité et leur efficacité pour rester compétitives.

L'ouverture internationale peut rendre les services plus compétitifs

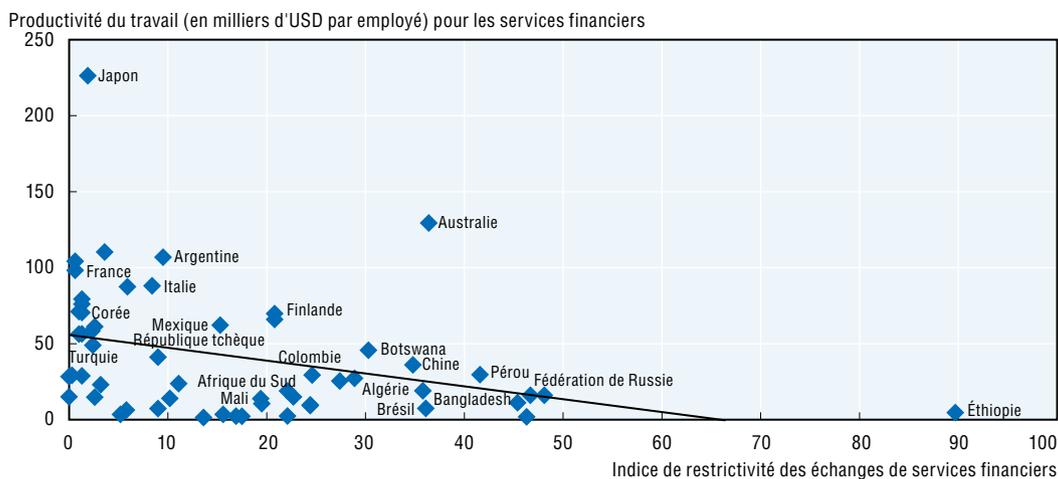
Les restrictions à l'importation dans les secteurs des services sont souvent moins transparentes que les droits de douane et les mesures correctives appliqués aux échanges de biens. Les pays introduisent des mesures de limitation internes et peuvent adopter des réglementations qui restreignent la possibilité pour les entreprises étrangères d'ouvrir des filiales et/ou des bureaux ou de fournir des services même sans présence physique. Certaines dispositions limitent également la participation étrangère au capital des entreprises ou même interdisent l'IDE dans les services. Ainsi, les entreprises de télécommunications à capitaux étrangers ne sont toujours pas autorisées au Mexique, bien qu'un nouveau projet de loi en attente de l'approbation finale du Congrès mexicain prévoit de libéraliser l'IDE dans le secteur, tout en conservant un plafond de 49 % de capitaux étrangers (Global Trade Alert, 2013).

Les restrictions à l'importation de services sont habituellement plus importantes dans les pays en développement, où les monopoles très anciens – en particulier dans les services collectifs, y compris les services de télécommunications et les services financiers – sont protégés de la concurrence étrangère et intérieure. D'après des mesures récentes de la restrictivité générale des échanges de services, l'Inde et les Philippines sont les deux pays qui limitent le plus les importations, tandis que d'autres économies émergentes comme la Chine et l'Afrique du Sud figurent également parmi les 30 pays les plus restrictifs (Banque mondiale, 2013a)¹².

L'exemple du secteur des services financiers montre que des limitations importantes des échanges transfrontaliers sont associées à une productivité du travail moindre sur le marché intérieur. Les entreprises qui sont protégées de la concurrence étrangère sont moins incitées à améliorer leur productivité, laquelle a ainsi du mal à décoller (graphique 4.14). Tandis que les pays à faible revenu présentent généralement d'importantes restrictions à l'importation conjuguées à une productivité médiocre (le Bangladesh et l'Éthiopie, par

Graphique 4.14. Des restrictions plus importantes à l'importation des services financiers sont corrélées à une productivité plus faible

Indice de restrictivité des échanges de services financiers versus productivité du travail dans les services financiers, 2010



Sources : Calculs des auteurs d'après Banque mondiale (2013a), *Indice de restrictivité des échanges de services (IRES)* (base de données), <http://iresearch.worldbank.org/servicestrade> et Timmer, M.P. (dir. pub.) (2012), « The World Input-Output Database (WIOD) : Contents, Sources and Methods », WIOD Working Paper, n° 10, www.wiod.org/publications/papers/wiod10.pdf.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933201127>

exemple), certaines économies à revenu intermédiaire comme l'Argentine, le Mexique et la Turquie – pays où le marché des services financiers est relativement ouvert – ont une main-d'œuvre plus productive que des pays à revenu plus élevé ayant des réglementations plus restrictives. Par conséquent, réformer la réglementation peut être un bon moyen d'améliorer la compétitivité des entreprises sur les marchés mondiaux.

Les capacités nationales doivent être préservées et renforcées

S'ouvrir au commerce international demande de concilier la nécessité de stimuler la concurrence et celle de préserver et surtout de développer davantage les capacités intérieures. Quel est l'environnement réglementaire le plus propice à ce résultat ? La stratégie qui a réussi à la Chine dans l'industrie manufacturière peut-elle être reproduite dans le secteur des services – en d'autres termes, est-il possible de développer dans un pays des services compétitifs avant de s'ouvrir au commerce international ? Si oui, cette stratégie est-elle indiquée pour d'autres pays en développement ?

Les services modernes exigeant un haut niveau de connaissances (au contraire des activités d'assemblage de produits manufacturiers dans lesquelles la Chine est devenue très compétitive), un certain degré d'ouverture internationale peut être souhaitable dès le départ de manière à bénéficier d'une diffusion de savoir. Toutefois, pour que le processus d'adaptation se fasse sans heurts, les pays doivent avancer progressivement, par tâtonnements, dans l'ouverture de leurs secteurs de services. Une libéralisation trop rapide peut causer des dommages irréversibles au secteur intérieur, comme on a pu le voir en Hongrie avec la libéralisation du commerce de détail (Sass et Kalotay, 2012). Le pays a autorisé le rachat des anciens commerces d'État par des entreprises étrangères qui se sont approvisionnées principalement auprès de fournisseurs étrangers, à la suite de quoi les capacités locales en aval du commerce de détail ont pratiquement toutes disparu.

Les PME doivent-elles faire l'objet d'une attention particulière dans la stratégie de développement des services ?

Depuis les débuts de la révolution industrielle, l'industrialisation est synonyme de grandes usines de production et les niveaux de revenu d'un pays sont corrélés positivement à la taille des établissements. Les PME souvent informelles qui représentaient au départ une source majeure d'emplois sont devenues de moins en moins prédominantes à mesure que le revenu par habitant a augmenté (Taymaz, 2002). Avec les graves crises économiques des années 1970, les PME se sont toutefois montrées capables de concurrencer des entreprises de plus grande taille. La contribution accrue des PME à l'emploi et la progression de leur production dans les pays développés dans les années 80 ont confirmé leur rôle central dans le tissu industriel en général et en tant que moteur essentiel de l'innovation. C'est pourquoi des programmes d'appui aux PME ont été adoptés partout dans le monde, même si des informations très diverses indiquent que des écarts de productivité persistent entre petites et grandes entreprises – indépendamment des facteurs propres aux pays, et aussi bien dans les activités manufacturières que dans les services (voir le chapitre 3).

Les écarts de productivité entre petites et grandes entreprises dans les services ont fait l'objet de peu d'études. Cela peut s'expliquer notamment par le fait que, dans certains secteurs de services, les effets d'échelle ne sont apparus que récemment avec la révolution des TIC. En principe néanmoins, même s'il est plus facile aujourd'hui d'obtenir des effets d'échelle, il n'est pas du tout certain que les niveaux de productivité soient nécessairement supérieurs dans les grandes entreprises. La facilité avec laquelle les petites entreprises

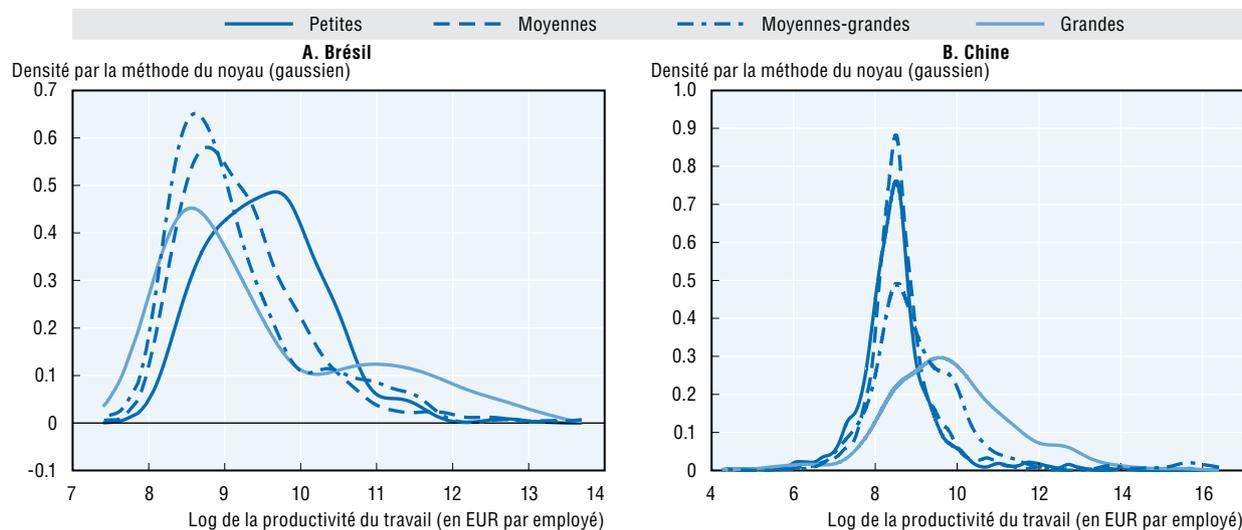
peuvent ajuster leurs opérations et leur capacité à innover peuvent en réalité leur permettre d'être plus productives, en particulier si le démarrage d'une entreprise comporte peu d'effets fixes.

Si l'on prend l'exemple du Brésil, la productivité du travail des petites entreprises employant de 20 à 49 personnes dans les services de télécommunications, les services financiers et les services aux entreprises est, en moyenne, nettement plus élevée que celle des grandes entreprises (graphique 4.15). La répartition des niveaux de productivité à l'intérieur des différentes catégories d'entreprises classées par dimension montre néanmoins d'importants recouvrements entre catégories, ce qui indique que d'autres facteurs interviennent dans les écarts de productivité. En outre, certaines grandes structures (plus de 1 000 employés) semblent être très productives, ce qui ajoute un deuxième pic à la fonction de densité pour la productivité du travail des entreprises brésiliennes dans les secteurs des services de télécommunications, des services financiers et des services aux entreprises.

En revanche, les grands prestataires de services travaillant dans les mêmes secteurs en Chine sont, en moyenne, plus productifs que leurs homologues plus petits. Cependant, la taille ne semble pas être un facteur de compétitivité déterminant parmi les entreprises employant moins de 1 000 personnes : les niveaux de productivité moyens sont pratiquement les mêmes et les queues des courbes de répartition sont relativement fines.

Graphique 4.15. Dans les services de télécommunications, les services financiers et les services aux entreprises, les petites entreprises sont plus productives au Brésil, mais moins productives en Chine

Fonctions de densité par la méthode du noyau* pour la productivité du travail des entreprises dans les secteurs des télécommunications, des finances et des services aux entreprises, pour différentes tailles d'entreprises



Notes : Les estimations des fonctions de densité à noyau gaussien* sont basées sur le logarithme de la productivité du travail en valeur ajoutée en euros par employé au niveau d'une entreprise. Pour le Brésil, on a utilisé des données au niveau des entreprises de 2005 à 2009 pour les services suivants : 641, 642, 65, 66, 67, 70, 71, 72, 73, 7411, 7411, 7412, 7414, 742, 743. Les fonctions de densité pour le Brésil ont été calculées à partir de 184, 369, 256 et 170 observations pour les petites entreprises, les entreprises moyennes, les entreprises moyennes-grandes et les grandes entreprises, respectivement. Pour la Chine, on a utilisé des données sur les entreprises de 2003 à 2010 pour les services suivants : 641, 642, 65, 66, 67, 70, 71, 73, 7411, 7413, 7414, 742 (les codes des secteurs correspondent à la classification CITI, Rév. 3). Les fonctions de densité pour la Chine ont été calculées à partir de 1005, 2420, 664 et 695 observations pour les petites entreprises, les entreprises moyennes, les entreprises moyennes-grandes et les grandes entreprises, respectivement.

Source : Calculs des auteurs d'après la base de données ORBIS. ORBIS est une base de données contenant des informations détaillées sur des entreprises du monde entier, plus spécialement sur les sociétés privées, et est gérée par Bureau van Dijk (<https://www.bvdinfo.com>).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933201131>

On observe le même type de schémas de productivité du travail en fonction de la taille pour les secteurs manufacturiers tant au Brésil qu'en Chine, ce qui amène à se demander si ce résultat ne serait pas dû à des facteurs non pas sectoriels mais propres à l'économie tout entière (voir le chapitre 3). D'après des estimations récentes de l'environnement des affaires au Brésil et en Chine, les obstacles à l'entrepreneuriat et les lourdeurs administratives qui pèsent sur les jeunes entreprises sont presque aussi minimales au Brésil que dans les pays de l'OCDE, mais ils sont sensiblement plus élevés en Chine (OCDE, 2010b). Ces problèmes peuvent expliquer en partie qu'en Chine, les niveaux de productivité des petits fabricants et des petits prestataires de services sont inférieurs à ceux du Brésil, où les petites entreprises commencent à s'imposer comme la catégorie la plus productive.

Parce que la taille des entreprises ayant le plus de probabilités d'être efficaces n'est pas immédiatement évidente dans un marché de services donné, les politiques publiques qui cherchent à ne promouvoir que les petites entreprises (définies par un seuil arbitraire) peuvent avoir un impact négatif sur la productivité et perturber la croissance des entreprises (Bartelsman et al., 2013 et Garicano et al., 2012). Par conséquent, la meilleure solution pour obtenir des services efficaces et compétitifs est probablement d'opter pour des mesures générales qui encouragent la concurrence et réduisent les obstacles à l'entrée sur le marché. Malgré tout, les pouvoirs publics doivent entourer d'attentions les petites entreprises de services susceptibles de stimuler la productivité en mettant en place les conditions nécessaires à leur expansion, notamment des centres d'information, des réseaux, des services de conseil et des aides financières.

En ce qui concerne les finances, les entreprises de services (en particulier les petites *start-ups*) manquent habituellement de garanties et ont par conséquent du mal à obtenir des crédits. Les autorités gouvernementales doivent donc réfléchir à des dispositifs d'assistance financière pour les entreprises qui proposent de nouveaux concepts de services afin qu'elles puissent voir le jour. Lorsque l'absence de garantie pose problème, des garanties publiques soigneusement conçues peuvent faciliter l'accès à des capitaux. Et à défaut d'autres solutions, des financements informels respectant les règles élémentaires peuvent aussi être un moyen d'injecter dans des entreprises dépourvues de garanties les fonds dont elles ont cruellement besoin (Tanaka et Molnar, 2008). Une autre idée pourrait être d'établir des collaborations entre organismes gouvernementaux et établissements d'enseignement sur des concours de projets d'entreprise où les lauréats reçoivent des aides financières pour créer leur entreprise (encadré 4.6).

Les compétences de haut niveau particulières aux services doivent être développées

Les nouveaux services qui utilisent de plus en plus les TIC modernes nécessitent un niveau de connaissances particulièrement élevé. L'intensité de qualifications moyenne dans les pays avancés et émergents est la plus élevée dans les services aux entreprises, où le pourcentage des heures travaillées par des employés très qualifiés atteint 38 %¹³. Ce pourcentage est élevé également dans les services financiers, qui demandent aussi des employés très qualifiés ayant un haut niveau de spécialisation. Les activités de services plus traditionnelles comme le commerce de gros et de détail ou les services de transport font un usage moins intensif des compétences pointues – leur pourcentage des heures travaillées par des employés très qualifiés est inférieur à 14 %. Ce pourcentage descend à 12 % dans l'industrie manufacturière, le taux le plus bas de tous les secteurs à l'exception des services de construction et d'hôtellerie et restauration.

Encadré 4.6. En Russie, le Centre pour l'innovation de Skolkovo utilise des mécanismes de mise en concurrence, par exemple des concours de projets d'entreprise, pour sélectionner des start-ups

Le Centre pour l'innovation de Skolkovo est un parc de haute technologie proche de Moscou dont la construction a démarré en 2010. L'objectif du Centre est de rassembler un capital intellectuel international et promouvoir ainsi le développement de technologies et de projets d'entreprises particulièrement novateurs autour de cinq pôles, dont l'informatique et l'efficacité énergétique. Les entreprises et les personnes porteuses de solutions innovantes sont repérées au moyen d'appels à projets concurrentiels. Les entreprises retenues reçoivent toute l'aide dont elles ont besoin pour faire aboutir leurs idées. Cette aide peut prendre la forme de subventions, d'un accompagnement commercial, de centres d'information, de réseaux et/ou d'une assistance logistique.

L'un des moyens employés par le Centre pour localiser et encourager les innovations est de collaborer avec des établissements d'enseignement russes et internationaux qui organisent des concours de projets d'entreprise pour leurs étudiants. Par exemple, le Center for Entrepreneurship de l'INSEAD en France et à Singapour organise un concours annuel de projets pour ses étudiants en MBA. Le concours comprend trois phases : les éliminatoires, les demi-finales et la finale. Les projets portent sur des domaines tels que les applications de téléphonie mobile, les services d'appui aux entreprises, et les solutions de services pour les médias et la santé. Les lauréats reçoivent une subvention, versée par le Centre pour l'innovation de Skolkovo, qui peut être utilisée pour créer l'entreprise. Ils peuvent aussi être récompensés par des subventions supplémentaires pour démarrer leur projet sur le site du Centre pour l'innovation de Skolkovo.

Ce type de dispositifs de mise en concurrence peut permettre aux pouvoirs publics de stimuler l'innovation dans les secteurs des services et des hautes technologies. Ils doivent néanmoins bien préciser que les fonds publics sont uniquement destinés au développement d'une solution (de service) novatrice. L'aide financière doit être ponctuelle, ou tout au moins comporter une clause d'extinction.

Note : Pour plus d'informations, consulter le site web du Centre pour l'innovation de Skolkovo, www.skolkovo.ru/public/en/press/news/item/3440-2013-04-02-15/ ou http://centres.insead.edu/venturecompetiton/archives/25th_bvc/documents/20122Oct_CallforEntry_25thIVC.pdf.

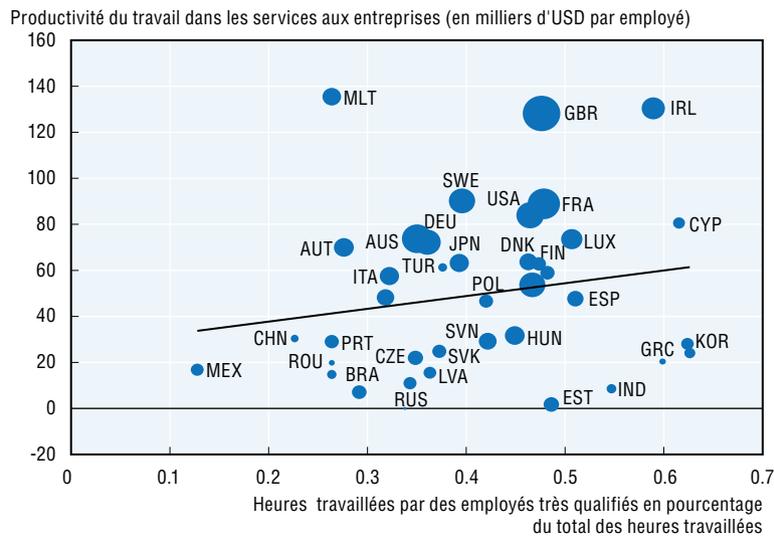
Les écarts constatés entre les pays en termes d'intensité de qualifications moyenne pourraient bien correspondre à leurs avantages comparatifs dans certains secteurs. Les pays moins développés peuvent avoir plus de difficultés à rester compétitifs dans la mesure où les compétences ou les qualités du capital humain requises par certains services y sont peut-être moins répandues que dans les pays plus développés. Même si l'accumulation de capital humain doit être une composante de toute stratégie de développement, il est indispensable de tenir compte des compétences disponibles pour élaborer des mesures de restructuration ayant des chances de succès. Ainsi, la Chine est devenue très compétitive dans des secteurs manufacturiers comme l'habillement, qui ne nécessite pas de travailleurs très qualifiés, tout en donnant à ses jeunes accès à des études supérieures et à des formations. Grâce à ce capital humain nouvellement formé, le pays a pu ensuite progresser sur la chaîne de valeur dans l'industrie manufacturière et, dans une certaine mesure, dans les services.

L'intensité de qualifications des employés varie énormément aussi d'un pays à l'autre dans les mêmes secteurs. Dans les services aux entreprises, où certaines compétences particulières sont fondamentales, le pourcentage des heures travaillées par des employés très qualifiés va de 13 % au Mexique jusqu'à 62 % en Corée (graphique 4.16). Les pays qui font

l'usage le plus intensif de compétences élevées s'avèrent être plus productifs et la part des services aux entreprises dans la valeur ajoutée totale y est plus importante¹⁴. Si l'intensité de qualifications de la production dans un pays est corrélée au niveau des compétences disponibles, alors les secteurs faisant un usage intensif de compétences élevées ne peuvent devenir compétitifs et stratégiques qu'à la condition que les compétences demandées soient suffisamment disponibles. Les politiques de développement structurel sont donc largement conditionnées par le capital humain disponible.

Graphique 4.16. Une plus haute intensité de qualifications dans les services aux entreprises est corrélée à une plus grande productivité

Pourcentage des heures travaillées par les employés très qualifiés versus productivité du travail dans les services aux entreprises, 2007



Notes : La taille du cercle illustre l'importance de la valeur ajoutée des services aux entreprises en pourcentage de la valeur ajoutée totale. Les secteurs sont classés selon la Classification internationale type par industrie, révision 3 (CITI, Rév. 3). Les services aux entreprises sont définis par les secteurs 71 à 74 de la CITI.

Source : Calculs des auteurs d'après Timmer, M.P. (dir. pub.) (2012), « The World Input-Output Database (WIOD): Contents, Sources and Methods », WIOD Working Paper, n° 10, www.wiod.org/publications/papers/wiod10.pdf.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933201147>

Cependant, se constituer un réservoir de main-d'œuvre très qualifiée peut ne pas suffire à développer les services par la suite. Chaque pays doit élaborer ses stratégies pour faire correspondre l'offre et la demande de compétences – qu'il s'agisse d'améliorer la compétitivité dans l'industrie manufacturière ou dans les services. En ce qui concerne les services, les responsables publics doivent consulter les entreprises et coopérer avec elles pour encourager le développement de compétences de haut niveau précisément adaptées à des services particuliers, parmi lesquelles la « culture » informatique et les langues étrangères (notamment l'anglais) figurent souvent parmi les plus importantes. La coopération entre institutions publiques et privées pourrait prendre la forme de programmes d'apprentissage, où les élèves passent une partie de la semaine dans une entreprise privée pour être formés en situation de travail, et l'autre partie de la semaine en classe. Ce type de dispositifs devrait également permettre à des structures privées de contribuer aux programmes d'enseignement dans leurs domaines de spécialité. Par ailleurs, il serait possible de prévoir des incitations financières afin d'encourager les entreprises de services à fournir des formations internes à leur personnel.

Éléments essentiels à prendre en compte pour accroître la compétitivité et la croissance dans les services

Les services pourraient être un important moteur de croissance dans les pays émergents et en développement : ils augmentent la consommation, sont complémentaires de l'industrie manufacturière et sont de plus en plus échangeables. Dans les économies émergentes, la productivité est effectivement en forte hausse dans les services, mais elle reste loin derrière celles des pays avancés. Les recommandations suivantes peuvent donner des pistes aux pays pour améliorer leur productivité :

- Une condition préalable à la compétitivité dans les services est l'existence d'infrastructures TIC stables, de haute qualité, comprenant des réseaux de téléphonie fixe et mobile et des connexions Internet à haut débit – ce qui n'est pas acquis, même dans les économies émergentes les plus dynamiques. Le développement d'infrastructures TIC performantes doit être coordonné par des instances gouvernementales, bien que le recours à des contrats de partenariat public-privé attribués sur appels d'offres ouverts puisse réduire la charge sur les finances publiques tout en augmentant l'efficacité. Un autre moyen de renforcer l'efficacité serait la séparation verticale dans les télécommunications, en particulier en permettant à plusieurs prestataires de services d'accéder au réseau en contrepartie du paiement d'une redevance d'utilisation appropriée.
- Pour développer des secteurs de services compétitifs, il est indispensable d'avoir les moyens de faire respecter les contrats et de disposer d'un cadre de protection de la propriété intellectuelle. En particulier, les pays où la propriété intellectuelle n'est pas protégée suffisamment doivent faire connaître les lois, élaborer une législation protégeant les droits de propriété intellectuelle dès l'origine, et instaurer des sanctions dissuasives en cas d'infraction.
- Les sociétés de services d'un pays seront sans doute davantage incitées à accroître leur productivité si la réglementation sectorielle leur permet de vendre à l'étranger et autorise les entreprises étrangères à implanter des filiales dans le pays. Néanmoins, lorsqu'un État s'ouvre à la concurrence étrangère, il doit veiller à ce que les capacités locales puissent être préservées et surtout développées. Les services modernes exigeant un haut niveau de connaissances, un certain degré d'ouverture internationale peut être souhaitable dès le départ de manière à bénéficier d'une diffusion de savoir. Toutefois, pour que le processus d'adaptation se fasse sans heurts, les pays doivent avancer progressivement, par tâtonnements, dans l'ouverture de leurs secteurs de services.
- Parce que la taille des entreprises ayant le plus de probabilités d'être efficaces n'est pas immédiatement évidente dans un marché de services donné, les politiques de croissance uniquement ciblées sur les petites entreprises définies par un seuil arbitraire peuvent avoir un impact négatif sur la productivité et perturber la croissance des entreprises. Par conséquent, la meilleure solution pour obtenir des services efficaces et compétitifs est probablement d'opter pour des mesures qui encouragent la concurrence et réduisent les obstacles à l'entrée sur le marché. Malgré tout, les pouvoirs publics doivent entourer d'attentions les petites entreprises de services susceptibles de stimuler la productivité en mettant en place les conditions nécessaires à leur expansion, par exemple des centres d'information, des réseaux, des services de conseil et des aides financières.
- Les entreprises de services, et en particulier les petites *start-ups*, manquent habituellement de garanties et ont du mal à obtenir des crédits. Des garanties publiques soigneusement conçues peuvent faciliter l'accès à des capitaux. Par ailleurs, des financements informels respectant les règles élémentaires peuvent aussi être un moyen d'injecter dans des entreprises dépourvues de garanties les fonds dont elles ont cruellement besoin. Il est aussi possible d'aider de jeunes entreprises innovantes à voir le jour en faisant collaborer des organismes gouvernementaux et des établissements d'enseignement sur des concours de projets d'entreprise, les lauréats recevant des aides financières pour monter leur entreprise.
- Les nouveaux services qui utilisent de plus en plus les TIC modernes nécessitent un niveau de connaissances particulièrement élevé et ne peuvent devenir des secteurs compétitifs stratégiques dans un pays que si les compétences requises y sont suffisamment présentes. Se constituer un réservoir

Éléments essentiels à prendre en compte pour accroître la compétitivité et la croissance dans les services (suite)

de main-d'œuvre très qualifiée peut ne pas suffire à développer les services par la suite. Chaque pays doit élaborer ses stratégies pour faire correspondre l'offre et la demande de compétences, qu'il s'agisse de progresser sur la chaîne de valeur dans l'industrie manufacturière ou dans les services. En ce qui concerne les services, les responsables publics doivent consulter les entreprises et coopérer avec elles pour encourager le développement de compétences pointues précisément adaptées à des services particuliers, parmi lesquelles la « culture » informatique et les langues étrangères (notamment l'anglais) figurent souvent parmi les plus importantes. Cette coopération pourrait prendre la forme de programmes d'apprentissage, où les élèves passent une partie de la semaine dans une entreprise privée pour être formés en situation de travail, et l'autre partie de la semaine en classe. Ce type de dispositifs devrait également permettre à des structures privées de contribuer aux programmes d'enseignement dans leurs domaines de spécialité.

- Malgré le coup de fouet que les exportations de certains services peuvent donner à la croissance économique, les pays dont la croissance est tirée aujourd'hui par les services ne doivent pas miser tout sur ce secteur mais diversifier leurs économies. Se spécialiser dans les services externalisés et privilégier les exportations peut apporter une croissance rapide à court ou moyen terme, mais si la spécialisation est trop étroite et la dépendance à l'égard des exportations rend le pays vulnérable aux chocs extérieurs perturbant la demande, il n'y aura pas de trajectoire de développement réussie. Vouloir jouer principalement la carte du tourisme serait une stratégie de développement encore moins avisée.

Notes

1. Les BRIIC comprennent le Brésil, la Fédération de Russie, l'Inde, l'Indonésie et la Chine. Pour des raisons de données insuffisantes et contrairement aux autres chapitres de cet ouvrage, ce chapitre fait principalement référence aux BRIIC au lieu des BRIICS (comprenant aussi l'Afrique du Sud).
2. Dans cette analyse, les services traditionnels comprennent les activités suivantes de la Classification internationale type par industrie (CITI) : la distribution d'électricité, de gaz et d'eau (E), la construction (F), le commerce de gros et de détail (G), les hôtels et les restaurants (H), les transports (60-63), l'administration publique (L), l'éducation, la santé et l'action sociale (M, N et O). Les activités des ménages privés employant du personnel domestique et celles des organisations et organismes extraterritoriaux (P et Q) ne sont pas prises en compte dans l'analyse.
3. Les exportations de services ne sont pas aussi faciles à mesurer que les exportations de biens puisque les services ne passent pas la douane. Pour les instituts de statistique, il est par exemple difficile de chiffrer les nombreux services de *back-office* qui sont importés par les entreprises du pays, car ces informations ne sont pas recueillies directement par les institutions publiques et se trouvent uniquement dans les entreprises concernées.
4. L'année de référence pour cette comparaison n'est pas 2008 ou 2009 mais 2007, les chiffres de la productivité du travail en 2007 n'étant normalement pas affectés par la crise économique mondiale. On ne dispose pas de données plus récentes (2010 à 2012) sur la productivité du travail permettant de faire la même comparaison.
5. La répartition des niveaux de productivité dans les pays non membres de l'OCDE comparée à celle des pays de l'OCDE confirme que la productivité est en moyenne moins élevée dans l'industrie manufacturière que dans les services financiers et les services aux entreprises dans les deux groupes de pays, et que les niveaux de productivité moyens des pays de l'OCDE dans ces catégories sont toujours supérieurs à ceux des pays à revenu faible ou intermédiaire non membres de l'OCDE (voir le graphique 4.A1.2 en annexe). Alors que toutes les catégories affichent un éventail très large de niveaux de productivité, les chiffres pour le groupe des pays non membres de l'OCDE montrent que, pour une grande majorité d'entre eux, la fourchette des niveaux de productivité est relativement restreinte. En ce qui concerne les services financiers et les services aux entreprises, la productivité dans les pays non membres de l'OCDE est nettement plus hétérogène. Dans la zone OCDE, les fonctions de densité sont manifestement plus plates dans tous les secteurs – en d'autres termes, les niveaux de productivité sont répartis plus inégalement que dans les pays non membres de l'OCDE.

6. Une analyse de la progression de la productivité totale des facteurs dans les BRIIC et l'OCDE entre 2002 et 2007 amène à la même conclusion (voir le graphique 4.A1.3 en annexe).
7. À la fin des années 90, le Brésil avait d'importants déficits de la balance des paiements courants financés par des excédents de la balance des mouvements de capitaux, ce qui a commencé à poser problème lorsque les investisseurs sont devenus frileux vis-à-vis des marchés émergents après la crise économique de 1994 au Mexique, la crise financière asiatique de 1997 et le défaut de la Russie sur ses obligations en 1998. Le défaut de l'Argentine sur sa dette en 2001 s'est ajouté à cela, déclenchant une nouvelle décélération de l'économie brésilienne au début des années 2000. Ces circonstances exceptionnelles du marché pourraient être responsables de la baisse apparente de la productivité dans les services immobiliers, financiers et de télécommunications.
8. L'augmentation de la productivité est calculée sur la période 2002-07 et non 2002-09 afin d'éviter que les chiffres soient faussés par les effets de la crise.
9. L'augmentation de la productivité totale des facteurs (PTF) est basée sur les facteurs travail, capital et produits intermédiaires. L'estimation repose sur les données sectorielles, qui comprennent des termes d'interaction entre les trois variables relatives aux facteurs (en logarithmes) et des variables sectorielles muettes pour tenir compte des différences dans la fonction de production des différents secteurs.
10. Les entreprises ayant intérêt à accroître leurs parts de marché et leurs bénéfices, l'efficacité technique est définie ici comme étant l'efficacité relative avec laquelle les entreprises maximisent ces résultats en fonction des coûts du travail, des intrants intermédiaires et du capital.
11. Les chiffres des marges dans le secteur de la publicité ne sont pas disponibles pour les autres pays pour cause d'absence ou d'insuffisance de données.
12. La restrictivité dans les échanges de services est basée sur l'indice de restrictivité des échanges de services de la Banque mondiale (IRES), qui mesure le caractère restrictif général des échanges de services sur le plan de l'entrée sur le marché, des opérations et de la réglementation. L'OCDE a également élaboré un IRES mais il n'est actuellement disponible que pour les pays membres de l'OCDE et n'est donc pas utilisé dans ce chapitre.
13. La main-d'œuvre très qualifiée est définie comme étant l'ensemble des travailleurs ayant achevé au moins un premier cycle d'enseignement supérieur (Erumban et al., 2012).
14. L'Inde fait exception, avec une forte intensité de qualifications élevées et une productivité faible. D'après des rapports de l'Association nationale des entreprises de logiciels et de services en Inde (NASSCOM, 2013), un employé moyen d'une société d'informatique indienne ne consacre pas la totalité de son temps de travail effectivement déclaré à des activités productives, ce qui pourrait expliquer en partie cette situation.

Références

- AmCham China (2012), « 2012 American Business in China White Paper », AmCham China, Pékin.
- Andersson, A. et A. Groenlund (2009), « A conceptual framework for e-learning in developing countries: A critical review of research challenges », *Electronic Journal of Information Systems in Developing Countries* (EJISDC), vol. 38, n° 8, pp. 1-16.
- Arnold, J., B. Javorcik et M. Lipscomb (2010), « Services Reform and Manufacturing Performance: Evidence from India », *Policy Research Working Papers*, Banque mondiale, Washington, DC.
- Banque mondiale (2013a), *Indice de restrictivité des échanges de services (IRES)* (base de données), <http://iresearch.worldbank.org/>.
- Banque mondiale (2013b), *Indicateurs du développement dans le monde* (base de données), Banque mondiale, Washington, DC, databank.worldbank.org/.
- Banque mondiale (2013c), *Doing Business* (base de données), www.doingbusiness.org.
- Bartelsman, E., J. Haltiwanger et S. Scarpetta (2013), « Cross-country differences in productivity: The role of allocation and selection », *American Economic Review*, vol. 103, n° 1, pp. 305-334.
- Baumol, W. (1985), « Productivity policy and the service sector », in R. Inman (dir. pub.), *Managing the service economy: Prospects and problems*, Cambridge University Press.
- Baumol, W. (1967), « Macroeconomics of unbalanced growth: The anatomy of urban crisis », *American Economic Review*, vol. 57, n° 3, pp. 415-426.

- Bauza, V. et M.C. Nash (2013), « IFC provides \$6 million for Banco Delta S.A to expand access to finance for Panama's micro and small business entrepreneurs », Société financière internationale, Groupe de la Banque mondiale, Washington, DC.
- Bhagwati, J.N. (1984), « The Splintering and Disembodiment of Services and Developing Nations », *World Economy*, vol. 7-2, pp. 133-144, juin.
- Bosker, M. et H. Garretsen (2010), « New economic geography and services », in E. Ghani (dir. pub.), *The Service Revolution in South Asia*, Oxford University Press.
- Bosworth, B., S. Collins et A. Virmani (2007), « Sources of Growth in the Indian Economy », *Working Paper*, n° 12901, National Bureau of Economic Research.
- Bottini, N. et M. Molnar (2010), « How large are competitive pressures in services markets? Estimation of mark-ups for selected OECD countries », *Revue économique de l'OCDE*, vol. 2010/1, OCDE, Paris, www.oecd.org/eco/reform/49850122.pdf.
- Cattaneo, O. et al. (2013), « Joining, upgrading and being competitive in global value chains: Strategic framework », *World Bank Policy Research Working Paper*, n° 6406, Banque mondiale, Washington, DC.
- Conseil mondial du tourisme et des voyages (2013), *Conseil mondial du tourisme et des voyages* (base de données), www.wttc.org/focus/research-for-action/economic-data-search-tool/.
- Conway, P. et G. Nicoletti (2006), « Product market regulation in non-manufacturing sectors: Measurement and highlights », *Document de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE*, n° 530.
- Eichengreen, B. et P. Gupta (2011), « The service sector as India's road to economic growth », *Working Paper*, n° 16757, National Bureau of Economic Research.
- Erumban, A. et al. (2012), *World Input-Output Database (WIOD), Socio-economic accounts (SEA): Sources and methods*, WIOD et Commission européenne.
- Evangelista, R., M. Lucchese et V. Meliciani (2013), « Business services, innovation and sectoral growth », *Structural Change and Economic Dynamics*, vol. 25, pp. 119-132.
- Flaaen, A., E. Ghani et S. Mishra (2013), « How to avoid middle income traps? Evidence from Malaysia », *World Bank Policy Research Working Paper*, n° 6427, Banque mondiale, Washington, DC.
- FMI (2013), « Panama, Staff Report for the 2012 Article IV consultation », *IMF Country Report*, n° 13/88, Fonds monétaire international, Washington, DC.
- FMI (2005), « Singapore: Selected Issues », *IMF Country Report*, n° 05/140, Fonds monétaire international, Washington, DC, avril.
- Garicano, L., C. Lelarge et J. Van Reenen (2012), « Firm size distortions and the productivity distribution: Evidence from France », document interne, LSE/CEP/CREST, Londres et Paris.
- Ghani, E. (2010), *The Service Revolution in South Asia*, Oxford University Press.
- Ghani, E. et H. Kharas (2010), « Service led growth in South Asia: An overview », in E. Ghani (dir. pub.), *The Service Revolution in South Asia*, Oxford University Press, Inde.
- Global Trade Alert (2013), *Global Trade Alert* (base de données), www.globaltradealert.org.
- Hoffmann, S. et B. Lannes (2013), « China's e-commerce prize », Bain & Company.
- IDE-JETRO et OMC (2011), « Trade patterns and global value chains in East Asia: From trade in goods to trade in tasks », Organisation mondiale du commerce, Genève.
- Jankowska, A., A. Nagengast, et J. R. Perea (2012), « The product space and the middle-income trap: Comparing Asian and Latin American experiences », *OECD Development Centre Working Papers*, n° 311, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/5k9909j2587g-en>.
- Kaldor, N. (1967), *Strategic Factors in Economic Development*, New York, Ithaca.
- Lee, H.H. et H.B. Tan (2006), « Technology transfer, FDI and economic growth in the ASEAN Region », *Journal of the Asia Pacific Economy*, vol. 11, n° 4.
- Meng, J. (2013), « Alibaba plots digital revolution », *China Daily*, http://usa.chinadaily.com.cn/business/2013-10/18/content_17041729.htm, consulté le 18 novembre 2013.
- Molnar, M. (2008), « Different regulations, different impacts – what regulations affect trade in telecommunications services? », Réunion d'experts de l'OCDE sur les services de télécommunications.

- Molnar, M., K. Tanaka, et M. van Duijn (2008), « Direct and indirect channels for regulation to affect trade in services – The case of business services, construction and telecommunications », Atelier technique de l'OCDE sur la méthodologie d'évaluation des obstacles aux échanges.
- NASSCOM (Association nationale des entreprises de logiciels et de services) (2013), « Better, faster, smarter: Upping productivity intelligently: Sapience Analytics », Emerge Forum NASSCOM, <http://emerge.nasscom.in/better-faster-smarter-upping-productivity-intelligently-sapience-analytics/>.
- Net Index (2013), *Net Index* (base de données), <http://netindex.com>.
- OCDE (2013), *Southeast Asian Economic Outlook 2013: With Perspectives on China and India*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/saeo-2013-en>.
- OCDE (2012), *Southeast Asian Economic Outlook 2011/12*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264166882-en>.
- OCDE (2011), « Fibre access – Network developments in the OECD area », Groupe de travail sur les politiques d'infrastructure et de services de communication, OCDE, Paris.
- OCDE (2010a), *Perspectives du développement mondial 2010 : Le basculement de la richesse*, Éditions OCDE, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264084742-fr>.
- OCDE (2010b), *SMEs, Entrepreneurship and Innovation*, OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship, Éditions OCDE, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264080355-en>.
- OIT (2013), *Indicateurs clés du marché du travail (ICMT)* (base de données), www.ilo.org/empelm/what/WCMS_114240/, Organisation internationale du travail.
- ONU (2013), *UN data* (base de données), Nations Unies, <http://data.un.org/>.
- Roeger, W. (1995), « Can imperfect competition explain the differences between primal and dual productivity measures? Estimates for US manufacturing », *The Journal of Industrial Economics*, n° 55-3.
- Sass, M. et K. Kalotay (2012), « Inward FDI in Hungary and its policy context », *Columbia FDI Profiles*, Vale Columbia Center on Sustainable International Investment, www.vcc.columbia.edu/files/vale/documents/Profiles-Hungary_IFDI_19_Oct_2012_-FINAL_0.pdf.
- Schreyer, P. (2001), « The OECD productivity manual: A guide to the measurement of industry-level and aggregate productivity », *International Productivity Monitor*, n° 2, pp. 37-51.
- Schwab, K. (2013), *World Competitiveness Report 2012-13*, Forum économique mondial, Genève.
- Skolkovo Innovation Centre website, www.skolkovo.ru/public/en/press/news/item/3440-2013-04-02-15/.
- Sutherland, D. et al. (2007), « Performance Indicators for Public Spending Efficiency in Primary and Secondary Education », *Documents de travail du Département des affaires économiques*, n° 546, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/285006168603>.
- Tanaka, K. et Molnar, M. (2008), « What is different about informal finance? Financing of private firms in China », *Revue économique*, Presses de Sciences-Po, vol. 59, n° 6, pp. 1131-1143.
- Taymaz, E. (2002), « Are small firms really less productive? An analysis of productivity differentials and firm dynamics », document interne, Université technique du Moyen-Orient, Ankara, Turquie.
- Timmer, M.P. (dir. pub.) (2012), « The World Input-Output Database (WIOD): Contents, Sources and Methods », *WIOD Working Papers*, n° 10, www.wiod.org/publications/papers/wiod10.pdf.
- Triplett, J. et L. Bosworth (2008), « The state of data for services productivity measurement in the United States », *International Productivity Monitor*, n° 16, pp. 53-70.

ANNEXE 4.A1

Graphiques supplémentaires

Graphique 4.A1.1. Les niveaux de productivité dans les services varient beaucoup entre les différents pays à revenu faible ou intermédiaire

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933201158>

Graphique 4.A1.2. La productivité est plus élevée dans les services financiers et les services aux entreprises que dans l'industrie manufacturière, tant dans les pays membres que non membres de l'OCDE

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933201169>

Graphique 4.A1.3. Les économies émergentes ont amélioré la productivité totale des facteurs dans beaucoup de services à un rythme plus rapide que dans l'industrie manufacturière

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933201179>

Chapitre 5

Des politiques régionales pour stimuler la compétitivité

Ce chapitre examine, dans un premier temps, les disparités de développement économique observées entre les régions de certains BRIICS et d'autres pays émergents, avant de considérer les facteurs qui déterminent les avantages concurrentiels des régions ainsi que les actions et stratégies envisageables pour les activer. Le développement économique s'accompagne, en général, d'inégalités de croissance entre les régions du fait que les premiers moteurs de croissance peuvent être concentrés géographiquement et les connexions à l'intérieur des pays être insuffisamment développées. Si l'on n'assiste pas à une large convergence des revenus régionaux dans nombre de pays émergents, les niveaux de productivité semblent être en train de se rapprocher. Il est largement admis que les disparités régionales enferment les pays en développement dans une stagnation relative des revenus. L'adoption de mesures s'impose, non seulement au niveau des pays mais aussi des régions, afin d'atteindre les objectifs nationaux d'une croissance économique plus forte, plus équitable et plus respectueuse de l'environnement.

Dans le contexte des inégalités régionales, qui sont généralement assez marquées et souvent persistantes dans les pays en développement, le maintien en l'état des politiques nationales et/ou régionales est considéré par beaucoup comme un facteur contribuant à enfermer ces pays dans une stagnation relative des revenus. Les politiques régionales doivent donc être redéfinies pour favoriser, à l'appui des politiques menées au niveau des pays, la réalisation des objectifs nationaux d'une croissance économique plus forte, plus équitable et plus respectueuse de l'environnement. Parmi les objectifs visant à assurer la mise en œuvre d'un ensemble de mesures approprié aux différents échelons administratifs, la fourniture des services essentiels (eau, électricité et services de santé notamment) dans l'ensemble des régions revêt une importance capitale. Des mesures régionales plus ciblées peuvent en outre viser à renforcer les avantages concurrentiels des différentes régions.

Le cadre d'action au niveau infranational peut être aussi important, sinon plus, que celui établi par l'administration centrale. Une erreur dans le choix des politiques régionales peut rendre inopérants les efforts déployés pour stimuler la compétitivité au niveau national, surtout dans les pays dotés de systèmes de finances publiques et d'une fonction publique décentralisés. L'amélioration de la productivité et de l'efficacité risque d'être compromise si la prestation des services est déléguée à un échelon administratif incapable de faire face aux externalités et, a fortiori, aux contraintes tenant aux capacités. Des politiques régionales bien conçues qui encouragent le renforcement des atouts locaux peuvent, en revanche, stimuler la croissance.

Ce chapitre considère les politiques régionales que les pays en développement pourraient adopter pour éviter de ralentir durablement leur processus de convergence. Existe-t-il une combinaison efficace de mesures pour stimuler la compétitivité régionale ? Les pays en développement dans lesquels le processus de convergence s'est ralenti pourront-ils se contenter de renforcer leurs politiques régionales de portée générale ou devraient-ils privilégier davantage des mesures ciblées pour stimuler la compétitivité régionale ? Pour répondre à ces questions, on peut s'appuyer sur le cadre défini en 2011 par l'OCDE pour les politiques régionales. Plusieurs conclusions utiles pour l'action publique découlent du débat engagé et intéressent directement les pays en développement. Dans la ligne de la nouvelle approche des politiques régionales adoptée par l'OCDE (encadré 5.1), ce chapitre s'ouvre par un examen des disparités de développement économique observées entre les régions de certains BRIICS et d'autres pays émergents avant de considérer les facteurs qui déterminent les avantages concurrentiels des régions ainsi que les actions et stratégies envisageables pour les activer.

Encadré 5.1. **Vers une approche territorialisée (plutôt que territorialement indifférenciée) des politiques régionales**

La crise financière mondiale a déclenché d'intenses travaux de recherche pour l'élaboration d'un nouveau modèle de développement pouvant permettre d'atteindre les trois objectifs suivants : améliorer l'efficacité, réduire les inégalités et assurer la viabilité de l'environnement. Dans ce contexte, l'OCDE a défini un programme d'action pour une croissance économique plus forte, plus saine et plus juste. Alors que par le passé les débats sur l'action publique ont principalement porté sur les arbitrages à effectuer entre différents objectifs, ils sont aujourd'hui surtout axés sur la recherche d'un plus grand équilibre et d'une plus grande complémentarité entre les trois objectifs poursuivis. Par exemple, les mesures sociales ne devraient plus viser uniquement à préserver la cohésion de la société, mais pourraient aussi chercher à améliorer l'efficacité économique en renforçant la confiance et la sécurité. De même, des mesures économiques bien conçues peuvent à la fois amener une croissance durable et contribuer à ce que l'économie soit plus respectueuse de l'environnement (OCDE, 2011a).

Le fait d'accorder autant d'importance aux problèmes liés à l'environnement et à l'équité qu'aux objectifs de croissance et de ne plus les considérer comme des objectifs secondaires a conduit les décideurs à envisager aussi d'adopter une approche « territorialisée » pour les régions. En tenant compte des spécificités de chaque type de région, celle-ci fait apparaître les complémentarités possibles entre les trois principaux objectifs. Elle vise à cerner et exploiter les atouts locaux pour stimuler le développement régional, ce qui la distingue nettement des mesures traditionnelles qui étaient compensatoires, sectorielles et indifférentes à la situation géographique (c'est-à-dire qu'elles ne variaient pas d'une région à l'autre).

Les gouvernements des pays de l'OCDE ont commencé à appliquer le nouveau paradigme des politiques régionales au début de la dernière décennie. Renonçant à l'approche sectorielle traditionnelle, axée sur l'octroi de subventions aux régions à la traîne, ils ont commencé à envisager les performances économiques régionales dans une perspective globale, pluridimensionnelle. Ce fut notamment le cas pour la décision prise en 2009 aux États-Unis par le Président Barack Obama d'engager un processus interinstitutionnel destiné à évaluer les mesures territorialisées existantes et à circonscrire les territoires se prêtant à une coordination « interagences ». Le cinquième rapport sur la cohésion publié par la Commission européenne en 2010 a annoncé une réorientation du même ordre.*

Il n'est toutefois pas facile d'adopter ce type d'approche différenciée du fait que les trois dimensions du progrès sociétal (efficacité, qualité de l'environnement et équité sociale) ne sont pas liées dans l'espace (OCDE, 2011a). Dans le passé, les gens quittaient les régions à faible niveau de revenu pour les grandes villes qui les attiraient par la possibilité d'améliorer leurs revenus, de trouver un emploi et de bénéficier de meilleurs biens publics (soins de santé et éducation). Très souvent, toutefois, les avantages de ces migrations étaient affaiblis, voire anéantis, par les effets négatifs, non marchands, de la vie dans les grandes agglomérations. Les migrations vers les grandes villes impliquent, en effet, fréquemment des « coûts » liés aux encombrements, à la moins bonne qualité de l'environnement, à une forte criminalité et à des relations sociales plus distendues à l'échelon local.

Ces arbitrages étaient autrefois largement acceptés quand les gens choisissaient d'aller s'installer ailleurs. Le débat actuellement en cours à l'OCDE sur un nouveau modèle de développement donne toutefois à penser que de plus en plus de personnes exigent maintenant des villes plus vertes et plus vivables ainsi qu'un niveau minimum de possibilités d'emploi et de biens publics dans les zones rurales et intermédiaires. Cela suggère un affaiblissement structurel de l'acceptation des arbitrages.

* La conclusion en faveur de mesures territorialement différenciées ou « territorialisées » ne fait pas l'unanimité. Des participants au débat en cours à l'OCDE la contestent. Ils estiment qu'un modèle de développement territorialement indifférencié est préférable pour améliorer la croissance dans les régions. S'ils reconnaissent, comme le soutient la nouvelle géographie économique, que les interactions entre les structures spatiale et industrielle déterminent l'implantation des entreprises, ils considèrent que ces interactions spontanées ne justifient pas pour autant des politiques territorialisées. Adoptant ce raisonnement, le Rapport 2009 de la Banque mondiale sur le développement dans le monde, *Repenser la géographie économique*, affirme que ces politiques sont fondamentalement « malavisées » et que la prospérité ne règnera pas partout en même temps et que certains endroits ne la connaîtront peut-être pas du tout.

Encadré 5.1. **Vers une approche territorialisée (plutôt que territorialement indifférenciée) des politiques régionales** (suite)

La plus grande attention accordée à la dimension régionale des politiques économiques a aussi été associée aux ralentissements récents de l'activité économique qui, dans beaucoup de pays, ont plus particulièrement affecté certaines régions. Devant ces effets disproportionnés de la crise économique, les dirigeants ont commencé à considérer que des mesures mieux adaptées aux besoins spécifiques des régions pourraient accélérer la reprise économique à court terme et conduire à une croissance durable de la production à plus long terme. Confrontées à la difficulté de relancer la croissance dans le contexte d'une forte austérité budgétaire, les autorités ont exploré de nouvelles pistes pour optimiser l'effet potentiel des dépenses publiques sur la croissance.

Disparité des performances régionales dans les BRIICS et autres pays émergents

Le développement économique s'accompagne, en général, d'inégalités de croissance entre les régions du fait que les premiers moteurs de croissance peuvent être concentrés géographiquement et les connexions à l'intérieur des pays être insuffisamment développées. Les écarts de revenu tiennent certes, en partie, aux variations dans les taux d'utilisation des capacités et le rythme des mutations structurelles, mais pour les réduire durablement, il faut que la compétitivité progresse dans l'ensemble des régions et au niveau national. Il est à noter que si l'on n'observe pas une large convergence des revenus régionaux dans les pays émergents étudiés ici, les signes d'une convergence de la productivité sont plus visibles.

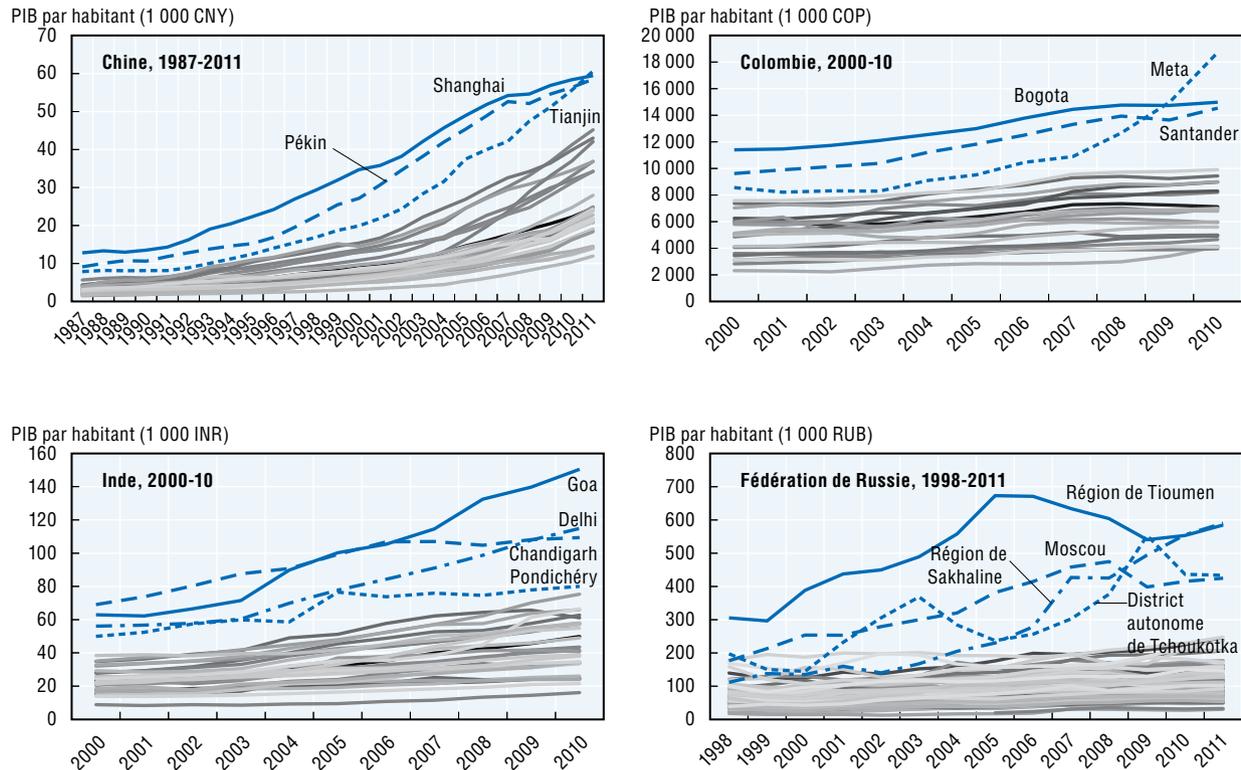
Les disparités régionales de revenu restent fortes et elles augmentent parfois avec la croissance

La croissance du PIB par habitant au niveau national en République populaire de Chine, en Colombie, en Inde et dans la Fédération de Russie s'est accompagnée d'une progression des revenus au niveau régional (graphique 5.1). Ces pays se distinguent par le fait que les disparités de revenu entre quelques régions plus prospères et le reste du territoire national se sont accentuées. En Chine, les trois régions les plus riches en 1987 (Shanghai, Pékin et Tianjin) présentaient aussi les niveaux de revenu les plus élevés en 2011, dépassant ceux d'un groupe de sept autres régions à revenu élevé. Si le classement des régions en termes de niveau de revenu ne s'est guère modifié au cours de ces 24 années avec une croissance inférieure à la moyenne nationale dans certaines régions pauvres, d'autres régions qui étaient à la traîne, comme le Sichuan, ont enregistré les plus forts taux de croissance du pays. En Colombie, un écart important a été observé au niveau du PIB par habitant à partir des années 2000 (avec une forte accentuation à partir de 2007) entre Bogota, Santander, et Meta et le reste du pays, où la croissance est restée faible dans le même temps. Goa, Delhi et Chandigarh se sont maintenues en tête des régions enregistrant les revenus les plus élevés en Inde à partir des années 2000 et les régions plus défavorisées n'ont guère donné de signes d'une convergence en marche, scénario que l'on retrouve aussi dans la Fédération de Russie, où la croissance a culminé dans la région prospère de Sakhaline. Si l'on n'a pas observé une convergence au niveau national dans ces quatre pays, plusieurs régions qui étaient auparavant à la traîne dans chacun d'eux ont considérablement progressé.

Certaines disparités régionales résultent de l'expansion économique de régions de faible superficie. De grands centres urbains en forte expansion et relativement prospères comme Tianjin, Shanghai et Pékin en Chine, Bogota en Colombie, Delhi en Inde et Moscou

Graphique 5.1. **Les niveaux de revenu divergent entre les régions de certains pays émergents**

Évolution du PIB régional par habitant sur diverses périodes, aux prix locaux de 2005



Note : PIB converti aux prix locaux de 2005 à l'aide de déflateurs nationaux.

Sources : Bureau national des statistiques (Chine), Office national de statistiques (Colombie), Direction des statistiques économiques des différents États (Inde), Service fédéral des statistiques de la Fédération de Russie.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933201181>

dans la Fédération de Russie contribuent nettement à creuser encore davantage les écarts entre les régions. De même, des régions comme celle de Goa en Inde, qui sont peu peuplées et spécialisées dans certains secteurs d'activité comme le tourisme ou l'extraction minière, peuvent avoir un PIB par habitant bien supérieur à la moyenne nationale.

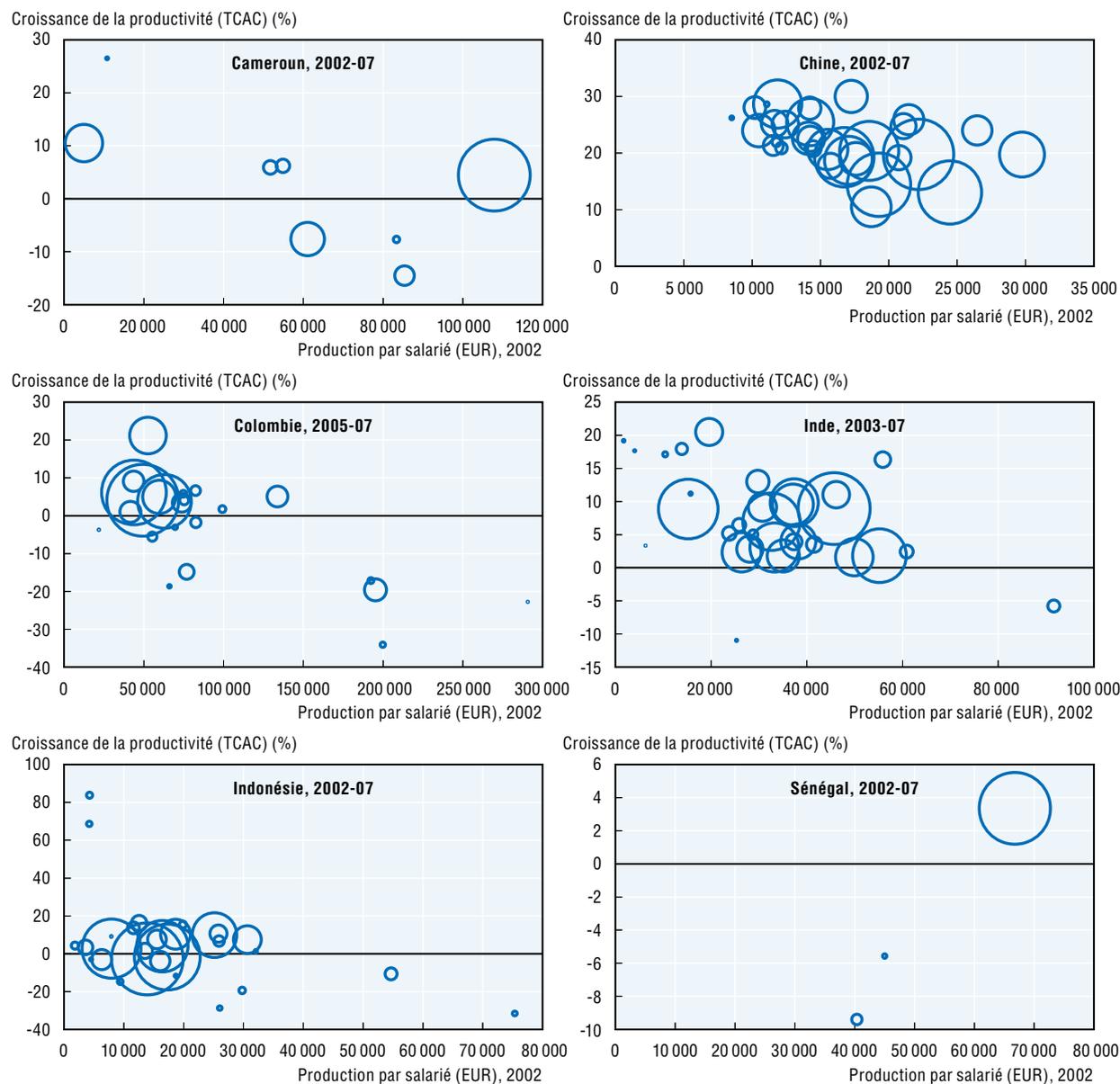
L'absence d'une dynamique de convergence régionale est surtout imputée, dans les ouvrages de géographie économique, aux avantages qu'offrent les grandes agglomérations urbaines (Krugman, 1991). Ceux-ci découlent de plusieurs facteurs : économies d'échelle, concentration de la main-d'œuvre, effets de polarisation amont et aval, effets de réseau, diffusion des connaissances et autres économies internes et externes que la concentration géographique de l'activité économique permet aux entreprises d'exploiter. Ces avantages peuvent, au moins au départ, contribuer à creuser les écarts de revenu entre les régions.

La productivité commence depuis peu à progresser dans les régions à la traîne de certains pays

Les effets positifs de l'agglomération se manifestent aussi par les niveaux de productivité (manufacturière) plus élevés observés dans les grandes zones urbaines que dans les régions où l'activité économique est plus réduite. Malgré ces inégalités régionales importantes en matière de productivité, les régions peu productives à la traîne comblent progressivement leur retard dans plusieurs pays (graphique 5.2). Cette convergence est surtout évidente en Chine. En effet, les régions peu productives qu'étaient le Henan, le

Graphique 5.2. **Les niveaux de productivité régionale convergent dans certains pays**

Production par salarié et taux de croissance annuel composé sur diverses périodes, par région



Notes : La taille de la bulle représente la part de l'emploi manufacturier national dans la région au cours de la première période. La productivité du travail a été calculée comme étant la production par salarié, exprimée en prix locaux de 2002 et convertie en euros en utilisant le taux de change moyen sur la période 2002 à 2007.

Source : Calculs des auteurs sur la base des données nationales au niveau des entreprises.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933201198>

Hainan, le Gansu et la Mongolie-Intérieure figuraient parmi celles dont la productivité manufacturière a le plus progressé entre 2002 et 2007 et elles ont toutes enregistré un taux de croissance annuel moyen de plus de 25 % pendant cette période. Cela tient peut-être à la Stratégie de développement de l'Ouest lancée par la Chine en 2000 qui vise notamment à stimuler la compétitivité dans les provinces en retard (voir l'encadré 5.5). La convergence de la productivité est, de même, manifeste dans l'ensemble des régions de la Colombie et de l'Inde et les régions pauvres de ces deux pays pourraient finir par combler leur écart de revenu par rapport aux autres. Aucune convergence de la productivité n'a, par contre, été

observée au Cameroun, en Indonésie et au Sénégal pendant les périodes considérées. Mais il était de toute façon plus difficile de se faire une idée précise du processus de convergence dans ces trois pays du fait que peu de leurs régions figuraient dans l'échantillon (au moins dans le cas du Cameroun et du Sénégal).

Une amélioration de la productivité dans les régions où les revenus restent à la traîne provoquera une accélération de la croissance qui réduira les disparités de PIB par habitant à l'intérieur des pays et favorisera un accroissement de l'emploi dans les secteurs plus productifs ce qui, à son tour, fera progresser les revenus. Les mesures prises à l'avenir en faveur de la compétitivité régionale devront tenir compte du fait que les possibilités de croissance varient selon les régions. Elles ne pourront être élaborées et mises en œuvre sans une connaissance préalable de tous les facteurs potentiellement importants qui contribuent aux avantages concurrentiels dont jouissent les différentes régions.

Facteurs qui contribuent aux avantages concurrentiels des régions

Chaque région jouit d'avantages concurrentiels qui lui sont propres et qu'elle devrait exploiter pour améliorer sa productivité. Ces avantages sont toutefois pluridimensionnels, c'est-à-dire qu'aucune région ne se distingue par une particularité qui détermine sa position concurrentielle.

Facteurs liés et non liés aux marchés qui contribuent aux avantages concurrentiels des régions

La compétitivité d'une région aux niveaux national et mondial dépend des interactions entre divers facteurs :

- les atouts géographiques (ressources naturelles, proximité d'une côte, culture, ethnicité, etc.) ;
- les résultats des dynamiques de marché (liaisons en amont et en aval, effets d'entraînement, meilleures connexions avec le reste du monde, moindres coûts de transport grâce à la faible distance séparant les fournisseurs des consommateurs, etc.) ;
- les externalités (encombrements et pollution notamment), et
- l'administration locale.

Les entreprises productives exploitent les atouts de leur région pour bénéficier d'un avantage concurrentiel et atteindre des niveaux de productivité comparables à ceux des entreprises les plus performantes du pays, quel que soit leur lieu d'implantation.

Si les atouts géographiques semblent déterminer les avantages concurrentiels, ils ne garantissent pas nécessairement la réussite économique. La compétitivité dépend cependant de la trajectoire passée ; les dynamiques de marché et hors marché antérieures sont inhérentes à l'avantage concurrentiel d'une région à court et à moyen terme et c'est là que se situe son potentiel de croissance (Storper, 1997). Par exemple, une région urbaine qui a donné naissance à une solide industrie de haute technologie a des chances de maintenir et renforcer son avantage concurrentiel dans ce secteur d'activité sous l'effet du jeu des mécanismes du marché (accroissement des effets d'entraînement, notamment) et cet avantage résistera aux externalités hors marché négatives (pollution ou crise politique, par exemple).

De plus, les dépenses publiques d'équipement, l'accumulation de capital humain et les mesures sociales privilégient souvent les grandes villes et les capitales (Kim, 2011). Cela ne tient pas, en général, aux marchés ou aux échanges, mais à des facteurs politiques

et institutionnels qui favorisent certaines régions urbaines (Duranton, 2008 ; Davis et Henderson, 2003). Cette dynamique indépendante des marchés fait que les agglomérations jouissent d'un avantage concurrentiel de plus en plus important sur les zones rurales, les entreprises y ayant plus facilement accès à des compétences spécialisées et y bénéficiant d'infrastructures de haute qualité.

Une urbanisation trop poussée peut être toutefois à l'origine d'externalités négatives ainsi que de phénomènes d'exclusion sociale qui sont susceptibles, à leur tour, de réduire l'avantage concurrentiel sur les régions moins densément peuplées (Henderson, 2009 ; 2010). Accorder à certaines villes et régions des dotations budgétaires très généreuses risque, en outre, de creuser les inégalités entre les habitants des régions concernées et le reste de la population et d'être à l'origine de troubles sociaux. Il est très important pour les avantages concurrentiels des zones urbaines et de l'ensemble des pays concernés d'équilibrer les coûts et les avantages de l'urbanisation, surtout à long terme.

Les processus de développement économique sont très localisés. Chaque région a une contribution particulière à apporter à l'ensemble de l'économie nationale. La dépendance à l'égard de la trajectoire passée peut toutefois expliquer les variations régionales de la dynamique de croissance. Par exemple, une région rurale moins développée qui peut être aujourd'hui bien équipée pour la production agricole, ne pourra s'industrialiser ou se muer en une région prestataire de services qu'une fois qu'elle disposera du capital physique et humain nécessaire et elle risque de ne pouvoir améliorer son taux de croissance qu'à moyen ou à long terme du fait que les pays ou les régions agricoles croissent en général plus lentement que ceux qui sont nouvellement industrialisés. Par exemple, les provinces du sud-est de la Thaïlande jouissent actuellement d'un avantage concurrentiel avec la production de riz et de fruits, mais elles ne pourront améliorer leurs performances en matière de croissance – à l'instar de la zone métropolitaine de Bangkok qui est devenue la plaque tournante de la chaîne d'approvisionnement de l'industrie automobile et d'autres industries de haute technologie – qu'une fois qu'elles réuniront les conditions nécessaires au niveau notamment des infrastructures et du capital humain.

Des investissements massifs dans les infrastructures et de généreuses mesures d'aide visant à inciter les entreprises à s'installer dans les régions en retard ou moins dynamiques ne suffisent pas nécessairement à rendre celles-ci plus prospères. De tels effets étaient attendus des modèles de développement régional territorialement indifférenciés mis en œuvre, par exemple, dans l'ex-Allemagne de l'Est, après l'unification, ou dans le sud de l'Italie, entre 1955 et 1993. Leurs concepteurs ont cependant négligé de prendre les avantages concurrentiels en considération dans leurs tentatives de développement de certains secteurs d'activité dans les régions à la traîne (Gill, 2011).

Au lieu d'essayer de disséminer aveuglément l'activité économique sans l'asseoir sur les avantages concurrentiels relatifs, les pays devraient chercher à stimuler les interactions entre les régions prospères et celles qui accusent un retard. Les migrations entre les régions devraient, en particulier, ne pas être freinées. La mobilité de la main-d'œuvre peut être une source importante de croissance de la productivité dans les régions à faible revenu et à revenu intermédiaire, or elle est souvent restreinte par les systèmes d'immatriculation ou l'impossibilité de transférer les prestations de sécurité sociale, comme c'est le cas avec le système d'enregistrement des ménages en Chine (*hukou*).

L'absence de marché intérieur unique et la segmentation des marchés du travail peuvent aussi paralyser les efforts de convergence des régions retardataires. Par exemple, les barrières protectionnistes qui s'opposent à la libre circulation des marchandises entre les régions,

qu'elles tiennent à des réglementations prises à l'échelon national ou infranational ou qu'elles soient de nature ponctuelle, peuvent empêcher de tirer parti des avantages concurrentiels régionaux de plusieurs façons. Elles peuvent faire monter les prix en ne permettant pas d'exploiter les avantages de coût. Elles peuvent aussi freiner l'investissement dans des activités très réglementées et réduire ainsi encore davantage la compétitivité régionale.

Enfin, pour intensifier les interactions entre les régions prospères et celles qui le sont moins, il faut aussi que l'accès à des services essentiels de qualité dans les domaines de l'éducation et de la santé, et le développement des infrastructures, soient assurés partout.

Comme on le verra de manière plus approfondie plus loin, les programmes de développement de compétences et d'infrastructures particulières ainsi que d'autres biens et services publics devraient être déterminés en fonction des avantages concurrentiels existants. Ceux-ci pouvant varier et dépendre de la trajectoire passée dans le cadre de l'approche régionale territorialisée, les pays devraient s'efforcer de fournir des ensembles de biens et de services publics adaptés aux besoins des localités à un moment précis.

Des entreprises compétitives peuvent faire leur apparition dans n'importe quelle région

La convergence de la productivité peut être ralentie par différents facteurs, comme un cadre réglementaire inadéquat, des infrastructures médiocres et des niveaux de compétences insuffisants dans les régions à la traîne. De tels handicaps peuvent néanmoins être surmontés par des entreprises performantes et ne pas les empêcher d'atteindre des niveaux de productivité élevés. Une spécialisation industrielle poussée au niveau régional n'est pas indispensable pour que des entreprises jouissent d'un avantage concurrentiel, celui-ci pouvant être obtenu par la spécialisation d'un seul secteur d'activité, voire de petits groupes d'entreprises très productives.

L'efficacité technique varie considérablement d'un secteur d'activité à l'autre entre les régions comme à l'intérieur de chacune d'elles (tableaux 5.A1.1-5.A1.4). C'est entre les régions chinoises et colombiennes que les différences dans les performances des entreprises par rapport à la frontière d'efficacité définie par les producteurs les plus efficaces sont les moins marquées. Les différences relatives d'efficacité semblent surtout observables à l'intérieur des régions plutôt qu'entre elles (graphique 5.3). À l'extrême opposé, les niveaux d'efficacité technique varient considérablement entre les régions indiennes et indonésiennes.

Les facteurs régionaux contribuent relativement peu aux différences de productivité observées dans les entreprises manufacturières en Chine, Colombie, Inde et Indonésie (graphique 5.A1.1). Ils expliquent moins de 20 % des différences de productivité du travail (avec des exceptions liées à l'âge des entreprises). Les disparités de productivité constatées dans les quatre pays semblent pour l'essentiel imputables à des facteurs régionaux internes (qui incluent des facteurs propres aux entreprises elles-mêmes).

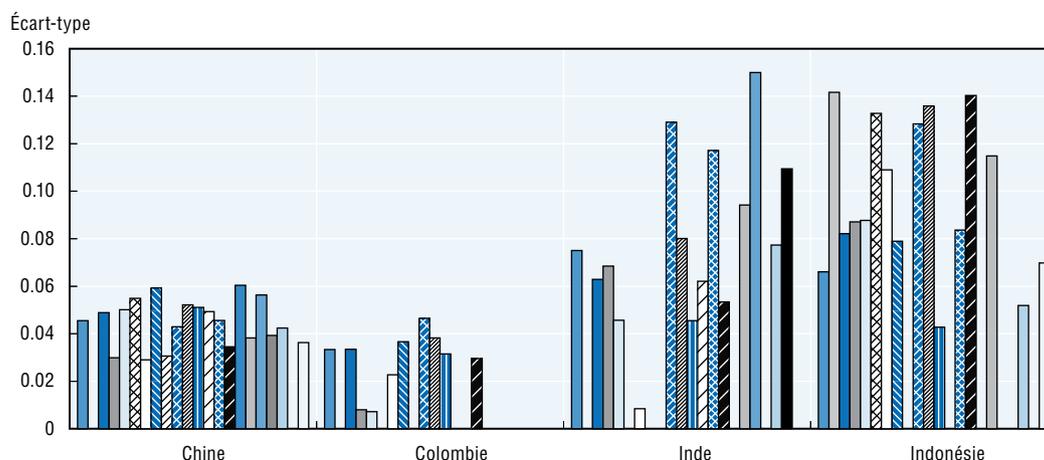
La localisation importe souvent davantage pour les jeunes entreprises

Quand des facteurs de nature régionale ont un effet déterminant sur la productivité, ils semblent toutefois liés à l'âge des entreprises dans certains pays. Dans l'ensemble, les particularités régionales affectent les jeunes entreprises après deux années d'activité (graphique 5.4 et tableaux 5.A1.5 à 5.A1.10). Cette tendance n'est cependant pas observée dans tous les pays. Si les facteurs régionaux jouent, en général, un rôle moins décisif en Chine, c'est sur les entreprises actives depuis au moins 15 ans qu'ils ont le plus fort

impact. En fait, le lieu d'implantation influe peut-être sur la productivité non seulement des jeunes entreprises, mais aussi de celles nouvellement créées. Le groupe des entreprises de moins de deux ans est très hétérogène puisqu'il inclut à la fois les entreprises qui se développeront rapidement et celles qui feront vite faillite, ce qui se traduit par de fortes disparités globales de productivité qui peuvent dissimuler les différences régionales. Dans l'ensemble des pays étudiés, c'est entre les entreprises de moins de deux ans que les écarts de productivité étaient les plus nets. Une fois que les entreprises ont passé le cap des deux ans d'existence, la région dans laquelle elles exercent leurs activités peut contribuer de manière plus déterminante aux différences de productivité, le cadre administratif, les effets d'agglomération ou la demande locale les influençant différemment selon leur ancienneté.

Graphique 5.3. La variance régionale de l'efficacité est relativement faible en Chine et en Colombie

Écart-type de l'efficacité technique régionale moyenne dans les industries manufacturières, 2007



Notes : Thêta correspond à l'unité diminuée de la distance qui sépare chaque entreprise de la frontière d'efficacité, estimée dans chaque pays et chaque industrie (niveau à deux chiffres de la CITI, révision 3). Les moyennes régionales ont été calculées en pondérant les thêtas des entreprises par la contribution de celles-ci à la production régionale pour obtenir les moyennes par région et par industrie. Les chiffres indiqués correspondent à l'écart-type de ces résultats dans les régions, par industrie. Chaque barre du graphique représente une industrie du pays considéré.

Source : Calculs des auteurs sur la base des données nationales au niveau des entreprises.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933201204>

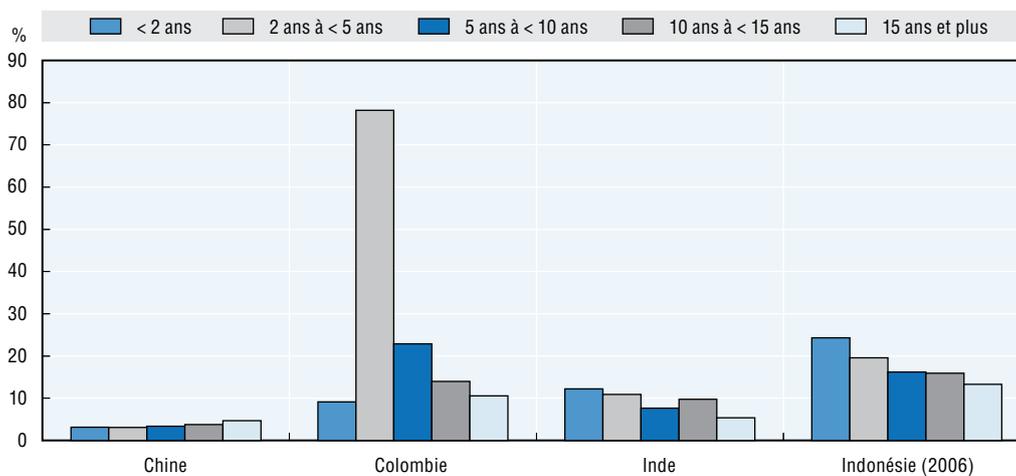
Les différences dans l'action publique menée, les effets d'agglomération et la demande locale peuvent avoir des conséquences diverses sur la productivité des entreprises selon leur ancienneté. La Chine, la Colombie, l'Inde et l'Indonésie mettent en œuvre des mesures régionales qui peuvent être à l'origine de certaines des disparités de productivité observées. Par exemple, les mesures en faveur de l'entrepreneuriat qui offrent une aide financière et des informations utiles aux nouvelles et aux jeunes entreprises ont des chances d'entraîner des disparités de productivité non négligeables entre les régions. Il est donc important d'appliquer dans toutes les régions des mesures stimulant la concurrence, l'entrepreneuriat et l'acquisition de compétences appropriées.

La contribution à la baisse des coûts de production des effets de réseau et d'agglomération s'exerçant aux niveaux régional et local peut aussi être plus sensible dans le cas des jeunes entreprises. La diffusion des connaissances des entreprises voisines peut être un facteur particulièrement déterminant pour elles au moment où elles développent

leurs capacités internes d'innovation, surtout dans les secteurs de haute technologie. De même, les nouvelles entreprises peuvent préférer s'installer près de ces sources de connaissances pour réduire les risques (Audretsch, 1998). Les effets de la demande peuvent également jouer un rôle du fait que les jeunes entreprises ont plus de chances de se focaliser sur les marchés locaux, ce qui peut restreindre les gains de celles qui s'établissent dans des régions où le niveau de revenu est plus faible. L'influence possible de ces divers facteurs régionaux montre bien l'intérêt de mettre en place des cadres administratifs favorables à l'entrepreneuriat et de veiller à ce que rien ne s'oppose aux flux interrégionaux de production, de main-d'œuvre et d'autres facteurs de production.

Graphique 5.4. Les facteurs régionaux peuvent influencer plus fortement la productivité des jeunes entreprises

Part des différences régionales dans l'indice global de Theil de la productivité du travail dans le secteur manufacturier selon l'âge des entreprises, 2007



Source : Calculs des auteurs sur la base des données nationales au niveau des entreprises.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933201211>

La spécialisation et l'agglomération jouent un rôle important dans les performances régionales

Les régions qui comptent d'importants secteurs manufacturiers et celles qui sont spécialisées dans certaines activités peuvent être plus productives. Si l'on peut s'attendre à ce que les premières le soient du fait des économies d'échelle externes réalisées dans la fourniture des infrastructures ou des avantages que leur procure l'accès à de vastes bassins de main-d'œuvre expérimentée, les effets positifs des économies d'échelle dégagées au niveau sectoriel sont moins nets. Le rapport entre la taille du secteur manufacturier au niveau régional et la productivité de certaines branches d'activité varie d'un pays à l'autre (graphiques 5.A1.3 à 5.A1.8). En Chine et en Inde, la productivité manufacturière a tendance à être plus forte dans les régions qui abritent de vastes secteurs manufacturiers comme l'État du Maharashtra qui, en 2007, était la région indienne qui comptait le plus grand nombre de travailleurs et dont le secteur manufacturier était le troisième plus productif du pays. On observe une tendance comparable dans les villes chinoises, comme le montre l'encadré 5.2. Au Cameroun et au Sénégal, également, la productivité culmine dans les régions qui comptent le plus de travailleurs manufacturiers. Le rapport est, par contre, négatif en Indonésie et en Colombie où Bogota abrite davantage d'ouvriers que n'importe quelle autre région, mais n'occupe que la quinzième place sur vingt-deux pour la productivité.

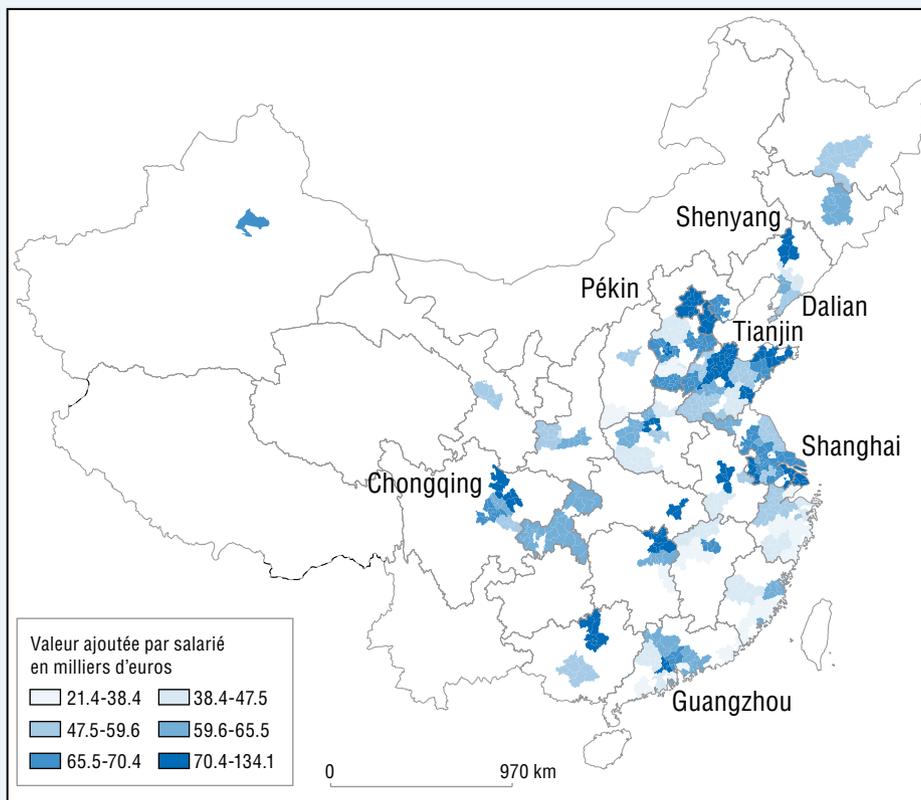
Encadré 5.2. La productivité des pôles manufacturiers varie selon les régions en Chine

Les tendances de l'évolution de la concentration des activités manufacturières et de la productivité apparaissent plus clairement lorsqu'on les étudie au niveau local en Chine, où des statistiques sur les entreprises sont établies par ville. En 2009, les activités manufacturières étaient principalement concentrées (80 % de l'emploi manufacturier) dans les villes qui avaient été désignées comme « zones économiques spéciales » au début de leur développement économique parce qu'elles se situaient près des côtes (voir aussi l'encadré 5.5). C'est surtout autour de Shanghai, Pékin et Tianjin et dans les provinces environnantes que se concentrent les villes à haut niveau de productivité. Même si les régions qui entourent Guangzhou, au sud-est du pays, abritent une part considérable de l'emploi manufacturier, elles semblent comporter moins de villes très productives. La concentration des activités manufacturières n'est donc pas le seul facteur déterminant de la productivité.

Jusqu'à présent, seules quelques villes chinoises des provinces occidentales figurent parmi les gros employeurs du secteur manufacturier. Trois exceptions sont sans doute les pôles manufacturiers des provinces de Chongqing, Gansu et Xinjiang. Ces trois provinces occidentales ont bénéficié d'un fort appui budgétaire dans le cadre de la Stratégie de développement de l'Ouest, lancée en 2000 (voir l'encadré 5.5). Les provinces de Chongqing et Xinjiang comptent aujourd'hui des villes où le fabricant moyen se classe parmi les plus productifs du pays (graphique).

La productivité culmine dans les pôles manufacturiers centrés sur Shanghai, Pékin et Tianjin

Valeur ajoutée par travailleur du secteur manufacturier dans les 100 plus grandes villes manufacturières chinoises, 2009



Note : Les 100 plus grandes villes manufacturières par le nombre de salariés emploient globalement plus de 80 % des travailleurs manufacturiers en Chine.

Source : Carte établie à l'aide du logiciel C & D – © Artique. Calculs des auteurs sur la base des données nationales au niveau de l'entreprise.

Les effets positifs de la spécialisation régionale et des économies d'échelle dégagées au niveau sectoriel peuvent aussi se faire sentir dans des industries manufacturières particulières. Dans 6 des 22 régions colombiennes et 6 des 25 régions indonésiennes pour lesquelles on dispose de données, le secteur le plus important par le nombre de salariés est aussi le plus productif. Ce secteur – le plus souvent celui des produits alimentaires et des boissons – emploie en moyenne 80 % des travailleurs du secteur manufacturier en Colombie et 48 % en Indonésie (tableau 5.A1.10). Le premier secteur en termes d'emploi n'est pas le plus productif dans la plupart des régions chinoises et indiennes même si certaines branches d'activité très productives emploient des proportions très importantes de la main-d'œuvre du secteur manufacturier. Dans la province chinoise de Jilin, par exemple, la construction automobile emploie 22 % des travailleurs du secteur manufacturier. Dans ces économies dynamiques, ce sont les industries qui associent un haut niveau de productivité et un haut niveau d'emploi qui contribuent le plus à la croissance de la production manufacturière.

La plupart des régions comptent des entreprises très performantes

Si les facteurs régionaux semblent influencer sur les performances des entreprises très productives comme sur le reste de l'économie, il ne semble pas exister d'obstacles de nature géographique importants au développement d'entreprises très productives dans certains pays (tableaux 5.A1.11 à 5.A1.16). C'est tout à fait évident en Chine où, dans chaque région, 0,15 % au moins des entreprises se trouvent dans le centile supérieur de la productivité du travail au niveau national. L'équité régionale parmi les entreprises à haut niveau de productivité est moins nette dans les autres pays étudiés ici bien que les 5 % d'entreprises les plus productives au niveau national se trouvent dans 32 des 33 régions indonésiennes, 31 des 33 régions indiennes et 21 des 23 régions colombiennes. Beaucoup d'entreprises réussissent à prospérer quel que soit leur lieu d'implantation, grâce probablement à des facteurs internes tels qu'une gestion compétente, des équipements appropriés et une main-d'œuvre qualifiée.

Activation des avantages concurrentiels des régions

Une particularité importante du modèle de développement régional territorialisé est que les mesures envisagées sont axées sur les avantages concurrentiels des diverses régions d'un pays. C'est ce qui le distingue nettement du modèle territorialement indifférencié qui traite uniformément toutes les régions et ignore leurs avantages comparatifs. Nous allons essayer de déterminer dans cette partie de l'étude la marche à suivre pour déceler les avantages concurrentiels des régions en vue d'exploiter leur potentiel de croissance. Nous allons pour cela considérer non seulement les aspects de la compétitivité économique, mais aussi les facteurs sociaux et environnementaux qui sont susceptibles de renforcer les avantages d'une région à moyen et long terme et de conduire à une trajectoire de développement durable. Nous allons aussi voir comment les pays pourraient utiliser certains domaines d'intervention pour faire jouer les avantages concurrentiels des régions.

La gouvernance multiniveaux peut améliorer l'efficacité et l'équité dans la prestation de services

Il faudrait évaluer l'avantage concurrentiel et le potentiel de croissance d'une région dans le cadre d'une structure de collaboration intangible (forum, par exemple) permettant à tous les acteurs du développement local (y compris le secteur privé) et aux organismes publics régionaux et nationaux d'élaborer ensemble les meilleurs programmes possibles de développement local. Cette évaluation va au-delà de la distinction traditionnelle entre les approches centralisatrices et décentralisées. Reflétant l'avantage concurrentiel d'une

région, les mesures prises au niveau régional pour orienter l'investissement public dans les infrastructures physiques et immatérielles devraient s'appuyer sur une gouvernance multiniveaux bien définie dans le cadre de laquelle chaque échelon administratif et chaque acteur contribuent à leur conception, leur élaboration et, pour finir, leur mise en œuvre (OCDE, 2009a).

Les consultations verticales et horizontales transcendent les lignes de démarcation habituelles

Il est indispensable au succès des politiques territorialisées que les acteurs locaux et régionaux participent à leur élaboration. Cela permettra en général d'éviter les problèmes de divergences entre les agents et leurs mandants et la recherche de rente par les bénéficiaires des mesures. Qui plus est, les échelons administratifs inférieurs sont mieux placés pour savoir où les investissements sont le plus nécessaires sur leur territoire et faire intervenir les acteurs privés dans le développement régional. Ils devraient être aussi habilités à élaborer et mettre en œuvre des stratégies tenant compte des particularités culturelles et socio-institutionnelles locales qui sous-tendent les interactions et les comportements économiques régionaux. Les administrations centrales qui, elles, sont les mieux placées pour fixer les stratégies nationales de développement, devraient aussi participer à la coordination des mesures et veiller à ce que la marge de manœuvre des acteurs locaux reste dans les limites définies par les principes nationaux et la stratégie de développement.

La gouvernance multiniveaux devrait couvrir l'ensemble des domaines susceptibles de bénéficier de l'investissement public, à savoir : la fourniture d'infrastructures et de biens publics, la formation et la mobilité du capital humain ainsi que l'environnement des entreprises et l'innovation. Il peut exister plus d'une formule optimale de coordination de la gouvernance multiniveaux pour chaque domaine d'action. Autrement dit, l'approche territorialisée implique que cette gouvernance s'acquitte des trois missions suivantes :

- **Mobiliser les élites locales dans le cadre des réformes institutionnelles et des investissements publics adaptés menés conformément aux principes généraux définis par un organisme national.** Ces élites reflètent l'opinion de parties prenantes comme l'administration locale, le secteur privé et la société civile grâce aux consultations menées. L'organisme national peut définir le cadre de la fourniture d'un bien public comme l'électricité ou l'eau. Dans le cas de l'électricité, par exemple, il peut définir l'étendue de l'accès en imposant que les tarifs soient abordables pour tous les groupes sociaux. Il revient alors aux élites locales de déterminer comment assurer cet accès dans leur région, que ce soit en construisant des centrales d'énergie renouvelable ou non renouvelable, ou en important de l'électricité.
- **Créer l'espace nécessaire à un débat public approfondi en offrant la possibilité à des particuliers et des groupes appartenant ou non aux élites établies d'exprimer leurs idées et leur mécontentement éventuel, et de stimuler l'innovation.** Si un tel débat peut ralentir le processus politique, il permet d'inclure davantage de personnes dans la prise de décision et d'éviter l'exclusion sociale et devrait conduire à un développement plus durable tenant compte des préoccupations sociales. Par exemple, si les élites locales d'une grande agglomération voient un secteur stratégique dans certaines activités liées à l'informatique, comme la création de logiciels (ce qui fut le cas à Hyderabad en Inde), et si elles estiment souhaitable d'établir des pôles spécialisés dans le centre-ville pour améliorer la compétitivité, certains résidents devront peut-être être déplacés. Dans ce type de situation, le processus de gouvernance multiniveaux pourrait permettre d'éviter

les inconvénients de l'agitation et de l'exclusion sociales en offrant aux personnes concernées la possibilité de faire connaître leur point de vue et de défendre leurs intérêts.

- **Établir un système de suivi et d'évaluation reposant sur des indicateurs de résultats définis d'un commun accord** (Barca, 2011). Ce type de système renforce l'intérêt du débat public. Les indicateurs de résultats sont nécessaires pour mesurer les progrès socio-économiques accomplis et l'écart entre les objectifs visés au départ et les résultats obtenus. Ils peuvent être limités à un endroit particulier ou être de portée nationale en permettant de comparer les régions. Dans le cas du développement du capital humain, l'investissement public effectué dans la formation professionnelle et technique peut être déterminé par les besoins particuliers d'une région. Les indicateurs de résultats destinés à permettre d'évaluer le succès de l'investissement devraient, dans ces conditions, être définis par un organisme régional et inclure éventuellement un indicateur de l'accroissement de la productivité dans les secteurs bénéficiant des compétences enseignées. Par contre, l'investissement public dans l'éducation de base devrait être effectué dans l'idée d'atteindre des normes nationales. Même si cet investissement peut être financé, conçu et mis en œuvre par des organismes locaux, ses résultats devraient être évalués sur la base de principes définis au niveau national. Le Programme international de l'OCDE pour le suivi des acquis des élèves (PISA) pourrait notamment être utilisé pour procéder à des comparaisons régionales de la qualité de l'éducation de base et des dépenses publiques en jeu. Quel que soit l'échelon de l'administration auquel les indicateurs de résultats sont établis, le suivi et les études postévaluation (si les objectifs de résultats ne sont pas atteints) devraient être effectués par des organismes infranationaux et les institutions fixant les objectifs ne jouer éventuellement qu'un rôle de coordination.

Un modèle approprié de programmes de développement régional reposant sur les avantages concurrentiels des régions ne pourra être défini et mis en œuvre en l'absence d'un ensemble d'accords horizontaux et verticaux spécialement adaptés qui transcendent les lignes de démarcation habituelles entre les échelons local, régional et national d'administration.

La « conditionnalité » (ibid.) est un autre élément indispensable au succès de politiques territorialement différenciées. On entend par là des accords contraignants régissant les relations entre les différents niveaux de gouvernance, les décideurs et les autres parties prenantes. L'attribution de rôles transparents et explicites à chaque échelon d'administration, dans un domaine d'action donné, permet d'éviter les désaccords et pertes d'efficacité au cours du processus politique. Une gouvernance multiniveaux permettant de déceler et stimuler efficacement les avantages concurrentiels régionaux est cruciale pour que toutes les régions réalisent leur potentiel économique (Storper, 1997).

La gouvernance multiniveaux doit être conçue et mise en œuvre en cherchant à trouver un juste équilibre entre les considérations d'équité et d'efficacité

La structure de la gouvernance multiniveaux doit être conçue sur la base du principe de subsidiarité selon lequel chaque question doit être traitée au niveau d'administration le plus proche, ou le moins centralisé, capable de faire face efficacement aux externalités. L'administration centrale ne devrait donc avoir qu'un rôle subsidiaire à jouer en n'exécutant que les tâches qui ne peuvent être accomplies efficacement à un niveau plus local. Plus concrètement, toute gouvernance multiniveaux devrait déterminer les atouts économiques des régions en cherchant à concilier au mieux les considérations d'efficacité et d'équité

et tenir compte des disparités et inefficacités présentes au départ. Dans ces conditions, la mise en place d'un cadre de gouvernance multiniveaux pourrait en fait se traduire par une décentralisation plus ou moins poussée dans les attributions des administrations (qui incluent l'engagement de dépenses publiques et la collecte de recettes fiscales).

Sur le plan de l'efficacité, la décentralisation peut en fait conduire à :

- une répartition plus satisfaisante des ressources pour répondre aux attentes des régions en matière de biens et de services publics,
- davantage de créativité et d'innovation dans les politiques de développement pour tirer parti des avantages concurrentiels (parfois dissimulés),
- un processus de décision plus responsable et transparent au niveau régional pour réduire la corruption et renforcer la confiance.

Il faudrait toutefois veiller à éviter toute inadéquation entre les ressources et les autorités régionales. Par exemple, dans les pays où les pouvoirs délégués en matière de dépenses sont plus importants que les ressources dévolues, les régions sont souvent tributaires de financements externes sous la forme de transferts nationaux ou de prêts bancaires. Il peut en résulter un problème d'aléa moral, les responsables régionaux dépensant trop et endettant considérablement les régions dans l'attente d'un renflouement par l'administration centrale (encadré 5.3). Les risques de gaspillage sont aussi manifestement plus grands si les autorités ne doivent pas supporter les coûts sociaux marginaux de la mobilisation des recettes nécessaires pour financer les dépenses. Certains biens et services peuvent en outre être fournis de manière plus efficace par les autorités nationales grâce aux économies d'échelle et de gamme qu'elles peuvent exploiter (Prud'homme, 1995). La décentralisation n'améliore donc l'efficacité que si les régions ont une économie et une population suffisamment importantes pour fournir les biens et services publics. Enfin, la gouvernance multiniveaux doit être conçue de manière à éviter tout chevauchement de compétences entre les différents échelons d'administration.

Sur le plan de l'équité, une structure administrative décentralisée amène en général une réduction des inégalités de revenu entre les régions du fait qu'elle permet aux régions plus défavorisées de gérer leur développement économique en définissant et concevant elles-mêmes leurs stratégies. Un amenuisement de l'administration centrale se traduit en outre par une moindre concentration de l'activité économique autour de la capitale et son étalement sur l'ensemble du territoire national (Gil Canaleta et al., 2004). Les régions riches seront sans doute toujours en position de force pour attirer les financements de l'administration centrale du fait notamment que les administrations nationales risquent fort de trouver plus avantageux d'aider les riches pour s'assurer leur soutien électoral et l'attention des moyens de communication de masse. Aux fins de l'efficacité, donc, et en considérant la question sous l'angle de l'équité, le renforcement des pouvoirs d'imposition des régions devrait aller de pair avec un renforcement du pouvoir d'engager des dépenses, entre autres pouvoirs de décision.

Les structures de gouvernance multiniveaux devraient tenir compte des écarts de compétitivité entre les régions dus au manque de capital physique et humain et à d'autres déficiences structurelles, mais les régions à la traîne pourraient néanmoins être en fait trop faibles pour mobiliser les recettes publiques nécessaires au financement des biens et services publics les plus élémentaires. Dans ce cas, la gouvernance multiniveaux devrait garantir le financement par des organismes nationaux des investissements destinés à satisfaire des besoins aussi essentiels que l'éducation et les infrastructures.

Encadré 5.3. Quels enseignements peut-on tirer de la décentralisation au Mexique ?

Si par sa constitution, le Mexique est un État fédéral, l'administration centrale a longtemps été le principal centre de décision. Un processus de décentralisation a été amorcé pendant les années 80 dans le cadre d'efforts visant à préserver la stabilité politique du pays après la crise de la dette de 1982. Ce processus a été renforcé sous la présidence d'Ernesto Zedillo (1994-2000) avec le programme pour un « nouveau fédéralisme » qui cherchait à intensifier le transfert de ressources et de pouvoir vers les niveaux d'administration infranationaux.

Au Mexique, la décentralisation a rendu plus efficaces de nombreux aspects du processus politique et même amené, dans certaines régions, des innovations qui ont, par la suite, été adoptées par d'autres. Par exemple, des États comme ceux du Chiapas et de Jalisco ont établi de nouveaux systèmes budgétaires et de paiement qui simplifient l'enregistrement et le contrôle des opérations financières et réduisent les risques de corruption. Les États du Chiapas et de Sonora ont, quant à eux, mis en place un système très transparent pour la sélection des enseignants. Dans le cadre d'une stratégie globale de développement local durable, l'État de Jalisco a pris des mesures innovantes comme la création de centres de soutien aux PME et d'incitations à l'exploitation de créneaux. La fourniture de services dans les régions rurales et isolées repose en outre de plus en plus souvent sur des consultations entre les différents niveaux d'administration et la société civile, ce qui permet de prendre des mesures mieux adaptées et d'éviter de mécontenter une partie de la société.

La montée de l'endettement de la plupart des États mexicains est le résultat de déséquilibres profondément enracinés entre les recettes et les dépenses régionales, joints à un manque général de discipline budgétaire. Les régions peuvent en effet emprunter assez librement auprès des banques alors qu'elles ont un pouvoir d'imposition limité. Les impôts représentent, en fait, moins de 10 % des recettes des États qui sont principalement constituées par des transferts publics, comme le montre le graphique ci-dessous. Le manque de discipline budgétaire dont font preuve les responsables des États, aggravé par le fait qu'ils présument qu'ils pourront bénéficier de transferts fédéraux (présomption renforcée par le renflouement extraordinaire des États mexicains effectué par l'État fédéral en 1995, après la crise du peso), a créé une situation d'aléa moral qui conduit les administrations infranationales à trop emprunter. La réforme récemment adoptée, qui limite les capacités d'emprunt des États et renforce leurs pouvoirs d'imposition, rendra plus efficace le fédéralisme budgétaire dans le cadre du système mexicain de gouvernance multiniveaux et permettra, en fin de compte, de réduire la dette.

Les écarts de PIB par habitant se sont certes creusés entre les régions du Mexique avec le renforcement de la décentralisation, mais l'un des principaux facteurs d'accroissement des disparités régionales a probablement été le processus national de libéralisation des échanges. Le pays est en effet passé d'une stratégie de remplacement des importations au régime du GATT puis à l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) qui a été particulièrement bénéfique aux régions frontalières avec les États-Unis. Cependant, l'écart entre les États riches et pauvres a sans doute aussi été maintenu par les aides financières « spéciales » qui ont toujours privilégié les États plus riches. Ces aides sont régies par l'administration centrale qui les verse aux administrations infranationales – surtout pour financer des programmes éducatifs et sanitaires. Cet exemple montre que si l'aide accordée par l'administration centrale pour améliorer l'équité du système éducatif et du système de santé entre les régions est une initiative qui devrait être saluée avec satisfaction dans un système de gouvernance multiniveaux, l'octroi par le Mexique d'aides spéciales aux États plus riches est probablement motivé par des facteurs économiques ou d'économie politique.

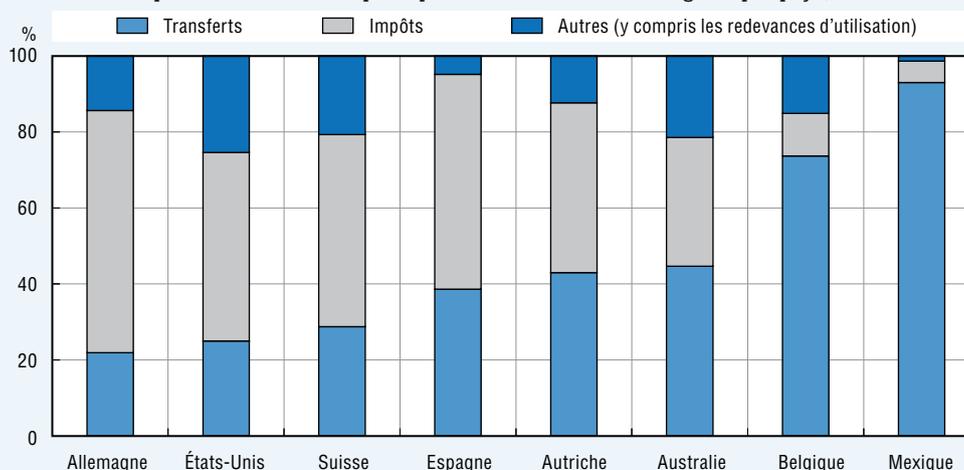
En ce qui concerne la gouvernance multiniveaux dans le cadre des approches territorialisées du développement régional, le cas mexicain montre que l'effet global de la décentralisation dépend en grande partie de la façon dont les pouvoirs et les ressources sont transférés aux administrations infranationales ainsi que des particularités du pays. Par exemple, le système des aides spéciales et la faiblesse des contraintes budgétaires sont des problèmes qui sont directement liés à la façon dont le transfert de compétences a été conçu et effectué et aux circonstances locales, et non à la décentralisation elle-même. Il est donc

Encadré 5.3. Quels enseignements peut-on tirer de la décentralisation au Mexique ? (suite)

indispensable de recourir à la gouvernance multiniveaux pour discerner les avantages comparatifs des régions et, au bout du compte, mettre en œuvre des politiques régionales, pour que l'approche territorialisée soit profitable aux pays.

Peu de ressources sont collectées au niveau local au Mexique

Composition des recettes publiques au niveau des États/régions par pays, 2011



Source : OCDE (2013a), OECD.Stat (base de données), <http://dotstat.oecd.org/>.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933201227>

Sources : Ascani, A., R. Crescenzi et S. Iammarino (2012), « Regional Economic Development: A Review », *SEARCH Working Paper*, WP1/03, janvier ; Hernandez Trillo, F., A. Diaz Cayeros et R. Gamboa Ganzalez, (2002), « Fiscal Decentralization in Mexico: The Bailout Problem », *Research Network Working Paper*, R-447, Latin America Research Network, Banque interaméricaine de développement ; Jourard, I. (2005), « Getting the most out of public sector decentralisation in Mexico », *Documents de travail du Département des Affaires économiques de l'OCDE*, n° 453, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/881825436538> ; Rindebro, U. (2013), « Moody's welcomes reforms aimed at reducing Mexican states' debt burden », site web de *Business News Americas*, 26 juillet, www.bnamericas.com/en/archives/news/26-7-2013, consulté le 5 septembre 2013.

La gouvernance multiniveaux est plus efficace pour satisfaire les besoins locaux en infrastructures

Les projets d'infrastructure sont des exemples types de services publics qui se prêtent à l'application du principe de subsidiarité et pour lesquels la gouvernance multiniveaux peut faire une différence. D'une part, les administrations régionales connaissent mieux les problèmes qui se posent et les possibilités qui s'offrent au niveau local en matière d'infrastructures. D'autre part, les institutions nationales sont en général mieux à même de gérer et surveiller des projets complexes. L'Afrique du Sud s'est nettement efforcée d'établir des liens entre les administrations pour de nombreux aspects de la planification et du développement afin que les organismes provinciaux et municipaux coopèrent pour le choix des sites prioritaires et la mise en place des infrastructures. Par exemple, une ligne régionale de chemin de fer a été mise en chantier et gérée par des organismes nationaux et provinciaux, mais des institutions municipales et locales ont participé à la planification des micro-infrastructures pour les gares et leurs alentours (OCDE, 2011a).

La gouvernance multiniveaux apporte aussi une réponse à la question des modalités de financement des projets concernant des infrastructures régionales. Les administrations centrales peuvent transférer directement aux administrations régionales des fonds financés parfois par des prêts accordés par des banques commerciales ou des banques

de développement désignées. L'Afrique du Sud a, par exemple, établi, au niveau des municipalités, des unités expressément chargées de gérer les projets locaux d'infrastructures (Estache, 2010). Le nouveau système de redevance en Colombie permet de financer les investissements dans les infrastructures et d'autres biens et services publics dans les régions pauvres en ressources (encadré 5.4). Ce moyen courant de financement convient plus particulièrement aux projets qui portent sur la fourniture de biens publics mais ne génèrent pas directement de recettes, et à ceux qui s'accompagnent de lourdes externalités.

Une plus grande participation du secteur privé aux investissements dans les infrastructures permet d'alléger les contraintes qui pèsent sur les budgets publics et peut améliorer la transparence et l'efficacité dans certaines conditions. Les partenariats public-privé (PPP) peuvent aussi constituer une solution efficace pour la mise en place des infrastructures locales, mais ils nécessiteraient des systèmes de budgétisation rigoureux du fait des exigences éventuelles que ce type de projets implique. Ils sont donc plus facilement utilisables dans des pays dotés de systèmes budgétaires bien établis. Les contrats des PPP étant généralement très complexes, les institutions centrales devraient établir d'étroites relations avec les organismes régionaux ou développer les capacités locales pour que les processus de passation des marchés puissent être gérés en exploitant le savoir local. Pour rationaliser les processus et améliorer la coordination entre les agents locaux et nationaux dans le fonctionnement des PPP, les autorités nationales pourraient rédiger des manuels pratiques ou élaborer des modèles types pour la passation des marchés, spécialement adaptés aux projets régionaux d'infrastructures.

Encadré 5.4. **Attributions localisées de redevances pour le développement des infrastructures et l'encouragement de l'innovation en Colombie**

La Colombie connaît une forte expansion du secteur des ressources naturelles. Entre 2008 et 2011, ce secteur (essentiellement l'extraction et la production de pétrole, de charbon et de nickel) a contribué à la croissance du PIB à hauteur de près de 25 %, dépassant ainsi de beaucoup la contribution de 3.5 % des industries manufacturières. Les produits de base constituaient 65 % environ de l'ensemble des exportations en 2011, contre 50 % environ dix ans plus tôt. Le boom des produits de base procure au pays des ressources de plus en plus importantes, générées par les redevances qu'acquittent les entreprises actives dans le secteur. Ces recettes représentaient environ 1.4 % du PIB en 2011.

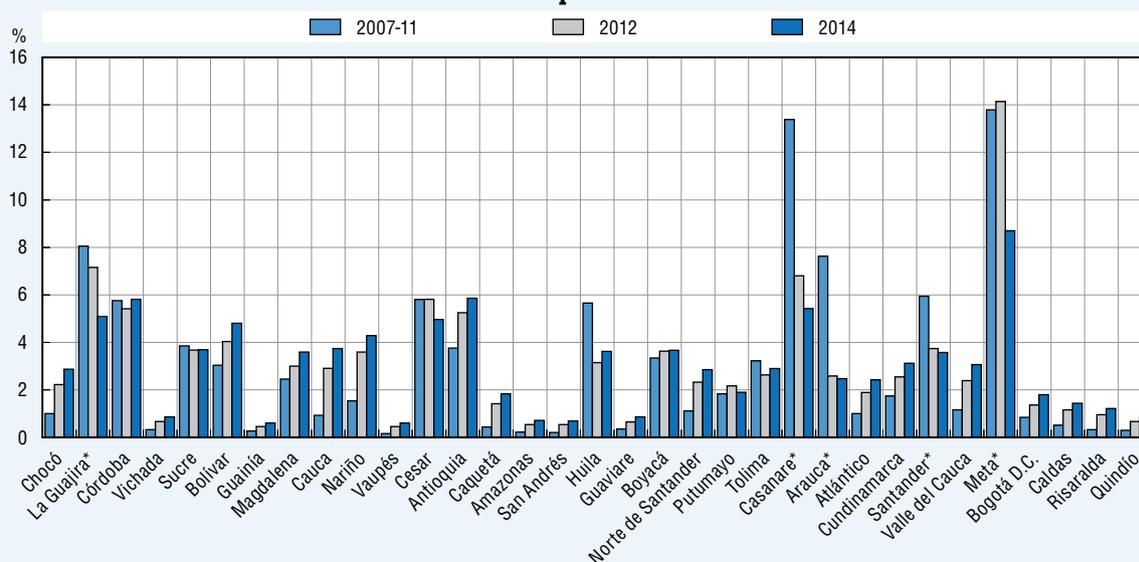
Les dernières réformes du système de redevances, en vigueur depuis 2012, visent à mieux répartir entre les régions ou les « départements » les recettes provenant de l'exploitation des ressources naturelles et à stimuler la croissance de la productivité dans les secteurs économiques non liés aux produits de base. Avant ces réformes (sur la période 1994-2010), 17 % de la population colombienne bénéficiait de 80 % des recettes procurées par les redevances. Pour diverses raisons, y compris une corruption généralisée, les autorités infranationales des régions tributaires des ressources naturelles investissaient généralement ces recettes dans des projets qui ne répondaient qu'en partie aux besoins locaux et ne contribuaient pas notablement à la croissance (Echeverry, Garzón et al., 2011). Comme le montre le graphique ci-dessous, les réformes ont ramené la part des recettes tirées des redevances qui est directement allouée aux départements producteurs de produits de base à 25 % en 2012 et elles doivent la réduire à 10 % en 2014.

Les redevances non attribuées aux régions productrices de produits de base doivent en grande partie servir à financer des infrastructures, l'innovation et des projets renforçant la productivité. À cette fin, trois fonds récemment créés – le Fonds de compensation régionale, le Fonds de développement régional et le Fonds pour la science, la technologie et l'innovation – recevront au moins la moitié de l'ensemble des redevances à partir de 2015. Jusqu'à 30 % des recettes supplémentaires tirées des redevances par rapport à leur niveau attendu pourront être versées au Fonds d'épargne et de stabilisation. Les redevances seront réparties entre les administrations infranationales (départements et communes) sur la base de critères objectifs comme

Encadré 5.4. Attributions localisées de redevances pour le développement des infrastructures et l'encouragement de l'innovation en Colombie (suite)

la taille de la population, la pauvreté et les besoins essentiels non satisfaits (dans le domaine notamment des infrastructures, de l'éducation et des services de santé). Les projets sont sélectionnés par des organes collégiaux d'administration et de décision connus sous l'acronyme, OCAD, qui regroupent des représentants des autorités infranationales (maires, gouverneurs) et nationales comme les ministères des Finances et des Mines et la Direction de la planification nationale. L'administration centrale jouit d'un droit de veto sur les décisions de l'OCAD.

Part des redevances totales attribuées aux différents départements colombiens avant et après la réforme



Notes : Les départements sont classés dans l'ordre établi à l'aide d'un indicateur reposant sur les besoins essentiels non satisfaits et la population. C'est pour le Chocó que la valeur de cet indicateur est la plus élevée.

Les départements marqués d'un astérisque (*) sont ceux qui ont reçu les montants les plus élevés de redevances directes provenant de la production de produits de base en 2011, à savoir les départements de Meta, Casanare, La Guajira, Santander et Arauca.

Source : OCDE (2013b), *Études économiques de l'OCDE : Colombie 2013 – Évaluation économique*, Éditions OCDE, Paris, http://dx.doi.org/10.1787/eco_surveys-col-2013-fr.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933201234>

La réforme améliore considérablement la répartition des recettes provenant des redevances au regard de l'approche territorialisée et de la gouvernance multiniveaux. Cependant, l'accroissement des ressources accordées aux autorités régionales doit s'accompagner d'un renforcement des capacités institutionnelles et d'un appui technique plus actif de la part de l'administration centrale. La planification au niveau infranational ainsi que les capacités d'exécution et de surveillance devraient être renforcées pour garantir une répartition appropriée des fonds et le succès de la mise en œuvre des projets. Par exemple, l'administration centrale pourrait aider les organes collégiaux à décider quels projets d'assistance technique soumettre à une analyse de rentabilité et à une analyse des coûts et avantages sur le plan social. Le transfert aux régions d'une part des redevances pourrait en outre être subordonné à l'amélioration dans le temps de leurs performances par rapport à certains indicateurs objectifs pertinents (comme les résultats scolaires ou l'interconnexion des réseaux de transport). Il faudrait toutefois veiller à ce qu'un mécanisme de ce type ne défavorise pas les régions moins développées (OCDE, 2013c).

Enfin, la gouvernance multiniveaux pourrait aussi favoriser une meilleure coordination de l'attribution et de la gestion des fonds provenant des redevances et d'autres ressources financières, comme les transferts régionaux (qui représentent près de 4 % du PIB) ou les recettes fiscales locales.

L'émission d'obligations liées à des projets ou des infrastructures constitue une façon plus standardisée de financer les infrastructures à une plus grande échelle. Elle exige de disposer des moyens administratifs nécessaires et d'un marché des capitaux d'une certaine capacité. Elle peut, toutefois, attirer des investisseurs nationaux comme des investisseurs étrangers. Une variante, en vogue depuis peu, est l'émission d'obligations « auto-amortissables » qui sont achetées par les bénéficiaires d'un projet d'infrastructure et dont le rendement est lié aux flux de recettes générés après l'achèvement du projet. Le succès de ces projets repose sur l'étroite surveillance exercée par les investisseurs et ceux-ci étant les utilisateurs, les problèmes liés à l'asymétrie d'information se posent avec moins d'acuité. Les routes à péage et les réseaux d'assainissement locaux sont les exemples classiques de projets financés par ce type d'obligations du fait qu'ils génèrent des flux de trésorerie constants et que leurs utilisateurs forment un groupe bien délimité qui est en mesure de financer l'investissement.

D'une manière générale, les pouvoirs publics (régionaux) devraient s'employer à s'assurer la participation d'investisseurs privés au niveau local. En dehors des PPP et des obligations, les investisseurs institutionnels sont souvent intéressés par les recettes stables et durables que les projets d'infrastructures génèrent dans l'ensemble. Ils pourraient, par exemple, essayer d'attirer les fonds de pension ou les caisses d'assurance, surtout s'ils sont concentrés au niveau local, comme c'est le cas dans les pays d'Amérique latine.

Les politiques régionales et des biens publics adaptés devraient renforcer les avantages concurrentiels décelés et répondre aux besoins locaux

Comme on l'a vu plus haut, les systèmes de gouvernance multiniveaux devraient être utilisés en vue de concevoir et mettre en œuvre des politiques et de fournir des biens publics ayant un impact important sur les avantages concurrentiels observés dans chaque région. Les facteurs régionaux devraient orienter les choix et les priorités de l'action publique, de la conception des infrastructures et des systèmes éducatifs à la réglementation du marché du travail. Le développement de pôles d'activités et le soutien de l'innovation dans les régions jouissant d'un avantage concurrentiel sont des exemples particulièrement intéressants de stratégies spécialement adaptées.

Les services essentiels devraient être fournis de manière uniforme dans l'ensemble des régions

Nonobstant la nécessité de fournir des services répondant aux besoins locaux, l'accès aux services publics essentiels, qui ne sont pas nécessairement tributaires du lieu, devrait être assuré de manière uniforme dans l'ensemble des régions, dans des domaines comme l'éducation, les services sociaux, les soins de santé et les infrastructures. C'est une façon importante de limiter les inégalités régionales, d'ouvrir des possibilités aux habitants et de favoriser le développement de nouveaux avantages concurrentiels. En Irlande, par exemple, l'amélioration de l'éducation et des compétences dans l'ensemble du pays a jeté les bases du développement d'un important secteur technologique. De même, en Chine, la Stratégie de développement de l'Ouest soutient massivement le développement des services essentiels et des infrastructures dans les régions à la traîne et certaines villes de ces provinces ont développé, de ce fait, de grands centres manufacturiers productifs (voir les encadrés 5.3 et 5.5).

Encadré 5.5. **Constitution de pôles d'activités économiques avec les zones économiques spéciales et correction des inégalités par des mesures ciblées dans les provinces à la traîne de l'ouest de la Chine**

L'expansion réussie des zones économiques spéciales

Les zones économiques spéciales (ZES) chinoises sont des zones géographiques qui procurent certains avantages économiques aux entreprises situées dans leur périmètre. Lancées en 1979, elles visaient non seulement à attirer l'investissement direct étranger (IDE), mais aussi à servir de centres d'expérimentation pour le processus d'ouverture du pays (Ge, 1999). Elles offrent aux investisseurs étrangers un ensemble de mesures fiscales intéressantes ainsi que des droits immobiliers et fonciers. Rassemblant des entreprises productives et une main-d'œuvre hautement qualifiée, elles sont devenues des plateformes importantes pour le transfert de connaissances et de technologies.

Les ZES sont gérées par les autorités locales. La Chine se caractérise par un contrôle politique et un encadrement du personnel très centralisés au niveau national et un système administratif et économique décentralisé régionalement (Xu, 2011). En pratique, les principaux objectifs économiques sont fixés par l'administration centrale et les administrations infranationales se font concurrence pour les atteindre. Il incombe donc à ces dernières, non seulement de fournir les services publics essentiels dans le domaine notamment de l'éducation et de la santé, mais aussi d'encourager l'activité économique dans leur région y compris par l'intermédiaire des ZES. Si celles-ci sont établies par l'administration centrale, la responsabilité de leur gestion est confiée à un comité administratif désigné par les autorités locales (Zeng, 2011). Ces comités sont chargés d'autoriser certains projets d'IDE, de fournir et d'entretenir les infrastructures nécessaires ainsi que d'orienter l'activité économique.

Les premières ZES n'ont pas été définies au hasard. L'administration centrale a autorisé les municipalités à les implanter sur la base de leur situation géographique. Pendant les premières années de la mise en œuvre du programme, l'un des principaux critères utilisés a été, en effet, la proximité des côtes et de fleuves navigables, la facilité d'accès aux transports fluviaux et maritimes étant particulièrement utile pour la production de produits manufacturés destinés à l'exportation (Démurger et al., 2002). Après le succès de la première vague de ZES entre 1985 et 1988, ce statut a été accordé à d'autres villes côtières et, en 1994, toutes les capitales des provinces intérieures et des régions autonomes ont été ouvertes à l'investissement étranger (Zeng, 2011). L'expansion territoriale des ZES, y compris dans les provinces de l'intérieur du pays, a conduit à l'établissement d'un système à plusieurs niveaux qui intègre des zones côtières et des régions intérieures (Wang, 2013).

La contribution des ZES à l'économie chinoise ne se limite pas uniquement à l'IDE. Entre 2006 et 2007, ces zones ont non seulement absorbé 47 % de l'IDE effectivement placé, mais elles ont été à l'origine de 20 % du PIB chinois, 60 % de l'ensemble des exportations et 30 millions d'emplois (Zeng, 2011). Elles semblent, en outre, avoir eu des retombées positives grâce aux effets économiques d'agglomération. Wang (2013) a estimé, sur la base d'une analyse contrefactuelle, que leur présence n'a pas refoulé l'investissement intérieur et a accru le progrès technologique de 1.6 point. Par ailleurs, le salaire moyen des travailleurs employés dans les ZES a augmenté plus que le coût de la vie, ce qui permet de penser que les effets positifs du programme n'ont pas été annihilés par la mobilité de la main-d'œuvre.

Les ZES ont toutefois renforcé les disparités régionales. Les provinces côtières ont connu une croissance économique exceptionnelle pendant les trente dernières années. Il en est résulté d'importantes disparités socio-économiques entre les provinces côtières et les

Encadré 5.5. Constitution de pôles d'activités économiques avec les zones économiques spéciales et correction des inégalités par des mesures ciblées dans les provinces à la traîne de l'ouest de la Chine (suite)

provinces intérieures et de grandes inégalités régionales dans l'ensemble du pays (Huang et al., 2003 ; Kanbur et Zhang, 1999). Ces inégalités ont régulièrement augmenté entre la fin des années 70 et la fin de la dernière décennie. Les inégalités entre les provinces intérieures et les provinces côtières ont constamment progressé, mais à un rythme plus soutenu pendant les années 90 et plus lentement depuis l'année 2000. Ces inégalités sont principalement liées aux différences dans l'IDE et les échanges, provoquées par les ZES (Kanbur et Zhang, 2005).

Le fort soutien financier du développement économique dans les régions à la traîne de l'ouest du pays

Les autorités chinoises ont adopté différentes stratégies pour réduire les inégalités entre les provinces. L'ensemble de mesures le plus important pour atteindre cet objectif est celui constitué par la Stratégie de développement de l'Ouest (SDO). Lancée en 2000, cette stratégie cible exclusivement les provinces occidentales*. Elle inclut des mesures directes, telles que des transferts budgétaires de l'administration centrale et d'autres administrations, des allègements et des exonérations d'impôt, des investissements nationaux dans des actifs fixes ainsi que des aides financières en faveur du crédit.

Les stratégies de développement territorial ont aussi inclus des initiatives favorisant l'aide mutuelle entre les régions, comme l'initiative « Main dans la main » (IMM) et l'Interaction Est-Ouest (IEO) (Lu et Deng, 2011). L'IMM est une politique d'aide en vertu de laquelle les autorités chinoises formulent des accords d'association entre diverses régions. Ces accords sont le plus souvent conclus à l'initiative de l'administration centrale et sont, dans une certaine mesure, contraignants. L'IMM couvre divers domaines d'activités depuis la construction jusqu'à l'enseignement et l'assistance technique. L'IEO vise également à améliorer les interactions économiques entre les régions occidentales et orientales, mais elle repose sur une approche différente. Son principal objectif est d'améliorer le flux des facteurs de production entre les provinces en vue d'optimiser la production nationale. Contrairement à l'IMM, elle compte sur les initiatives spontanées d'agents économiques dans les régions. Dans ce cas, le rôle de l'administration centrale est d'encourager les entreprises à investir dans les régions occidentales et non pas d'allouer des ressources économiques et financières.

Les provinces occidentales ont amélioré leurs performances économiques depuis la mise en œuvre de la Stratégie de développement de l'Ouest au début de la dernière décennie. Le taux de croissance annuel de leur PIB réel par habitant est passé de 6.6 % pendant les années 90 à 13.2 % entre 2001 et 2010 (Lu et Deng, 2011). Qui plus est, depuis 2006, la croissance économique est plus forte dans l'ouest que dans l'est du pays, grâce surtout à l'expansion de l'industrie, et les régions occidentales sont celles qui croissent le plus vite, ce qui semble avoir réduit les disparités globales entre les provinces chinoises (Fan et al., 2011).

* Les provinces occidentales incluent les provinces et régions autonomes suivantes : Mongolie-Intérieure, Guangxi, Chongqing, Sichuan, Guizhou, Yunnan, Tibet, Shaanxi, Gansu, Qinghai, Ningxia et Xinjiang.

La création de pôles d'activités peut être un moyen efficace d'exploiter les avantages concurrentiels des régions

Les pôles d'activités peuvent jouer un rôle particulièrement utile dans les stratégies visant à renforcer la compétitivité des régions en démultipliant les avantages potentiels de la proximité, les effets d'agglomération et les externalités entre les entreprises (voir l'encadré 5.5 sur la stratégie chinoise de concentration des activités manufacturières au

moyen des zones économiques spéciales). Ils peuvent aussi renforcer la spécialisation liée aux avantages comparatifs locaux. La création de pôles repose sur l'observation du fait que les industries réunies dans une même zone géographique obtiennent souvent de meilleurs résultats que leurs concurrentes plus disséminées. Il est souvent constaté que la productivité du travail, les salaires et l'emploi sont plus élevés à l'intérieur qu'à l'extérieur des pôles d'activités (OCDE, 2007). Avec la mondialisation, leur renforcement peut constituer, pour les régions, un moyen de s'intégrer dans des chaînes de valeur mondiales en offrant des avantages particuliers, que ce soit en raison d'importantes réserves de matières premières ou d'une situation géographique avantageuse sur le plan commercial.

Les acteurs économiques peuvent être rapprochés de plusieurs façons. Des réunions formelles ou informelles permettant d'établir des réseaux autour de points d'intérêt commun peuvent être organisées par des intermédiaires se rendant dans les entreprises pour susciter l'intérêt pour ce type d'association. Les régions peuvent aussi mettre en place des services collectifs allant de la constitution de groupements d'achat à des bases de données et des étiquetages communs pour renforcer les liens entre les membres des pôles d'activités. D'autres initiatives visent à lier la recherche aux activités commerciales : des programmes de coopération en matière de R-D permettent alors de développer un enseignement et des formations techniques spécialisés en adaptant les compétences des travailleurs aux besoins des entreprises.

Les sources possibles d'avantages concurrentiels et les objectifs à viser peuvent être définis en suivant une approche descendante ou ascendante ou une combinaison de ces deux approches. Dans le cadre de l'approche descendante, les autorités nationales peuvent désigner les bénéficiaires potentiels des programmes en dehors de toute procédure de mise en concurrence en se fondant, par exemple, sur des critères géographiques, ou, au contraire, en lançant des appels à propositions. Inversement, les approches ascendantes favorisent la tenue de consultations à de plus bas niveaux de gouvernance et elles sont souvent associées à une approche horizontale qui intègre les partenaires locaux dans un processus interactif.

La conception des politiques concernant les pôles d'activités a profondément changé puisqu'elle est passée d'approches descendantes ou axées sur un seul secteur à des approches impliquant plusieurs acteurs et centrées sur un endroit particulier. Les échelons administratifs engagés dans les processus varient considérablement d'un pays à l'autre, mais les politiques élaborées cherchent de plus en plus à faire intervenir les niveaux locaux de gouvernance ainsi que des acteurs privés locaux qui ont une idée plus réaliste du potentiel et des opportunités de marché d'une région. Le secteur public risquant d'être moins bien équipé que le secteur privé pour gérer des risques commerciaux comme l'évolution des marchés de produits concurrentiels, la participation de sources privées de financement peut aussi contribuer au succès des politiques portant sur les pôles d'activités.

La nouvelle approche régionale peut permettre d'organiser une urbanisation durable et bien gérée

Les autorités nationales doivent affronter régulièrement le mécontentement des régions à l'égard de presque toutes les grandes questions qui relèvent des pouvoirs publics. Celle d'une gestion équitable des investissements dans les infrastructures dans l'ensemble des régions suscite d'interminables discussions. Les arguments avancés dans ce domaine par les régions reflètent généralement à la fois le clivage entre les zones urbaines et rurales et la dichotomie riches/pauvres. Comme on l'a déjà dit, les décideurs vivent généralement

dans les grandes villes et, étant en étroite relation avec les élites et les groupes d'intérêt urbains, ils sont naturellement enclins à accorder la prééminence aux villes et donc à les privilégier par rapport aux zones rurales dans le cadre du développement régional. C'est pourquoi le processus d'agglomération est bien plus qu'un simple phénomène économique. C'est aussi un phénomène politique et social. La primauté dont jouissent les villes laisse toutefois souvent à désirer sur le plan économique du fait que, dans l'ensemble, les effets d'agglomération peuvent s'avérer négatifs en raison d'externalités de plus en plus importantes comme la surpopulation, la pollution et la criminalité.

La meilleure politique régionale pour les pays en développement est sans doute une politique qui reconnaît les externalités négatives de l'agglomération et s'y attaque directement (Kim, 2011). Cela suppose d'être conscient à la fois des coûts croissants dans la durée du favoritisme primaire dont bénéficient les villes (agglomération excessive) et de l'important potentiel de croissance dont disposent les régions rurales et intermédiaires. Il n'est toutefois pas nécessairement évident de déterminer quelles régions non primaires et non urbaines (c'est-à-dire les régions intermédiaires, les régions proches de centres urbains et les régions rurales éloignées des villes) devraient éventuellement être sélectionnées pour mettre en œuvre des stratégies territorialisées dans les pays à revenu intermédiaire. Pour des motifs purement économiques, on peut considérer que ce sont les régions susceptibles d'offrir les meilleurs retours sur investissement en termes de croissance qui devraient recevoir la plus grosse part des biens publics, mais pour des raisons purement sociales, on peut soutenir que ce sont les endroits très peuplés avec les plus forts taux de chômage, de sous-emploi et de pauvreté qui devraient bénéficier en priorité d'une intervention territorialisée.

Il existe dans tous les pays à revenu intermédiaire des endroits très peuplés, rongés par la pauvreté. Certains sont situés dans des zones urbaines, d'autres pas. Étant donné la corrélation positive existant entre la pauvreté et la croissance démographique, les autorités devraient intervenir en priorité dans les régions pauvres, fortement peuplées. Si elles les ignorent et laissent d'autres régions les devancer dans la course au développement, la convergence vers les niveaux de revenu moyen de la zone de l'OCDE s'avèrera encore plus difficile à réaliser. Pis encore, l'accroissement des inégalités de revenu peut se traduire par des troubles sociaux et une instabilité politique.

À mesure que les villes des régions en développement croissent, les autorités régionales et nationales doivent faire face à de multiples problèmes qui compromettent la productivité économique de ces nouvelles agglomérations (encombrements, pénurie de logements et chômage), le bien-être de leurs habitants (pollution, insalubrité, agitation sociale et détérioration de l'environnement) et la sécurité (catastrophes naturelles et criminalité). L'urbanisation et la concentration ont, jusqu'à un certain point, des effets positifs sur les performances économiques, mais les problèmes qu'elles suscitent peuvent finalement effacer ces avantages, ce qui rend indispensable de peser le pour et le contre de ces processus au regard de l'efficacité, la durabilité et l'équité du développement économique.

De bonnes stratégies d'utilisation des terres pour un développement urbain durable

Il est particulièrement important de bien concevoir la stratégie d'utilisation des terres pour assurer une urbanisation durable. La conversion incontrôlée de terres agricoles en zones d'habitation (non réglementaire) ou en zones industrielles se développant de manière anarchique compromet la sécurité alimentaire, prive les communautés locales de leur habitat et de leurs activités de subsistance et donne naissance à des villes tentaculaires, dénuées de réseaux d'infrastructures efficaces. Les gouvernements devraient donc

commencer par élaborer des stratégies globales d'utilisation des terres, c'est-à-dire décider où et comment répartir les logements, les activités industrielles, les aires de loisirs et les infrastructures. Il est important d'exploiter pleinement les connaissances des organismes publics locaux pour arrêter et gérer les stratégies d'utilisation des terres en raison des liens étroits qu'ils entretiennent avec les régions environnantes et de leur compréhension des particularités régionales. Divers moyens peuvent être utilisés à cette fin. Ils incluent le zonage des terres, la délivrance de titres de propriété, des programmes de réajustement, l'emploi de systèmes d'information modernes (cadastres) et des mesures fiscales comme l'imposition de la propriété immobilière pour orienter de façon délibérée l'utilisation et la conversion des terres. En Chine, par exemple, la conversion des terres à la périphérie des villes a explosé pendant les dix dernières années malgré les restrictions imposées par les autorités nationales parce que beaucoup d'administrations locales sont en partie financées par les recettes qu'elles tirent des baux fonciers. Dans ce contexte, les mesures fiscales vont donc à l'encontre de la planification urbaine, ce qui montre l'importance d'une cohérence pluridimensionnelle de l'action publique (OCDE, 2010).

L'appui apporté par les régions au développement de la production varie selon les pays

Alors que les cadres réglementaires globaux sont définis au niveau national dans la plupart des cas, les incitations à soutenir des activités ou des secteurs particuliers ont souvent une composante infranationale. La marge de manœuvre des régions dans ce domaine varie sensiblement d'un pays à l'autre. En Chine, par exemple, où l'action des fonctionnaires des échelons infranationaux est évaluée au regard uniquement d'un indicateur de la croissance économique, il existe de fortes raisons de privilégier les activités qui produisent immédiatement des résultats en termes de croissance. Les mandats impliquant des dépenses non financées contraignent en outre les administrations infranationales à rechercher des activités rentables comme la mise en valeur des terres (OCDE, 2006).

L'échelon d'administration responsable de la politique d'innovation varie sensiblement entre les pays

Dans certains pays, comme l'Inde, c'est l'approche ascendante qui prévaut puisque les administrations infranationales y sont habilitées à gérer les capacités technologiques et le potentiel d'innovation. Dans d'autres, comme l'Afrique du Sud, l'approche suivie est plutôt descendante, les autorités infranationales ne jouissant que d'une marge de manœuvre limitée.

En Chine et au Brésil, les initiatives nationales coexistent avec les actions régionales. Ces deux pays mettent en œuvre, parallèlement à des actions nationales sectorielles, des mesures destinées à stimuler la compétitivité et la croissance dans les zones périphériques en vue de favoriser une croissance plus équilibrée permettant de réduire les disparités régionales. Les cadres administratifs utilisés à cette fin étant en partie décentralisés, une bonne coordination entre les échelons de l'administration est importante pour éviter chevauchements et discordances.

- Au Brésil, le ministère de la Science et de la Technologie soutient l'élaboration et l'adoption de projets de loi sur l'innovation dans les États en vue d'établir le fondement juridique d'une action menée à cet échelon administratif dans les domaines relatifs à l'innovation. Plusieurs initiatives ont été prises pour décentraliser davantage l'aide à l'innovation et des mesures d'incitation ont été élaborées en faveur d'une harmonisation des ressources de l'État fédéral, des États et du secteur privé pour l'innovation (MCT, 2007 ; OCDE, 2011b). D'une manière générale, l'aide ciblée accordée aux régions qui avaient beaucoup de mal à développer

leur production a augmenté entre les années 2000 et 2010. Les organismes régionaux de développement ont été rétablis après avoir été supprimés dans les années 90, et le ministère du Plan, du Budget et de la Gestion s'est à nouveau intéressé à la question du développement régional. Depuis 2011, on observe une évolution vers des mesures en faveur du développement de la production plus différenciées selon les régions et la création d'un organisme interministériel de coordination a été suggérée (OCDE, 2013c).

- Tout en appuyant les différents plans quinquennaux nationaux, les provinces chinoises disposent des ressources nécessaires pour œuvrer en faveur d'approches adaptées aux régions. Les politiques nationales encouragent également un développement régional équilibré dans l'ensemble, en prenant de plus en plus la science et la technologie en considération (OCDE, 2009b).

Même dans les pays où les compétences ne sont pas expressément décentralisées vers les régions, il arrive que celles-ci élaborent des politiques régionales surtout dans les domaines de la science, de la technologie et de l'innovation. Les régions de certains pays ont vu leurs propositions de stratégie pour l'innovation être adoptées, mais ne pas être mises en œuvre, faute de ressources. Quelle que soit la façon dont les stratégies pour l'innovation sont décentralisées, une bonne gouvernance multiniveaux doit garantir que l'organisme gouvernemental ou non gouvernemental responsable de leur élaboration et de leur mise en œuvre disposera des moyens institutionnels nécessaires pour s'acquitter de sa mission et qu'il sera suffisamment soutenu sur le plan financier.

Éléments essentiels à prendre en compte pour stimuler la compétitivité au niveau régional

Les disparités régionales de revenu risquent d'augmenter avec le développement des pays émergents et toutes les régions doivent améliorer leur compétitivité. Les avantages concurrentiels qui permettent aux entreprises productives de l'emporter et de se distinguer dans une région doivent être décelés et exploités pour induire une croissance largement répartie. Il peut être utile de ne pas perdre de vue les points suivants lors de l'élaboration de stratégies de développement régional :

- Les politiques régionales ne devraient plus être uniquement axées sur des mesures de redistribution au profit des régions pauvres, destinées à compenser le fait qu'il est plus coûteux d'y investir. Les pays devraient déceler les avantages comparatifs – qui sont dynamiques et déterminés par un ensemble de facteurs commerciaux et non commerciaux – de chaque région et fournir des biens publics pour permettre d'exploiter les ressources inutilisées conformément au modèle de gouvernance multiniveaux.
- Des entreprises productives peuvent apparaître dans n'importe quelle région, comme le montrent les analyses de certains pays en développement. Les pays devraient donc chercher à déterminer les avantages concurrentiels de leurs régions. La situation géographique semblant avoir une incidence sur la compétitivité des jeunes entreprises, chaque région devrait créer des environnements favorables à l'entrepreneuriat et à la naissance et à la survie de nouvelles entreprises.
- Un certain degré de décentralisation est nécessaire pour déceler les avantages concurrentiels des régions et adapter les services et les biens publics aux besoins locaux. Il faudrait veiller à une meilleure adéquation entre le pouvoir de dépenser et celui de collecter des recettes publiques pour assurer l'efficacité des dépenses au niveau local.
- Les services essentiels devraient toutefois être fournis dans l'ensemble des régions et pour optimiser leur impact au niveau national, les pays devraient accorder la priorité aux régions pauvres, densément peuplées.
- Les gouvernements ont un rôle important à jouer en soutenant le développement de pôles d'activité et l'urbanisation pour favoriser le développement durable et tirer profit des effets d'agglomération.

Références

- Ascani, A., R. Crescenzi et S. Iammarino (2012), « Regional Economic Development: A Review », *SEARCH Working Paper*, WP1/03, janvier.
- Audretsch, D. (1998), « Agglomeration and the location of innovative activity », *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 14, n° 2.
- Barca, F. (2011), « Les différentes approches de la politique de développement: recoupements et divergences », dans OCDE (dir. pub.), *Perspectives régionales de l'OCDE 2011: Des régions résilientes pour des économies plus fortes*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264121126-fr>.
- Davis, J. et V. Henderson (2003), « Evidence on the Political Economy of the Urbanization Process », *Journal of Urban Economics*, vol. 53.
- Démurger, S., J. Sachs, W. Thye Woo, S. Bao et G. Chang (2002), « The Relative Contributions of Location and Preferential Policies in China's Regional Development: Being in the Right Place and Having the Right Incentives », *China Economic Review*, vol.13, n° 4, pp. 444-465.
- Duranton, G. (2008), « From Cities to productivity and growth in developing countries », *Canadian Journal of Economics*, vol. 41.
- Echeverry Garzón, J.C., G.A. Masmela et A.G. Montaña (2011), « Por qué es necesaria la creación de un Sistema General de Regalías », *Notas Fiscales*, n° 2, Ministerio de Hacienda y Crédito Público, janvier 2011.
- Estache, A. (2010), « Infrastructure finance in developing countries: An overview », *EIB Papers*, vol. 15, n° 2, pp. 60-88.
- Fan, S., Kanbur, R., Zhang, X. (2011), « China's regional disparities: Experience and Policy », *Review of Development Finance*, vol. 1, n° 1.
- Gil Canaleta, C., P. Pascual Arooz et M. Rapun Garate (2004), « Regional economic disparities and decentralization », *Urban Studies*, vol. 41.
- Gill, I. (2011), « Améliorer les politiques de développement régional », dans OCDE (2011), *Perspectives régionales de l'OCDE 2011: Des régions résilientes pour des économies plus fortes*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264121126-fr>.
- Henderson, V. (2010), « Cities and Development », *Journal of Regional Science*, vol. 50.
- Henderson, V. (2009), « Urbanization in China: Policy Issues and Options », manuscrit non publié, China Economic Research and Advisory Programme (CERAP).
- Hernandez Trillo, F., A. Diaz Cayeros et R. Gamboa Ganzalez (2002), « Fiscal Decentralization in Mexico: The Bailout Problem », *Research Network Working Paper*, R-447, Latin America Research Network, Banque interaméricaine de développement.
- Huang, J.R.-T., C. Kuo et A. Kao (2003), « The Inequality of Regional Economic Development in China between 1991 and 2001 », *Journal of Chinese Economic and Business Studies*, vol. 1, n° 3, pp. 273-285, Taylor & Francis Journals.
- Joumard, I. (2005), « Getting the most out of public sector decentralisation in Mexico », *Documents de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE*, n° 453, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/881825436538>.
- Kanbur, R. et X. Zhang (2005), « Fifty Years of Regional Inequality in China: A Journey through Central Planning, Reform, and Openness », *Review of Development Economics*, vol.9, n° 1, pp. 87-106.
- Kanbur, R. et X. Zhang (1999), « Which regional inequality? The evolution of rural-urban and inland-coastal inequality in China from 1983 to 1995 », *Journal of Comparative Economics*, vol. 27, pp. 686-701.
- Kim, J. (2011), « La dynamique non marchande des agglomérations: quelles politiques pour y répondre efficacement ? », dans OCDE (2011) OCDE, *Perspectives régionales de l'OCDE 2011: Des régions résilientes pour des économies plus fortes*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264121126-15-fr>.
- Krugman, P. (1991), « Increasing Returns and Economic Geography », *Journal of Political Economy*, vol. 99.
- Lu, Z. et X. Deng (2011), « China's Western Development Strategy: Policies, Effects and Prospects », *MPRA Paper 35201*, Bibliothèque universitaire de Munich, Allemagne.
- MCT (ministère de la Science et de la Technologie, Brésil) (2007), *Science and Technology Action Plan 2007-2010*, Brasilia, DF, Brésil.

- OCDE (2013a), *OECD.Stat* (base de données), <http://dotstat.oecd.org/>.
- OCDE (2013b), *Études économiques de l'OCDE: Colombie 2013: Évaluation économique*, Éditions OCDE, Paris, http://dx.doi.org/10.1787/eco_surveys-col-2013-fr.
- OCDE (2013c), *OECD Territorial Reviews: Brazil 2013*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264123229-en>.
- OCDE (2011a), *Perspectives régionales de l'OCDE 2011: Des régions résilientes pour des économies plus fortes*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264121126-fr>.
- OCDE (2011b), *Regions and Innovation Policy*, Examens de l'OCDE sur l'innovation régionale, Éditions OCDE, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264097803-en>.
- OCDE (2010), « Financing transport infrastructure development » dans *Southeast Asian Economic Outlook 2010*, Éditions OCDE, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264096004-9-en>.
- OCDE (2009a), « Enquête de l'OCDE sur la gouvernance multiniveaux de la politique de la science, de la technologie et de l'innovation », GOV/TDPC/RD(2009)9, OCDE, Paris.
- OCDE (2009b), *Reprise économique, innovation et croissance durable: Le rôle crucial des régions*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264076549-fr>.
- OCDE (2007), *Vers des pôles d'activités dynamiques: Politiques nationales*, Examens de l'OCDE sur l'innovation régionale, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264031852-fr>.
- OCDE (2006), *Challenges for China's Public Spending: Toward Greater Effectiveness and Equity*, China in the Global Economy, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264013728-en>.
- Prud'homme, R. (1995), « The dangers of decentralization », *World Bank Research Observer*, n° 10, pp. 201-20.
- Rindebro, U. (2013), « Moody's welcomes reforms aimed at reducing Mexican states' debt burden », site *Internet Business New Americas*, 26 juillet, www.bnamericas.com/en/archives/news/26-7-2013, consulté le 5 septembre 2013.
- Storper, M. (1997), *The regional world: Territorial development in a global economy*, The Guilford Press, New York.
- Wang, J. (2013), « The Economic Impact of Special Economic Zones: Evidence from Chinese Municipalities », *Journal of Development Economics* 101, mars, pp. 133-147.
- Xu, C. (2011), « The Fundamental Institutions of China's Reforms and Development », *Journal of Economic Literature*, American Economic Association, vol. 49, n° 4, pp. 1076-1151, décembre.
- Zeng, D. (2011), « How Do Special Economic Zones and Industrial Clusters Drive China's Rapid Development? », *World Bank Policy Research Working Paper*.

ANNEXE 5.A1

Tableaux et graphiques supplémentaires

Efficiences techniques de l'industrie manufacturière (thêta moyen), par région

Tableau 5.A1.1. **Efficiences techniques de l'industrie manufacturière, par région – Chine**

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933201551>

Tableau 5.A1.2. **Efficiences techniques de l'industrie manufacturière, par région – Colombie**

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933201564>

Tableau 5.A1.3. **Efficiences techniques de l'industrie manufacturière, par région – Inde**

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933201572>

Tableau 5.A1.4. **Efficiences techniques de l'industrie manufacturière, par région – Indonésie**

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933201586>

Décomposition des disparités de productivité du travail dans et entre les régions – selon la taille et l'âge des entreprises

Graphique 5.A1.1. **Décomposition des disparités de productivité du travail dans et entre les régions – selon la taille des entreprises**

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933201244>

Graphique 5.A1.2. **Décomposition des disparités de productivité du travail dans et entre les régions – selon l'âge des entreprises**

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933201251>

Niveaux, parts et croissance de la productivité et de l'emploi, par région

Graphique 5.A1.3. **Niveaux, parts et croissance de la productivité et de l'emploi, par région – Cameroun**

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933201260>

Graphique 5.A1.4. **Niveaux, parts et croissance de la productivité et de l'emploi, par région – Chine**

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933201274>

Graphique 5.A1.5. **Niveaux, parts et croissance de la productivité et de l'emploi, par région – Colombie**

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933201284>

Graphique 5.A1.6. **Niveaux, parts et croissance de la productivité et de l'emploi, par région – Inde**

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933201293>

Graphique 5.A1.7. **Niveaux, parts et croissance de la productivité et de l'emploi, par région – Indonésie**

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933201309>

Graphique 5.A1.8. **Niveaux, parts et croissance de la productivité et de l'emploi, par région – Sénégal**

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933201317>

Secteurs qui contribuent le plus à la croissance de la production régionale

Tableau 5.A1.5. **Secteurs qui contribuent le plus à la croissance de la production régionale – Cameroun**

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933201594>

Tableau 5.A1.6. **Secteurs qui contribuent le plus à la croissance de la production régionale – Chine**

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933201609>

Tableau 5.A1.7. **Secteurs qui contribuent le plus à la croissance de la production régionale – Colombie**

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933201610>

Tableau 5.A1.8. **Secteurs qui contribuent le plus à la croissance de la production régionale – Inde**

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933201628>

Tableau 5.A1.9. **Secteurs qui contribuent le plus à la croissance de la production régionale – Indonésie**

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933201637>

Tableau 5.A1.10. **Secteurs qui contribuent le plus à la croissance de la production régionale – Sénégal**

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933201644>

Concentrations des entreprises les plus productives

Tableau 5.A1.11. **Concentrations des entreprises les plus productives – Cameroun**

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933201659>

Tableau 5.A1.12. **Concentrations des entreprises les plus productives – Chine**

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933201662>

Tableau 5.A1.13. **Concentrations des entreprises les plus productives – Colombie**

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933201670>

Tableau 5.A1.14. **Concentrations des entreprises les plus productives – Inde**

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933201686>

Tableau 5.A1.15. **Concentrations des entreprises les plus productives – Indonésie**

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933201697>

Tableau 5.A1.16. **Concentrations des entreprises les plus productives – Sénégal**

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933201704>

Chapitre 6

Les enjeux du développement pour les BRIICS

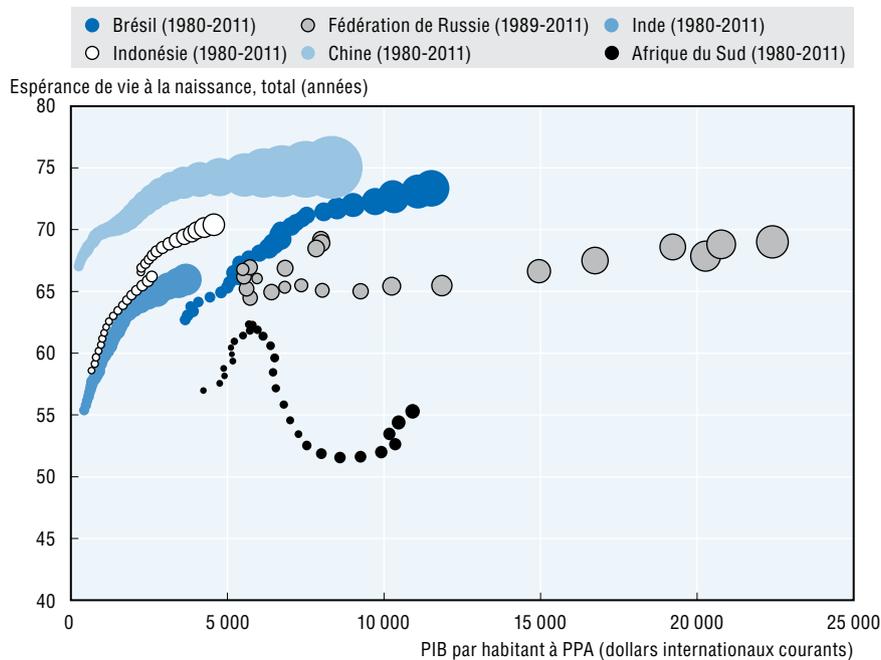
La performance des BRIICS (Afrique du Sud, Brésil, Chine, Fédération de Russie, Inde et Indonésie) sera déterminante dans la poursuite du processus qui voit se déplacer le centre de gravité de l'activité économique des pays membres de l'OCDE vers les pays non membres. Compte tenu de la diversité de l'expérience des BRIICS, certains des défis et des opportunités auxquels ils doivent faire face peuvent présenter de l'intérêt pour d'autres pays en développement au moment où ces derniers mettent en place leurs propres stratégies de développement. Le présent chapitre examine tout d'abord les sources de la croissance économique des BRIICS et l'évolution de leur intégration dans l'économie internationale, en mettant l'accent sur l'importance de l'investissement dans le savoir étranger et de l'importation de ce savoir en vue d'instaurer une croissance durable et de plus en plus mue par la productivité. Il s'appuie ensuite sur ces éléments pour traiter individuellement les BRIICS. Ces profils par pays reprennent l'historique du développement économique, les défis à relever, et les perspectives de dépasser le stade du revenu intermédiaire. Il en ressort que les politiques économiques à elles seules ne suffisent pas à améliorer l'équité et la durabilité environnementale, et que des réformes sont également nécessaires.

La performance des BRIICS (Afrique du Sud, Brésil, Chine, Fédération de Russie, Inde et Indonésie) sera déterminante dans le processus qui voit se déplacer le centre de gravité de l'activité économique des pays membres de l'OCDE vers les pays non membres. En 2012, les BRIICS représentaient plus de 20 % du PIB mondial, contre moins de 10 % seulement dix ans auparavant. Ces pays abritent près de la moitié de la population mondiale.

Malgré leurs remarquables résultats économiques, les BRIICS ont suivi des trajectoires de développement très dissemblables, qui ont entraîné des différences de niveau de revenu et de vitesse de convergence par rapport aux pays plus avancés (graphique 6.1). À l'exception de la Fédération de Russie, devenue depuis peu un pays à revenu élevé (en partie grâce aux rentes de ressources engendrées par l'actuelle flambée des prix des produits de base), les BRIICS font partie du groupe de pays à revenu intermédiaire ; l'Afrique du Sud, le Brésil et la Chine se situant dans la tranche supérieure, l'Inde et l'Indonésie dans la tranche inférieure. La Chine, et dans une moindre mesure, la Fédération de Russie, l'Inde et l'Indonésie, ont

Graphique 6.1. L'espérance de vie en Afrique du Sud et dans la Fédération de Russie s'est considérablement réduite

Évolution du PIB par habitant (axe horizontal), espérance de vie à la naissance (axe vertical) et taille de l'économie mesurée par le PIB (superficie du cercle)



Note : Les séries de données sur le PIB par habitant (à PPA) ont été établies par rapport à 2005, année de référence antérieure. L'utilisation des nouvelles données sur les PPA publiées en mai 2014 se serait traduite par une légère augmentation des chiffres du PIB par habitant pour les BRIICS.

Source : Calculs des auteurs d'après Banque mondiale (2013a), *Indicateurs du développement dans le monde* (base de données), <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933201327>

affiché une croissance économique solide ces dix dernières années, tandis que l'Afrique du Sud et le Brésil doivent s'engager sur la voie d'une croissance plus durable et plus rapide.

Depuis environ trente ans, les BRIICS ont également suivi des trajectoires très variées du point de vue du développement humain et social. Tous les BRIICS ont sensiblement progressé en matière d'espérance de vie à la naissance pendant cette période, à l'exception de l'Afrique du Sud et de la Fédération de Russie (graphique 6.1). Dans la Fédération de Russie, l'espérance de vie à la naissance est tombée de 69 à 65 ans lors du passage de l'économie planifiée à une économie de marché dans les années 1990, et ce n'est que récemment qu'elle a retrouvé les niveaux de la fin de la période soviétique. De même, en Afrique du Sud, l'espérance de vie est tombée de 62 à 52 ans entre 1990 et 2005 du fait de la pandémie de sida. Les inégalités de revenus se sont creusées dans tous les BRIICS, excepté au Brésil et dans la Fédération de Russie (voir tableau 6.A2.2 de l'annexe). Cette accentuation des inégalités a été plus rapide en Chine et dans la Fédération de Russie, malgré un récent infléchissement de la tendance dans ce dernier pays. L'Afrique du Sud détient, quant à elle, le record des inégalités de revenus du groupe. Le Brésil, qui avait atteint des niveaux proches de ceux de l'Afrique du Sud, a réussi à réduire les inégalités en adoptant des politiques publiques volontaristes, mais également en augmentant le taux d'activité de la main-d'œuvre et en favorisant l'emploi. En outre, la plupart des BRIICS sont en proie à des tensions sociales. Le Brésil est confronté à d'importantes manifestations d'une classe moyenne émergente qui réclame une amélioration des services publics. La Fédération de Russie fait également face à des manifestations de la classe moyenne, qui, bien qu'ayant profité de la croissance, aspire à une plus grande représentation politique. L'Inde n'est pas à l'abri d'un risque d'instabilité qui viendrait d'une population active en forte croissance que sa stratégie de développement actuelle n'est pas en mesure d'absorber. L'Afrique du Sud est également confrontée à l'instabilité, à cause de son taux de chômage élevé et des inégalités très marquées. La stabilité de la Chine pourrait être mise en péril si l'économie ralentissait et tombait sous un certain seuil ; son « contrat social » implicite, selon lequel la croissance économique compense la faible participation dans les affaires publiques, risquerait dès lors d'être rompu.

Les BRIICS sont également confrontés à d'importants problèmes de dégradation de l'environnement. C'est le cas en particulier de la Chine et de la Fédération de Russie, où l'environnement a payé un lourd tribut à l'industrialisation rapide. Le Brésil et l'Indonésie sont aux prises avec le problème de la déforestation. L'Inde doit faire face au défi de la sécurité alimentaire, à moins que la productivité agricole puisse encore être améliorée. En outre, la Chine et l'Inde doivent faire face aux graves problèmes que posent l'utilisation inefficace de l'eau et les pénuries d'eau (voir tableau 6.A2.3 de l'annexe). Dans le domaine de l'énergie, tous les BRIICS, sauf le Brésil, ont une consommation énergétique élevée par unité de PIB comparé à la moyenne des pays de l'OCDE, les plus gros consommateurs étant la Fédération de Russie et l'Afrique du Sud, suivies de la Chine (voir tableau 6.A2.3 de l'annexe). La Chine subit en outre actuellement le revers de son industrialisation rapide sous la forme de la pollution atmosphérique de ses grandes villes, qui menace de devenir un grave problème sanitaire et qui réduira probablement l'espérance de vie des citoyens.

Compte tenu de la diversité de l'expérience des BRIICS, certains des défis à relever et des options qui s'offrent à eux pour l'avenir peuvent présenter de l'intérêt pour d'autres pays en développement au moment où ces derniers mettent en place leurs propres stratégies de développement. Par conséquent, le présent chapitre examine tout d'abord les points communs et les différences des sources de croissance économique dans les BRIICS – du point de vue des dépenses et de l'accumulation des facteurs – et leur insertion dans l'économie mondiale au cours de ces vingt dernières années, puis il expose les fragilités structurelles

et les défis auxquels les pays sont confrontés. Sur la base de ces deux premières sections, il traite ensuite individuellement les BRIICS. L'historique du développement économique de chaque pays est détaillé, ainsi que les difficultés auxquelles ils sont confrontés et leurs chances de dépasser le stade du revenu intermédiaire dans les prochaines décennies. Sont également définis les domaines prioritaires de réformes pour faire face à ces défis. Ces notes par pays mettent en évidence que, pour converger vers les pays développés, les politiques économiques à elles seules ne suffisent pas : des réformes politiques destinées à améliorer l'équité et la durabilité environnementale sont également nécessaires.

Les différents moteurs de croissance des BRIICS

Parmi les BRIICS, la Chine et l'Inde sont les deux pays qui ont enregistré la croissance la plus impressionnante au cours des deux dernières décennies environ. Avec la flambée des prix des produits de base amorcée dans les années 2000, la croissance des autres BRIICS (l'Afrique du Sud, le Brésil, la Fédération de Russie et l'Indonésie) s'est également accélérée. Les moteurs de la croissance varient considérablement d'un pays à l'autre, tant du point de vue des dépenses que de l'accumulation des facteurs, et ouvrent des pistes pour comprendre les différences de performance de leur croissance.

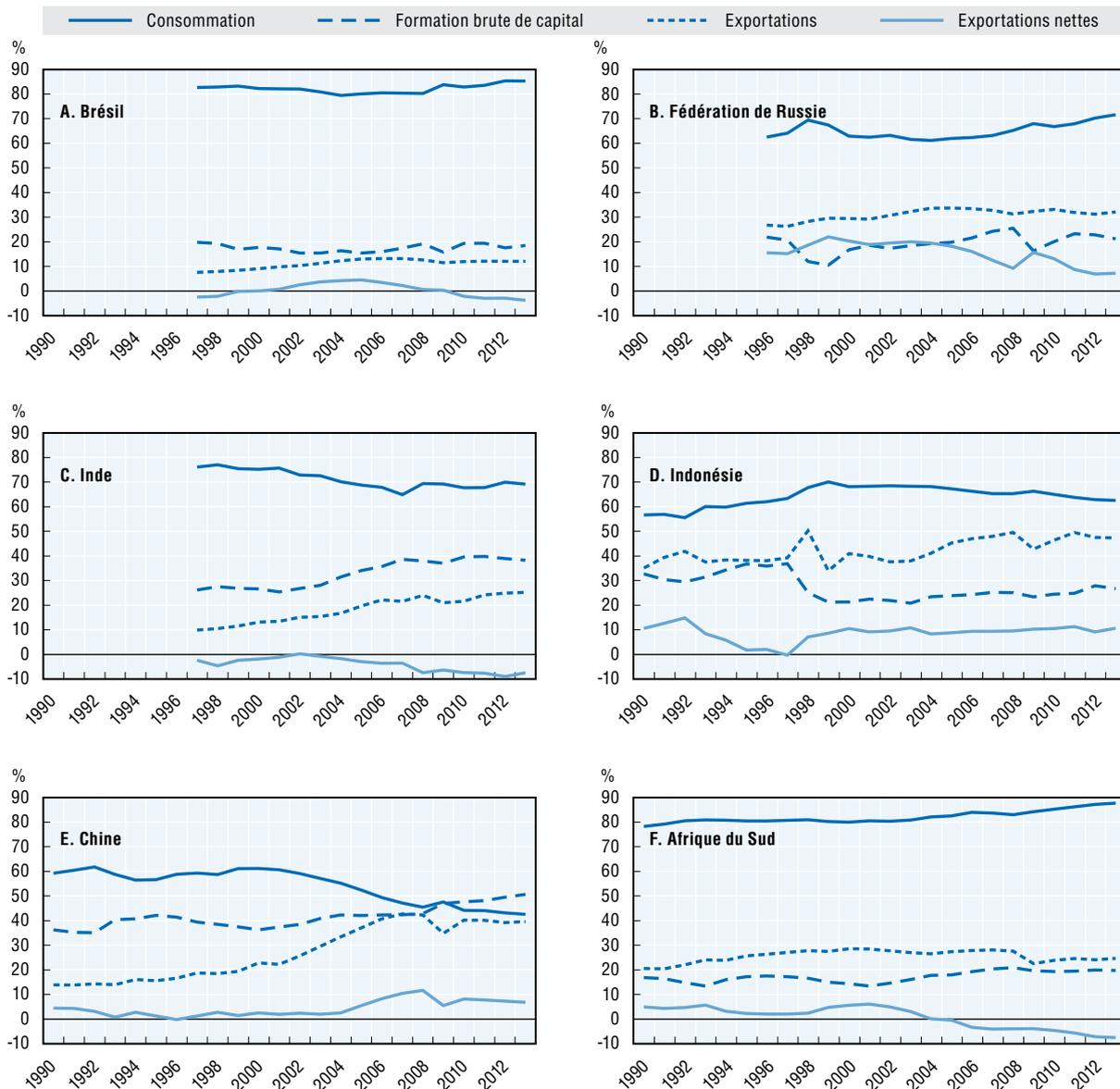
L'Inde, l'Indonésie et la Chine ont connu une croissance spectaculaire fondée sur l'accumulation de capital

Les pays asiatiques du groupe des BRIICS (« BRIICS-Asie »), c'est-à-dire la Chine, l'Inde et l'Indonésie, se distinguent par une accumulation de capital à un rythme beaucoup plus soutenu que celui de l'Afrique du Sud, du Brésil et de la Fédération de Russie. La Chine et l'Inde n'ont cessé d'accroître la part de l'investissement dans le PIB au cours des vingt dernières années, voire plus. En Chine, cette part est passée d'environ 35 % en 1991 à plus de 50 % en 2013 (graphique 6.2, partie E). La Chine est le seul pays du groupe où la formation brute de capital a représenté la catégorie de dépense du PIB la plus élevée en 2013. En Inde, la part de l'investissement est passée de moins de 30 % à près de 40 % entre 1997 et 2013 (graphique 6.2, partie C). L'Indonésie a investi massivement au début des années 1990 en portant la part de l'investissement dans le PIB à plus de 30 %. La crise asiatique de la fin des années 1990 a provoqué un recul de la part de l'investissement dans le PIB, qui est tombée à 20 % pour ensuite remonter progressivement à environ 30 % en 2013 (graphique 6.2, partie D). Dans les autres BRIICS (Afrique du Sud, Brésil et Fédération de Russie), la part de l'investissement est moins élevée : autour de 20 % depuis une vingtaine d'années, sauf certaines années, en particulier dans la Fédération de Russie. Il n'est pas surprenant que les investissements dans ces pays aient été moins significatifs au vu de l'ampleur de leur stock de capital par habitant (infrastructures, immobilier et capital des entreprises en particulier) que ceux des BRIICS-Asie. (Le stock de capital a été estimé à partir des données établies par Berlemann et Wesselhoft, 2013.)

Ces dernières décennies, la contribution de l'investissement à la croissance économique globale a été particulièrement importante en Chine et en Inde. En Chine, elle était légèrement inférieure à 50 % au début des années 90, puis est tombée à 25 % dans la seconde moitié de la décennie pour dépasser la barre des 50 % depuis le début des années 2000 (graphique 6.3, partie E). En Inde, cette part approchait les 50 % dans les années 2000, ce qui est nettement plus que dans les autres BRIICS (graphique 6.3, partie C). L'investissement a contribué à hauteur d'environ 25 % ou plus à la croissance du PIB en Afrique du Sud, dans la Fédération de Russie et en Indonésie. Au Brésil, la formation brute de capital était à l'origine de 35 % de la croissance à la fin des années 2000, avec des contributions clairement inférieures à celles apportées pendant les autres périodes.

Graphique 6.2. Augmentation de la part de l'investissement dans le PIB en Chine, en Inde et en Indonésie

Catégories de dépenses en % du PIB



Notes : Les parts des différentes composantes du PIB selon l'optique des dépenses sont calculées en termes réels, autrement dit, chaque catégorie de dépense est corrigée à l'aide d'un déflateur spécifique à chaque catégorie en glissement annuel (et non avec un déflateur spécifique à une année de référence). La consommation englobe la consommation publique et privée.

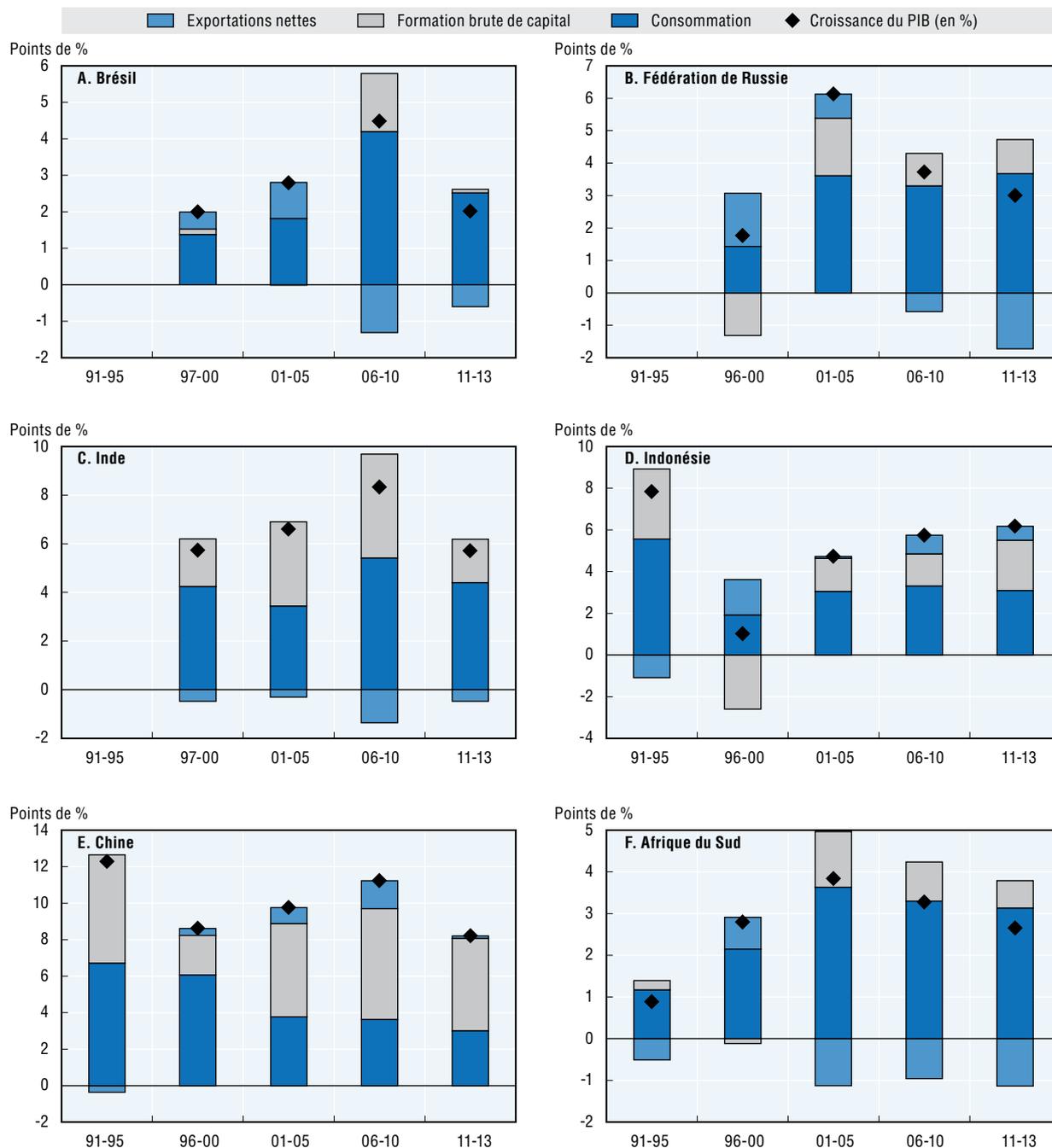
Source : OCDE (2014), *Perspectives économiques de l'OCDE* (base de données), <http://stats.oecd.org/>.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933201335>

S'agissant du stock de capital, tous les BRIICS sont clairement en retard par rapport à la moyenne de l'OCDE, ce qui signifie qu'une croissance fondée sur l'accumulation reste encore possible (Berlemann et Wesselhoft, 2013). La décomposition de la croissance, du point de vue de l'accumulation des facteurs, met en évidence que l'accumulation de capital s'est largement traduite en croissance économique durant les deux dernières décennies dans tous les BRIICS (graphique 6.4, la contribution de la croissance du stock de capital se décline en croissance du capital en TIC et du capital hors TIC). La contribution de l'accumulation

Graphique 6.3. La croissance de l'économie chinoise, indienne et indonésienne est liée à une forte hausse de l'investissement

Contributions à la croissance du PIB (en points de pourcentage), par catégorie de dépense



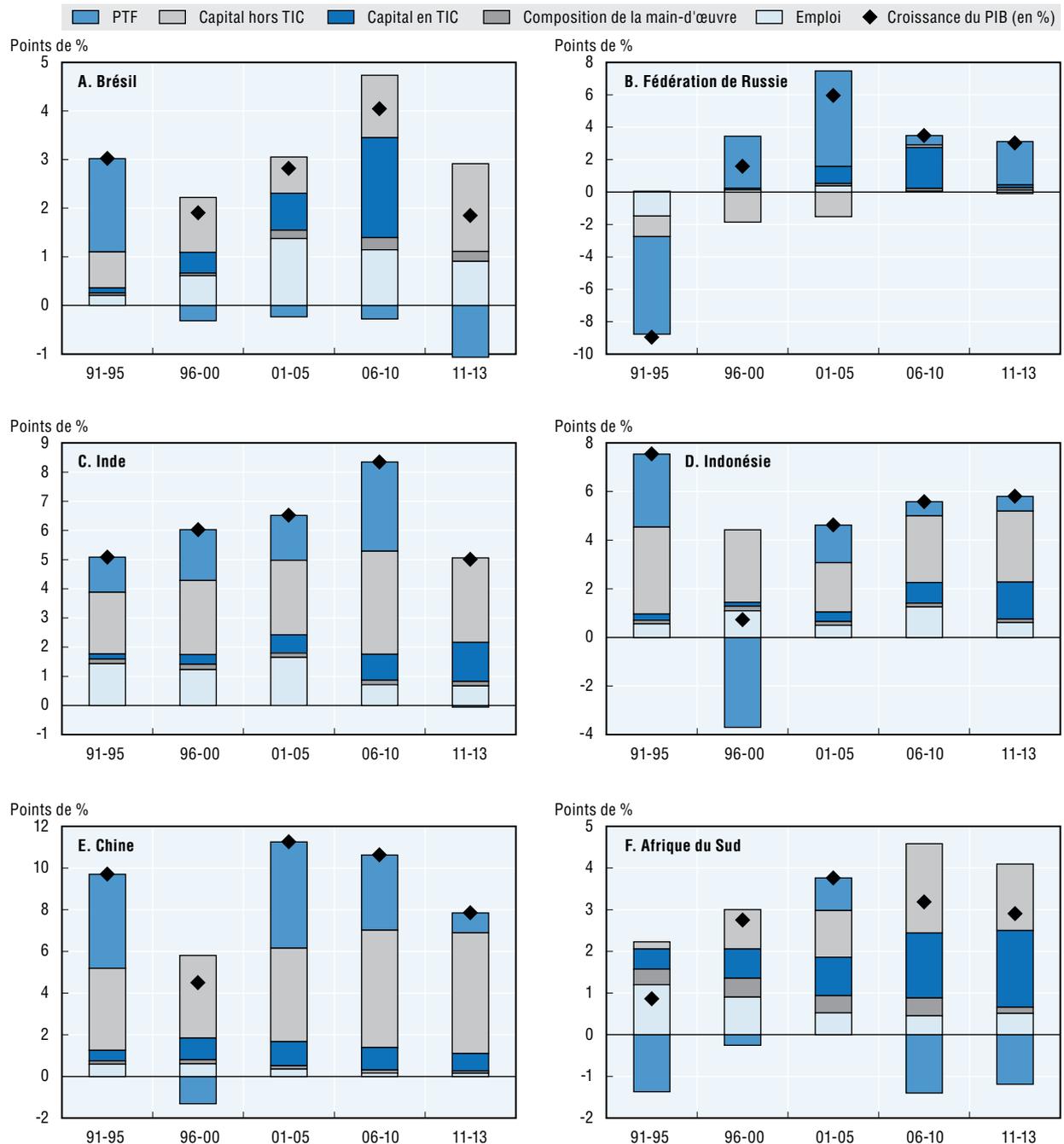
Notes : Les contributions à la croissance du PIB des différentes catégories de dépense sont calculées en termes réels, autrement dit, chaque catégorie de dépense est corrigée à l'aide

Source : Calculs des auteurs d'après Banque mondiale (2013a), *Indicateurs du développement dans le monde* (base de données), <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933201349>

Graphique 6.4. L'accumulation de capital a été le principal moteur de croissance dans l'ensemble des BRIICS

Contributions à la croissance du PIB (en points de pourcentage), par facteur de production



Notes : « PTF » désigne ici la croissance de la productivité totale des facteurs. « TIC », « hors TIC » et « emploi » se rapportent respectivement à la contribution de la croissance du capital en TIC, la croissance du capital hors TIC et la croissance de l'emploi. La « composition de la main-d'œuvre » se rapporte à la contribution à la croissance de l'évolution de la structure des compétences de la main-d'œuvre. Pour les précisions méthodologiques de la décomposition de la croissance, consulter : <https://www.conference-board.org/retrievefile.cfm?filename=Methodological-Notes--20141.pdf&type=subsite>.

Source : The Conference Board (2014), *The Conference Board Total Economy Database* (base de données), <https://www.conference-board.org/data/economydatabase/>.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933201358>

de capital a dépassé 50 % dans tous les BRIICS ces dix dernières années, sauf dans la Fédération de Russie où cela n'a été le cas que dans la seconde moitié des années 2000. La contribution à la croissance du capital en TIC et hors TIC a été significative en Afrique du Sud et au Brésil. En Chine, en Inde et en Indonésie, le rattrapage de la croissance est davantage imputable à l'accumulation de capital hors TIC qu'au capital en TIC. Dans le cas de la Fédération de Russie, la croissance a été assurée par l'accumulation du capital en TIC et non par le capital hors TIC. Par conséquent, l'augmentation du stock de capital demeure un facteur essentiel pour accroître la production. L'accumulation du capital en TIC semble prendre une place grandissante dans les économies les plus prospères.

Une meilleure utilisation de la main-d'œuvre en Afrique du Sud, mais également en Inde, pourrait accélérer la croissance

La contribution de la croissance de l'emploi à la croissance de la production/du PIB a été globalement inférieure à celle de l'accumulation du capital dans l'ensemble des BRIICS durant les deux dernières décennies écoulées (graphique 6.4). Néanmoins, en Afrique du Sud, au Brésil et en Inde, la progression de l'emploi a été un important moteur de la croissance. L'emploi a, en moyenne, contribué à hauteur de 50 % à la croissance globale en Afrique du Sud, de 30 % au Brésil et de 20 % en Inde, avec des contributions moyennes nettement inférieures au cours des dernières années, en particulier en Afrique du Sud et en Inde. La croissance de l'emploi a également positivement contribué à la croissance globale en Chine et en Indonésie ces vingt dernières années, bien que cette contribution ait été plus faible comparée à d'autres facteurs de croissance de la production. Le changement de la composition de la main-d'œuvre en termes de compétences a peu influé sur la croissance ces deux dernières décennies (graphique 6.4) ; l'Afrique du Sud est la seule exception étant donné que l'évolution de la composition de la main-d'œuvre a contribué pour plus de 10 % à la croissance.

En Afrique du Sud et en Inde, la main-d'œuvre est encore sous-utilisée : son taux d'utilisation y est respectivement de 40 % et 20 % inférieur à la moyenne des pays de l'OCDE de 2011 (voir chapitre 2, graphique 2.1)¹. Ainsi, une croissance continue de l'emploi dans ces pays se traduirait probablement par une accélération de la croissance économique et, parallèlement, permettrait un partage plus large des bénéfices de cette croissance au sein de la population. La progression de l'emploi dans ces deux pays revêt une importance particulière au vu de l'entrée sur le marché, dans les prochaines années, de populations encore très jeunes (tableau 6.1). L'Afrique du Sud et l'Inde sont les économies dont la population est la plus jeune parmi les BRIICS ; leurs taux de dépendance pourraient être les plus faibles en 2040.

Les gains de productivité sont plus marqués en Chine, dans la Fédération de Russie et en Inde

Les gains de productivité sont essentiels à toutes les étapes du développement. Toutefois, lorsque la croissance fondée sur l'accumulation des facteurs décline, les pays doivent intensifier leurs efforts pour doper la productivité afin que leur économie continue de croître. L'amélioration de la productivité totale des facteurs (PTF) a sensiblement contribué à la croissance économique globale en Chine et en Inde au cours des vingt dernières années (graphique 6.4, parties C et E), ainsi que dans la Fédération de Russie depuis la seconde moitié des années 1990 (graphique 6.4, partie B)². Cette hausse s'est d'abord ralentie vers la fin des années 2000 dans la Fédération de Russie, avant de s'accélérer de nouveau à partir de 2010. En Chine, la PTF a régressé vers la fin des années 2000 et a

Tableau 6.1. Le vieillissement de la population accroît les taux de dépendance
Évolution des taux de dépendance de l'âge médian, total, des personnes âgées et des enfants, 1950-2050

	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2010	2020	2030	2040	2050
Brésil											
Âge médian	19	19	19	20	23	25	29	33	37	41	44
Taux de dépendance total	80	87	85	73	66	54	48	44	47	52	61
Taux de dépendance des personnes âgées	5	6	7	7	7	8	10	14	20	27	36
Taux de dépendance des enfants	75	81	79	66	59	46	38	30	27	25	25
Chine											
Âge médian	24	21	19	22	25	30	35	38	42	46	46
Taux de dépendance total	63	77	79	68	54	48	36	43	47	58	63
Taux de dépendance des personnes âgées	7	7	7	9	9	10	11	17	24	35	39
Taux de dépendance des enfants	56	70	72	59	45	38	25	26	23	23	24
Inde											
Âge médian	21	20	19	20	21	23	25	28	31	34	37
Taux de dépendance total	68	77	80	75	71	63	54	49	47	46	48
Taux de dépendance des personnes âgées	5	5	6	6	7	7	8	9	12	15	19
Taux de dépendance des enfants	63	71	74	69	64	56	47	40	35	31	29
Indonésie											
Âge médian	20	20	19	19	21	24	27	30	32	35	38
Taux de dépendance total	76	77	87	81	67	55	53	47	46	50	53
Taux de dépendance des personnes âgées	7	6	6	7	6	7	8	9	13	19	24
Taux de dépendance des enfants	69	70	81	74	61	47	46	38	33	31	29
Fédération de Russie											
Âge médian	24	27	31	31	33	36	38	39	42	43	42
Taux de dépendance total	53	58	51	47	50	44	39	48	52	52	60
Taux de dépendance des personnes âgées	7	10	12	15	15	18	18	22	28	28	33
Taux de dépendance des enfants	46	48	40	32	34	26	21	26	25	24	27
Afrique du Sud											
Âge médian	21	20	19	19	20	23	25	28	29	31	34
Taux de dépendance total	73	81	84	81	73	57	54	54	49	46	47
Taux de dépendance des personnes âgées	6	7	6	6	6	5	8	10	11	12	15
Taux de dépendance des enfants	67	74	77	75	67	52	46	44	38	34	32

Notes : Les âges médians sont ceux estimés pour 2010 et prévus pour 2025 et 2050. Les taux de dépendance sont calculés sur la base du nombre de personnes à charge pour 100 personnes en âge de travailler.

Source : DAES-ONU (2013), *World Population Prospects* (base de données), http://esa.un.org/unpd/wpp/unpp/panel_population.htm.

concouru pour seulement 10 % environ à l'accroissement du PIB depuis 2010. En Inde, la PTF a augmenté jusqu'à la fin des années 2000, mais a stagné ces trois dernières années. Dans tous les autres pays du groupe des BRIICS, la contribution de la productivité à la croissance a été négative, ou relativement faible lorsqu'elle a été positive.

L'analyse détaillée de la progression de la productivité (à savoir une analyse fondée sur des estimations détaillées, par secteur, de la productivité du travail et de la croissance de la PTF) met également en lumière la forte croissance de la productivité en Chine, en Inde et d'une certaine façon dans la Fédération de Russie. Parmi les BRIICS, la Chine a enregistré les gains de productivité les plus spectaculaires au cours de la dernière décennie : environ

10 % par an pour la productivité du travail et plus de 7 % pour la PTF dans l'industrie manufacturière et les services (graphique 6.5). L'Inde a également vu sa productivité progresser notablement au cours de cette même période, bien qu'à un rythme moins soutenu que celui de la Chine. La Fédération de Russie a affiché une croissance vigoureuse de la productivité du travail dans l'industrie manufacturière et les services. Néanmoins, les estimations indiquent qu'il n'y a eu aucune amélioration de la PTF dans l'industrie manufacturière dans ce pays au cours des dix dernières années. La progression de la PTF dans la Fédération de Russie pendant la même période (graphique 6.4) est par conséquent certainement liée aux améliorations des services et aux rentes élevées tirées des ressources naturelles. En Indonésie, l'économie n'est pas autant fondée sur la productivité. Au Brésil, la productivité du travail stagne et la croissance de la PTF a même diminué dans l'industrie manufacturière et les services. Les estimations pour certains secteurs de l'industrie manufacturière en Afrique du Sud affichent également une faible croissance de la productivité par rapport aux autres BRIICS (non présentées dans le graphique). En outre, il semble que, dans la plupart des BRIICS, la croissance de la PTF soit dictée par la croissance de la productivité au sein de l'entreprise et non par la redistribution des parts de marché entre les entreprises (voir graphique 3.3 au chapitre 3). L'Indonésie fait exception, étant donné que des entreprises plus productives sont à l'origine d'une part croissante de la production.

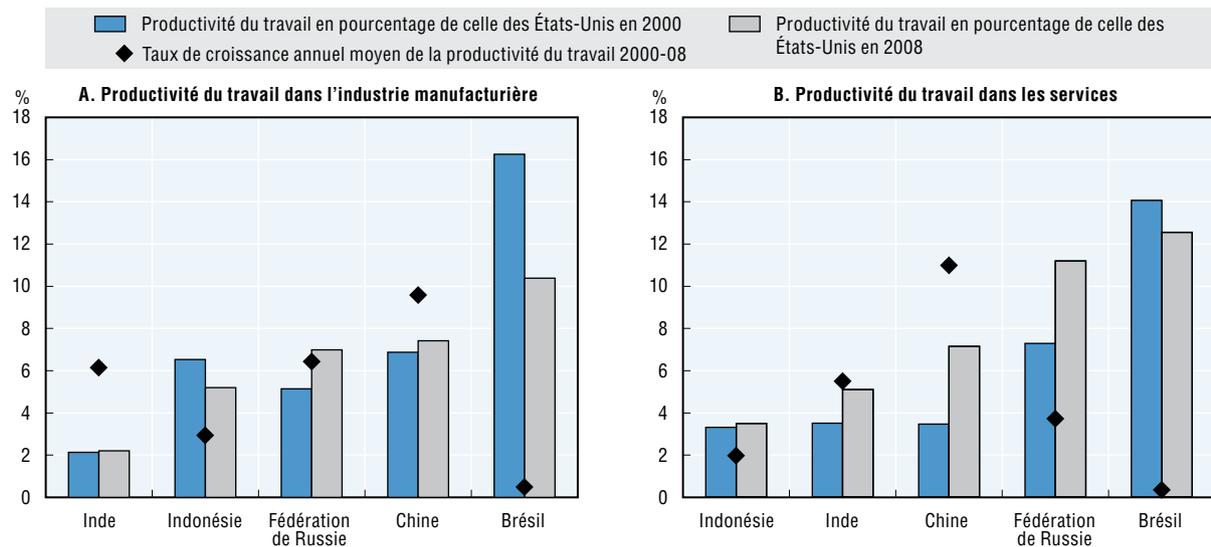
Les niveaux de productivité des BRIICS accusent un retard par rapport à ceux des pays avancés

Les niveaux de productivité ont également des conséquences importantes sur la capacité des BRIICS à trouver de nouveaux moteurs de croissance. Alors que l'amélioration de la productivité se traduit directement par de la croissance économique, les niveaux de productivité, eux, indiquent dans quelle mesure un pays a réussi à faire face à la concurrence dans les secteurs agricole, industriel et tertiaire à plus forte valeur ajoutée ou dans des segments de ces secteurs. La productivité du travail et les niveaux de PTF dans les industries manufacturières et les services des BRIICS accusent encore un retard considérable par rapport à ceux des économies plus avancées (graphique 6.5). Les BRIICS ont des niveaux de productivité du travail voisins du dixième ou inférieurs au dixième de celui des États-Unis en ce qui concerne l'industrie manufacturière ; dans le cas des services, seuls le Brésil et la Fédération de Russie ont excédé ce niveau, mais uniquement d'un ou deux points de pourcentage (graphique 6.5, parties A et B). Les écarts de productivité du travail des BRIICS dans l'industrie manufacturière sont principalement liés aux écarts de la productivité par secteur, plutôt qu'à la structure industrielle (voir graphique 3.1 au chapitre 3). L'écart entre la PTF des BRIICS et celle des États-Unis est également important et varie entre 6 et 22 % (graphique 6.5, parties C et D). Les pays ayant de faibles coefficients de capital (comme la Chine dans l'industrie manufacturière et les services, et l'Indonésie dans l'industrie manufacturière) ont généralement des niveaux de PTF supérieurs à ceux des autres BRIICS, même s'ils sont moins bien classés en matière de productivité du travail. Des données globales comparables pour l'industrie manufacturière en Afrique du Sud n'étaient pas disponibles, mais des comparaisons avec certains secteurs de cette industrie laissent supposer que les niveaux de productivité dans ce pays sont les plus faibles de tous les BRIICS.

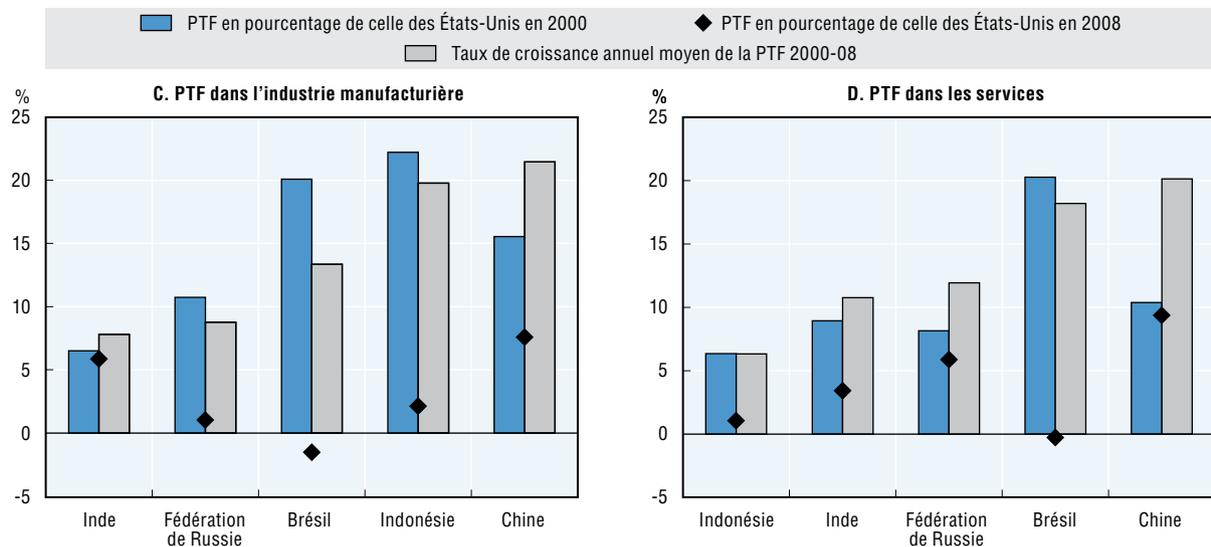
Au vu du déficit de productivité qui perdure dans les BRIICS, des gains de productivité supplémentaires pourraient encore être réalisés grâce à l'adoption de nouveaux processus de production émanant de pays étrangers. Cela permet de maintenir des coûts faibles

Graphique 6.5. Les écarts de productivité dans les BRIICS sont amples

Productivité du travail (valeur ajoutée par personne occupée en USD de 2002) en pourcentage de celle des États-Unis en 2000 et 2008



Productivité totale des facteurs (PTF) en pourcentage de celle des États-Unis en 2000 et 2008



Notes : La productivité du travail est définie comme la valeur ajoutée par employé (en USD de 2002). La productivité totale des facteurs (PTF) correspond au facteur résiduel expliquant la création de valeur ajoutée après prise en compte des contributions du travail et du capital. Toutes les variables sont exprimées en termes réels et converties en USD aux taux de change moyens sur l'année en question. L'année de référence est 2002. La PTF est estimée en utilisant des données provenant de 14 secteurs manufacturiers et 18 secteurs de services, classées selon la 3^e révision de la classification internationale type, par secteur (CITI, Rév. 3). Les données globales concernant la PTF du secteur manufacturier et du secteur des services sont obtenues en pondérant les composantes par leur valeur ajoutée. Consulter l'annexe (annexe 6.A1) pour des précisions méthodologiques. Des données comparables pour l'Afrique du Sud ne sont pas disponibles, mais des comparaisons faites entre certains secteurs manufacturiers laissent penser que le niveau de productivité de l'Afrique du Sud est parmi les plus faibles des BRIICS.

Source : Estimations de l'auteur d'après Timmer, M.P. (dir. pub.) (2012), « The World Input-Output Database (WIOD): Contents, Sources and Methods », WIOD Working Paper, n° 10, www.wiod.org/publications/papers/wiod10.pdf.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933201365>

pouvant supporter le rattrapage tiré par les exportations. Lorsque les possibilités d'adopter des technologies étrangères sont épuisées, les anciens moteurs commencent à s'essouffler et de nouvelles sources de gains de productivité sont nécessaires.

Les difficultés de l'intégration internationale dans les BRIICS

Au cours des vingt dernières années, l'intégration internationale a connu une progression impressionnante dans les BRIICS grâce aux exportations, aux importations et à l'IDE, en particulier avec la montée en puissance de la Chine et l'envolée parallèle des produits de base dans les années 2000 (voir graphiques 1.3 et 1.4 au chapitre 1). Les importantes réformes liées au commerce et aux investissements ont également participé à l'accélération de l'intégration internationale dans ces pays. L'Inde, par exemple, a réduit ses droits de douane unilatéralement pendant cette période. La Chine et, dans une moindre mesure, la Fédération de Russie ont dû entreprendre des réformes pour accéder à l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

La balance commerciale des biens et des services était positive, bien qu'en baisse, dans la plupart des BRIICS durant les années 2000, à l'exception de l'Afrique du Sud et de l'Inde qui enregistrent une balance négative depuis la moitié des années 2000 (graphique 6.2)³. Le Brésil affiche également un déficit commercial depuis 2010. Toutefois, les exportations nettes étaient la composante du PIB en matière de dépenses la plus faible des BRIICS. De plus, durant une période de cinq ans au cours des deux dernières décennies, les exportations ont augmenté plus lentement que les importations dans certains des BRIICS, entraînant une contribution négative au PIB de la croissance des exportations nettes sous l'angle des dépenses (graphique 6.3). Depuis le milieu des années 90, la contribution des exportations nettes à la croissance du PIB a toutefois été clairement positive en Chine et en Indonésie. Au cours des deux dernières décennies, d'autres BRIICS ont également connu des périodes durant lesquelles la contribution des exportations nettes à la croissance a été positive.

Bien que la contribution directe des exportations nettes au PIB et de la progression des exportations nettes à la croissance du PIB s'avèrent relativement faibles dans les BRIICS, l'intégration internationale par l'intermédiaire des exportations et des importations a de nombreux effets indirects sur le PIB et sa croissance (Lin et Li, 2002 ; Zhu et Kotz, 2010). Par exemple, exploiter les savoirs étrangers en important des biens d'équipement et des services diminue les exportations nettes, mais permet de progresser le long de la chaîne de valeur et de doper la production nationale et les exportations.

Parmi les BRIICS, le Brésil a la part la plus faible des exportations dans le PIB

La part des exportations dans le PIB varie considérablement entre les BRIICS. Tandis que cette part représentait environ 5 % en Chine et en Inde au début des années 80, elle n'a cessé de progresser pour atteindre environ 30 % en Chine et plus de 20 % en Inde en 2010 (graphique 6.2, parties E et C). De même, dans la Fédération de Russie, la part des exportations dans le PIB est passée d'un peu plus de 10 % dans les années 90 à environ 30 % dans les années 2000. En Afrique du Sud et en Indonésie, les exportations ont toujours occupé une place importante. Au cours des trois dernières décennies, leur part dans le PIB représentait environ 30 % en Afrique du Sud et aux alentours de 20 % en Indonésie (graphique 6.2, parties F et D).

Parmi les BRIICS, le Brésil est le pays le moins intégré dans l'économie internationale, du moins sur le plan des exportations. La part des exportations est passée de 5 % en 1981 à environ 10 % en 2010 (graphique 6.2, partie A), ce qui demeure une part faible comparée aux autres BRIICS.

Les BRIICS riches en ressources naturelles ont diversifié leurs exportations au profit d'activités manufacturières non liées à ces ressources avant l'envolée des prix des produits de base

Bien que les quatre BRIICS riches en ressources naturelles (Afrique du Sud, Brésil, Fédération de Russie et Indonésie) aient toujours exporté des produits principalement issus des ressources naturelles, ces pays se sont diversifiés dans des activités manufacturières non liées aux ressources naturelles vingt ans ou plus avant la forte hausse des prix des produits de base dans les années 2000 (graphique 6.6, parties A, B, D, F). En 1965, le Brésil exportait essentiellement des produits alimentaires (70 % des marchandises exportées), puis s'est diversifié au profit d'activités manufacturières non liées aux ressources naturelles, lesquelles représentaient 60 % des exportations en 2000. En 1975, les carburants tenaient une place importante dans les exportations en Indonésie (70 % des marchandises exportées), mais les activités manufacturières non liées aux ressources naturelles y ont également pris une place dominante jusqu'à 2000 (en atteignant près de 60 % en 2000, alors qu'elles étaient quasi inexistantes en 1975). L'Afrique du Sud jouit d'une position historiquement dominante en ce qui concerne les exportations de denrées alimentaires, de minerais et de métaux (en 1975, elles représentaient plus de 50 % des exportations totales de marchandises). Comparé au Brésil et à l'Indonésie, ce pays s'est industrialisé plus tôt et les activités manufacturières non liées aux ressources naturelles représentaient 35 % des exportations totales de marchandises en 1975. L'Afrique du Sud s'est également diversifiée dans l'industrie manufacturière (dont la part a également atteint environ 60 % des exportations de marchandises en 2000). Dans le cas de la Fédération de Russie, les activités manufacturières non liées aux ressources naturelles ont moins de poids étant donné l'avantage comparatif de taille du pays concernant la production et l'exportation de carburants. La part des produits manufacturés non liés aux ressources naturelles ne s'élevait qu'à 30 % en 2000, tandis que la part des carburants représentait encore 60 %.

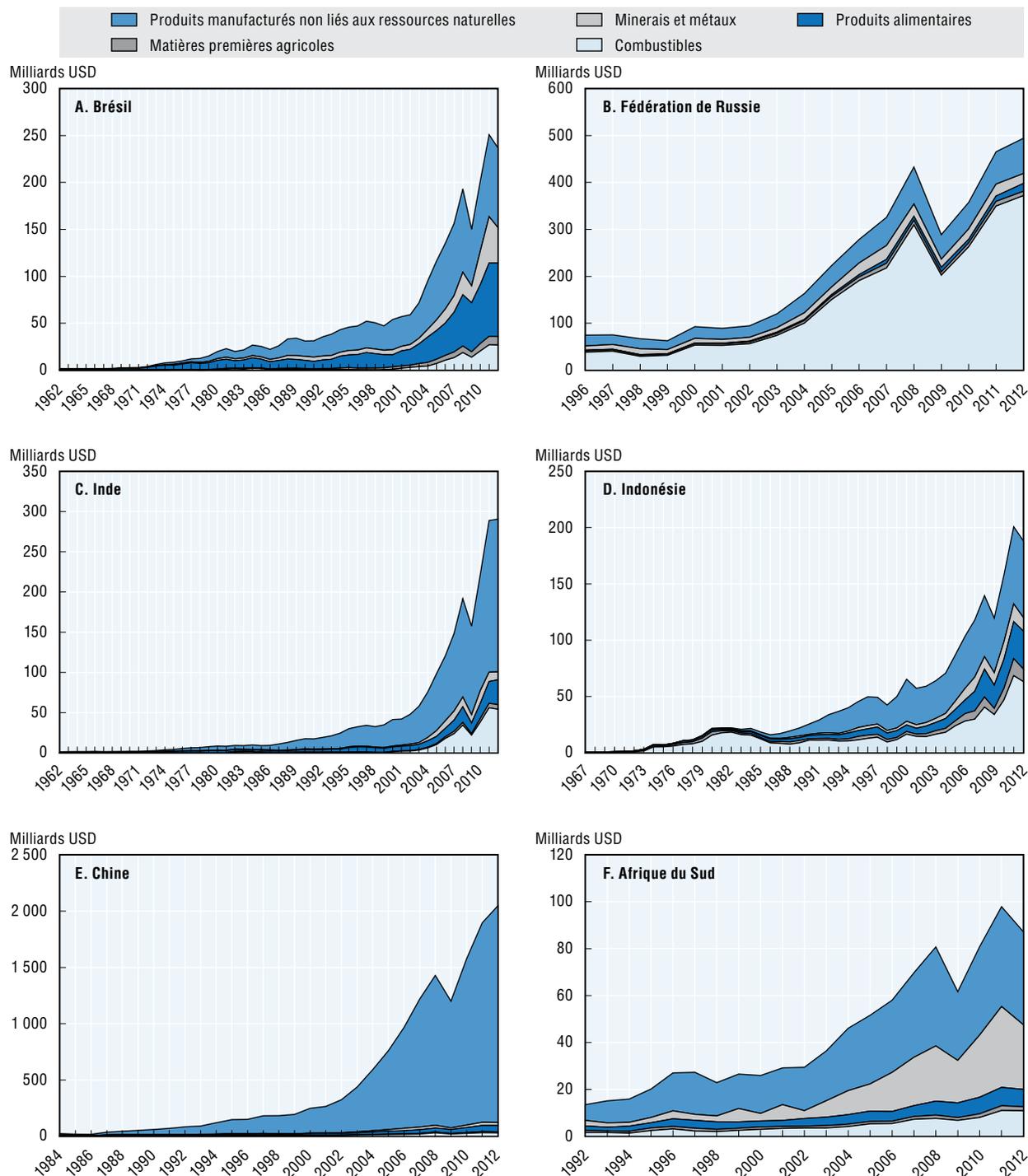
Les ressources naturelles étant beaucoup moins abondantes en Chine et en Inde, les exportations en pourcentage du PIB de ces pays étaient faibles avant qu'ils ne commencent à s'industrialiser (graphique 6.2). Lorsqu'ils ont commencé à exporter des produits manufacturés (vers la fin des années 80), l'avantage comparatif qu'ils possèdent sur les activités manufacturières non liées aux ressources naturelles est devenu évident. En 2000, en Inde, 80 % des exportations totales de marchandises étaient des produits manufacturés non liés aux ressources naturelles ; cette part a atteint 90 % en Chine (graphique 6.6, parties C et E).

Les BRIICS riches en ressources naturelles ont limité la diversification de leurs exportations lors de l'envolée des prix des produits de base

L'envolée des prix des produits de base entamée dès le début du processus de « basculement de la richesse » a profondément affecté la structure des exportations des BRIICS. Parallèlement à l'extraordinaire dynamisme de l'économie mondiale, les exportations de la Chine ont été multipliées par huit depuis 2000, principalement dans l'industrie manufacturière non liée aux ressources naturelles. En outre, l'intensité technologique des exportations de la Chine s'est accrue. Près de la moitié des exportations totales de la Chine de 2012 relève des biens d'équipements et environ 35 % de ces dernières peuvent être classés comme des produits à forte intensité technologique (par exemple, machines électriques et informatiques ou équipements de communication), contre 10 % en 1995 (voir les graphiques 6.A2.1 et 6.A2.2 de l'annexe). Le degré de diversification en termes du nombre de produits d'exportation pour lesquels la Chine possède un avantage

Graphique 6.6. Les exportations de tous les BRIICS ont augmenté à un rythme soutenu depuis 2000

Exportations des biens en milliards USD (valeur nominale), par type de produit



Notes : Les produits manufacturés se rapportent à des produits manufacturés non liés aux ressources naturelles et excluent donc les denrées alimentaires ou la simple transformation de matières premières.

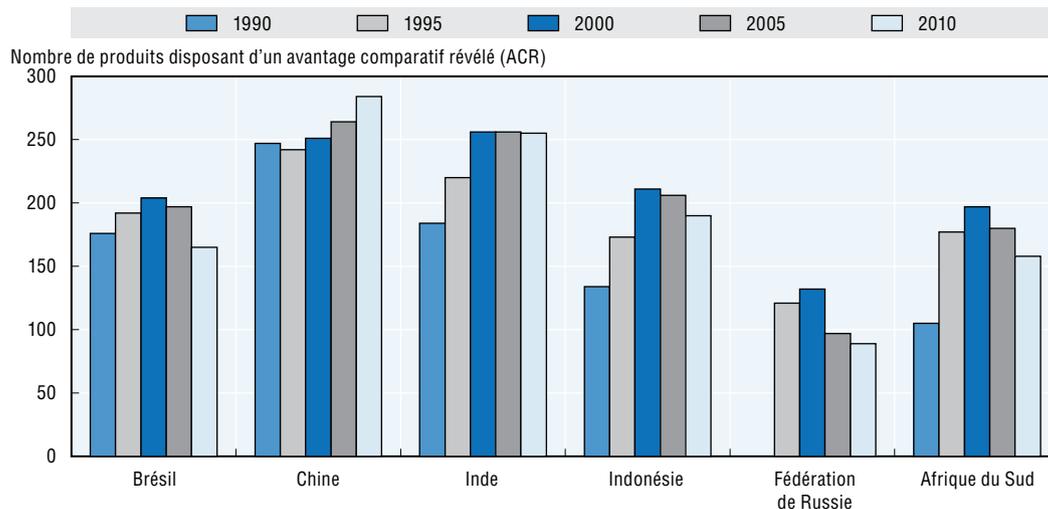
Source : Calculs des auteurs d'après Banque mondiale (2013a), *Indicateurs du développement dans le monde* (base de données), <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933201371>

comparatif révélé (ACR) a évolué rapidement depuis 1995 (graphique 6.7) ; elle disposait de la structure d'exportations la plus diversifiée des BRIICS avec un ACR pour plus de 280 produits en 2010⁴.

Graphique 6.7. La Chine diversifie ses exportations à un rythme soutenu

Nombre de produits disposant d'un avantage comparatif révélé (ACR)



Notes : Les produits traités dans ce graphique correspondent aux produits avec un code de classification à 4 chiffres de la CTCl. Un pays présente un avantage comparatif révélé (ACR) dans la production d'un produit si la part des exportations de ce produit dans les exportations nationales est supérieure à la part des exportations de ce produit dans les exportations mondiales.

Source : Calculs des auteurs d'après UN Comtrade (2013), *United Nations Commodity Trade Statistics* (base de données), <http://comtrade.un.org/db/default.aspx>.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933201384>

Les économies en développement riches en ressources naturelles – pour le groupe des BRIICS, l'Afrique du Sud, le Brésil, la Fédération de Russie et l'Indonésie – ont tiré profit de la montée en puissance de la Chine en répondant à sa demande accrue en matières premières et en produits issus des ressources naturelles. Les exportations du Brésil ont quintuplé entre 2000 et 2012, en particulier en matière d'exportations de denrées alimentaires, mais également de minerais, de métaux et de carburants (graphique 6.5, partie A). La forte poussée des prix des produits de base a également profité à la Fédération de Russie, riche en ressources naturelles qui, comme le Brésil, a vu quintupler ses exportations totales depuis 2000 (graphique 6.6, partie B). Les produits pétroliers représentaient 75 % des exportations totales de marchandises en 2012, contre moins de 60 % en 2000. Ces exportations d'énergie comprennent essentiellement des biens de consommation finaux. En Afrique du Sud et en Indonésie, les résultats à l'exportation sur les dix dernières années, bien que multipliés par quatre, ont été les moins spectaculaires des BRIICS. L'Indonésie, économie riche en ressources naturelles, a connu une croissance de ses exportations de denrées alimentaires, minerais, métaux et carburants, qui ont gagné des parts dans les exportations totales (graphique 6.6, partie D). En Afrique du Sud, les exportations de minerais et de métaux ont augmenté plus rapidement (graphique 6.6, partie F). Dans une certaine mesure, l'Inde (bien qu'elle ne soit pas réputée riche en ressources naturelles excepté en charbon) a également profité de la hausse des prix des produits de base en exportant des produits manufacturés à base de coke, l'un de ses principaux produits d'exportation (graphique 6.6, partie C).

Les BRIICS riches en ressources naturelles ont également considérablement accru leurs exportations de produits manufacturés non liés aux ressources naturelles ces dix dernières années (graphique 6.6). Au vu des possibilités d'exportations offertes par l'envolée des prix des produits de base, leurs exportations de produits manufacturés non liés aux ressources naturelles se sont ralenties à un rythme moins soutenu que celui des produits issus des ressources naturelles. En revanche, et contrairement à la Chine, l'augmentation en termes absolus des exportations de produits manufacturés n'a pas été atteinte par une progression dans la chaîne de valeur, c'est-à-dire, par une spécialisation accrue en produits à forte intensité technologique (tels que les machines électriques et informatiques ou les équipements de communication). Dans les quatre BRIICS riches en ressources naturelles, les exportations de produits à forte intensité technologique étaient une composante mineure des exportations totales de marchandises durant les années 2000 ; elles ont même reculé durant cette période (voir le graphique 6.A2.2 de l'annexe).

Par ailleurs, avec l'arrivée de la Chine aux premiers rangs des exportateurs de produits manufacturés, les quatre BRIICS riches en ressources naturelles ont perdu leur avantage comparatif sur certains produits à l'échelon international. Le nombre de produits d'exportation (y compris toutes les marchandises) pour lesquels ils ont un avantage comparatif révélé (ACR) a décliné (graphique 6.7). Si l'on prend pour référence des économies plus avancées, telles que les États-Unis, le Japon ou même des économies plus petites comme la Suisse ou Singapour, la récente diminution de la diversification dans les BRIICS riches en ressources naturelles est prématurée et pourrait devenir un obstacle de taille au développement si l'augmentation des prix des produits de base venait à prendre fin (voir graphique 2.4 au chapitre 2). Les économies riches ont également entamé un processus de spécialisation, mais avec des revenus beaucoup plus élevés et un niveau de diversification plus important que l'Afrique du Sud, le Brésil, la Fédération de Russie et l'Indonésie.

L'Inde se positionne comme un important exportateur de services

La progression des exportations indiennes au moment de l'envolée des prix des produits de base est atypique à plusieurs égards. Contrairement aux autres BRIICS, l'Inde bénéficie d'un avantage comparatif considérable et croissant pour l'exportation de services, en particulier en ce qui concerne les services liés à l'informatique et à la communication (voir encadré 4.5 au chapitre 4). Sa part des exportations de services dans les exportations totales était de plus de 35 % en 2010 (non présentée dans le graphique 6.6). Dans les autres BRIICS, cette part s'est maintenue sous les 10 % excepté en Afrique du Sud où elle était de 15 %, mais concernait essentiellement les services de voyage.

Dans la structure des exportations de l'Inde, comme dans les autres BRIICS, à l'exception de la Chine, la part des produits manufacturés non liés aux ressources naturelles s'est réduite depuis 2000, tandis que la part des exportations de produits issus des ressources naturelles (coques principalement) s'est accrue (graphique 6.6, partie C). Toutefois, les exportations non liées aux ressources naturelles, avec une part d'environ 70 % en 2012, ont conservé leur place de premier plan dans les exportations ; la part des produits de moyenne et haute technologie a progressé jusqu'à représenter presque la moitié de ce type d'exportations en 2012 (voir le graphique 6.A2.2 de l'annexe).

Contrairement aux BRIICS riches en ressources naturelles, l'Inde n'a pas connu de diminution de son processus de diversification depuis 2000 (graphique 6.7). En fait, l'Inde a enregistré un niveau de diversification (en termes de marchandises uniquement) presque aussi important que celui de la Chine en 2010, avec un ACR pour plus de 250 produits.

Les BRIICS, notamment la Chine, mettent à profit les savoirs étrangers par l'intermédiaire des importations

La transition de la Chine vers des exportations à plus forte valeur ajoutée durant la dernière décennie, pourrait, entre autres, être liée à la part croissante de ses importations de technologies étrangères issues de plusieurs secteurs (des machines électriques et informatiques aux équipements médicaux et de précision, ainsi qu'aux composés chimiques). La part des importations de biens d'équipement a été de 40 % ou plus des importations totales de marchandises entre 1995 et 2012 (graphique 6.8, partie E).

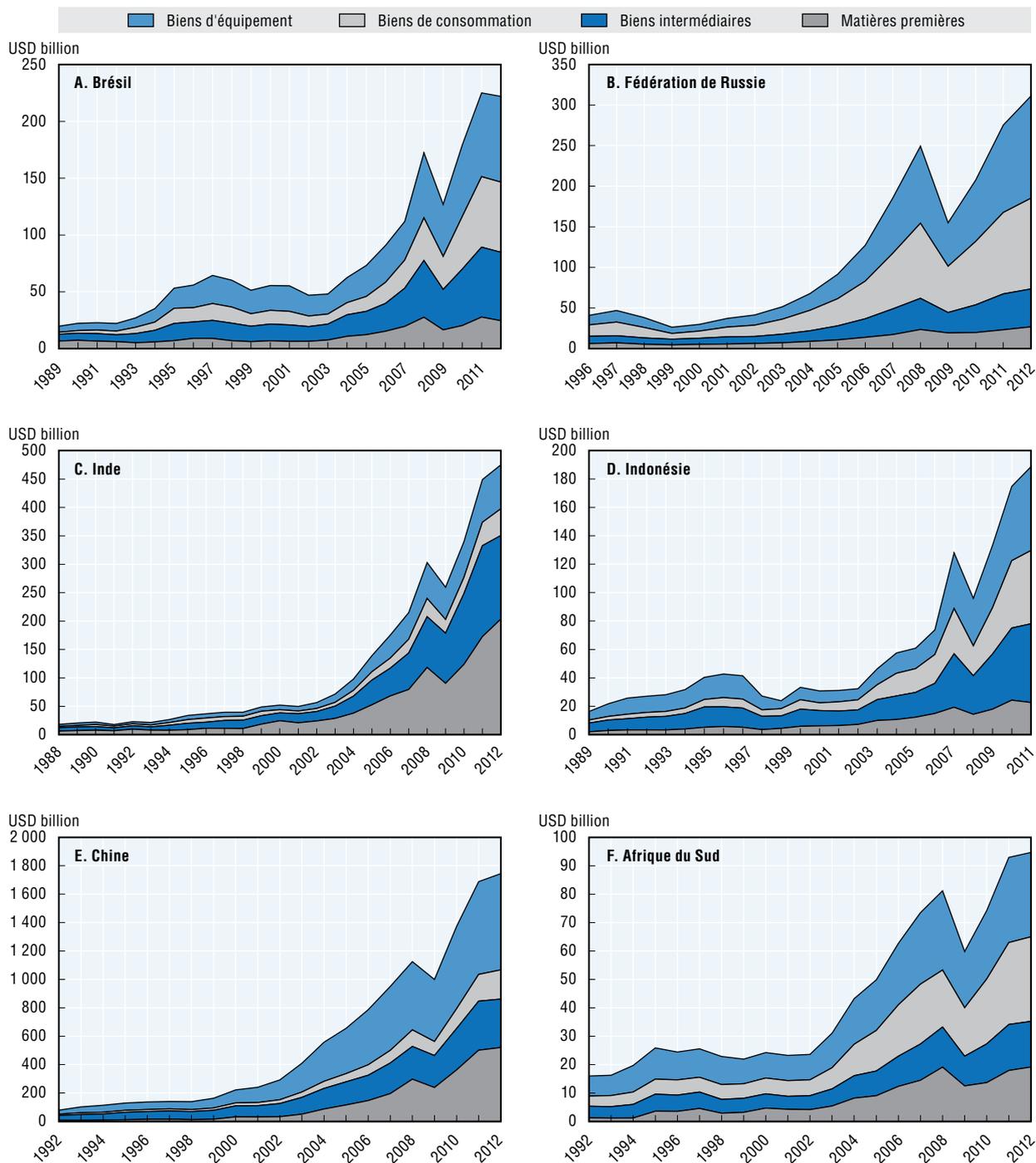
L'exemple de la Chine montre également que le développement des compétences locales dans des secteurs à plus forte valeur ajoutée aurait pu être atteint par une forte intégration des chaînes de production mondiales. En effet, la Chine a la plus faible teneur moyenne en valeur ajoutée locale des exportations (environ 65 %) des BRIICS et intègre donc fortement les savoirs étrangers dans la production de ses biens exportés (voir le graphique 6.A2.3 de l'annexe). La faible part de valeur ajoutée des exportations chinoises s'explique, en partie, par le fait que le pays dispose de moins de ressources naturelles par rapport à d'autres BRIICS. Les matières premières (y compris les carburants transformés) représentent près de 30 % des importations, contre un peu plus de 10 % en 2000. Dans un même temps, la part des importations de biens intermédiaires a effectivement diminué au cours des dix dernières années, ce qui correspond bien au fléchissement de la part des exportations dans les activités d'assemblage de faible technologie (voir graphique 6.A2.2, partie E).

Au cours des dix dernières années, les importations de biens d'équipement se sont maintenues aux alentours de 30 % (grimant parfois jusqu'à 40 %) des importations totales de marchandises dans tous les BRIICS riches en ressources naturelles (soit une part légèrement inférieure ou proche des 40 % de la Chine) (graphique 6.8). En Afrique du Sud, au Brésil, dans la Fédération de Russie et en Indonésie, ces importations n'ont pas débouché sur des exportations de produits manufacturés à forte valeur ajoutée sans lien avec les ressources naturelles. Toutefois, elles ont sûrement permis d'accroître les capacités d'extraction des ressources naturelles ou les capacités de production des biens transformés issus des ressources naturelles (qui peuvent en revanche correspondre à des segments à plus forte valeur ajoutée). Les quatre pays ont diminué la part des exportations de haute technologie non liées aux ressources naturelles (voir graphique 6.A2.2 de l'annexe). Une quantité moins importante de leurs produits bénéficiait d'un ACR en 2010 par rapport à 2000 (graphique 6.7). De plus, les quatre pays enregistrent une augmentation de la part des importations de biens de consommation (à environ 30 % des importations totales de marchandises en 2012) (graphique 6.8), confirmant ainsi que la croissance de ces pays au cours de la dernière décennie a été largement tirée par la consommation (graphique 6.3).

Une fois encore, l'Inde est un cas atypique parmi les BRIICS. Disposant de ressources naturelles relativement limitées, le pays a vu la part de ses importations de combustibles s'accroître depuis 2000 (40 % en 2012, c'est-à-dire plus que la part de ce type d'importations en Chine) (graphique 6.8). Par ailleurs, la part des importations de biens intermédiaires a été relativement élevée (environ 30 % des importations totales de marchandises) depuis les années 1990. En revanche, l'Inde a enregistré la part la plus faible de biens d'équipement parmi les BRIICS sur la même période. Bien qu'elle ait évolué vers des produits et des exportations de haute technologie ces dernières années, la structure des importations de l'Inde laisse transparaître sa spécialisation relative dans des produits transformés à plus faible technologie (voir graphique 6.A2.2 de l'annexe). Enfin, en 2010, près de 30 %

Graphique 6.8. **L'Inde a la part de biens d'équipement la plus faible parmi les BRIICS**

Importations de marchandises en milliards USD, par type de produit

Notes : Les groupes de type de produits reposent sur le classement de la CNUCED (http://wits.worldbank.org/wits/data_details.html).Source : Calculs des auteurs d'après UN Comtrade (2013), United Nations Commodity Trade Statistics (base de données), <http://comtrade.un.org/db/default.aspx>.StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933201397>

des importations concernaient les services (essentiellement des services informatiques, de communication et de transport) (non présentées dans le graphique 6.8). L'exemple de l'Inde et de sa réussite en matière d'exportation de services montre que le développement d'avantages comparatifs des produits d'exportation va souvent de pair avec l'intégration internationale par les importations. Parmi les BRIICS, le Brésil et la Fédération de Russie ont également enregistré des parts relativement élevées d'importations de services, encore une fois, majoritairement dans les services informatiques et de communication. Dans la même ligne que l'argument avancé plus haut, ces deux pays ont également développé un avantage comparatif pour exporter ces services, même s'ils l'ont fait à une échelle bien inférieure.

Brésil

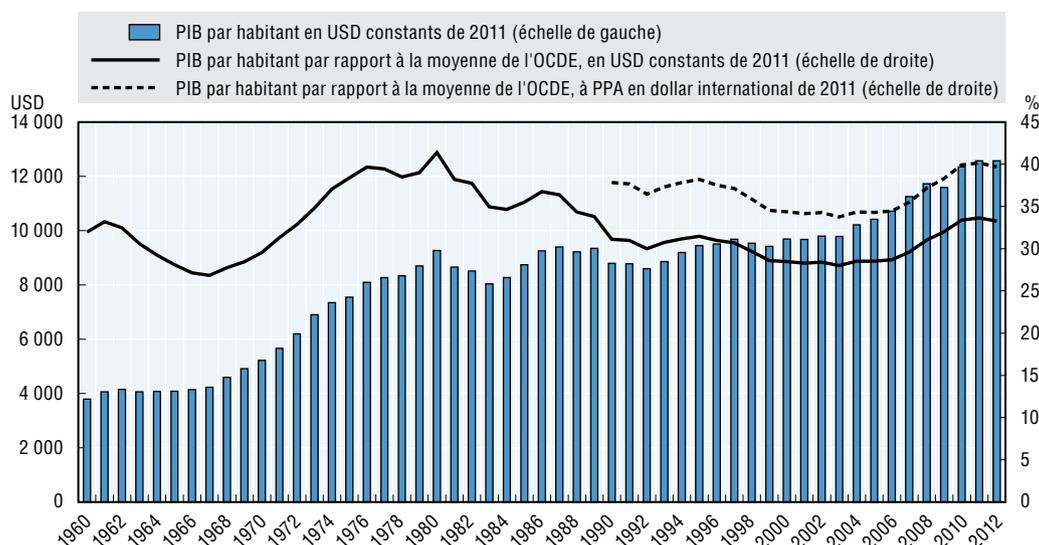
Le Brésil a suivi une impressionnante trajectoire de développement dans les années 60 et 1970, mais sa croissance est restée enlisée pendant près de vingt ans après le second choc pétrolier, survenu en 1979. Au cours de la dernière décennie, celle-ci s'est redressée à la faveur d'une demande soutenue de produits de base. Toutefois, pour que cette évolution soit durable, il faut une progression plus vigoureuse de la productivité et une accumulation plus rapide de capital. Or, la productivité accuse encore un retard considérable sur celle des pays avancés, tout comme le stock de capital par habitant.

Au cours des dix dernières années, le Brésil a fait d'énormes progrès sur le plan social et environnemental. À titre d'exemple, davantage de possibilités d'emploi sont venues s'offrir à la population de ce pays, qui a maintenant presque atteint le plein emploi et a par conséquent aussi assisté à une forte diminution des inégalités de revenu. En outre, la déforestation – enjeu important du développement dans le domaine de l'environnement – a pratiquement été éliminée ces toutes dernières années, et le Brésil produit aujourd'hui plus des deux tiers de son électricité à partir de sources d'énergie renouvelables.

Rappel historique et trajectoire de développement

Le Brésil a connu une période de forte croissance entre 1964 et 1980, avec un taux de croissance moyen de près de 8 % et un rapprochement sensible de son revenu par habitant par rapport aux niveaux enregistrés dans les pays de l'OCDE. Durant cette période, le PIB réel par habitant du Brésil s'est accru de façon appréciable par rapport à la moyenne des pays de l'OCDE, dépassant 40 % à PPA en 1980 (graphique 6.9). Après ce « miracle économique » brésilien, l'écart entre le PIB par habitant du Brésil et celui des pays de l'OCDE s'est creusé. Ce n'est que récemment qu'il a recommencé à se réduire.

Graphique 6.9. Après une longue période de divergence, le revenu par habitant du Brésil a récemment recommencé à se rapprocher de la moyenne des pays de l'OCDE



Source : Calculs des auteurs, d'après Banque mondiale (2014), *Indicateurs du développement dans le monde* (base de données), <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933201404>

Parmi les facteurs qui pourraient expliquer ce « miracle », on peut citer la stratégie de remplacement des importations, caractérisée par des droits de douane élevés et l'instauration de licences d'importation pour certains secteurs, et complétée par des mesures très diverses : octroi de crédits bonifiés importants aux industriels, accès aux importations de biens d'équipement à un taux de change surévalué, mesures d'encouragement de l'investissement direct étranger (IDE) dans le secteur manufacturier, hausse des investissements dans les infrastructures de transport, d'énergie et de télécommunication, et développement des entreprises publiques (De Holanda Barbosa, 1999 ; Pinheiro et al., 2004).

C'est après le second choc pétrolier, survenu en 1979, que se sont révélées les failles profondes de l'approche expansionniste et de la stratégie de remplacement des importations suivies par le Brésil. Outre l'augmentation des prix de l'énergie, ce dernier a dû faire face à la détérioration des termes de l'échange consécutive à la baisse des prix à l'exportation, à l'augmentation des prix des biens d'équipement et des matières premières importés, et à la hausse des taux d'intérêt internationaux, autant de facteurs qui ont conduit à une profonde crise de la dette. Le Brésil devient certes moins dépendant des importations de pétrole grâce à la découverte récente de gisements pétrolifères, mais, après le second choc pétrolier, le manque de ressources énergétiques intérieures l'a plongé dans une situation particulièrement grave. Depuis 1980, le Brésil traverse un processus de désindustrialisation au cours duquel la part du secteur manufacturier dans le PIB est passée de près de 20 % à un peu plus de 15 % en 2012.

Au début des années 90, les conditions de l'activité des entreprises se sont améliorées grâce à la libéralisation des échanges, à la privatisation, à la fin du contrôle des prix et à la simplification des formalités administratives. Ces changements structurels conjugués à la création d'une nouvelle unité monétaire rattachée au dollar des États-Unis – le réal brésilien – ont revigoré la croissance économique.

Défis

Ces dix dernières années, la croissance économique du Brésil a été principalement tirée par la consommation intérieure. Les exportations y ont représenté une part relativement faible du PIB comparativement aux autres BRIICS. Néanmoins, leur croissance sur la même période a été vigoureuse du fait de la forte demande de la Chine et d'autres pays émergents en produits de base brésiliens (évolution relevant du processus de « basculement de la richesse »). La part des exportations de minerais, de métaux, de combustibles et de produits agricoles a rapidement progressé, alors que celle des exportations de biens manufacturés est tombée de près de 60 % à 35 % durant la dernière décennie. Au cours de ce processus, le pays a également développé ses capacités et progressé le long de la chaîne de valeur dans les secteurs de ressources, notamment celui de l'agriculture.

Le Brésil possède aussi un secteur manufacturier très diversifié (Canuto et al., 2013). Cependant, la faible compétitivité internationale de ce dernier l'empêche de jouer un rôle de moteur de la croissance. Bien que la productivité du secteur manufacturier et du secteur des services du pays reste relativement élevée par comparaison avec la Fédération de Russie ou l'Inde, par exemple, la croissance de la productivité est en perte de vitesse dans le secteur des services, voire négative dans le secteur manufacturier (voir graphique 6.5 plus haut). L'amélioration de la productivité dans l'ensemble de l'économie a été trop faible pour permettre de faire face aux augmentations de salaire non négligeables suscitées par un marché du travail tendu et une pénurie persistante de compétences (OCDE, 2013a).

En particulier, la compétitivité du Brésil – et, par conséquent, la réduction des écarts par rapport aux pays développés – est peut-être entravée par le manque de main-d'œuvre qualifiée et d'infrastructures, des coûts administratifs élevés et la protection dont bénéficient les industries locales. De plus, le rythme rapide de la réduction des inégalités doit se maintenir, notamment pour accroître la confiance dans les institutions de l'État. Dans le domaine de l'environnement, les progrès récemment réalisés dans la lutte visant à l'élimination presque totale de la déforestation, doivent être pérennisés.

Le niveau d'instruction s'est amélioré ces dernières années

Les acquis scolaires s'améliorent au Brésil, en particulier chez les jeunes issus de milieux modestes. Les résultats moyens obtenus par ce pays lors de l'enquête PISA ont par conséquent récemment progressé (OCDE, 2013b), bien qu'ils restent inférieurs à la moyenne des pays de l'OCDE et à celle d'autres pays à revenu intermédiaire tels que l'Argentine, le Mexique et la Turquie.

L'amélioration assez limitée de la productivité du travail observée dans l'ensemble de l'économie au cours de la dernière décennie a tenu tout autant à un déplacement de la main-d'œuvre vers des secteurs plus productifs qu'aux gains de productivité réalisés au sein des secteurs (voir chapitre 1, graphique 1.10 pour plus de détails). Pour accroître le rythme de croissance de la productivité, il importe que les compétences soient développées et renforcées afin de répondre aux besoins spécifiques des secteurs à plus forte productivité. À cette fin, il faudrait peut-être, entre autres, améliorer encore l'accès à la formation professionnelle. Les effectifs de la formation professionnelle ont doublé ces dix dernières années et les pouvoirs publics ont récemment intensifié leurs efforts dans ce domaine ; le taux de fréquentation de la formation professionnelle reste toutefois très faible comparativement à la moyenne des pays de l'OCDE (OCDE, 2013a).

De plus, un accès plus large à un enseignement supérieur de qualité faciliterait probablement le processus de montée en gamme dans tous les secteurs. La qualité des établissements d'enseignement secondaire publics tend à être inférieure à celle des établissements privés. Les diplômés issus des premiers pourraient donc avoir plus de difficulté à accéder aux universités publiques de qualité que ceux des seconds (OCDE, 2013a). Cette insuffisance de la qualité est liée en partie à la courte durée des journées de classe. De nombreux établissements publics programment jusqu'à trois périodes d'enseignement par jour pour compenser le manque de salles de cours.

L'investissement dans les infrastructures devrait être accru

L'amélioration de la productivité et de l'efficacité est également entravée par le manque d'infrastructures routières, ferroviaires, portuaires et aéroportuaires. Selon certaines estimations, le stock d'infrastructures du Brésil représentait 16 % du PIB en 2012, c'est-à-dire une proportion très inférieure aux 55 % de l'Inde et aux 75 % de la Chine (Dobbs et al., 2013). Au Brésil, le stock de capital par habitant (y compris les infrastructures, les biens immobiliers et les biens de production des entreprises) est légèrement plus élevé qu'en Inde et en Chine, mais il est nettement inférieur à la moyenne des pays de l'OCDE (Berlemann et Wesselhoft, 2013).

Malgré la nécessité évidente de développer les infrastructures, l'investissement est resté faible durant ces dernières années (OCDE, 2013a). De façon plus générale, la part de l'investissement matériel comprenant les infrastructures, les biens immobiliers et le capital des entreprises dans le PIB, d'environ 20 %, a été peu importante comparativement aux

BRIICS asiatiques, par exemple (graphique 6.2). Par ailleurs, l'efficacité de l'accumulation du capital diminue au Brésil (voir chapitre 1, graphique 1.8 pour plus de détails). Cette situation est peut-être due en partie à l'essor récent du secteur du logement, qui se traduit moins directement en croissance de la production que l'investissement dans les infrastructures ou dans le capital des entreprises. Toutefois, l'investissement dans les infrastructures peut également être inefficace. Bien que le récent Programme d'accélération de la croissance ait suscité une hausse de l'investissement dans les infrastructures, en particulier dans les routes, de nombreux projets élaborés dans le cadre de ce dispositif n'ont toujours pas abouti à cause de problèmes de financement ou de retards liés à des difficultés de planification (Crédit Suisse, 2013).

La charge administrative, les impôts et le coût des échanges internationaux sont élevés

La charge administrative que doivent supporter les entreprises au Brésil est lourde selon les normes internationales, notamment l'indicateur de réglementation des marchés de produits de l'OCDE et l'indice de la facilité de faire des affaires de la Banque mondiale. Parmi les BRIICS, seules l'Inde et l'Indonésie font moins bien. En Amérique latine, le Chili, la Colombie et le Mexique se classent devant le Brésil. À titre d'exemple, il faut 13 procédures et près de quatre mois pour créer une entreprise au Brésil, alors que les démarches sont moins nombreuses et prennent moins de deux semaines au Chili, en Colombie et au Mexique.

La charge fiscale pesant sur les entreprises brésiliennes est également lourde. Selon certains calculs, près de 70 % des bénéfices commerciaux sont absorbés par les impôts (ensemble des impôts sur les bénéfices et l'utilisation des facteurs) (Banque mondiale-PWC, 2013). Ce pourcentage, le plus élevé des BRIICS, est nettement supérieur à celui de pays développés comme l'Allemagne ou les États-Unis, où il est inférieur à 50 %. En outre, le système d'imposition du Brésil est complexe. Le respect de la législation fiscale est très coûteux pour les entreprises en raison d'un système fragmenté d'imposition indirecte et de l'obligation de se conformer à plusieurs codes des impôts (OCDE, 2013a).

Par ailleurs, les coûts afférents aux échanges internationaux sont élevés au Brésil. Ils y sont largement supérieurs à ceux de l'Inde, de la Chine et de pays développés tels que l'Allemagne et les États-Unis (CESAP-Banque mondiale, 2013). Bien que les droits de douane soient relativement élevés par rapport aux autres BRIICS et aux autres pays d'Amérique latine, la majeure partie des coûts liés aux échanges commerciaux est d'origine non tarifaire (et due notamment aux mesures non tarifaires à la frontière, aux mesures internes, ainsi qu'au transport et à la logistique). À titre d'exemple de mesure interne, citons le cas des projets de transport urbain relevant du Programme d'accélération de la croissance : 80 % des produits manufacturés et des services d'ingénierie sélectionnés doivent être d'origine nationale, même si cela alourdit le coût des investissements dans les transports urbains (OCDE, 2013a).

Les inégalités ont été réduites ces dernières années

Le Brésil a accompli des progrès notables dans le domaine de l'intégration sociale au cours des dernières décennies. L'emploi a nettement progressé (graphique 6.4, partie A et graphique 2.1 au chapitre 2), les inégalités de revenu se sont fortement réduites (voir tableau 6.A2.2 de l'annexe) et la classe moyenne s'est développée. Ce processus a été favorisé par des mesures de réforme de l'éducation et du marché du travail. De plus, les

transferts sociaux, comme les transferts monétaires conditionnels relevant du programme *Bolsa Familia*, ont permis de réduire la pauvreté et contribué ainsi à faire reculer les inégalités (Rasella et al., 2013 et Santos et al., 2011).

Toutefois, les inégalités de revenu et les inégalités d'accès aux services publics de qualité, par exemple dans le domaine de l'éducation, restent importantes. Ainsi, le coefficient de Gini, qui mesure l'inégalité des revenus, s'est amélioré, passant de 61 en 1990 à 53 en 2012, mais ce dernier chiffre demeure très élevé comparativement à la plupart des BRIICS (excepté l'Afrique du Sud). Les inégalités au Brésil varient considérablement en fonction des régions, le Nord et le Nord-Est étant celles qui, historiquement, s'en tirent le moins bien. L'amélioration récente du niveau d'instruction dans ces régions pauvres est susceptible de favoriser la réduction des inégalités entre régions (OCDE, 2013b).

Les manifestations récentes contre le gouvernement ont sans doute été suscitées par l'aspiration de la population à bénéficier de possibilités plus grandes de progression sur l'échelle sociale, ainsi que par son mécontentement vis-à-vis des institutions publiques. D'après le *Latinobarómetro* 2011, plus de 60 % des Brésiliens ont peu ou n'ont pas du tout confiance dans l'administration fédérale, un pourcentage encore plus élevé n'a pas confiance dans les administrations locales et quelque 50 % ne font pas confiance aux entreprises privées. Il devient donc de plus en plus important d'accroître la confiance envers les institutions publiques et privées en renforçant l'adhésion des parties prenantes.

La déforestation a été considérablement réduite

La déforestation, surtout dans le bassin de l'Amazone, est l'un des plus grands problèmes environnementaux auxquels le Brésil a dû faire face par le passé. L'abondance des ressources naturelles a attiré de nombreux migrants dans ce bassin durant le « miracle économique » brésilien, avant les années 80, entraînant une forte expansion des infrastructures, notamment le développement des industries extractives. La déforestation s'est poursuivie à un rythme soutenu dans les années 90 et au début des années 2000 ; la superficie forestière est passée de presque 70 % de la superficie totale du pays en 1990 à environ 63 % en 2005 (Banque mondiale, 2013a). À compter de cette date, elle s'est considérablement réduite chaque année. Depuis 2009, la superficie forestière est presque constante. Cette avancée est appréciable et elle est importante pour l'environnement à l'échelon mondial, étant donné que le Brésil possède plus de la moitié des forêts tropicales humides restant dans le monde (Entrust Global Partners, 2010).

La consommation d'énergie au Brésil dépend largement des sources d'énergie renouvelables. Plus de 70 % de la production d'électricité sont issus des énergies renouvelables, en grande partie de l'énergie hydraulique. Les efforts de ce pays en matière de production de biocarburants (éthanol de canne à sucre) et de commercialisation de ces derniers, en particulier dans le secteur des transports, sont très fructueux. La plupart des voitures sont équipées pour fonctionner avec de l'éthanol mélangé à de l'essence dans des proportions variables, ce qui a notamment permis d'éliminer le plomb de l'essence et d'améliorer ainsi grandement la qualité de l'air dans les villes.

Les émissions de CO₂ par habitant s'accroissent au Brésil, mais les niveaux restent très inférieurs à ceux de la Chine et des économies plus avancées (Banque mondiale, 2013a). En outre, le Brésil a la consommation énergétique par unité de PIB la plus faible des BRIICS (tableau 6.A2.3 de l'annexe), équivalente à la moyenne des pays de l'OCDE.

Il se peut que le Brésil ne soit pas en mesure de maintenir dans l'avenir ses faibles niveaux actuels d'émission de CO₂, étant donné que les possibilités d'exploitation de l'énergie hydraulique en dehors du bassin de l'Amazonie s'épuisent. S'il doit accroître sa production d'énergie, il devra faire un choix entre le développement de l'énergie hydraulique dans le bassin amazonien, l'exploitation d'énergies renouvelables plus coûteuses (telles que les énergies éolienne et solaire) et des options moins respectueuses de l'environnement. Eu égard à l'intérêt que suscite la préservation des forêts brésiliennes dans le monde, ce défi fait aujourd'hui l'objet d'un débat non seulement au Brésil, mais aussi à l'échelle internationale.

Considérations à prendre en compte pour l'avenir

Le Brésil a de fortes chances de pouvoir rattraper son retard en matière de compétitivité. Toutefois, le vieillissement de sa population est rapide et celle-ci atteindra un âge médian de 44 ans d'ici à 2050 (voir chapitre 1, graphique 1.9 pour plus de détails). De ce fait, pour qu'il puisse s'engager sur une trajectoire durable de convergence par rapport aux pays développés, il doit maintenant instaurer un processus d'accumulation de capital humain et physique plus rapide et à plus large assise, et améliorer encore les conditions de l'activité des entreprises. Ces problèmes pourraient devenir plus difficiles à résoudre lorsque la population active occupée aura commencé à diminuer. Un système de gouvernance adapté pour effectuer ces ajustements structurels permettrait aussi de renforcer la confiance de la population et de répondre à ses nouvelles exigences.

Progresser dans la chaîne de valeur de l'agriculture, de l'industrie manufacturière et des services permettrait au Brésil de suivre une trajectoire de développement plus durable et de réduire sa dépendance vis-à-vis des ressources naturelles. Vu l'importance de son secteur des produits agricoles, le Brésil pourrait notamment développer les activités connexes de l'agriculture (y compris les services) pour doper sa croissance. La progression de la productivité dans ce secteur a déjà été appréciable durant la dernière décennie.

Les autorités brésiliennes disposent de recettes non négligeables. En 2011, les recettes des administrations publiques représentaient environ 25 % du PIB (y compris les impôts, les cotisations sociales, les redevances, les amendes, les loyers et autres, excepté les subventions), ce qui était équivalent à la moyenne des pays de l'OCDE (Banque mondiale, 2013a). Cependant, l'affectation actuelle des ressources publiques ne permet sans doute pas d'assurer une accumulation suffisamment rapide de capital humain et physique. Le Brésil devrait peut-être trouver un meilleur équilibre dans la répartition des fonds entre les différents degrés d'enseignement, afin de garantir la formation de ressources humaines de qualité à tous les niveaux. Il est important d'investir dans l'enseignement primaire et secondaire. Malgré des dépenses publiques globales d'éducation relativement élevées – supérieures à la moyenne des pays de l'OCDE (OCDE, 2013c) – l'enseignement primaire et l'enseignement secondaire font l'objet d'un financement insuffisant comparativement à l'enseignement supérieur. De plus, le Brésil pourrait vouloir repenser son système de retraite. La réduction de la charge budgétaire que celui-ci représente libérerait des fonds pour réaliser des investissements importants dans les infrastructures et les programmes d'enseignement ayant une incidence directe sur la capacité de production nationale.

Il est encourageant de constater que le projet de loi sur les redevances pétrolières de 2013 prévoit d'affecter l'ensemble du produit des redevances tirées de l'exploitation future des champs pétroliers découverts récemment en mer – qui sont probablement très vastes – à l'éducation et à la santé. La bonne gestion de ces recettes sera essentielle. Le

Brésil aurait peut-être intérêt à inscrire, dans sa législation sur les redevances, certaines des caractéristiques des systèmes de redevances mis en place en Colombie (voir chapitre 5, encadré 5.4 pour plus de détails) ou au Chili. Par exemple, il pourrait affecter davantage de redevances aux projets améliorant la productivité dans les secteurs non fondés sur les ressources naturelles. De plus, l'expérience de la Norvège et de la Fédération de Russie relative aux fonds de stabilisation pourrait également lui être utile.

Les formalités administratives pourraient être réduites par l'instauration d'un système de guichet unique, comme cela est souvent le cas dans le domaine des échanges internationaux. Celui-ci permettrait aux parties intéressées de présenter des informations normalisées à un seul point d'entrée pour satisfaire à toutes les exigences réglementaires en matière de transit prévues dans le cadre des échanges intérieurs et internationaux. Ce guichet unique pourrait également être utile pour la création d'entreprises et l'exécution des contrats.

Il y aurait peut-être intérêt à procéder à une réforme de l'impôt sur les sociétés. Par exemple, les divers impôts indirects auxquels sont soumises les entreprises pourraient être fusionnés pour créer une taxe sur la valeur ajoutée unique. Les cotisations sociales fondées sur le chiffre d'affaires introduites récemment pourraient avoir des conséquences imprévues : imposer le chiffre d'affaires atténue l'incitation à créer des entreprises lorsque la valeur des facteurs utilisés est particulièrement élevée par rapport à la valeur ajoutée. C'est le cas, par exemple, des activités de transformation des produits agricoles.

Les exigences relatives au contenu local qui assortissent les projets financés par des fonds publics, et autres obstacles internes, peuvent servir à soutenir certaines industries dépourvues d'avantages concurrentiels au Brésil. Les pouvoirs publics pourraient envisager de supprimer ces obstacles lorsque la mise en concurrence avec des rivaux étrangers est susceptible d'entraîner des gains de productivité.

Par ailleurs, une amélioration des conditions d'activité des entreprises dans ce sens pourrait accroître l'investissement privé – qui est actuellement relativement faible au Brésil – et par conséquent susciter une accélération de l'accumulation de capital.

Fédération de Russie

En 2013, la Fédération de Russie s'est hissée au rang de pays « à revenu élevé » dans la classification de la Banque mondiale. Le pays reste toutefois confronté à un certain nombre de difficultés propres aux pays à revenu intermédiaire. Bien que les perspectives de croissance laissent entrevoir une convergence du revenu par habitant assez rapide vers les économies avancées, le pays pourrait être vulnérable face aux chocs car il dépend fortement de ses exportations de produits de base. En outre, tous les secteurs n'ont pas bénéficié de l'essor de la croissance et la production est hautement énergivore. La productivité doit être dopée pour éviter un ralentissement prolongé de cette croissance. De nouvelles réformes pourraient se révéler nécessaires pour améliorer l'environnement économique et l'efficacité énergétique.

Rappel historique et trajectoire de développement

Depuis le début des années 90, la Fédération de Russie est une économie en transition, riche en ressources naturelles. Pendant cette décennie, le pays a été marqué par des bouleversements politiques et économiques, une période d'instabilité et de désindustrialisation, et pour finir, par une crise financière en 1998. Après cette période, la croissance s'est sensiblement accélérée. De 1999 à 2008, le PIB réel a augmenté de quelque 7 % par an en moyenne. Le PIB par habitant a augmenté d'autant plus rapidement que la population a progressivement diminué, pour se rapprocher des moyennes des pays de l'OCDE. L'extrême pauvreté a considérablement régressé. Calculée d'après le niveau de subsistance pour chaque région, l'extrême pauvreté est passée d'un taux de 26 % en 2000 à 3 % en 2009 (Denisova, 2012), et le ratio de la population pauvre disposant de moins de 2 USD par jour (à PPA) était seulement de 0.1 % en 2009 (10.5 % en 1999) (tableau 6.A2.2 de l'annexe).

Au-delà du redressement par rapport à la faible performance économique des années 90, les principaux moteurs du développement économique de la Fédération de Russie ont été la hausse des prix des ressources naturelles, la robustesse des fondamentaux macroéconomiques et la forte croissance de la productivité du travail (voir par exemple le graphique 2.1 au chapitre 2), associés à la restructuration, la réorganisation et l'investissement direct étranger (IDE) dans certains secteurs. Autant de facteurs qui ont contribué à une diminution constante du chômage et à une explosion de la consommation privée associées à une amélioration des termes de l'échange. Dans les années 2000, les services ont connu une expansion plus rapide que dans le reste des pays de l'OCDE. En 2012, leur part dans la valeur ajoutée totale était de 60 %, c'est-à-dire légèrement supérieure à celle de l'Inde, mais inférieure à celle du Brésil ou de l'Afrique du Sud. La part de l'industrie (y compris les industries extractives) était supérieure de 36 % à la moyenne du reste du monde et des pays de l'OCDE, mais inférieure à ce qu'elle est en Chine ou en Indonésie.

Défis

L'économie russe est confrontée au risque d'une trop étroite dépendance à l'égard des ressources naturelles et d'une insuffisante diversification étant donné qu'une part importante de ses exportations (en valeur) porte sur des ressources naturelles. La diversification reste limitée et constitue l'un des enjeux les plus importants pour le développement du pays. Toutefois, la Fédération de Russie n'a pas souffert de toutes les

caractéristiques du « syndrome néerlandais » malgré des recettes pétrolières élevées durant les années 2000 (jusqu'au choc de 2009), une forte appréciation réelle du rouble, des hausses considérables des salaires réels et un recul de l'emploi dans le secteur manufacturier (au profit du secteur des services). La part des exportations manufacturières dans le marché mondial s'est légèrement accrue sous l'effet d'importants gains de productivité du travail. Cette productivité s'est améliorée dans le secteur manufacturier, en particulier dans le cas des machines et des équipements, des ouvrages en caoutchouc et en matières plastiques, des produits chimiques, des produits alimentaires ou de l'apprêt et du tannage des cuirs (voir annexe au chapitre 3). Toutefois, la part du marché mondial des exportations manufacturières reste relativement faible si on la compare aux économies florissantes tirées par les exportations en Asie, par exemple.

Éviter un ralentissement prolongé de la croissance

Bien que la croissance se soit rapidement redressée après le choc de 2008, on redoute maintenant son ralentissement prolongé. Les taux de croissance élevés des années 2000 étaient associés à l'augmentation des recettes tirées des hydrocarbures – provoquée par le processus de « basculement de la richesse » – et à l'augmentation de la consommation intérieure, et partiellement associés aux importantes hausses de salaires, à une amélioration des termes de l'échange et à la reprise après une activité économique très faible dans les années 90. Il se pourrait toutefois que ces moteurs de la croissance connaissent une baisse de régime du fait que les prix des ressources naturelles pourraient ne pas continuer à augmenter comme par le passé. La consommation doit aller de pair avec une amélioration de la productivité pour rester un moteur de croissance important et constant. De fait, l'augmentation des salaires peut conduire à une plus forte consommation, qui peut être soutenue par des élévations continues de la productivité du travail, pour peu que rien n'entrave la compétitivité.

Il existe des marges de progression en termes d'accumulation des facteurs (accumulation de capital en particulier), ainsi que d'amélioration de l'utilisation des capacités et de redéploiement des ressources entre secteurs. Par contre, il est peu probable que l'utilisation du facteur travail soit une source importante de croissance. La population russe est vieillissante, malgré une hausse récente du taux de natalité. Le taux de dépendance total devrait passer de 39 en 2010 à 60 en 2050. Bien que cette hausse reste favorable sur le plan de la dépendance des jeunes et des personnes âgées comparativement au Brésil ou à la Chine, elle freinera les progrès de la croissance. Par ailleurs, le taux de chômage actuel est peu élevé, ce qui ne laisse guère de marge de progression des niveaux d'emploi, et partant, de l'utilisation du facteur travail. En revanche, l'accumulation du stock de capital pourrait contribuer à une poursuite du rattrapage. Malgré la hausse progressive de l'investissement en pourcentage du PIB durant les années 2000, celui-ci a été relativement faible comparativement à d'autres économies convergentes en forte expansion telles que la Chine ou l'Inde, et le stock de capital par habitant reste faible par rapport à la moyenne de l'OCDE. Dans une certaine mesure, il est possible d'accroître le taux d'utilisation des capacités (qui se situe actuellement à environ 65 %) – bien qu'il soit près de son plus haut niveau depuis le début des années 2000 – et de tirer profit du redéploiement sectoriel de la main-d'œuvre vers des activités plus productives. Le taux d'urbanisation étant relativement élevé (environ 74 % en 2011, contre 62 % en Afrique du Sud, 51 % en Chine et en Indonésie, 31 % en Inde, mais 85 % au Brésil), les gains tirés du redéploiement de la main-d'œuvre du secteur agricole vers le secteur manufacturier

seront plus limités que dans d'autres économies émergentes ou en développement qui s'urbanisent rapidement.

Le rattrapage de la productivité au sein des secteurs d'activité devrait être le facteur qui rapprochera les niveaux de revenus de ceux de la moyenne de l'OCDE. À ce jour, l'écart entre le PIB par habitant de la Fédération de Russie et la moyenne des pays de l'OCDE est de fait presque entièrement dû à un écart de productivité, étant donné la forte utilisation de la main-d'œuvre qui résulte du taux d'activité élevé et du faible niveau du chômage (voir par exemple le graphique 2.1 au chapitre 2). En dépit d'un rattrapage spectaculaire du retard de productivité dans les années 2000, l'écart reste important (voir graphique 3.1 au chapitre 3 pour l'écart de productivité dans les secteurs manufacturiers, et le graphique 4.8 pour l'écart de productivité dans certains secteurs de services).

La diversification et l'amélioration de la qualité doivent stimuler le développement économique

Depuis quelques années, les décideurs russes soulignent de plus en plus l'importance de moderniser l'économie grâce à une amélioration de la productivité et au développement d'activités tirées par l'innovation, en insistant sur la nécessité de réduire la dépendance vis-à-vis des recettes pétrolières et de diversifier l'économie. La stratégie à long terme du gouvernement, énoncée dans les « Principes généraux du développement socio-économique à long terme de la Fédération de Russie à l'horizon 2020 », fixe un cadre qui devrait donner au pays les moyens d'atteindre un niveau de vie élevé, d'innover et d'être compétitif sur la scène internationale. Il est admis qu'il faudra auparavant consolider les avantages comparatifs existants et, parallèlement, en créer de nouveaux. Dans un tel contexte, l'adhésion à l'OMC a ouvert la possibilité d'accéder à de nouveaux marchés tout en s'ouvrant à la concurrence étrangère.

Deux aspects méritent réflexion : comment stimuler la diversification de l'économie et comment mieux tirer parti des recettes issues des ressources naturelles ? Pour moderniser et diversifier l'économie, une option consiste à s'appuyer sur les conglomérats industriels pour stimuler l'innovation et la diversification, ou sur de nouveaux secteurs ou de nouvelles activités, en œuvrant tout particulièrement à améliorer la conjoncture économique. La création de zones économiques spéciales (ZES) axées sur l'innovation, les pôles d'innovation et une plateforme technologique (voir encadré 4.6 au chapitre 4 sur le Centre pour l'innovation de Skolkovo) est encouragée en vue d'optimiser les effets d'entraînement.

Il y a une forte marge pour améliorer la productivité et accroître l'absorption des technologies et en faire les principaux moteurs de la poursuite de la croissance. Certaines entreprises ont réussi à enregistrer une forte productivité et, partant, à offrir à leurs employés de bons salaires, de bonnes conditions de travail et un accès à la formation professionnelle. D'autres, en revanche, subsistent uniquement grâce aux barrières à l'entrée et à l'isolement géographique qui segmentent les marchés par région et qui freinent la concurrence entre elles (OCDE, 2011a). Il est donc possible d'améliorer la productivité dans de nombreuses entreprises. Leur capacité d'absorption des technologies (au-delà des technologies de pointe) pourrait être améliorée. À titre d'exemple, malgré un potentiel technologique élevé et un bon niveau de formation, la Fédération de Russie est dotée d'une structure d'exportation axée sur les produits de faible et de moyenne intensité technologique, alors que les produits de moyenne et haute intensité technologique représentent moins d'un

cinquième des exportations manufacturières totales, lesquelles constituent une faible proportion des exportations totales. Concernant l'absorption et la montée en gamme des technologies, les incitations pourraient également être revues à la hausse pour quelques secteurs manufacturiers afin d'y améliorer l'efficacité énergétique. En effet, cela permettrait non seulement d'économiser de l'énergie et d'améliorer la performance environnementale, mais pourrait également avoir pour effet secondaire d'encourager le développement des technologies, étant donné que les technologies plus avancées sont en général moins énergivores.

Il est encore nécessaire de stimuler les investissements, même si leur affectation s'est améliorée. L'accroissement de l'investissement, en particulier dans des activités, des technologies et des infrastructures modernes innovantes, accélérerait le renouvellement du stock de capital et pourrait même favoriser le contenu technologique des biens d'équipement. Outre cet aspect, un climat d'investissement favorable pourrait encourager ces investissements, dont la progression pourrait avoir des effets non négligeables sur l'économie. Par rapport à de nombreux pays de l'OCDE ou pays émergents, l'efficacité de l'affectation des ressources progresse. La tendance à la baisse du coefficient marginal de capital le démontre clairement et traduit, pour partie, un effort de consolidation dicté par l'efficacité au sein du secteur financier. Ce dernier est encore en mesure d'améliorer son efficacité moyennant un effort continu de consolidation et un renforcement de la concurrence grâce à l'entrée d'entreprises étrangères sur le marché.

La concurrence et l'entrepreneuriat devraient être renforcés afin de doper la productivité. Un nombre réduit d'acteurs très puissants jouent encore un rôle prépondérant dans la plupart des secteurs d'activité de la Fédération de Russie, situation héritée du régime communiste. Toutefois, les petites et moyennes entreprises (PME) se multiplient, bien que leur contribution au PIB représente environ la moitié de celle relevée dans l'Union européenne (BERD, 2012). Cette progression pourrait s'expliquer par les mesures prises par les pouvoirs publics en vue de réduire les obstacles à l'entrée sur le marché et à la création d'entreprises, et d'améliorer l'accès aux infrastructures.

Les mécanismes de gouvernance et les capacités doivent être améliorés

Malgré les progrès réalisés au cours des années 2000, il est encore nécessaire d'intensifier les efforts en matière de gouvernance afin d'améliorer les conditions d'activité des entreprises, qui ne sont pas encore au même niveau que dans les pays de l'OCDE. En effet, le pays soutient difficilement la comparaison sur une série d'indicateurs de l'environnement économique, comme le montre la faiblesse de la concurrence, l'atonie de l'innovation et l'insuffisance des investissements (OCDE, 2011a ; OCDE, 2011b). Par exemple, les droits de propriété devraient être mieux respectés et les contrats internationaux mieux appliqués pour améliorer le profil d'investissement du pays et stimuler les investissements. Dans le cas des grandes entreprises, le gouvernement d'entreprise et la transparence doivent encore être améliorés. Il est également essentiel de consolider l'indépendance globale du système judiciaire. Pour limiter les risques de jeux d'influence, les instances garantes de l'application des lois pourraient s'appliquer à accroître la transparence et la reddition de comptes. Il faudrait également combattre plus efficacement la corruption. Malgré la ratification par la Fédération de Russie de la Convention de l'OCDE sur la lutte contre la corruption d'agents publics étrangers dans les transactions commerciales internationales, et l'attention accrue accordée à la lutte contre la corruption, la question demeure problématique. Selon l'Indice

de perception de la corruption 2013 de Transparency International, le pays a été classé 127^e sur 177, derrière tous les autres pays du groupe BRIICS.

Les ressources productives au sein du gouvernement devraient également être améliorées pour accroître l'efficacité des services publics et faire prévaloir l'État de droit. Un certain nombre de réformes ont été mises en œuvre dans le but d'améliorer les résultats de la fonction publique.

La question de la fragmentation du marché du travail doit être abordée et les compétences améliorées

Le marché du travail est relativement souple, le taux de chômage faible et la mobilité des travailleurs élevée. Cette importante rotation de la main-d'œuvre s'explique par le fait que les travailleurs démissionnent pour rechercher des emplois meilleurs. Les salaires réels (au lieu de l'emploi) demeurent le mécanisme d'ajustement principal sur le marché du travail, du fait que jusqu'à 50 % du salaire d'un employé sont liés aux résultats de l'entreprise. Toutefois, il est possible que l'augmentation sensible du salaire minimum survenue en janvier 2009 ait mis en péril la baisse attendue de la flexibilité salariale lors des périodes de ralentissement de l'activité économique (OCDE, 2011c).

Le marché du travail russe continue toutefois d'être segmenté, et il serait possible de faire plus pour que le niveau de protection sociale se rapproche de celui de pays plus avancés. Par exemple, la part des contrats atypiques, pour la plupart temporaires, s'est sensiblement accrue dans les années 2000 et, comme c'est le cas dans les pays de l'OCDE, les travailleurs embauchés sur ce type de contrat sont souvent les premiers au chômage en cas de récession. Néanmoins, l'emploi informel reste bien plus faible que dans les autres BRIICS.

La population a un bon niveau d'instruction, et compte des taux très élevés de diplômés de l'enseignement supérieur. Cependant, les ressources consacrées à l'enseignement primaire et secondaire sont bien inférieures et il conviendrait en outre de rendre plus flexibles les enseignements dans le supérieur ainsi que la formation professionnelle pour apporter les compétences nécessaires à la modernisation de l'économie. À titre d'exemple, il pourrait être utile de renforcer la coopération en impliquant les entreprises et de développer les stages. Les dépenses publiques consacrées à l'éducation et à la recherche-développement devraient augmenter sensiblement à l'horizon 2020. Une nouvelle réglementation en matière d'éducation visant à adapter les programmes d'enseignement est en cours de mise en œuvre. Par ailleurs, la formation continue devrait être encouragée car la transformation de l'économie pourrait s'accélérer et rendre certains emplois obsolètes. Les pouvoirs publics ont ici un rôle essentiel à jouer étant donné que les entreprises ne sont guère incitées à financer la formation de leurs salariés, susceptibles d'être par la suite recrutés par leurs concurrents.

Les problèmes de cohésion sociale sont multiples, mais ne sont généralement pas liés à l'exclusion comme dans les autres BRIICS

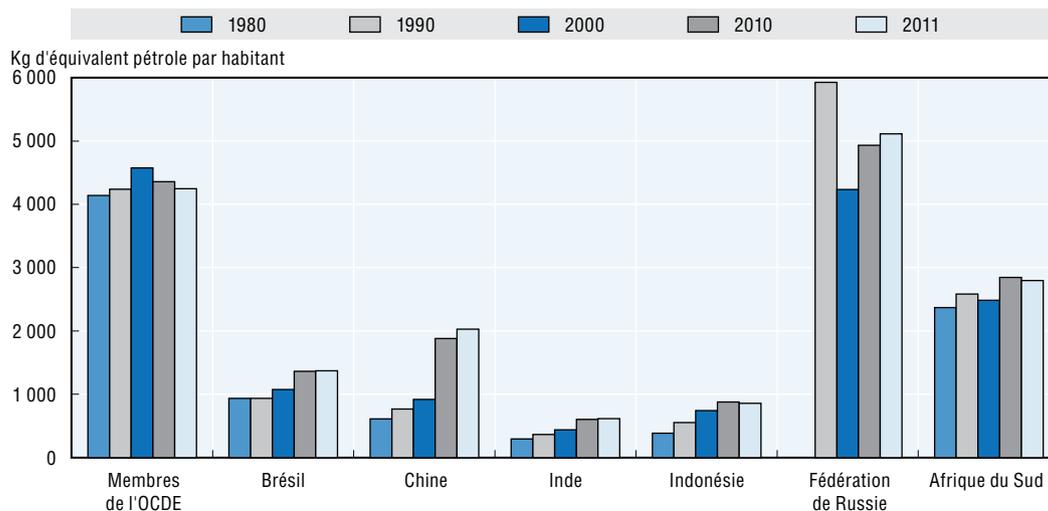
Les tensions récentes ont été associées à l'ascension de la classe moyenne, comme en témoignent les remises en cause survenues après l'élection présidentielle de 2012. Certaines de ces tensions étaient le fait d'une classe moyenne aisée résidant dans les centres urbains, qui souhaite de plus en plus avoir voix au chapitre dans le processus de prise de décision. Les pouvoirs publics devraient rendre le processus décisionnel plus

transparent et améliorer l'efficacité de la lutte contre la corruption afin de minimiser les risques de tensions.

Bien que le taux d'extrême pauvreté soit aujourd'hui proche de zéro, l'inégalité des revenus demeure un défi (voir tableau 6.A2.2 de l'annexe). L'indice de Gini s'est légèrement accru à partir du début des années 2000, pour fléchir après 2007, mais il reste plus élevé (40 en 2009) que dans tous les pays de l'OCDE. Toutefois, la couche inférieure de la classe moyenne russe est mieux lotie que celle de la plupart des économies émergentes et bénéficient d'un meilleur accès à des services publics gratuits. Les inégalités s'expliquent en partie par les écarts de rémunération entre les régions, liés aux variations géographiques du coût de la vie et aux avantages salariaux dont bénéficient certaines régions du Grand Nord et de la Sibérie (OCDE, 2011c). Il n'en reste pas moins que la souplesse du marché du travail a mis en évidence la vulnérabilité de la couche inférieure de la classe moyenne lors du choc survenu en 2008, en particulier celle de familles relativement pauvres issues de zones rurales ou de villes de taille moyenne, qui se sont établies dans de grandes villes.

Les défis associés à l'environnement et à l'efficacité énergétique restent significatifs

Les ressources en terres et en eau ont été dégradées durant la période soviétique. Les défis environnementaux persistent et sont en partie imputables au maintien d'importants conglomérats industriels hautement énergivores, ainsi qu'aux habitudes d'utilisation de l'énergie des citoyens, confortées par la faiblesse des prix de l'énergie. Des villes dans lesquelles la pollution a engendré des problèmes de santé ont fait l'objet d'une large couverture médiatique afin de sensibiliser le public, ce qui a permis une prise de conscience face à la situation. La faible efficacité énergétique et la forte intensité carbone de l'économie expliquent en grande partie les médiocres performances en matière d'environnement. La Fédération de Russie enregistre l'une des plus fortes intensités énergétiques du PIB au monde (graphique 6.10) ; les émissions de CO₂ par habitant dues à la combustion d'énergie sont également supérieures à la moyenne des pays de l'OCDE (11 tonnes contre 10.2 tonnes en 2011). Le secteur manufacturier est très énergivore du fait des inefficiences et, en moindre mesure, de la structure du marché. L'efficacité énergétique s'est améliorée au cours de la dernière décennie (voir par exemple le graphique 3.19 au chapitre 3, sur l'utilisation de l'énergie dans le secteur manufacturier), mais l'investissement dans les économies d'énergie demeure insuffisant. Cela s'explique en partie par la dépendance du passé liée aux conglomérats industriels et aux prix modérés de l'énergie (les prix des combustibles fossiles sont largement inférieurs dans la Fédération de Russie que sur les marchés mondiaux). Bien que les dotations en hydrocarbures soient un atout et assurent un avantage concurrentiel au secteur industriel, le prix de l'énergie pourrait progressivement augmenter pour encourager l'investissement dans les technologies, et de ce fait augmenter la productivité globale.

Graphique 6.10. **L'utilisation de l'énergie dans la Fédération de Russie est relativement élevée**

Source : Banque mondiale (2013a), *Indicateurs du développement dans le monde* (base de données), Banque mondiale, Washington, DC, <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933201417>

Considérations à prendre en compte pour l'avenir

La Fédération de Russie devrait tirer parti de son capital humain et naturel pour réduire l'écart de productivité qui subsiste par rapport aux économies plus avancées dans le secteur manufacturier et le secteur des services.

Stimuler l'investissement et la concurrence conduirait à la diversification et la modernisation de l'économie. Bien que les obstacles à l'entrepreneuriat aient sensiblement diminué, l'engagement de l'État dans l'économie reste relativement important, par le canal de la réglementation et des entreprises publiques, et la concurrence pourrait également être renforcée. Qui plus est, la nature des interventions des pouvoirs publics est parfois difficile à prévoir, ce qui alimente la perception que les marchés sont imprévisibles et la corruption possible. L'amélioration du système juridique et la clarification du rôle de l'État dans les activités du secteur privé permettraient de renforcer le respect des droits de propriété et d'améliorer le climat des affaires.

Pour les investissements à long terme et risqués, l'État pourrait partager les risques que les acteurs privés sont réticents à prendre afin d'encourager l'investissement privé. Il est nécessaire d'investir dans des infrastructures modernes (le transport notamment) et dans la technologie. Une partie des bénéfices tirés des exportations de ressources naturelles pourrait être utilisée, sous surveillance étroite, pour diminuer les risques assumés par les investisseurs privés. Le soutien à l'investissement et l'acquisition de technologies par un grand nombre d'entreprises, par l'instauration d'un système de garantie de crédit, par exemple, pourraient également étayer la diffusion et la montée en gamme des technologies. L'augmentation de l'investissement privé en R-D pourrait également être stimulée par les crédits d'impôt, à condition que les entreprises n'en retirent pas de bénéfices indus. Dans le même temps, bien qu'un ciblage du taux d'inflation soit prévu dans les prochaines années, l'accumulation de réserves et l'investissement à l'étranger atténueraient une appréciation réelle du rouble qui pourrait être excessive à cause des effets du syndrome néerlandais.

La compétitivité s'accroît sous l'effet de l'intégration dans les chaînes de valeur et l'amplification de la diffusion des technologies. Cela pourrait être fait en s'ouvrant davantage aux échanges internationaux (en premier lieu en levant les obstacles aux échanges de biens intermédiaires qui subsistent), en faisant des acquisitions à l'étranger et en formant des unions douanières. La politique de la concurrence et la politique commerciale pourraient fonctionner en tandem pour décourager la recherche de rentes et contribuer à améliorer la position des entreprises russes sur les marchés mondiaux. Parallèlement, les politiques de l'éducation et de la formation pourraient s'orienter vers les besoins du secteur privé pour garantir une offre de main-d'œuvre qualifiée et une affectation efficace des ressources humaines nécessaires afin de générer davantage d'activités productives à forte intensité de qualifications.

Le renforcement des capacités et des mécanismes de gouvernance permettrait de rendre plus efficaces les interventions de l'État et les stratégies de lutte contre la corruption. Le renforcement de la transparence et des mécanismes de reddition de comptes pourrait y contribuer. Dans le même temps, les dépenses publiques en pourcentage du PIB restent relativement faibles par rapport aux pays de l'OCDE : les dépenses publiques totales équivalent à environ 36 % du PIB dans la Fédération de Russie contre environ 42 % pour la moyenne des pays de l'OCDE. Tout en continuant de garantir un régime fiscal favorable à l'activité des entreprises, l'administration publique pourrait envisager d'augmenter progressivement certains impôts (par exemple, les impôts sur la propriété ou taxes sur les alcools et le tabac) pour générer des ressources destinées aux transferts sociaux et à l'investissement public, et pour augmenter les salaires des fonctionnaires (permettant par la même occasion de retenir les compétences et d'œuvrer à prévenir la corruption).

Inde

Ces vingt dernières années, l'Inde a affiché une croissance remarquable, qui a contribué à sortir une grande partie de la population de la pauvreté. Les perspectives de voir se poursuivre une telle croissance sont bonnes, à condition que certains défis soient relevés. L'emploi dans l'agriculture reste élevé et la productivité a encore une ample marge de progression dans tous les secteurs. Il est essentiel de continuer à accumuler le capital physique et humain pour que les revenus continuent de croître. Il sera donc nécessaire d'élever les niveaux de formation et de mener à bien des réformes de la réglementation en vue de stimuler l'essor des entreprises et de créer des emplois pour le nombre croissant des actifs.

Rappel historique et trajectoire de développement

Après la proclamation de son indépendance, l'Inde a suivi une stratégie d'industrialisation aut centrée, puis a conservé une économie fermée et fortement réglementée jusque dans les années 70. La planification centralisée a permis de soutenir des régions éloignées ou moins développées, par exemple par l'octroi d'autorisations administratives ou en ne permettant qu'aux entreprises situées dans ces régions d'accroître leur production. Elle a également été un moyen d'aligner la production sur les objectifs de politique économique et sociale. Dans les années 70, la révolution verte menée dans l'agriculture (introduction de produits chimiques et de nouvelles semences) a accru la productivité agricole et marqué le début d'un changement structurel.

Après le régime économique très restrictif qui a prévalu après l'indépendance, l'Inde a recueilli les fruits, dans les années 80 et 90, d'un mouvement de déréglementation et de réformes à grande échelle qui ont conduit à une accélération de la croissance. Au cours des années 80, le pays a commencé par des réformes limitées. En 1991, à la suite d'une profonde crise économique, les pouvoirs publics ont mis en œuvre de vastes réformes dans plusieurs secteurs : abaissement des droits de douane, suppression des obligations d'obtention de licence et des contraintes de capacités pour le secteur privé, et ouverture à la concurrence de nombreux secteurs de services clés, comme le secteur bancaire et les télécommunications. Ces réformes ont ouvert la voie à des changements structurels : entre 1990 et 2012, la part de l'agriculture dans la production est tombée de 29 % à 17 %, tandis que celle des services est passée de 45 % à presque 60 %. La productivité s'est accrue dans de nombreux secteurs, mais partait d'un niveau très bas.

L'Inde s'est très tôt dotée de centres d'enseignement supérieur de qualité avec la création des Instituts indiens de technologie dans les années 50 et 60. Ces derniers ont ainsi contribué à mettre sur pied un secteur de services de pointe dont le marché génère aujourd'hui une part exceptionnellement élevée du PIB, comparativement à d'autres BRIICS. Plus récemment, l'attention s'est déplacée vers l'enseignement primaire universel, et vers l'amélioration de l'enseignement secondaire et de la formation professionnelle pour mieux répondre aux besoins du secteur privé.

La libéralisation du secteur des services a permis l'entrée de nouvelles entreprises sur le marché et a amélioré la croissance dans de nombreuses activités de services. Les services aux entreprises (dont les services informatiques) ont enregistré une progression rapide durant les années 90, participant également à la croissance des exportations (OCDE,

2011c). L'amélioration de la productivité et la disponibilité des services ont également dopé la croissance du secteur manufacturier, notamment dans les secteurs pour lesquels les services sont un important moyen de production (Arnold et al., 2010). De plus, la libéralisation des échanges, puis les entrées d'IDE dans les années 2000 ont facilité l'accès du secteur manufacturier aux biens et services intermédiaires.

En 2012, l'Inde avait un PIB par habitant de 3 340 USD (à PPA), ce qui la situe dans la catégorie des pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure. Son taux de croissance était en moyenne de 5.5 % au cours de la décennie précédente. S'il continue à croître à ce rythme, le pays se rapprochera du niveau des pays de l'OCDE dans les cinquante prochaines années. Cela étant, la récente période de croissance laisse encore la place à une poursuite de l'accumulation des facteurs et une amélioration de l'utilisation des technologies.

Ces dernières années, l'Inde a affiché une croissance économique remarquable, qui a contribué à sortir une grande partie de la population de la pauvreté. En 1994, près de la moitié de la population vivait en dessous du seuil de pauvreté, avec moins de 1.25 USD par jour. Cette proportion a été ramenée à un peu plus de 30 % en 2010. La solidité des politiques macroéconomiques, conjuguée à un taux d'épargne des ménages élevé, ont facilité l'accumulation de capital. Si on ajoute à cela la jeunesse de la population, les conditions préalables pour une croissance soutenue sont réunies, même si la mise en œuvre de réformes sera essentielle pour obtenir des changements structurels et des gains de productivité durables.

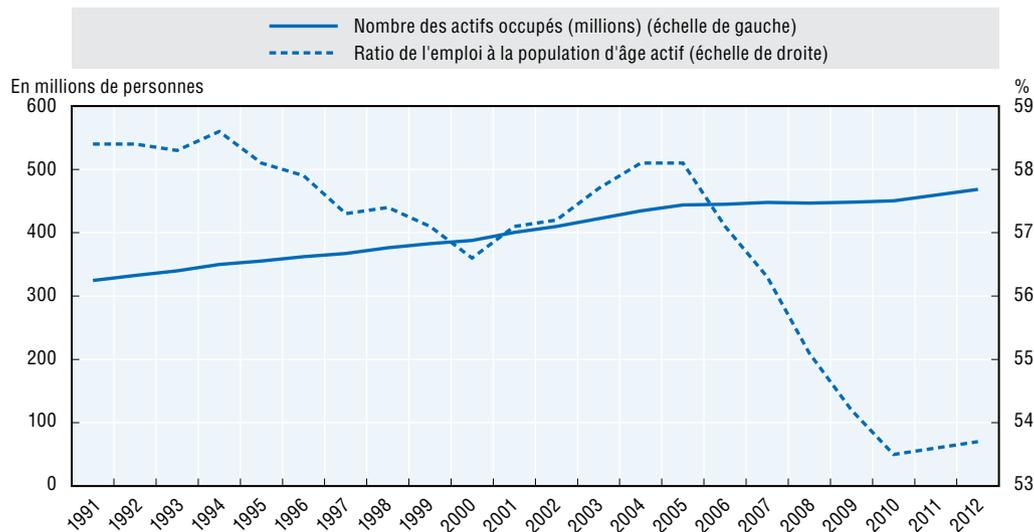
Défis

La croissance de la productivité globale, tirée principalement par les améliorations réalisées au sein des entreprises, mais également, en partie, par la redistribution de la production entre les entreprises (chapitre 3, graphique 3.3), a engendré un accroissement du PIB par habitant qui a placé le pays dans la catégorie des pays à revenu intermédiaire (de la tranche inférieure). L'augmentation des revenus a contribué à sortir de nombreuses personnes de la pauvreté, mais l'extrême pauvreté reste à un niveau élevé. Cela est en partie lié à l'importance du secteur agricole dans l'emploi, ainsi qu'à la faiblesse des niveaux de formation et à l'inadéquation des compétences. Par ailleurs, le secteur privé reste soumis à de nombreuses contraintes du côté de l'offre (par exemple, les ressources énergétiques, les infrastructures et les charges liées à la réglementation). De même, la corruption demeure problématique et les réformes sont notoirement difficiles à mettre en œuvre.

Il faudra relever le niveau éducatif pour bénéficier du dividende démographique

Le dividende démographique pourrait avoir des retombées notables sur la croissance économique de l'Inde en termes de capital humain, si ce potentiel peut être développé grâce à un niveau de formation plus élevé et à des créations d'emplois suffisantes. Pour l'heure, les emplois ne sont pas créés à une cadence suffisante (graphique 6.11). Le pays compte une population jeune et affiche un taux de dépendance de 53 % (calculé par rapport à la population en âge de travailler), mais une majorité de ces dépendants (45 % au total) sont des jeunes, ce qui donne à penser qu'ils seront nombreux dans les prochaines années à entrer dans la population active. Le dividende démographique se concrétisera si ces jeunes accèdent à des emplois productifs. Actuellement, le secteur agricole représente 51 % de l'emploi, mais si la main-d'œuvre peut être déplacée vers des secteurs plus productifs de l'agriculture, de l'industrie manufacturière et des services, la croissance de la productivité pourrait s'intensifier.

Graphique 6.11. **La hausse de l'emploi en Inde n'est pas assez rapide face à la croissance démographique**



Source : BIT (2013), Indicateurs clés du marché du travail (KLIM) (base de données), www.ilo.org/empelm/what/WCMS_114240/lang-en/index.htm.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933201429>

Ce qui pourrait au premier chef empêcher de bénéficier pleinement du dividende démographique est le faible niveau de formation actuel. L'Inde s'est attelée très tôt à renforcer l'enseignement supérieur en se dotant d'universités de qualité (souvent exclusives), qui ont contribué à l'essor du secteur des entreprises dans le pays (en particulier celles offrant des services informatiques) – mais le niveau de l'enseignement primaire reste relativement faible. En 2010, 39 % de la population de moins de 15 ans avait suivi un cycle d'enseignement secondaire, mais seul 1 % l'avait achevé, ce qui place l'Inde en dessous du niveau des autres pays du groupe BRIICS (Barro et Lee, 2013).

La « Loi sur le droit des enfants à une éducation obligatoire et gratuite » a été promulguée en 2009. L'investissement de l'État dans les écoles publiques est complété par la création de nombreux établissements privés. En 2012, plus de 28 % d'élèves inscrits âgés de 6 à 14 ans étaient scolarisés dans le privé (ASER Centre, 2012). Bien que certaines de ces écoles aident explicitement les enfants issus de familles démunies en leur appliquant des frais de scolarité moins élevés, l'étude publique annuelle montre que la qualité de l'enseignement dans les écoles privées est comparable à celle des écoles publiques. La qualité de l'enseignement est problématique, avec un taux de fréquentation scolaire faible dans de nombreuses régions, qui s'accompagne d'un fort absentéisme des enseignants. Des réformes ciblées seront nécessaires pour s'attaquer à ces problèmes, par exemple pour améliorer la reddition de comptes dans le système des écoles publiques et mettre en place des incitations pour freiner l'absentéisme des étudiants et des enseignants.

La croissance économique nécessite la poursuite de l'industrialisation et l'amélioration des services

Malgré les gains de productivité réalisés ces dernières années dans le secteur industriel, la pénétration des technologies dans l'industrie manufacturière reste modérée (Chen et al., 2010). La hausse de la productivité s'explique en partie par une productivité initiale particulièrement basse et par un meilleur accès aux intrants, bien qu'elle ait été fortement tirée par l'accumulation des facteurs. Le taux de formation de capital (en

pourcentage du PIB) de l'Inde n'a progressé que lentement jusqu'à environ 2000, mais s'est envolé depuis, pour atteindre 36 % du PIB et dépasser les taux de la plupart des autres BRIICS.

Les réformes antérieures avaient supprimé les obligations d'obtention de licence et les contraintes des capacités pour les entreprises, mais il s'avère que le secteur formel de l'industrie manufacturière reste dominé par les grandes entreprises en place, en particulier dans les secteurs où les entreprises publiques étaient traditionnellement en position de force (Alfaro et Chari, 2009). On note également la présence d'un secteur d'entreprises « non organisées », en moyenne plus petites, souvent considérées comme le secteur informel de l'Inde. Il représente pas moins de 50 % du PIB et 90 % de l'emploi non agricole. Malgré leur poids économique, des données montrent que les entreprises manufacturières du secteur informel fonctionnent avec moins de capital, ce qui freine la croissance globale de la productivité (Kathuria et al., 2010 ; National Sample Survey Organisation, 2008a, 2008b).

Les jeunes entreprises (de moins de deux ans) sont moins productives que les plus anciennes, mais elles sont également davantage susceptibles d'améliorer leur productivité au fur et à mesure de leur évolution (voir chapitre 3, graphiques 3.5 et 3.6). De même, la productivité totale des facteurs (PTF) des grandes entreprises est plus élevée que celles des petites entreprises. Cette situation pourrait en partie s'expliquer par la dynamique des entrées et sorties d'entreprises et par des marges relativement élevées (voir chapitre 3, graphique 3.9), mais elle laisse toujours supposer un potentiel de croissance de l'économie. Selon l'indice 2012 de la facilité de faire des affaires de la Banque mondiale (*Ease of Doing Business Index*), le nombre de démarches à effectuer pour créer une entreprise en Inde et les coûts connexes sont supérieurs à la moyenne du groupe BRIICS (par exemple, 12 démarches en Inde contre 10 en moyenne dans les autres pays du groupe BRIICS). Au stade de l'entrée et de leur intégration progressive, les nouvelles entreprises devraient bénéficier de conseils administratifs, juridiques et techniques pour améliorer leurs conditions d'activité.

L'Inde se classe au deuxième rang en termes de rigueur de la législation relative à la protection de l'emploi – mesurée sur la base des démarches obligatoires pour le licenciement d'un employé titulaire d'un contrat permanent – ce qui constitue probablement un obstacle pour de nombreuses entreprises (OCDE, 2011c). En outre, la réglementation du travail est appliquée conjointement au niveau fédéral et au niveau des États avec un haut degré d'hétérogénéité. Globalement, les niveaux de revenus, de productivité et d'efficacité technique sont très hétérogènes entre les régions (voir chapitre 5), certaines d'entre elles (notamment les grandes agglomérations comme Delhi) affichent des résultats bien supérieurs aux autres. Ces disparités régionales pourraient également être liées aux différences de réglementation entre États.

Le secteur des services a également beaucoup contribué à la croissance et a renforcé le potentiel de développement, étant donné que les services moyennement productifs (comme la vente au détail ou les services à la personne) représentent encore 50 % de l'ensemble des services (Bosworth et al., 2007). Ainsi, un déplacement de la main-d'œuvre vers des services non traditionnels comme les services aux entreprises, les services bancaires et financiers ou même ceux liés à l'éducation et à la santé, augmenterait la productivité globale du pays, mais cela nécessiterait également des gains de productivité dans de nombreuses activités de services. Par ailleurs, la progression des services à forte intensité de qualification dépend du niveau de formation et du capital humain. La croissance de la productivité peut

s'expliquer en grande partie par son niveau initial particulièrement faible, conjugué à la libéralisation ; les niveaux de productivité globale, eux, restent faibles (graphique 6.5).

En outre, par le passé, l'Inde a tiré parti de salaires comparativement bas dans des activités de services employant une main-d'œuvre hautement qualifiée, mais cet avantage disparaît rapidement. Dans le même temps, l'intensité capitaliste dans le secteur des services est nettement inférieure à celle des autres pays du groupe BRIICS (chapitre 4, graphique 4.11, partie B). Il est parfois affirmé que les pays en développement pourraient sauter l'étape de la transformation pour passer directement à une économie tertiaire. Toutefois, avec l'arrivée massive de jeunes attendue sur le marché et l'agriculture qui représente 50 % de l'emploi total, il est peu probable que le secteur des services soit à lui seul capable d'absorber la part croissante de la population active. L'Inde a un potentiel de croissance élevé qu'elle pourrait développer en encourageant des activités manufacturières à forte intensité de main-d'œuvre comme celles qui ont favorisé la croissance dans de nombreux pays asiatiques, mais cela demandera de poursuivre des réformes visant à lever les obstacles qui pèsent sur l'activité du secteur privé ainsi que ceux qui peuvent exister dans d'autres domaines essentiels, par exemple les droits fonciers et l'agriculture.

L'agriculture reste importante, en particulier pour l'emploi

En Inde, le secteur agricole continue de jouer un rôle important, d'une part, parce qu'il représente une part importante de l'emploi (environ 50 %) et d'autre part, parce que les possibilités de gains de productivité restent non négligeables. L'un des principaux goulets d'étranglement est le manque d'infrastructure dans les zones rurales, qui restreint l'accès aux marchés et se répercute sur la production et les prix des produits alimentaires (Crédit Suisse, 2013b). Le plan national de garantie de l'emploi rural (*National Rural Employment Guarantee Scheme*) tente de faire face à ce problème en garantissant 100 jours de travail aux membres de ménages ruraux (travail manuel faisant appel à des travailleurs peu qualifiés faiblement rémunérés). La plupart des emplois étant liés aux projets de construction d'infrastructures rurales, le plan contribue également à améliorer ces infrastructures, en particulier dans le secteur des transports, ce qui génère de nouvelles activités économiques en dehors de l'agriculture.

L'insécurité foncière est un autre problème majeur associé à la productivité agricole. Il a récemment été estimé que 90 % des titres fonciers ne sont pas garantis officiellement, ce qui pourrait fausser les investissements dans l'agriculture ainsi que dans les activités non agricoles. Un travail de numérisation de cartes, de base de données de titres de propriété et de registres est en cours dans le cadre du Programme de modernisation des registres fonciers nationaux, qui devrait s'achever en 2017. En outre, l'insécurité foncière a également des effets sur les activités économiques puisqu'elle freine la disposition des individus à migrer ou à s'installer ailleurs par peur de perdre leurs parcelles. La sécurisation foncière pourrait indirectement favoriser le déplacement de la main-d'œuvre vers des activités plus productives comme la transformation, qui, à leur tour, favoriseraient la croissance.

Une réforme du secteur de l'énergie s'impose, mais illustre les limites de l'économie politique

La corruption et les limites de l'économie politique font partie des principaux obstacles à l'adoption et à la mise en œuvre de nouvelles réformes. L'Inde est 94^e sur 177 pays dans le classement de l'Indice de perception de la corruption 2013 de Transparency International. Elle se situe donc entre d'autres pays du groupe BRIICS : le Brésil qui est classé au 72^e rang et

la Fédération de Russie, au 127^e. Le système pluripartite permet à la population hétérogène, notamment aux groupes minoritaires, d'avoir voix au chapitre, mais dans un même temps, il freine les processus de réforme à cause de la lenteur des négociations qui tentent de rapprocher des intérêts divergents. La gouvernance à plusieurs niveaux conjuguée à la décentralisation et au chevauchement des obligations en matière de redevabilité, entravent également les réformes.

Le secteur de l'électricité illustre l'importance des intérêts acquis et les difficultés de mise en œuvre des réformes. Les entreprises de distribution des États achètent l'électricité à des fournisseurs et la revendent aux consommateurs. Les producteurs et les ménages agricoles reçoivent d'importantes subventions à l'électricité, ce qui introduit des distorsions dans la tarification et crée des rentes qui rendent les réformes politiquement difficiles.

Les réformes de 2003 ont ouvert le marché de la production d'électricité aux fournisseurs privés, mais la distribution reste largement dominée par l'État, le plus souvent par l'intermédiaire des Conseils de l'électricité des États. Ces derniers ont en général de mauvais résultats financiers du fait des contrôles des prix et des subventions, lesquels freinent les investissements dans les services collectifs. Par conséquent, la fourniture d'électricité est très peu fiable, ce qui engendre une productivité du travail faible dans le secteur manufacturier et le secteur des services par rapport aux autres pays du groupe BRIICS. Même si le degré de concurrence a progressé depuis les réformes, d'importants déficits de production d'électricité persistent (OCDE, 2011c). De manière générale, la productivité du travail dans le secteur des services publics est plus faible que dans les autres pays du groupe BRIICS.

Ces subventions à l'énergie contribuent au déficit budgétaire élevé (FMI, 2012) et sont également dommageables pour l'environnement. Les résultats économiques du pays croissent plus rapidement que la consommation d'énergie (voir tableau 6.A2.3 de l'annexe), mais l'économie pourrait encore améliorer son intensité énergétique par rapport aux pays de l'OCDE par le biais des effets intrasectoriels et de la structuration des secteurs. Le pays est riche en ressources houillères – bien qu'il en soit un importateur net – et la réorientation de ses efforts vers une production d'énergie plus sobre en carbone favoriserait une croissance plus durable sur le long terme.

Considérations à prendre en compte pour l'avenir

Le changement structurel continu et constant peut stimuler la croissance en Inde. La stratégie de développement nationale actuelle, détaillée dans le douzième Plan quinquennal (2012-2017), fixe un objectif ambitieux de 8 % de taux de croissance (identique au plan antérieur). Toutefois, au sein de cet objectif, la croissance du secteur manufacturier et celle de la production agricole sont vues comme essentielles pour générer un développement plus rapide et plus inclusif. L'amélioration de la productivité dans l'ensemble des secteurs grâce à des réformes des conditions de l'activité des entreprises semble capitale pour atteindre ces objectifs.

Il sera essentiel d'améliorer le niveau d'études pour voir progresser la productivité et atteindre une croissance inclusive afin d'éviter le piège du revenu intermédiaire. Avec un bon niveau de compétences, les possibilités de déplacer la main-d'œuvre vers des activités plus productives sont multiples. Il semble que l'accès à l'enseignement soit moins un problème que celui de sa qualité. Le taux de fréquentation scolaire est faible dans de nombreuses régions, tout comme l'assiduité des enseignants. Des réformes

structurelles au sein du secteur de l'éducation pourraient être nécessaires pour faire face à ces difficultés. L'obligation de rendre des comptes au sein des établissements et cette même obligation des établissements vis-à-vis de l'administration, notamment en ce qui concerne l'assiduité des enseignants, pourraient contribuer à porter remède aux problèmes de qualité. Les mesures qui seront prises devront prendre en compte les obstacles les plus importants à la fréquentation scolaire, tels que la situation financière de la famille et d'autres caractéristiques la concernant, comme sa caste ou sa religion (Hill et Chalaux, 2011).

En Inde, le secteur agricole fournit toujours des emplois et des moyens de subsistance à une grande partie de la population, mais les parcelles sont souvent très petites. Les mesures en faveur de la productivité agricole peuvent contribuer au déplacement de la main-d'œuvre vers des activités plus productives et, dans le même temps, améliorer les possibilités de revenus non agricoles dans les zones rurales. Le Plan national de garantie de l'emploi rural contribue aux revenus des ménages ruraux et offre un filet de sécurité. En outre, la main-d'œuvre est utilisée dans les projets publics, en grande partie des projets visant à améliorer les infrastructures locales, ce qui pourrait avoir des retombées positives.

Les pouvoirs publics devraient continuer à soutenir la productivité agricole tout en essayant de déplacer la main-d'œuvre vers des secteurs plus productifs. Les infrastructures peuvent y contribuer fortement. L'accroissement des travaux de numérisation de cartes, de base de données de titres de propriété et de registres pourrait permettre de remédier au problème de l'insécurité foncière dans ses répercussions sur la productivité agricole, afin de garantir un accès plus sûr à la terre aux exploitants et leur offrir la possibilité de l'utiliser comme caution réelle pour emprunter.

L'amélioration de la productivité de l'ensemble des secteurs favoriserait une croissance inclusive, ce qui pourrait nécessiter l'adoption d'une série de mesures dans plusieurs domaines. L'importance que pourrait avoir le secteur (manufacturier) non organisé est un facteur souvent sous-estimé. Bien que des données ne soient pas collectées périodiquement, on estime que ce secteur représente une part importante du PIB et de l'emploi. Les interventions des pouvoirs publics visant à instaurer des conditions équitables pourraient aider ces entreprises à développer leur potentiel de croissance. Cela pourrait également apporter une importante contribution à la création d'une base manufacturière à forte intensité de main-d'œuvre, capable d'absorber de nouveaux travailleurs et de stimuler la productivité. Les entreprises appartenant au secteur non organisé sont sensiblement moins productives, probablement parce qu'elles fonctionnent avec un rapport capital-travail moins élevé et qu'elles sont limitées dans leur utilisation du capital. La poursuite de la libéralisation du secteur bancaire pour diminuer les coûts d'investissement et améliorer l'accès au financement du secteur privé pourrait réduire cette contrainte.

L'Inde peut continuer à consolider ses exportations fondées sur les services informatiques. Pour cela, elle devra améliorer la qualité de son enseignement supérieur étant donné que ces exportations exigent une main-d'œuvre hautement qualifiée. Toutefois, même une forte croissance continue dans le secteur des services ne sera pas en mesure d'absorber les millions de nouveaux arrivants dans la population active. Si l'Inde est capable d'améliorer la qualité de son enseignement secondaire, de ses infrastructures et de ses conditions d'investissement, elle sera peut-être en mesure d'absorber davantage de main-d'œuvre dans un secteur des exportations manufacturières à forte intensité de main-d'œuvre compétitif. Elle semble avoir une excellente occasion de le faire dans la mesure où les coûts de la main-d'œuvre augmentent rapidement en Chine.

Indonésie

La croissance générée par les exportations manufacturières et, plus récemment, une flambée des prix des matières premières ont eu pour effet d'accélérer le processus de convergence de l'Indonésie et aussi de réduire notablement la pauvreté. La compétitivité est toutefois freinée par un environnement économique peu favorable et un investissement public assez faible dans les infrastructures et l'éducation, tandis que les inégalités s'accroissent et que la dégradation de l'environnement ne suscite guère de contestation. Si le piège du revenu intermédiaire ne constitue pas, à court terme, une menace pour l'Indonésie, son dividende démographique actuel et les revenus issus de ses exportations de produits de base donnent au pays l'opportunité d'investir dans des solutions visant à surmonter ces difficultés. Pour que la croissance soit équitable et durable, les solutions apportées devront cependant s'attaquer aux inégalités croissantes et aux sérieuses menaces qui pèsent sur l'environnement.

Rappel historique et trajectoire de développement

À partir de la fin des années 60, sous l'administration du « Nouvel ordre » du président Suharto, des politiques économiques de plus en plus ouvertes ont progressivement pris le dessus sur le nationalisme économique du régime précédent. L'inflation galopante et la dette publique croissante ont été réduites et la roupie indonésienne stabilisée, tandis que les recettes pétrolières ont été investies dans le développement de l'infrastructure et du capital humain. Conjugué à ces réformes, engagées à la fin des années 60 et pendant les années 70, l'effort de libéralisation et les privatisations menés dans les années 80, ont accru la taille du secteur privé et contribué à attirer de nouveaux investisseurs étrangers. Les droits de douane et les autres obstacles aux importations ont été abaissés, dans le cadre de mesures d'encouragement aux IDE et d'amélioration de la compétitivité des exportations non pétrolières.

Bien que la période ayant précédé la crise financière asiatique ait donné lieu à une croissance économique non négligeable – le PIB réel a été de 6.8 % par an en moyenne entre 1980 et 1997 –, de sérieuses insuffisances ont perduré. La présidence Suharto a été marquée par un autoritarisme et une corruption de plus en plus présents, qui ont entravé le développement des institutions publiques. L'État de droit a été en grande partie abandonné et une partie minime du droit écrit a été actualisé par rapport à l'époque coloniale, d'où une application insuffisante des contrats. Malgré les améliorations survenues après le régime Suharto, la transparence et l'efficacité de l'action publique restent des défis majeurs pour le développement de l'Indonésie.

Outre les conséquences de l'abandon des réformes, la crise financière asiatique et l'évolution de la demande internationale ont entraîné une plus forte dépendance vis-à-vis de l'exportation des produits de base. Du fait de la dépendance des entreprises indonésiennes envers les emprunts en dollars USD sans avoir en contrepartie une couverture ou des revenus suffisants dans cette devise, le pays a été durement touché par la crise de 1997. L'effondrement de l'IDE a duré plusieurs années, éliminant ainsi une composante importante du financement des investissements et ce n'est pas avant 2005 que la part des entrées nettes d'IDE dans le PIB a retrouvé son niveau d'avant la crise. Dans le même temps, la libéralisation sous les auspices du FMI a fini par induire une hausse

des importations de produits manufacturés. Cette période a été concomitante avec la croissance rapide de la Chine, entraînant ainsi une intensification de la concurrence de l'industrie manufacturière tournée vers l'exportation – en particulier pour les activités à forte intensité de main-d'œuvre dans laquelle s'était spécialisée l'Indonésie.

En conséquence de cette évolution, les biens primaires, en particulier le charbon, le gaz, le caoutchouc, l'huile de palme et les minerais, sont devenus des moteurs importants de la croissance des exportations. Entre 1997 et 2011, la part de la Chine dans les exportations de biens indonésiens est passée de 4 % à 11 %, ce qui a fait de ce pays le deuxième plus important marché après le Japon. Les exportations de biens vers la Chine concernent majoritairement (59 %) des produits primaires. La part des produits de base dans les exportations totales de biens de l'Indonésie est passée de 31 % à 43 % entre 1997 et 2011. Une situation qui pourrait devenir préoccupante dans l'éventualité où l'économie du pays se centrerait sur les exportations et où la volatilité des prix limiterait la création d'emplois et réduirait les possibilités de montée en gamme.

Défis

L'Indonésie devra améliorer sa compétitivité dans le secteur manufacturier et le secteur des services pour parvenir à une croissance plus rapide et plus durable. La hausse de la productivité du travail entre 2000 et 2009 y a été inférieure à celle du Brésil, de la Chine, de la Fédération de Russie et de l'Inde et plus dépendante du déplacement des travailleurs vers des secteurs à forte productivité que de la montée en puissance au sein des secteurs (des données comparables pour l'Afrique du Sud n'étaient pas disponibles) (graphique 6.9). Le secteur agricole reste important en Indonésie et employait 36 % de la population active en 2011. Les produits de base sont l'un des avantages comparatifs de l'Indonésie étant donné la richesse de ses ressources naturelles ; le déplacement continu de la main-d'œuvre de ce secteur vers des secteurs modernes et l'accumulation de capital qui en résulte augmenteront la productivité future à peu de frais au regard des réformes plus profondes nécessaires dans des pays qui sont actuellement confrontés au piège du revenu intermédiaire.

Il est toutefois nécessaire d'améliorer la compétitivité, les niveaux de productivité étant parmi les plus faibles des BRIICS. L'économie est relativement dépendante des activités à faible valeur ajoutée et les indicateurs de l'innovation sont particulièrement faibles. Les dépenses brutes consacrées à la R-D représentaient 0.1 % du PIB en 2009 (la dernière année pour laquelle des données étaient disponibles), le pays se situe donc loin derrière la moyenne des pays de l'OCDE, de 2.5 %, et du niveau des autres BRIICS. Les évolutions démographiques font également partie des raisons pour lesquelles l'amélioration de la compétitivité et de la production par travailleur est importante. La population indonésienne est actuellement jeune, mais elle vieillit au fur et à mesure du recul du taux de natalité et de la progression de l'espérance de vie. Le taux de dépendance des personnes âgées pourrait passer de 8 % à 24 % entre 2010 et 2050. L'amélioration de la productivité dans l'ensemble de l'économie, nécessaire pour générer une croissance équitable et durable, est freinée par des aspects fondamentaux comme la pesanteur des formalités administratives ou les insuffisances des infrastructures et de l'enseignement.

Une croissance tributaire des produits de base risque également d'accentuer des disparités de revenu régionales déjà très sensibles, si les avantages concurrentiels à l'échelon local ne sont pas développés via un meilleur accès aux services de base et

l'exploitation des avantages concurrentiels. Malheureusement, les difficultés de mise en œuvre de la décentralisation ont encore compliqué l'élaboration de solutions solides et cohérentes au plan national face au problème de compétitivité de l'Indonésie. Les pouvoirs publics ont entrepris de renforcer la coordination en limitant l'étendue de la décentralisation. En 2004, les lois relatives à la décentralisation ont été modifiées en vue d'accroître le contrôle exercé sur les autorités locales et les limites qui leur sont imposées. Toutefois, une bonne coordination régionale nécessitera également l'accroissement des ressources et le renforcement des capacités dans de nombreuses circonscriptions.

Le contexte économique de l'Indonésie freine la concurrence et la productivité

Le contexte économique de l'Indonésie demeure peu propice à la croissance, malgré les réformes de l'administration visant à simplifier les procédures applicables aux entreprises et à encourager l'investissement, national et étranger. Selon les indicateurs de réglementation des marchés de produits de l'OCDE, le cadre réglementaire du pays en 2008⁵ était légèrement plus restrictif que dans les autres BRIICS, et beaucoup plus que dans la moyenne des pays de l'OCDE. Par rapport à la moyenne des BRIICS, il est plus restrictif sur le plan du contrôle exercé par l'État et moins limité par des obstacles à l'entrepreneuriat, au commerce et à l'investissement (OCDE, 2011a). Néanmoins, la création d'une entreprise reste coûteuse ; il faut en moyenne 48 jours et 20.5 % du revenu annuel moyen par habitant pour faire enregistrer une entreprise (Banque mondiale, 2013a). Ces obstacles limitent la concurrence et n'encouragent pas les entrepreneurs à entrer sur le marché avec de nouveaux produits et procédés. L'inefficacité et l'opacité des systèmes administratifs contribuent également aux difficultés de l'Indonésie vis-à-vis de la corruption des fonctionnaires en créant des conditions qui en encouragent la pratique.

L'augmentation rapide du salaire minimum et la rigueur des cadres régissant la protection de l'emploi constituent d'autres obstacles à la flexibilité du marché du travail. Ce cadre réglementaire favorise le travail informel. Bien que la part des travailleurs du secteur informel dans le total des actifs occupés semble diminuer, on estime qu'en 2012, 53.6 % des travailleurs appartenaient encore à ce secteur. La protection des travailleurs est importante, mais un juste équilibre doit être trouvé entre l'intérêt des travailleurs et la nécessité de préserver la compétitivité et de favoriser la création d'emplois.

Le manque d'ouverture à l'investissement étranger est un obstacle particulièrement important au développement industriel et au transfert de technologie. Selon l'indice de restrictivité de la réglementation de l'IDE 2012 de l'OCDE, parmi les BRIICS, seules les politiques publiques de la Chine et de la Fédération de Russie sont plus restrictives (graphique 3.8). Les investisseurs doivent limiter le nombre d'expatriés qu'ils emploient. En règle générale, il leur est demandé d'investir avec des partenaires nationaux ou de céder leurs actifs à des actionnaires indonésiens après une période initiale. D'autres restrictions existent pour les secteurs extractif et financier. L'interdiction des exportations de minerais qui est entrée en vigueur en janvier 2014 visait à contraindre les investisseurs à construire des installations de transformation dans le pays, mais, en dépit d'aménagements visant à permettre les échanges de certains minerais semi-transformés, l'interdiction est probablement d'application trop large pour favoriser de nouveaux investissements à l'avenir.

Les infrastructures et l'éducation ne suffisent pas pour répondre à une demande croissante

Les contraintes liées à l'infrastructure freinent la croissance et, en Indonésie, l'investissement dans les infrastructures a sensiblement diminué depuis la crise financière asiatique (passant d'un pic d'environ 7 % du PIB aux alentours de 3-4 % récemment). L'insuffisance des infrastructures met à mal l'équité et laisse de nombreuses personnes en marge de la croissance (par exemple, 43 % des Indonésiens n'ont pas accès à des services d'assainissement de base). Encore récemment, l'absence de législation relative à l'expropriation par l'État a entravé le développement des infrastructures dans le pays. En 2011, la Chambre des représentants a voté la loi sur les acquisitions foncières pour remédier à cette situation et accélérer la planification et le développement de nouvelles infrastructures. Une coordination entre les régions pour la planification des infrastructures sera également nécessaire afin d'élaborer des systèmes efficaces et d'éliminer les blocages.

En Indonésie, l'infrastructure TIC est peu développée et l'insuffisance de l'accès aux nouvelles technologies des communications fait obstacle à la croissance. À titre d'exemple, l'utilisation d'Internet s'est accrue plus lentement que dans la plupart des autres BRIICS, excepté l'Afrique du Sud, entre 2000 et 2012, et la proportion de la population ayant accès à l'internet (15 % en 2012) est à peine supérieure à celle de l'Inde (13 %). Bien que le secteur des télécommunications ait connu des changements notables depuis le début des importantes réformes de libéralisation de 1999, le marché reste dominé par quelques entreprises. L'amélioration du taux de raccordement à l'internet est probablement un élément majeur du développement de l'Indonésie, étant donné qu'elle permettra d'offrir un meilleur accès aux services de santé, d'éducation et à d'autres services à une population répartie sur 922 îles. Cette amélioration sera également importante pour créer de meilleurs flux d'information et des connexions au marché, notamment pour le développement de services modernes plus compétitifs, un secteur de plus en plus important en Indonésie.

L'amélioration de l'accès à un enseignement de qualité sera également nécessaire pour permettre l'acquisition des compétences requises par l'industrie et les services modernes. En 2008, l'année la plus récente pour laquelle des données sont disponibles, seuls 7 % de la population active indonésienne avaient une formation supérieure, et seuls 22 % de plus avaient suivi un enseignement secondaire. La qualité et la pertinence de cet enseignement sont également peu satisfaisantes. Les résultats obtenus lors de l'enquête PISA sont parmi les plus faibles des pays participants, même si le pays est également l'un des plus pauvres du groupe. Un accès plus large à l'éducation est nécessaire pour améliorer l'équité et la mobilité sociale, ainsi que pour optimiser les ressources en capital humain. Les enfants issus de familles modestes ont généralement un niveau d'études plus bas ; il existe par ailleurs des disparités régionales marquées dans l'accès à l'éducation, en particulier entre zones rurales et urbaines.

Recul de la pauvreté et progression des inégalités

Comme dans d'autres pays émergents, la croissance économique, l'urbanisation et l'amélioration de la production agricole par travailleur ont conduit à un recul spectaculaire de l'extrême pauvreté. Tandis que la pauvreté a brièvement progressé pendant la crise, entre 1990 et 2010, la part de la population vivant avec 1.25 USD ou moins par jour est tombée de 54 % à 18 %. Sur la même période, la part de la population

vivant avec 2 USD ou moins par jour est tombée de 85 % à 43 % (voir tableau 6.A2.2 de l'annexe).

Toutefois, les inégalités se sont rapidement aggravées. Tandis que le coefficient de Gini du pays est resté globalement inchangé au cours des années 80 et 90, il est passé de 29 en 1999 à 38 en 2011. Ce niveau d'inégalité de revenu reste relativement faible, notamment pour le niveau moyen de revenu de l'Indonésie, mais la prolongation de cette tendance deviendrait préoccupante. Le pays ayant une population jeune et un taux de chômage élevé parmi les jeunes, la poursuite de la croissance et la stabilité sociale dépendent de la capacité à créer des emplois pour ces travailleurs.

Outre les inégalités de revenu entre les ménages, il existe de fortes disparités de revenu, de richesse et d'accès aux services entre les régions. Le fossé entre le monde rural et le monde urbain est particulièrement profond, les habitants des zones rurales étant généralement plus défavorisés et bénéficiant d'un accès moins important aux services et aux infrastructures de base. Un processus de décentralisation a été amorcé en 2001 pour transférer la responsabilité des services de base aux autorités des districts. Toutefois, le caractère limité des ressources et de la capacité de certaines autorités locales ont exacerbé les différences régionales dans certains cas et, bien que le financement des districts ait augmenté, il est, en grande partie, affecté aux dépenses opérationnelles.

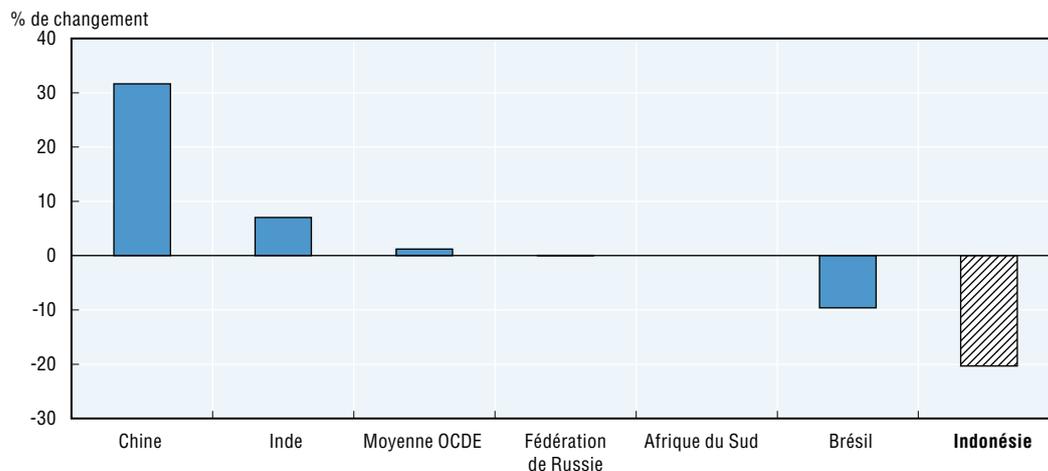
Comme dans le reste de l'Asie du Sud-Est, l'urbanisation galopante a engendré des problèmes sociaux et environnementaux notables, venant s'ajouter à la création de centres où se concentre l'activité économique. Entre 1980 et 2011, la population urbaine de l'Indonésie a été multipliée par 3.7. Bien que cette tendance ralentisse, un accroissement de cette population d'environ 72 % est prévu entre 2011 et 2015. L'insuffisance de l'investissement dans les infrastructures se solde par une importante congestion des transports, en particulier à Djakarta, qui s'accompagne d'une pollution élevée et d'une productivité réduite.

Délaissement des questions environnementales au profit de la croissance

Le respect généralement insuffisant des mesures de protection de l'environnement et une dépendance envers les industries de base ont engendré de sérieuses difficultés pour le développement durable en Indonésie. La gestion forestière illustre particulièrement bien ces difficultés. La déforestation résultant de l'exploitation – essentiellement illégale – des forêts et l'expansion de l'agriculture (notamment la culture sur brûlis pratiquée dans les plantations et sur les parcelles de subsistance) détruisent la biodiversité abondante du pays et épuisent ses précieuses ressources en bois. Bien que la superficie forestière de l'Indonésie reste importante – 52 % de la superficie totale du pays en 2010 –, elle s'est réduite rapidement (graphique 6.12), diminuant de 20 % entre 1990 et 2010.

Bien que la législation protège les forêts afin d'en garantir une utilisation durable, on estime qu'entre 73 % et 88 % de l'exploitation forestière en 2003 a été réalisée illégalement. Des milliers d'hectares disparaissent également dans des incendies de forêt d'origine naturelle ou volontaire. Plusieurs feux de forêt majeurs non maîtrisés (y compris celui de juillet 2013), et qui auraient été déclenchés de manière illégale pour défricher dans le but de mettre en place des cultures, ont produit des nuages de fumée qui se sont propagés sur une bonne partie de l'Indonésie et sur des pays voisins. La corruption à haut niveau, les pots-de-vin versés aux fonctionnaires locaux et la faible capacité à faire respecter la loi sont autant d'éléments qui contribuent à la perte de ressources forestières.

Graphique 6.12. **La couverture forestière s'est sensiblement réduite en Indonésie**
Évolution, en pourcentage, de la couverture forestière, 1990-2010



Source : Banque mondiale (2013a), *Indicateurs du développement dans le monde* (base de données), Banque mondiale, Washington, DC, <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933201430>

La question de l'efficacité énergétique se fera plus cruciale pour l'Indonésie, au fur et à mesure de l'augmentation des revenus et du développement industriel. En juin 2013, les subventions dont bénéficient les combustibles ont subi une large baisse, ce qui est un signe positif. Ces subventions, évaluées à 2.5 % du PIB, pesaient lourdement sur les ressources publiques et bénéficiaient de façon disproportionnée aux Indonésiens les plus riches qui possèdent des voitures et d'autres biens consommateurs d'énergie (Mourougane, 2010). Les pouvoirs publics se sont engagés, parallèlement à l'augmentation des prix des combustibles, à un ensemble de compensations, y compris des transferts monétaires temporaires, pour les ménages modestes touchés par la réforme. L'utilisation de l'énergie est plus efficace en Indonésie que dans les autres BRIICS (excepté au Brésil et en Inde), mais elle l'est de moins en moins dans le secteur manufacturier comparativement aux cinq autres pays. Plus le secteur manufacturier se développera et plus l'utilisation de l'énergie et la pollution devront être maîtrisées.

Outre la réduction de l'impact de l'activité économique sur l'environnement, l'Indonésie devra accroître les investissements futurs dans l'adaptation au changement climatique. Le pays est souvent exposé à des inondations. L'élévation du niveau de la mer et de la pluviosité accroîtra les menaces pesant sur les zones de faible altitude et les bassins versants, notamment les zones fortement peuplées comme Djakarta. La création de systèmes de gestion des crues et d'alerte rapide contribuera à réduire les coûts humains et économiques associés à ces catastrophes naturelles (OCDE, 2013d).

Considérations à prendre en compte pour l'avenir

L'Indonésie n'est pas menacée par le ralentissement de la croissance comme le sont de nombreux autres pays à revenu intermédiaire, étant donné que l'augmentation de l'accumulation des facteurs et la transformation structurelle devraient conduire le pays à converger vers les pays de l'OCDE dans un avenir proche. Le renforcement de la compétitivité, moyennant une amélioration des conditions d'activité des entreprises, le développement des infrastructures et un meilleur accès à des programmes éducatifs

adaptés, pourrait permettre de se diriger vers une croissance inclusive et viable du point de vue de l'environnement.

En Indonésie, les formalités administratives accroissent les coûts liés à l'activité économique. La Commission indonésienne de coordination des investissements (BKPM) a lancé un train de mesures utiles pour remédier au problème en simplifiant les formalités administratives et en améliorant les services relatifs aux autorisations d'investissements, notamment en créant (avec des partenaires locaux et provinciaux) des guichets uniques de services (OSS) dans tout le pays, qui offrent l'ensemble des services nécessaires pour l'obtention de ces autorisations. L'emploi informel pourrait être réduit en associant une application plus stricte de la réglementation à des réformes réglementaires qui prennent en compte les coûts et les bénéfices des protections actuelles. La simplification et l'harmonisation entre les régions des procédures de base applicables aux entreprises pourraient accroître la transparence.

Malgré les récentes améliorations, la corruption des fonctionnaires à tous les niveaux reste un obstacle à une croissance équitable et durable. Le projet de loi sur la fonction publique adopté par la Chambre des représentants en décembre 2013 et le Cadre général de la réforme bureaucratique 2010-25 fournissent un cadre à l'amélioration de la reddition de comptes. Des réformes plus ciblées pourraient également être nécessaires dans les secteurs où les risques de corruption sont plus élevés. Depuis 2009, l'Indonésie a donné de grandes espérances en progressant vers la mise en œuvre de l'Initiative pour la transparence dans les industries extractives (ITIE) et, de manière générale, en améliorant sa gouvernance du secteur des ressources naturelles.

L'amélioration des infrastructures jouera un rôle décisif pour la compétitivité et la croissance économique de l'Indonésie. La nouvelle loi sur les acquisitions foncières, si elle est associée à une progression des investissements, devrait générer une plus rapide modernisation des infrastructures capable d'accompagner la croissance économique et de réduire les blocages. Pour ce faire, l'administration publique a déjà manifesté son intérêt pour la promotion des partenariats public-privé (PPP). En 2010, PT Indonesia Infrastructure Finance, une entreprise privée financée par l'État, la BASD, la SFI et la Société allemande d'investissement et de développement (DEG), a été lancée pour attirer et centraliser les financements privés destinés aux infrastructures indonésiennes. Son action devrait être simplifiée par les réformes récentes de la loi sur les partenariats public-privé, qui a clarifié le processus d'appels d'offres, et par le Fonds de garantie indonésien pour les investissements (IIGF), créé en 2010, qui contribue à réduire les risques pris par les investisseurs lorsqu'ils collaborent avec le secteur public.

Pour mettre à profit le potentiel de capital humain, l'accès à l'éducation devra être le plus large possible et les qualifications devront répondre au besoin des entreprises. L'accroissement des dépenses au titre des établissements éducatifs donnera aux élèves la possibilité d'accéder aux compétences requises pour travailler dans les industries modernes et pour utiliser la technologie dans leurs emplois. Les investissements à venir pourraient être destinés à améliorer la qualité de l'éducation dans son ensemble et l'accès aux zones rurales et aux régions défavorisées, mais également à élaborer des stratégies de planification interrégionale et nationale adéquates. L'accès des élèves issus de zones rurales et défavorisées à l'école peut être amélioré grâce à l'élargissement du programme *School Operations Fund* (BOS), qui prévoit des transferts monétaires pour les écoles accueillant ces enfants, ou grâce à des indemnités pour les frais d'études et des transferts monétaires conditionnels aux familles défavorisées. L'enseignement professionnel, qui pourrait

contribuer à remédier à l'inadéquation des compétences, devient de plus en plus courant et les pouvoirs publics cherchent à accroître à l'avenir le recours à ce type d'enseignement. Dans le contexte de la décentralisation, un renforcement de la coordination partant de la base sera probablement un autre aspect qui influera sur la manière dont les systèmes éducatifs sont conçus.

Bien conçue et mise en œuvre, la décentralisation, si elle est peut contribuer à favoriser la croissance régionale dans le pays. La souplesse de l'élaboration des politiques peut aider les districts et les provinces à bénéficier des avantages concurrentiels existants à l'échelon local. Toutefois, l'Indonésie devra pour cela garantir le financement d'un niveau minimum de services et développer les compétences locales, en particulier dans les régions en retard et de petite taille.

L'amélioration de la protection de l'environnement permettrait de protéger la biodiversité et préserver la richesse des ressources naturelles pour les générations futures, et pour la poursuite de la croissance. À cette fin, il faudrait peut-être modifier les textes législatifs et réglementaires, bien qu'il faille davantage de ressources pour assurer l'application de ces mesures de protection. La diminution des subventions aux combustibles représente, en ce sens, un grand changement. L'Indonésie devra également investir dans la gestion des risques liés à une forte exposition aux effets du changement climatique.

Chine

La Chine fait partie de ces pays à revenu intermédiaire dans lesquels le revenu par habitant se rapprochera de celui des pays avancés dans les vingt prochaines années. Cette perspective est d'ores et déjà étayée par sa position de pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure et par sa croissance sans précédent durant les dernières décennies, indépendamment de la pression grandissante que suscitent l'évolution démographique et le besoin urgent d'accroître l'efficacité dans de nombreux secteurs de l'économie.

La Chine affiche encore une expansion économique solide, des gains de productivité relativement élevés et son gouvernement est décidé à engager une nouvelle série de réformes économiques pour se hisser dans la catégorie des pays à revenu élevé. Parallèlement au fait que ces réformes doivent garantir une convergence rapide et prolongée, le pays devra accorder un regain d'attention aux inégalités grandissantes, freiner la dégradation de l'environnement et réparer les dommages causés par les politiques du « tout-croissance ».

Rappel historique et trajectoire de développement

La Chine, avec un taux de croissance réel moyen de plus de 10 % au cours des dernières décennies, a obtenu des résultats supérieurs non seulement à ceux du Japon pendant sa période de forte expansion après la Seconde Guerre mondiale, mais également à ceux des quatre « dragons » – Corée du Sud, Hong Kong (Chine), Singapour et Taïpei chinois – au moment de leur « décollage » dans les années 70 et 80. Ces périodes d'essor en Asie ont eu lieu à un moment où les économies de la région connaissaient une industrialisation rapide et ont coïncidé avec le dividende démographique, qui a permis le rattrapage de ces économies. La croissance remarquable de la Chine, en particulier à partir des années 80, a été tirée par l'investissement et la productivité, tandis que la contribution de l'apport de main-d'œuvre a décliné depuis les années 90 (voir graphique 6.4).

Dans les années 80, deux étapes importantes ont suscité la croissance : les réformes intérieures, qui ont introduit des incitations aux gains d'efficacité, conduites initialement dans le secteur d'État et le secteur collectif, ainsi que la reconnaissance grandissante du rôle des entreprises privées dans l'amélioration de l'efficacité. L'intégration rapide du pays à l'économie mondiale, grâce aux exportations et à l'IDE, ainsi que les connaissances générées par ces canaux, lui ont été essentielles pour s'engager sur cette voie. Les exportations et l'IDE ont entraîné un accroissement de la production, du côté de l'offre, et une diversification au profit d'un plus large éventail de produits. L'investissement public est devenu un moteur essentiel de la croissance. Cette évolution a coïncidé avec la chute brutale du taux de fécondité – conséquence de la mise en œuvre généralisée de la politique de l'enfant unique –, le ralentissement de la croissance démographique et l'augmentation de la population en âge de travailler. Le pays a donc bénéficié du dividende démographique, accélérateur de la croissance. La migration des travailleurs des campagnes vers les villes a contribué à la hausse de la productivité.

Les rôles des autorités publiques et du marché se sont sensiblement modifiés au cours de la période de rattrapage de la Chine. Les réformes menées par Deng Xiaoping à partir de 1978 ont fait passer le pays d'une économie planifiée par le pouvoir central à une vaste économie de marché pilotée par l'État sur une période d'environ deux ans, au moment où une autre « avancée de taille » s'est produite avec l'adhésion à l'OMC en 2001 : l'ouverture

et l'intégration du pays à l'économie mondiale. Les résultats ont été remarquables jusqu'à une date récente, lorsqu'une troisième série de mesures a été annoncée pour renforcer la convergence de l'économie. Il s'agira d'une transition décisive vers une « intervention limitée de l'État » et vers une plus grande adhésion aux principes de l'économie de marché afin de conduire le pays vers le groupe des économies à revenu élevé dans les dix prochaines années.

Dans l'ensemble, ces réorientations ont été inclusives. La pauvreté a sensiblement reculé dans tout le pays, en grande partie, grâce à l'industrialisation et à l'urbanisation, dont ont bénéficié un grand nombre de personnes. La part de la population rurale est tombée de 80 % à 50 % entre 1980 et les années 2010. La création d'emplois au sein des pôles industriels et l'adoption d'un mode de vie urbain ont engendré, en particulier dans les premiers temps, une satisfaction générale vis-à-vis des réformes.

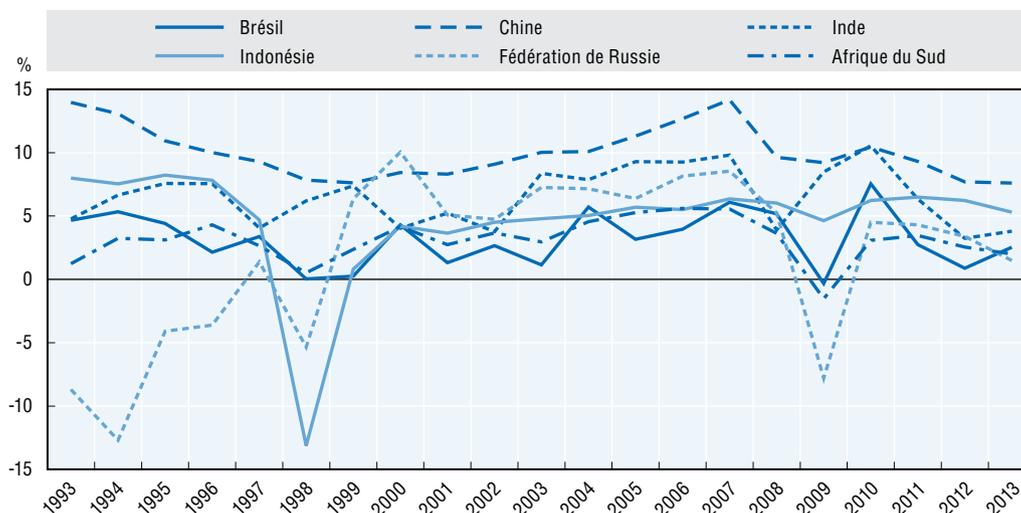
Défis

Des taux de croissance en repli

Il ne faut pas croire pour autant que la performance économique remarquable de la Chine garantit que la convergence se poursuivra à un rythme rapide par le seul maintien du statu quo. La Chine a obtenu de meilleurs résultats que les autres pays du groupe BRIICS, mais la croissance ralentit (graphique 6.13). Supérieure à 10 % dans la dernière décennie, il est prévu qu'elle régresse de plusieurs points de pourcentage, même si elle reste spectaculaire par rapport aux autres pays sur le moyen terme. Le pays se situe actuellement au bas de la tranche supérieure des pays à revenu intermédiaire, stade auquel il devient plus difficile de conserver une telle expansion. La croissance tendancielle devrait décélérer du fait essentiellement du vieillissement rapide de la population, mais les failles structurelles actuelles pourraient également contribuer à ce ralentissement si elles ne sont pas rapidement enrayerées.

Graphique 6.13. **La Chine a obtenu de meilleurs résultats que les autres pays du groupe BRIICS**

Taux de croissance PIB réel des BRIICS 1993-2013



Source : FMI (2013), *Perspectives de l'économie mondiale*, 2013, Fonds monétaire international, Washington DC.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933201449>

Vieillessement de la population et ralentissement de la croissance de la population active

La croissance fondée sur l'accumulation du facteur travail peut difficilement perdurer dans un pays où le vieillissement démographique est l'un des plus rapides au monde et où la population en âge de travailler diminue. L'âge médian de la population chinoise aura presque doublé en l'espace d'un siècle pour atteindre les 46 ans en 2050, pour un taux de dépendance de 63 %, le même que 100 ans auparavant. En 1950, le taux de dépendance des jeunes était élevé et celui des personnes âgées faible ; à l'horizon 2030, toutefois, la dépendance des personnes âgées dépassera celle des jeunes.

La migration vers les grandes villes, où le coût de la vie augmente, ce qui réduit d'autant la capacité d'épargne sur les salaires, marque le pas et les perspectives d'une main-d'œuvre bon marché pour maintenir l'économie à flot s'affaiblissent. Les pouvoirs publics encouragent plutôt la migration vers des villes plus petites où le coût de la vie est plus bas. Les emplois ne suivent cependant pas toujours les projets d'urbanisation ambitieux et les « villes fantômes » auxquelles ils ont donné lieu sont la preuve que l'urbanisation ne doit pas précéder l'industrialisation et la création d'emplois.

Recul de l'efficience de l'investissement

La rapidité de l'accumulation du stock de capital de la Chine durant les dernières décennies a dopé le potentiel d'expansion économique. L'investissement devrait rester un important moteur de la croissance à l'horizon proche du fait que le stock de capital par habitant est encore en retard sur celui des économies avancées, et ce, malgré la prolifération d'autoroutes, d'aéroports et autres d'infrastructures dans tout le pays. Nonobstant la nécessité d'accroître le stock de capital, l'efficience de l'investissement recule (voir graphique 1.8 au chapitre 1). Cette tendance non seulement reflète le ralentissement attendu une fois que le capital a été accumulé, mais pourrait également être liée à une mauvaise affectation des fonds destinés à l'investissement, laquelle trouve son origine dans l'efficience toute relative du secteur financier.

Bien que la productivité ait été un moteur important des résultats obtenus par le passé, le niveau de productivité dans le secteur manufacturier reste bien inférieur à celui non seulement des États-Unis, mais aussi d'autres pays de l'OCDE (graphique 6.5). En outre, certains signes donnent à penser que les gains de productivité ont également diminué (OCDE, 2013d). Une troisième série de réformes favorables au marché devrait inverser ce processus et favoriser de nouveaux gains de productivité qui stimuleront la croissance à long terme. Par ailleurs, la Chine non seulement sait fort bien exploiter les connaissances mondiales, mais également investit massivement dans le capital technique et la R-D pour mieux innover et développer ses propres technologies (voir chapitre 2). En 2006, la Chine a entamé un Plan national de développement de la science et de la technologie à moyen et long terme (2006-20), pour inciter le pays à se transformer en une économie innovante à l'horizon 2020 et un leader mondial dans les domaines des sciences et des technologies à l'horizon 2050 (Cao et al., 2006).

Les disparités régionales sur le plan de la productivité sont manifestes, avec des pôles manufacturiers réputés avoir les niveaux de production par travailleur les plus élevés (voir encadré 5.2 au chapitre 5), mais, sur les dix dernières années, la convergence des gains de productivité dans les provinces apparaît clairement (voir graphique 5.2 au chapitre 5). L'efficience technique des entreprises chinoises varie bien moins entre les provinces qu'en Inde ou en Indonésie (voir graphique 5.3 au chapitre 5).

Les inégalités suscitent des préoccupations grandissantes

L'industrialisation et l'urbanisation ont sorti des millions de personnes de la pauvreté, mais le « big-bang » des réformes entreprises par la Chine ont laissé de côté un grand nombre de personnes qui estiment n'avoir reçu aucune contrepartie au regard du coût de ces réformes. La population rurale a bénéficié d'une progression des salaires liée aux gains de productivité dans le secteur agricole et aux possibilités d'emploi dans les villes en voie d'industrialisation. Les 50 millions de travailleurs *xiagang* licenciés à la suite de la réforme des entreprises d'État au début des années 2000, représentent toujours une grande partie de la population en âge de travailler dans certaines régions n'ayant guère de possibilités de recueillir les fruits de la vigoureuse croissance du pays.

Les migrants, qui n'ont pas été pleinement intégrés à la population urbaine, n'ont encore qu'un accès limité aux biens et aux services, ce qui freine la mobilité sociale et limite une importante source potentielle de consommation. En outre, les inégalités de revenu ont renforcé la perception du système comme défaillant et ont montré la nécessité d'un modèle de croissance plus inclusif. L'accès limité des migrants aux biens et services publics a concouru à l'émergence de problèmes sociaux d'un nouveau genre, les parents laissant leurs enfants à la campagne sous la responsabilité de leurs grands-parents. Les enfants qui, grâce à des politiques plus libérales et généreuses, avaient pu suivre une instruction primaire dans les villes, se voient dans l'obligation de retourner dans leur lieu d'origine pour suivre un enseignement secondaire, étant donné que les examens d'admission à l'université (*gaokao*) sont gérés à l'échelon de la province.

La politique du tout-croissance a relégué l'environnement au second plan

La croissance a été l'objectif principal du développement et a été atteinte en passant par l'industrialisation. Le fait que le secteur industriel soit pour une bonne part propriété de l'État et que des aides financières soient octroyées sous la forme d'un accès plus facile et à moindre coût au financement et à une énergie bon marché, a été source d'inefficiences et entraîné une pollution telle qu'une action immédiate s'impose.

L'intensité énergétique de la production est nettement supérieure à la moyenne de l'OCDE dans le secteur manufacturier, et plus du double dans certains secteurs comme le textile, les métaux non ferreux, les minéraux non métalliques et les machines. L'énergie bon marché a ouvert la porte au développement d'activités exportatrices à fort contenu en énergie dans lesquelles la Chine, importatrice nette d'énergie, n'aurait pas eu sinon d'avantage comparatif.

Le charbon, source essentielle d'énergie, a engendré une pollution qui a atteint des seuils dangereux dans les zones industrielles, mais aussi dans les zones résidentielles. L'augmentation des droits de douane sur les produits énergétiques applicables à l'industrie a, dans une certaine mesure, endigué le gaspillage, mais l'intensité énergétique élevée de la Chine continue d'être davantage liée à l'utilisation excessive d'énergie dans le secteur industriel qu'à la structure même du secteur. Les nouvelles mesures visant à modifier le système de chauffage urbain en passant du charbon au gaz ont pour objectif de réduire la pollution urbaine pendant la période de chauffe, mais Pékin est la seule grande ville qui les a mises en œuvre à ce jour.

Considérations à prendre en compte pour l'avenir

Les pressions grandissantes relatives aux trois objectifs fondamentaux, à savoir le maintien d'une croissance à la fois solide, inclusive et écologiquement viable, appellent une nouvelle série de réformes fondamentales. Les nouveaux dirigeants chinois prennent actuellement des mesures pour éviter une décélération trop marquée en rationalisant la gestion macroéconomique et en aplanissant les obstacles structurels à la croissance. Le programme de réforme du président Xi est ample et met l'accent sur le renforcement des mécanismes de marché, le réexamen du rôle de l'État dans l'économie et la restructuration de l'industrie par le démantèlement des monopoles et l'accélération de la réforme des entreprises d'État. Les retombées les plus immédiates – gains de productivité liés aux transferts de main-d'œuvre des campagnes vers les villes, dividende démographique et intégration du pays à l'économie mondiale – étant déjà pour l'essentiel acquises, seul un ensemble complet de réformes, à ce stade, a des chances de produire des effets très positifs. La rationalisation programmée du système macroéconomique englobe tous les domaines majeurs, y compris les régimes de taux de change et de taux d'intérêt ainsi que la balance des opérations en capital. Elle prévoit également un effort d'amélioration de la coordination entre les organismes publics chargés de l'élaboration des politiques et de la réglementation grâce à la mise en place d'un nouveau mécanisme à cet effet.

Sur le moyen terme, on s'attend à ce que la flexibilité du taux de change augmente dans les deux sens et que le taux soit de plus en plus déterminé par les forces du marché et non par l'intervention de la banque centrale, comme par le passé. Toutefois, il est également prévu que le processus de réforme soit progressif et qu'il soit fonction du stade de développement du système financier, l'objectif étant de réduire le caractère désordonné et la volatilité des variations de prix des actifs financiers et des cours de change. Le passage à des taux d'intérêt fondés sur les taux du marché facilitera les ajustements aux évolutions de la conjoncture économique à très court terme, et améliorera les mécanismes de transmission de la politique monétaire. Plus généralement, les réformes devraient promouvoir l'intermédiation financière et aboutir à une meilleure affectation des capitaux dans l'économie. Cependant, une condition préalable pour assurer la réussite des réformes est la capacité des établissements financiers d'évaluer les risques et de fixer les taux d'intérêt en conséquence, qu'il est donc prioritaire d'améliorer. Avec une meilleure affectation des capitaux, l'efficacité de l'investissement, qui affiche une tendance à la baisse, pourrait être améliorée, contribuant ainsi à maintenir l'accumulation de capital dans les secteurs qui en ont le plus besoin. Le stock de capital global ramené au nombre d'habitants reste faible (Koen et al., 2013), malgré des décennies de taux d'investissement élevés. Il est également escompté que la libéralisation progressive du compte de capital, laquelle est actuellement peu étendue, engendrera des gains d'efficacité (Molnar et al., 2013). Selon les plans de réforme, les investisseurs institutionnels et individuels nationaux qualifiés seront autorisés à faire appel au marché international des capitaux pour obtenir des rendements plus élevés. Les taux d'intérêt sur les dépôts, qui produisent actuellement les rendements les plus faibles, finiront également par être libéralisés.

Outre les changements fondamentaux de la gestion macroéconomique, une série de réformes structurelles est également prévue pour atténuer le ralentissement de la croissance sur le moyen terme. Une plus grande importance sera donnée au développement du secteur des services, qui est en retard par rapport au secteur manufacturier et fortement réglementé. Le système financier sera au centre des réformes et devrait contribuer aux gains d'efficacité dans l'ensemble de l'économie. Avec la libéralisation des taux d'intérêt, les

marges relativement élevées entre les prêts bancaires et les taux sur les dépôts entretenues par la réglementation en vigueur, pourraient s'effriter peu à peu, ce qui permettrait l'émergence d'une plus vive concurrence. Toutefois, le rythme de la libéralisation devrait être géré de façon à éviter de mettre en péril la stabilité financière. Hormis les réformes du système financier, le réseau de distribution, les transports et les services aux entreprises sont d'autres secteurs prioritaires.

Ces réformes sont largement soutenues puisqu'il est reconnu que le maintien du statu quo ne sera pas suffisant pour assurer la poursuite de la convergence. Comme à l'accoutumée avec les nouvelles politiques, l'ouverture et la libéralisation seront expérimentées sur un territoire limité, dans la zone franche de Shanghai. Cette nouvelle zone franche sera un laboratoire pour la libéralisation du marché à beaucoup plus grande échelle qu'avant. La libéralisation du compte de capital, qui était à l'étude depuis plus d'une décennie, fait également partie de l'ensemble des réformes et est mis en œuvre progressivement. L'assouplissement de la réglementation dans les activités de services – en particulier dans les services financiers – sera essentiel pour la réalisation de gains d'efficacité. Il pourrait également accélérer le développement du secteur manufacturier qui est freiné par l'insuffisance du développement des activités de services. La pression concurrentielle dans le secteur financier pourrait renforcer l'efficacité et améliorer l'intermédiation financière. Ces avancées pourraient conduire à une meilleure affectation des capitaux dans l'économie.

La nouvelle rationalisation de la réforme pourrait également aboutir à une croissance plus inclusive en éliminant la réglementation discriminatoire envers les travailleurs migrants. La réforme du système du *hukou* (certificat de résidence) est un élément clé de cette rationalisation puisqu'elle pourrait instaurer l'égalité des droits d'accès aux services publics sans tenir compte de l'origine urbaine ou rurale des personnes, et accroître la mobilité de la main-d'œuvre. En Chine, des centaines de millions de travailleurs ruraux vont encore se déplacer vers des emplois urbains, mais le processus a été ralenti ces quelque dix dernières années sous l'effet de l'attrait nettement moindre exercé par l'exode rural dû à l'augmentation du coût de la vie dans les villes.

On prévoit également des progrès notables dans le domaine du développement durable. Depuis l'arrivée du nouveau gouvernement en 2013, il existe une plus grande prise de conscience des problèmes de pollution du passé et de la nécessité de se tourner vers une croissance plus favorable à l'environnement, et donc plus durable. Fin 2013, la Conférence centrale de travail sur l'urbanisation a mis l'accent sur trois des six objectifs économiques majeurs de la prochaine étape de l'urbanisation de la Chine : l'amélioration de la construction urbaine, l'établissement d'une plus grande variété de circuits de financement et la garantie d'une meilleure efficacité de l'utilisation des terres. Dans le processus d'urbanisation, la protection de l'environnement et le développement durable sont des priorités, ce qui laisse présager un durcissement de la réglementation et l'application de mesures de réduction progressive des capacités dans plusieurs branches d'activité, notamment des secteurs très polluants comme celui du ciment. Dans les prochaines années, on s'attend à de nouvelles mesures en ce sens, mais la priorité semble être donnée aux mesures de prévention pour éviter davantage de pollution plutôt qu'à la réparation des dégâts antérieurs occasionnés par la pollution. Les campagnes médiatiques autour des dommages causés à l'environnement ont notablement augmenté et les mesures de la pollution atmosphérique sont annoncées pour sensibiliser le grand public. Par ailleurs, les pollueurs sont soumis à de lourdes taxes qui permettent de nettoyer, et l'action coercitive

de ces taxes semble fonctionner. La pollution sera attaquée sur de multiples fronts. Les entreprises les plus énergivores et polluantes seront les plus concernées. La pollution engendrée par les véhicules sera abordée sous deux angles : se doter d'une flotte de véhicules peu polluants et décourager la consommation excessive de carburant. En 2012, il a été décidé d'assurer un suivi de la qualité de l'eau en utilisant 106 indicateurs, dont la présence de métaux lourds, mais les installations destinées au traitement de l'eau et au suivi de sa qualité ne seront pas opérationnelles dans toutes les provinces avant 2015. Une mesure relativement récente exige des provinces qu'elles élaborent des plans pour renforcer la durabilité de l'environnement et en atténuer la dégradation. Pour ce faire, les terres sont classées par catégorie en fonction de leur utilisation et des restrictions différenciées en termes d'utilisation des terres sont appliquées à ces catégories.

La nouvelle vague de réformes prévue par l'actuel gouvernement chinois et confirmée par les orientations données au cours de la troisième Session plénière du Parti communiste chinois en novembre 2013, si elle est mise en œuvre de façon méthodique et dans les délais prévus, pourrait doper la croissance sur le moyen terme. Le risque d'un brusque ralentissement de l'expansion économique de la Chine s'en trouverait ainsi réduit ainsi que ses possibles conséquences négatives sur l'économie mondiale. Le calendrier et l'ampleur de la mise en œuvre du programme de réforme, de même que son impact, sont toutefois entourés d'incertitude.

Afrique du Sud

L'Afrique du Sud connaît une croissance modérée depuis ces dernières années et pâtit d'un niveau élevé de chômage, de pauvreté et d'inégalités. Les ressources naturelles constituent un moteur de croissance crucial, sous l'effet, dans une certaine mesure, du « basculement de la richesse », tandis que l'industrie manufacturière a accusé un repli au cours des dernières années. L'Afrique du Sud n'a pas réussi à rattraper en totalité son retard sur les pays de l'OCDE en termes de productivité du travail pendant la décennie écoulée et l'écart qu'elle accuse en termes d'utilisation de la main-d'œuvre s'est même creusé sur cette période, pour s'établir au plus haut niveau de l'ensemble des BRIICS. S'agissant de l'écart de productivité du travail, le pays se situe en ligne avec la Chine ou le Brésil, en deçà de l'Inde et de l'Indonésie mais au-dessus de la Fédération de Russie. Si l'évolution démographique observée en Afrique du Sud devrait soutenir la croissance au cours des décennies à venir, des réformes à l'appui de la productivité sont nécessaires pour veiller à ce que le pays revienne sur une trajectoire de convergence rapide avec les pays avancés en termes de revenu par habitant. Au nombre de ces réformes figurent le relèvement du niveau de formation et l'amélioration de la compétitivité du secteur privé.

Rappel historique et trajectoire de développement

Plusieurs obstacles continuent de freiner la croissance économique en Afrique du Sud. Depuis la fin de l'apartheid en 1994, la croissance est modérée (tableau 6.A2.1 en annexe). En dépit de ses atouts, dont une population active jeune et d'importantes ressources naturelles, le pays n'a pas été en mesure de mettre pleinement à profit son potentiel. Pendant l'apartheid, l'Afrique du Sud a abandonné l'agriculture au profit de l'industrie manufacturière, qui contribuait à hauteur de plus de 20 % au PIB en 1994. Néanmoins, cette proportion a chuté à 12 % en 2012, tandis que les rentes tirées des ressources naturelles sont orientées à la hausse depuis 2000.

Nombre des problèmes de l'Afrique du Sud trouvent leur origine dans l'apartheid et l'isolement économique dont a souffert le pays pendant cette période (OCDE, 2013e). Pour autant, les mesures adoptées depuis la fin de ce régime n'ont pas encore éliminé certains des obstacles les plus importants auxquels se heurte le pays. L'économie sud-africaine a été façonnée par plus de 80 années de ségrégation : les inégalités y sont élevées au regard des niveaux internationaux et elles se sont creusées pendant les 20 dernières années ; par ailleurs, de nombreux pans de l'économie sont, par essence, duels, plus particulièrement le marché du travail. Par exemple, on estime à 20 % environ la part des emplois dans des activités informelles et non réglementées, qui ne sont pas couvertes par la sécurité sociale ni soumises à l'impôt (OCDE, 2013e). Les politiques économiques mises en œuvre pendant le régime de l'apartheid favorisaient en outre les grandes entreprises et les réseaux fermés entre entreprises dominantes, ce qui se reflète encore dans le fort degré de concentration observé sur certains marchés.

Les politiques nationales adoptées après la fin du régime de l'apartheid, dans le cadre du Programme de reconstruction et de développement, étaient axées sur l'amélioration des politiques sociales, la lutte contre la pauvreté et le développement du capital humain. La Stratégie en faveur de la croissance, de l'emploi et de la redistribution a mis davantage l'accent sur la croissance économique et les politiques macroéconomiques, en attribuant

au gouvernement la responsabilité de créer un environnement économique porteur. Dans cette optique, la stratégie de croissance a été largement réorientée vers l'extérieur, au moyen notamment de la libéralisation des échanges et de l'intégration régionale. Toutefois, en dépit de politiques macroéconomiques globalement favorables, l'économie sud-africaine n'a pas enregistré la reprise attendue et l'évolution structurelle tend vers la désindustrialisation. Le secteur manufacturier a reculé et les ressources naturelles sont devenues l'un des principaux moteurs de la croissance économique. Le Plan de développement national adopté récemment (2011) dresse le bilan des progrès accomplis depuis 1994 et étudie les pistes à suivre à l'horizon 2030, en accordant la priorité à l'éducation, aux compétences et à l'emploi afin de favoriser une croissance plus durable.

Défis

La croissance de l'Afrique du Sud est à la traîne, en dépit de conditions favorables. En 2012, le PIB par habitant s'élevait à près de 10 000 USD (à PPA), tandis que le taux de croissance du PIB ces dix dernières années atteignait 3,5 % environ. Si ces chiffres permettent à l'Afrique du Sud de se classer au même niveau que les pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure, il faudra prendre des mesures pour accélérer la croissance du PIB si le pays veut parvenir à une convergence du revenu avec les pays de l'OCDE au cours des 50 prochaines années. L'Afrique du Sud a à son actif plusieurs atouts à exploiter, comme un dividende démographique et l'abondance de ses ressources naturelles, mais il lui sera difficile d'atteindre un tel niveau de croissance au vu des nombreux problèmes économiques auxquels elle se heurte et des obstacles qui freinent sa croissance.

Ces dernières années, le pays n'a pas exploité pleinement sa richesse en ressources naturelles. L'industrie minière contribue à hauteur de près de 10 % au PIB, mais les grèves et les goulets d'étranglement au niveau des infrastructures (principalement dans l'électricité et les transports) ont pesé sur la production et les exportations. Même dans des conditions idéales, le secteur minier affiche une forte intensité capitalistique et n'est donc pas adapté pour absorber l'augmentation de la population active. Le secteur manufacturier ne représentait quant à lui que 12 % du PIB en 2012, contre près de 70 % pour les services, ce qui est largement supérieur à de nombreux autres pays non membres de l'OCDE. Par ailleurs, les niveaux de productivité sont comparativement bas, tandis que les salaires (dans le secteur formel) sont élevés.

La croissance étant inférieure à son potentiel, la pauvreté reste élevée (tableau 6.A2.2 en annexe), même si des mesures redistributives ont contribué à la faire diminuer. Les inégalités de revenu sont aussi importantes, notamment du fait qu'une vaste proportion de la population est au chômage ou travaille dans le secteur informel, où les salaires sont sensiblement inférieurs (FMI, 2013b).

L'Afrique du Sud puise largement dans ses ressources environnementales. La production d'électricité repose en grande partie sur le charbon, ce qui se traduit par d'importantes émissions de gaz à effet de serre (tableau 6.A2.3 en annexe). Parallèlement, les subventions énergétiques ont dissuadé toute tentative d'amélioration de l'efficacité énergétique et introduit des distorsions supplémentaires dans l'allocation des ressources aux différentes branches d'activité. Des réformes stratégiques sont donc nécessaires dans divers domaines afin d'aider l'Afrique du Sud à sortir de la catégorie des pays à revenu intermédiaire grâce aux gains de productivité.

Le pays a plusieurs avantages à son actif, parmi lesquels des ressources naturelles abondantes et une population jeune. Le secteur des services y est bien développé et certains de ses sous-secteurs (comme la banque ou la finance) sont à la pointe du progrès, y compris par comparaison avec les pays à revenu intermédiaire. Au vu des indicateurs, il semble que le climat des affaires soit relativement propice et que les perspectives soient positives sur le plan de l'intégration régionale. Néanmoins, l'Afrique du Sud doit encore relever de nombreux défis, au nombre desquels un taux de chômage beaucoup trop élevé à 25 %, qui résulte de la taille limitée du secteur manufacturier, des goulets d'étranglement au niveau des infrastructures et d'un faible niveau de formation.

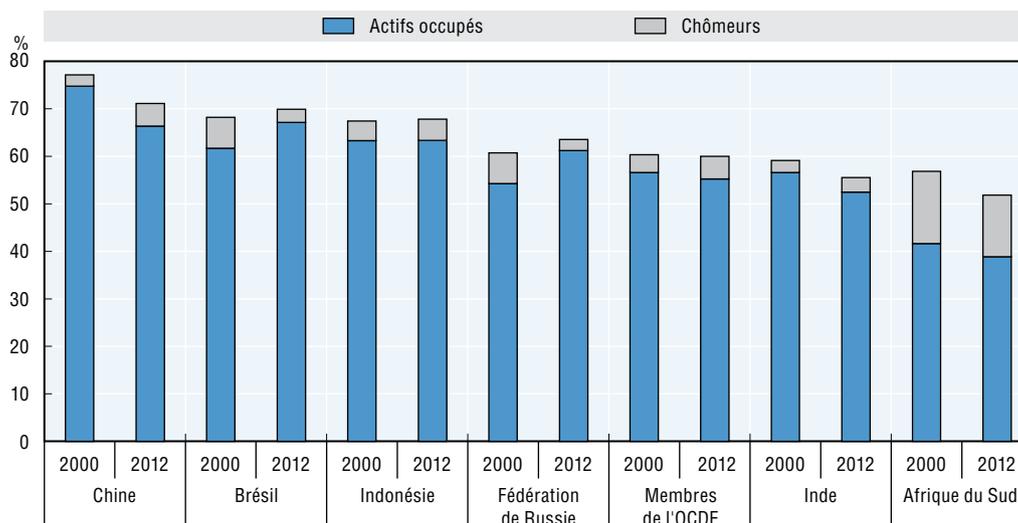
Renforcer l'investissement dans l'éducation pour lutter contre le chômage

La population sud-africaine est jeune, avec un taux de dépendance élevé, principalement lié aux enfants (la poussée de la population jeune ne s'est pas encore fait sentir). D'un côté, cela peut jouer en la faveur de l'économie si la population active, qui augmente, peut être utilisée de manière productive ; d'un autre côté, la jeunesse de la population peut représenter une menace puisque le chômage des jeunes (de 15 à 24 ans) est déjà trop élevé, à plus de 64 % (BAfD, OCDE, PNUD, CEA, 2013). Le taux d'activité global ne s'élevait qu'à 52 % en 2012 (graphique 6.14), même s'il a augmenté depuis la fin de l'apartheid.

Le taux de scolarisation est relativement élevé en Afrique du Sud par rapport aux autres pays, mais le nombre de diplômés est largement inférieur pour les plus de 15 ans, de nombreux élèves quittant l'école avant la fin de leurs études. Les taux de réussite moyens varient aussi d'une catégorie de population à l'autre, ce qui se traduit par des résultats hétérogènes sur le front de l'emploi (Bernard, 2009). Des taux d'abandon élevés (en raison par exemple de difficultés financières) contribuent au chômage, puisque les travailleurs n'ont pas les compétences demandées par les entreprises (ministère du Commerce et de l'Industrie, 2014).

Graphique 6.14. Le taux d'activité est faible en Afrique du Sud, où un quart de la population active est au chômage

Taux d'activité – Actifs occupés et chômeurs, 2000 et 2012



Note : Toutes les données concernent l'année 2012 à l'exception des chiffres du chômage pour le Brésil (2011), l'Indonésie (2011) et la Chine (2007).

Source : Calculs des auteurs à partir de Banque mondiale (2013a), *Indicateurs du développement dans le monde* (base de données), <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933201455>

Si les pouvoirs publics ont revu à la hausse les investissements consentis dans le domaine de l'éducation ces dernières années, le niveau de dépenses par élève reste inférieur à celui observé dans les pays de l'OCDE et les infrastructures scolaires demeurent insuffisantes. Ainsi, les manuels scolaires ne sont parfois pas disponibles ou ne sont pas distribués, et dans certaines provinces, 10 % seulement des établissements offrent à leurs élèves un accès à des ordinateurs. Par ailleurs, les établissements situés en zone rurale semblent avoir du mal à attirer des enseignants qualifiés, ce qui les contraint à embaucher du personnel non qualifié ou sous-qualifié, alors même que l'on observe du chômage chez les diplômés des établissements de formation des enseignants (ministère de l'Éducation de base, 2011). Ces problèmes sont en outre aggravés par une mauvaise gestion et une mauvaise planification des capacités dans les établissements et à différents échelons de l'administration.

Réformer les institutions en vue de stimuler la productivité et la croissance dans tous les secteurs

La composition sectorielle de l'économie sud-africaine contribue au problème du chômage. Le secteur manufacturier recule et il ne contribuait qu'à hauteur de 12 % au PIB en 2012. Les activités manufacturières nécessitant un faible niveau de qualifications pourraient absorber la hausse de la population active et ouvrir des possibilités de gains de productivité futurs. Toutefois, divers obstacles ont empêché l'essor du secteur industriel par le passé.

Les institutions du marché du travail contribuent au niveau globalement très élevé des salaires, qui augmentent plus vite que la productivité dans le secteur formel (Klein, 2012). La productivité est également freinée par une faible concurrence dans de nombreux secteurs, tandis que le secteur des PME est peu développé du fait des obstacles à l'entrepreneuriat (FMI, 2013b).

L'écart entre l'Afrique du Sud et les pays de l'OCDE en termes d'utilisation de la main-d'œuvre s'est creusé ces dix dernières années (voir le chapitre 2, graphique 2.1) et le taux de chômage est élevé. Malgré tout, les entreprises ont du mal à trouver des salariés qualifiés. Par rapport à leurs homologues d'autres pays africains, les entreprises sud-africaines mentionnent plus fréquemment, parmi les principaux obstacles auxquels elles se heurtent, une main-d'œuvre aux compétences inadaptées et la réglementation du travail (Banque mondiale, 2013b). Outre la mauvaise qualité de l'enseignement et les faibles taux de réussite dans la filière générale, l'enseignement professionnel et la formation en cours d'emploi pourraient contribuer à remédier à l'inadéquation des compétences que révèlent les données.

Ce phénomène pourrait s'expliquer par la ségrégation géographique historiquement forte et des infrastructures de transport déficientes, les travailleurs ayant du mal à s'installer dans les zones offrant des emplois disponibles ou à faire la navette entre leur domicile et leur travail. Le régime de l'apartheid avait en effet assigné à certaines populations des foyers nationaux dotés d'opportunités économiques limitées et imposé de fortes restrictions aux réinstallations et aux déplacements des populations noires. Compte tenu d'infrastructures déficientes, les déplacements journaliers et les réinstallations sont difficiles dans le pays, et la persistance de certains comportements peut jouer un rôle dans la mobilité limitée de la main-d'œuvre constatée aujourd'hui.

Certaines institutions du marché du travail constituent un obstacle supplémentaire à la croissance économique. Les syndicats sont solidement établis en Afrique du Sud. Outre les accords d'entreprise sur les salaires et les conditions de travail, les grandes entreprises et les syndicats négocient les salaires pour des régions et des secteurs spécifiques, salaires qui sont

également appliqués aux entreprises non syndicalisées. Si les grandes entreprises peuvent souvent se permettre de verser des salaires élevés, les petites entreprises sont quant à elles exclues du marché (Magruder, 2011 ; OCDE, 2013e), ce qui aboutit à des marchés protégés pour certaines entreprises. Les liens étroits entre les quelques syndicats dominants et le parti au pouvoir ajoutent des obstacles à la réglementation qui sont liés à la politique économique, particulièrement dans le domaine du travail et de l'emploi. Pour dynamiser la croissance économique, il est important de réformer les institutions du marché du travail afin d'améliorer l'utilisation de la main-d'œuvre et de lutter contre le chômage.

En 2013, la réglementation du marché de produits était plus stricte que la moyenne de l'OCDE, mais moins que la moyenne des BRIICS (OCDE, 2013c). De nombreuses entreprises (notamment dans les industries de réseau) sont détenues par l'État, et le régime de l'apartheid favorisait les entreprises dominantes et des liens de coopération étroits afin de préserver leur emprise sur le pays et l'économie, tout en empêchant la création d'entreprises par des membres de la population noire. La Commission de la concurrence sud-africaine a traité de nombreuses affaires d'ententes, notamment dans les secteurs prioritaires de l'agro-alimentaire, des produits industriels intermédiaires, de la construction et des infrastructures (Commission de la concurrence d'Afrique du Sud, 2008) mais les niveaux de concentration restent élevés dans l'économie (FMI, 2013b).

Les institutions du marché du travail, la concentration du marché et le faible niveau de formation des travailleurs sont autant d'obstacles au développement du secteur des services. L'Afrique du Sud occupe une position solide dans la région, notamment dans les services financiers et les services aux entreprises, mais la productivité du travail dans de nombreux secteurs de services reste inférieure à celle de l'industrie manufacturière, même dans des secteurs dynamiques comme les services aux entreprises ou les services immobiliers, et en dépit des gains de productivité du travail enregistrés récemment.

Éliminer les goulets d'étranglement au niveau des infrastructures

L'Afrique du Sud est riche en ressources naturelles, notamment en charbon, mais son économie souffre de graves goulets d'étranglement dans l'électricité. En 2008, année marquée par de graves coupures d'électricité, les sociétés minières ont été obligées d'arrêter leur activité, tandis qu'en 2013, on a eu recours au délestage ciblé (y compris au niveau des fonderies du secteur minier) pour stabiliser l'alimentation électrique à l'échelle du pays. Les pouvoirs publics ont pris des mesures pour remédier à cette situation en vertu de l'*Integrated Resource Plan* de 2011 et ces problèmes devraient s'atténuer à la faveur de l'entrée en service de nouvelles centrales en 2014.

Le gouvernement s'efforce d'investir dans les infrastructures mais ces investissements sont limités par les contraintes budgétaires et le faible niveau de l'épargne des ménages. Compte tenu du chômage élevé, de la faiblesse des salaires dans le secteur informel et de la disponibilité croissante du crédit à la consommation, le taux d'épargne des ménages est devenu négatif ces dernières années, ce qui signifie que les dépenses des ménages sud-africains sont supérieures à leur revenu disponible (National Treasury, 2012).

L'économie sud-africaine se caractérise par une forte intensité énergétique et un niveau élevé d'émissions de gaz à effet de serre, qui tiennent à l'abondance de ses ressources naturelles (industrie minière et production d'électricité fondée sur le charbon) et aux politiques de subventions. Entre 2000 et 2010, la production d'énergie en Afrique du Sud a augmenté plus vite que son utilisation, mais la part des sources d'énergie renouvelable y est bien plus limitée qu'au Brésil ou en Inde par exemple (moins de 10 % contre 40 % et

20 % respectivement en 2010, voir chapitre 3). Les émissions et les problèmes d'ordre plus général liés à l'électricité sont probablement liés à la stratégie adoptée par l'Afrique du Sud qui consiste à subventionner implicitement l'approvisionnement en énergie (OCDE, 2013f). Ces dernières années, des hausses de prix progressives ont fait remonter les prix de l'électricité depuis un niveau très bas, réduisant ainsi les subventions implicites, qui sont désormais inférieures à celles observées dans d'autres économies émergentes. Cependant, la compagnie d'électricité nationale continue de bénéficier de charbon à des prix inférieurs à ceux du marché et ses prix sont fixés par le *National Energy Regulator of South Africa*, ce qui non seulement contribue aux mauvais résultats financiers des fournisseurs d'énergie mais aussi dissuade les ménages et les entreprises de réaliser des économies d'électricité ou d'investir en faveur de l'efficacité énergétique. Le gouvernement a également défini un programme d'action assorti d'objectifs ambitieux en vue de renforcer la croissance verte et d'accroître la part des énergies renouvelables dans la production d'électricité en vertu de l'*Integrated Resource Plan 2010-2030*. Il doit poursuivre son engagement dans ce domaine et renforcer la mise en œuvre des réformes et mesures envisagées.

La cohésion sociale pourrait être fragilisée en l'absence de redémarrage de la croissance

La principale menace qui pèse sur la croissance durable est la conjugaison des inégalités, du chômage et de la pauvreté, particulièrement compte tenu de l'explosion de la part des jeunes dans la population. La politique mise en œuvre durant le régime de l'apartheid consistant à attribuer aux populations noires des foyers nationaux dotés de débouchés économiques et d'infrastructures très limités ajoute une dimension géographique aux inégalités, qui sont également présentes dans la distribution des résultats scolaires (les élèves blancs ont par exemple de bien meilleurs résultats que leurs camarades noirs), ce qui se traduit par des disparités en termes de taux d'emploi. On observe aussi des disparités régionales à l'intérieur du pays, notamment en raison du fait que la déficience des infrastructures nuit à la connectivité régionale et à la mobilité de la main-d'œuvre.

Les mesures redistributives ont largement contribué à atténuer la pauvreté et à améliorer le niveau de vie, mais elles ne peuvent compenser l'absence de croissance et d'emplois. Si l'Afrique du Sud parvenait à relancer la croissance économique et à créer des emplois, les dividendes seraient nombreux sur le plan social : hausse des revenus et baisse du taux de pauvreté, diminution des dépenses sociales dans le budget de l'État, et réduction de la criminalité, qui représente aussi un obstacle à la croissance et à l'entrepreneuriat.

Considérations à prendre en compte pour l'avenir

Il est capital, pour l'Afrique du Sud, de prendre des mesures propres à relancer la croissance et à doper la productivité. L'éducation, les compétences et l'emploi, inscrits au nombre des priorités du Plan national de développement de 2011, sont essentiels pour parvenir à une convergence avec les pays avancés.

Si le taux de scolarisation est relativement élevé en Afrique du Sud, les résultats scolaires sont médiocres, sous l'effet de plusieurs facteurs comme l'inadéquation des infrastructures scolaires, la mauvaise qualité de l'enseignement et des taux d'assiduité peu élevés. Les pouvoirs publics pourraient envisager des investissements ciblés dans les infrastructures afin de remédier aux pénuries de manuels scolaires et d'accroître l'accès aux ordinateurs, accompagnés de mesures visant à lutter contre l'abandon scolaire à tous les niveaux d'enseignement. Une amélioration du management et de la reddition de comptes dans le système éducatif pourrait aussi contribuer à résoudre ces problèmes.

Le relèvement du niveau de formation devrait contribuer à améliorer la situation sur le front de l'emploi, mais une reprise de la croissance économique et de la productivité seront également nécessaires pour dynamiser la création d'emplois. Les institutions du marché du travail fonctionnent de manière relativement opaque et pèsent sur l'emploi, notamment les mécanismes de négociation collective et autres qui s'appliquent aussi aux petites entreprises et dont les effets sur l'emploi sont difficiles à quantifier. Des réformes du marché du travail (fixation des salaires mais aussi salaires minimum) pourraient jouer un rôle clé dans la lutte contre le chômage. La concurrence est limitée dans de nombreux secteurs par la position dominante qu'occupent, de longue date, certaines entreprises en Afrique du Sud. Un assouplissement du marché du travail permettrait de réaligner les salaires sur la productivité, ce qui pourrait à son tour favoriser la compétitivité, notamment celle des petites entreprises, ainsi que la régularisation des entreprises informelles. Une aide accrue en faveur de l'entrepreneuriat serait également bénéfique. Il est crucial de continuer à engager des poursuites contre les abus de position dominante et à les sanctionner, de même qu'il est indispensable de limiter la concentration dans certains secteurs afin de promouvoir des règles du jeu équitables pour les petites et les jeunes entreprises, qui ont la capacité d'absorber la main-d'œuvre supplémentaire.

Dans le domaine de l'énergie, des réformes pourraient améliorer considérablement l'efficacité, avec des retombées positives dans d'autres secteurs. Les hausses de prix envisagées ces prochaines années contribueront à diminuer les subventions implicites dont bénéficient les ménages et les entreprises, à éliminer les distorsions dans la production du secteur privé, et à améliorer l'efficacité énergétique. À plus long terme, l'Afrique du Sud pourrait accorder une place plus importante à la croissance verte, afin de ne pas gaspiller ses ressources environnementales. À cet égard, la suppression des distorsions créées par les subventions dans le secteur de l'électricité pourrait avoir des effets positifs sur l'environnement.

Principales considérations à prendre en compte pour doper la productivité dans les BRIICS

La performance des BRIICS (Afrique du Sud, Brésil, Chine, Fédération de Russie, Inde et Indonésie) sera déterminante dans la poursuite du processus qui voit se déplacer le centre de gravité de l'activité économique des pays membres de l'OCDE vers les pays non membres. Compte tenu de la diversité de l'expérience des BRIICS, certains des défis et des opportunités auxquels ils doivent faire face peuvent présenter de l'intérêt pour d'autres pays en développement au moment où ces derniers mettent en place leurs propres stratégies de développement

Trois de ces pays – l'Afrique du Sud, le Brésil et la Fédération de Russie – sont riches en ressources et sont confrontés à des défis plus importants en termes de diversification. La Fédération de Russie peut s'appuyer sur de nombreuses ressources naturelles mais le pétrole et le gaz sont les deux moteurs clés de la croissance enregistrée récemment. La progression récente des exportations du Brésil est tirée par les produits agricoles et miniers. Celle de l'Afrique du Sud est principalement tirée par les produits miniers même si, à l'instar du Brésil, le secteur manufacturier constituait le premier moteur des exportations jusqu'en 2000 environ, lorsque la forte demande en faveur des produits de base a de nouveau fait basculer leur avantage comparatif vers les exportations fondées sur les ressources naturelles. La Chine et l'Inde sont riches en main-d'œuvre et relativement pauvres en ressources naturelles, et leurs exportations sont principalement tirées par les produits manufacturés. Pour autant, l'Inde se distingue des autres BRIICS par l'ampleur de ses exportations de services fondés sur l'information. L'Indonésie est quant à elle riche à la fois en main-d'œuvre et en ressources naturelles.

Principales considérations à prendre en compte pour doper la productivité dans les BRIICS (suite)

À l'origine, ses exportations étaient principalement fondées sur les ressources naturelles liées aux combustibles, qui ont été progressivement dépassées par les exportations de produits manufacturés en 2000. Néanmoins, comme en Afrique du Sud et au Brésil, les exportations de l'Indonésie ont de nouveau basculé vers les ressources naturelles.

Les gains de productivité seront déterminants pour la poursuite de la croissance des BRIICS. La progression de la productivité totale des facteurs (PTF) a largement contribué à la croissance économique globale en Inde, en Chine et dans la Fédération de Russie ces vingt dernières années. Dans les trois autres BRIICS, l'influence de la productivité sur la croissance a été moindre sur la période. Les niveaux de productivité (PTF et productivité du travail) dans l'ensemble des BRIICS demeurent très bas par rapport à ceux des pays avancés.

Les gains de productivité sont essentiels à toutes les étapes du développement économique. Aux premiers stades du développement, il s'agit principalement de déplacer la main-d'œuvre de l'agriculture peu productive vers l'agriculture, l'industrie et les services à plus forte productivité et de parvenir à une utilisation plus intensive du capital et de la main-d'œuvre :

- Tous les BRIICS ne bénéficient pas dans la même mesure des vastes réformes économiques entreprises en vue de sortir de l'agriculture peu productive au profit de l'industrie et des services à plus forte productivité. La structure économique de la Fédération de Russie, du Brésil et de l'Afrique du Sud est déjà plus proche de celle des pays de l'OCDE, même si les bénéfices tirés du transfert de la main-d'œuvre hors de l'agriculture ont contribué dans une certaine mesure aux gains de productivité observés ces dix dernières années au Brésil. L'Inde, l'Indonésie et, dans une moindre mesure, la Chine ont encore une marge de manœuvre importante à cet égard étant donné qu'une grande partie de leur population réside dans des zones rurales et travaille dans des activités agricoles peu productives.
- La progression de l'emploi a sensiblement contribué à la croissance dans la plupart des BRIICS ces 20 dernières années (à l'exception de la Fédération de Russie). L'Afrique du Sud et l'Inde ont encore des progrès considérables à accomplir afin d'utiliser plus efficacement leur main-d'œuvre dans les années qui viennent compte tenu de leurs faibles taux d'activité et, dans le cas de l'Afrique du Sud, d'un taux de chômage obstinément élevé.
- Le niveau de formation moyen varie d'un BRIICS à l'autre. Ainsi, la Fédération de Russie affiche un niveau de formation supérieur à la moyenne de l'OCDE, tandis que ceux de l'Inde et de l'Indonésie sont inférieurs de moitié à la moyenne de l'OCDE. Tous les BRIICS à l'exception de la Fédération de Russie pourraient tirer profit d'une amélioration du niveau de formation moyen. Néanmoins, tous ces pays, Fédération de Russie comprise, doivent améliorer la qualité de l'enseignement et l'adapter aux besoins de leur économie.
- Dans tous les BRIICS, le stock de capital par habitant est largement inférieur à celui des pays plus avancés. En conséquence, l'accumulation de capital est restée le premier moteur de la croissance économique dans ces pays au cours des dernières décennies, ceux où la part de l'investissement dans le PIB augmente tendant à afficher une croissance globale plus rapide (Inde ou Chine par exemple). C'est pourquoi le Brésil, la Fédération de Russie et l'Indonésie pourraient accroître leur taux d'investissement. En Chine, c'est l'efficacité de l'investissement qu'il convient d'améliorer.

Ces moteurs initiaux de la productivité – à des degrés différents et dans des domaines divers – continuent de jouer un rôle clé dans les BRIICS. Néanmoins, il sera essentiel de stimuler la productivité au moyen de la diversification dans des segments à plus forte valeur ajoutée des secteurs de l'agriculture, de l'industrie et des services. Dans la même optique, le rattrapage technologique et l'élaboration de méthodes plus efficaces de production et de fourniture de biens et services contribueront de plus en plus à soutenir une croissance durable dans ces économies émergentes :

- La Chine et l'Inde ont diversifié leurs économies ces 20 dernières années, ce qui a permis à la Chine de progresser le long de la chaîne de valeur, du moins dans l'industrie manufacturière. Les BRIICS riches

Principales considérations à prendre en compte pour doper la productivité dans les BRIICS (suite)

en ressources naturelles (Afrique du Sud, Brésil, Fédération de Russie et Indonésie) se sont également diversifiés dans des activités à plus forte valeur ajoutée dans le secteur agricole et d'autres secteurs liés aux ressources naturelles, mais ces efforts de diversification ont été ralentis par l'explosion des prix des produits de base. À l'avenir, les BRIICS devraient chercher en permanence à se diversifier dans des secteurs à plus forte valeur ajoutée. Ils seront ainsi moins vulnérables face aux chocs extérieurs et leurs économies pourront s'appuyer sur un plus large éventail de compétences et de qualifications afin de développer de nouvelles activités plus productives.

- La Chine est parvenue avec succès à exploiter le savoir mondial en important des technologies étrangères intégrées aux biens d'équipement et à l'investissement direct étranger (IDE). Par ailleurs, elle a massivement investi dans l'accumulation de capital humain technique, qui détermine la capacité d'absorption du savoir mondial. Les autres BRIICS peuvent encore améliorer leur intégration dans le système d'échanges mondial et ils doivent aussi développer les compétences nécessaires pour absorber ce savoir.
- Les BRIICS doivent également innover pour mettre au point de nouveaux produits, processus, services et modes d'organisation, mieux adaptés à leurs besoins que ceux disponibles à l'étranger. En élaborant leurs propres innovations qui repoussent les limites, ils pourront aussi développer leur avantage comparatif. La R-D peut être utile dans les domaines plus technologiques. La Chine se classe à la deuxième place à l'échelon mondial en termes de dépenses de R-D. Le Brésil, la Fédération de Russie et l'Inde dépensent quant à eux autant que l'Italie ou l'Espagne.
- Le développement d'entreprises productives et innovantes dans certains BRIICS est limité par un environnement réglementaire inadapté et des compétences insuffisantes. Le poids de la réglementation qui pèse sur les entreprises au Brésil, en Inde et en Indonésie, par exemple, reste très lourd par comparaison avec les autres pays. La protection des droits de propriété est problématique dans la Fédération de Russie. En Afrique du Sud, la flexibilité du marché du travail est limitée, tandis que le marché du travail russe est très flexible mais la protection de l'emploi y est peu contraignante. Tous les BRIICS doivent améliorer l'offre des compétences demandées par leurs économies en mutation. Ils doivent aussi renforcer la portée et l'efficacité de leurs systèmes financiers afin d'allouer du capital aux activités les plus productives.
- L'essor du secteur des services dans les BRIICS (particulièrement en Indonésie et en Chine, compte tenu de la faible part de ce secteur dans leur économie) est capital pour répondre aux nouvelles demandes d'une classe moyenne qui ne cesse de croître, pour renforcer la compétitivité dans le secteur manufacturier et pour ouvrir de nouveaux débouchés en matière d'exportations. L'Inde a développé un marché de niche dans les exportations de services fondés sur les TIC, mais elle doit encore développer les services à plus forte valeur ajoutée. Or pour y parvenir, elle devra améliorer son système d'enseignement supérieur. Un développement plus stratégique des services à forte valeur ajoutée serait profitable à l'ensemble des BRIICS.

Outre les gains de productivité, les BRIICS doivent encourager un développement équitable et durable :

- Ces dix dernières années, les inégalités de revenu se sont creusées dans tous les BRIICS, à l'exception du Brésil et de la Fédération de Russie. C'est en Afrique du Sud qu'elles sont le plus marquées, mais elles demeurent aussi élevées au Brésil. Par ailleurs, les disparités régionales sont prononcées dans tous les BRIICS. La Chine est parvenue à en atténuer certaines au moyen de politiques régionales directement ciblées sur les avantages comparatifs et axées sur l'adaptation des biens publics aux besoins locaux. Par ailleurs, la plupart des BRIICS sont confrontés à des tensions sociales, qui pourraient être apaisées en proposant davantage de possibilités d'emploi et de biens collectifs et en offrant aux citoyens la possibilité de faire entendre leur voix dans l'économie.

Principales considérations à prendre en compte pour doper la productivité dans les BRIICS (suite)

- La dégradation de l'environnement est un problème qui se pose dans tous les BRIICS, surtout en Chine et dans la Fédération de Russie où l'environnement a payé un lourd tribut à l'industrialisation rapide. Sur le front énergétique, tous les pays à l'exception du Brésil ont une consommation énergétique élevée par unité de PIB comparé à la moyenne des pays de l'OCDE, les plus gros consommateurs étant la Fédération de Russie et l'Afrique du Sud, suivies de la Chine. Cette dernière subit en outre actuellement le revers de son industrialisation rapide sous la forme de la pollution atmosphérique de ses grandes villes, qui menace de devenir un grave problème sanitaire et qui réduira probablement l'espérance de vie des citoyens. La diversification dans des secteurs moins gourmands en énergie et l'adoption de technologies économes en énergie pourraient remédier à certains de ces problèmes.

Enfin, maintenir une croissance rapide s'accompagnant d'un développement équitable et durable exige une gouvernance capable et efficace :

- La détermination et la capacité des gouvernements à mettre en œuvre des réformes difficiles ont joué un rôle prépondérant dans les différents résultats obtenus par les BRIICS en termes de développement. La rapide montée en puissance de la Chine est en grande partie attribuable à la détermination du gouvernement chinois à résoudre des difficultés économiques évolutives, selon une approche axée sur les objectifs. La Chine a procédé à d'audacieuses réformes, rendues possibles grâce à des organisations et procédures efficaces lui ayant permis de mettre en œuvre les mesures nécessaires. D'autres BRIICS dotés de gouvernements organisés plus démocratiquement doivent rallier le soutien aux réformes nécessaires par le biais de processus de consultation dans le cadre desquels les principaux intéressés – notamment les entreprises privées, les collectivités locales et la société civile – peuvent exprimer leur opinion et contribuer à la formulation et à la mise en œuvre des stratégies.

Notes

1. Ces écarts sont significatifs étant donné que de nombreux pays de l'OCDE, du fait du chômage élevé qui y prévaut, sous-utilisent leur main-d'œuvre.
2. L'accroissement de la PTF dans la Fédération de Russie au début des années 2000 peut être partiellement due à la rapide hausse des prix des produits de base. Les déflateurs utilisés ne rendent peut-être pas totalement compte de ces hausses.
3. C'est la valeur réelle des exportations et des importations qui ont été utilisées. Les valeurs nominales correspondantes ont été corrigées de l'inflation à l'aide de déflateurs des prix spécifiques des exportations et des importations en glissement annuel (et non de déflateurs se rapportant à une année de référence).
4. Un pays jouit d'un avantage comparatif révélé (ACR) sur un produit si la part des exportations de ce produit dans les exportations totales du pays est supérieure à la part de ce produit dans les exportations totales mondiales.
5. L'Indonésie n'est pas incluse dans les indicateurs de l'OCDE sur la réglementation des marchés de produits de 2013.

Références

- Alfaro, L. et A. Chari (2009), « India Transformed? Insights from the Firm Level 1988-2005 », *NBER Working Paper*, n° 15448, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Arizala, F., E. Cavallo et A. Galindo (2009), « Financial Development and TFP Growth: Cross-Country and Industry-Level Evidence », Banque interaméricaine de développement, <http://www.iadb.org/res/publications/pubfiles/pubWP-682.pdf>.
- Arnold, J., B. Javorcik, M. Lipscomb et A. Mattoo (2010), « Services Reform and Manufacturing Performance: Evidence from India », *CEPR Discussion Paper*, n° 8011, Centre for Economic Policy Research, Londres.

- ASER Centre (2012), « Annual Status of Education Report 2012 », ASER 2012 (Rural) Findings, www.asercentre.org.
- BaFD, OCDE, PNUD, ECA (2013), *Perspectives économiques en Afrique 2013: Transformation structurelle et ressources naturelles*, Éditions OCDE, <http://dx.doi.org/10.1787/aeo-2013-fr>.
- Banque mondiale (2013a), *World Development Indicators* (base de données), databank.worldbank.org/.
- Banque mondiale (2013b), *Enterprise Surveys* (base de données), www.enterprisesurveys.org/.
- Banque mondiale-PWC (2013), *Paying taxes 2013, The global picture*, www.doingbusiness.org/reports/%20thematic-reports/paying-taxes/.
- Barnard, G. (2009), « Realising South Africa's Employment Potential », *Documents de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE*, n° 62, Éditions OCDE.
- Barro, R. et J.W. Lee (2013), « A New Data Set of Educational Attainment in the World, 1950-2010 », *Journal of Development Economics*, vol. 104, pp. 184-198.
- BERD (2012), *Diversifying Russia: Harnessing regional diversity*, Banque européenne pour la reconstruction et le développement, Londres.
- Berlemann, M. et J.-E. Wesselhoft (2013), « Estimating aggregate capital stocks using the perpetual inventory method – New empirical evidence for 103 countries », www.hsu-hh.de/berlemann/index_VQxdoUqt6VmSoYt6.html.
- Bosworth, B., S.M. Collins et A. Virmani (2007), « Sources of Growth in the Indian Economy », in *India Policy Forum 2006/2007*, vol. 3, Sage Publications, Inde.
- Canuto, O., M. Cavallari et J. Reis (2013), « Brazilian Exports: Climbing Down a Competitiveness Cliff », *World Bank Policy Research Working Paper*, n° 6302, Washington, DC.
- Cao, C., R.P. Suttmeier et D.F. Simon (2006), « China's 15-year science and technology plan », feature article, <http://levin.suny.edu/pdf/physics%20Today-2006.pdf>.
- CESAP-Banque mondiale (2013), ESCAP-World Bank trade cost database, <http://www.unescap.org/tid/artnet/trade-costs.asp>.
- Chen, V., A. Gupta, A. Therrien, G. Levanon et B. van Ark (2010), « Recent Productivity Developments in the World Economy: An Overview from The Conference Board Total Economy Database », dans *International Productivity Monitor*, n° 19, printemps 2010, Centre d'étude des niveaux de vie (CSLS) pour Industrie Canada.
- Competition Commission of South Africa (2008), « Review of Changes in Industrial Structure and Competition », Input Paper for 15 Year Review, Policy & Research Division.
- Crédit Suisse (2013a), « The Brazilian Infrastructure: It's now or never, from an economic growth constraint to a plethora of opportunities », https://doc.research-and-analytics.csfb.com/docView?document_id=x521421&serialid=hiY885dB/aC2ecvuH1fqd2mf5z7Lvtl26SiX%2BIMrn/Q%3D.
- Crédit Suisse (2013b), « India: The Silent Transformation », in *India Market Strategy*.
- De Holanda Barbosa, F. (1999), « Economic Development: The Brazilian Experience », dans A. Hosono et N. Saavedra-Rivano (dir. pub.), *Development Strategies in East Asia and Latin America*, St. Martin's Press, New York.
- Denisova, I. (2012), « Income Distribution and Poverty in Russia », *Documents de travail de l'OCDE: questions sociales, emploi et migrations*, n° 132, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/5k9csf9zcz7c-en>.
- Department of Basic Education and Department of Higher Education and Training (2011), *Integrated Strategic Planning Framework for Teacher Education and Development in South Africa, 2011-2025*, Technical Report, Prétoria, www.education.gov.za/LinkClick.aspx?fileticket=IXfDtQxRz3M%3D&.
- Department of Trade and Industry (2014), « Industrial policy action plan – Economic sectors and employment clusters ».
- Dobbs, R. et al. (2013), « Infrastructure productivity: How to save \$1 trillion a year », McKinsey Global Institute, www.mckinsey.com/insights/engineering_construction/infrastructure%20productivity.
- Entrust Global Partners (2010), « Brazil (Part 1) – Natural Resources and Environmental Sustainability », *Entrust Global Partners*, [blog] 5 mars 2010.
- FMI (2013a), *Perspectives de l'économie mondiale 2013*, Fonds monétaire international, Washington, DC.
- FMI (2013b), « South Africa: 2013 Article IV Consultation », *IMF Country Report*, n° 13/303, Washington, DC.

- FMI (2012), « India: 2013 Article IV Consultation », *IMF Country Report*, n° 13/37, Washington, DC.
- Hill, S. et T. Chalaux (2011), « Improving Access and Quality in the Indian Education System », *Documents de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE*, n° 885, Éditions OCDE, Paris.
- Kathuria, V., R.R. Seethamma Natarajan et K. Sen (2010), « Organised versus Unorganised Manufacturing Performance in the Post-Reform Period » in *Economic & Political Weekly*, Mumbai.
- Klein, N. (2012), « Real Wage, Labor Productivity, and Employment Trends in South Africa: A Closer Look », *IMF Working Paper 12/92*, Washington, DC.
- Koen, V., R. Herd et S. Hill (2013), « China's March to Prosperity: Reforms to Avoid the Middle-income Trap », *OECD Economics Department Working Papers*, n° 1093, Éditions OCDE, <http://dx.doi.org/10.1787/5k3wd3c4219w-en>.
- Lall, S. (2000), « The technological structure and performance of developing country manufactured exports, 1985-1998 », *QEH Working Paper*, n° 44, <http://ideas.repec.org/p/qeh/qehwps/qehwps44.html>.
- Latinobarómetro (2013), *Latinobarómetro* (base de données), www.latinobarometro.org/.
- Lin, J. et Y. Li (2002), « Export and economic growth in China: A demand-oriented analysis », *Working Paper*, n° C2002008, Université de Pékin.
- Magruder, J.R. (2011), « High Unemployment Yet Few Small Firms: The Role of Centralized Bargaining in South Africa », dans *American Economic Journal: Applied Economics*, juillet 2012, vol. 4, n° 3, pp. 138-166 (29), American Economic Association, Nashville, TN.
- Ministère du Développement économique de la Fédération de Russie (2008), « Concept of Long-term Socio-Economic Development of the Russian Federation for the Period up to the year 2020 », établi par décret du gouvernement de la Fédération de Russie en date du 17 novembre 2008, n° 1662-r.
- Molnar, M., Y. Tateno et A. Supornsinchai (2013), « Capital Flows in Asia-Pacific: Controls, Bonanzas and Sudden Stops », *OECD Development Centre Working Papers*, n° 320, Éditions OCDE, <http://dx.doi.org/10.1787/5k40d65jjx23-en>.
- Mourougane, A. (2010), « Phasing out energy subsidies in Indonesia, » *Documents de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE*, n° 808, Éditions OCDE, <http://dx.doi.org/10.1787/5km5xvc9c46k-en>.
- National Sample Survey Organisation (2008a), « Unorganised Manufacturing Sector in India: Employment, Assets and Borrowings », Government of India, Ministry of Statistics and Programme Implementation, NSS 62nd Round (juillet 2005-juin 2006), rapport n° 525 (62/2.2/2).
- National Sample Survey Organisation (2008b), « Unorganised Manufacturing Sector in India: Input, Output and Value Added », Government of India, Ministry of Statistics and Programme Implementation, NSS 62nd Round (juillet 2005-juin 2006), rapport n° 525 (62/2.2/3).
- National Treasury (2012), « Incentivising non-retirement savings », *Technical Discussion Paper D for Public Comment*, Pretoria.
- Nations Unies (2013), *UN Data* (base de données), <http://data.un.org/>.
- OCDE (2014a), *Base de données des Perspectives économiques de l'OCDE*, <http://stats.oecd.org/>.
- OCDE (2014b), *Base de données OCDE-OMC sur les échanges en valeur ajoutée (TiVA)*, <http://stats.oecd.org/>.
- OCDE (2013a), *Études économiques de l'OCDE: Brésil 2013*, Éditions OCDE, Paris, http://dx.doi.org/10.1787/eco_surveys-bra-2013-fr.
- OCDE (2013b), *Résultats du PISA 2012: Savoirs et savoir-faire des élèves (Volume I) – Performance des élèves en mathématiques, en compréhension de l'écrit et en sciences*, PISA, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264208827-fr>.
- OCDE (2013c), *OECD.Stat* (base de données), <http://stats.oecd.org/>.
- OCDE (2013d), *Economic Outlook for Southeast Asia, China and India 2014: Beyond the Middle-Income Trap*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/saeo-2014-en>.
- OCDE (2013e), *Études économiques de l'OCDE: Afrique du Sud 2013*, Éditions OCDE, Paris, http://dx.doi.org/10.1787/eco_surveys-zaf-2013-fr.
- OCDE (2013f), *Examens environnementaux de l'OCDE: Afrique du Sud 2013*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264202900-fr>.
- OCDE (2011a), *Indicateurs de réglementation des marchés de produits* (base de données), www.oecd.org/economie/rmp.

- OCDE (2011b), *OECD Reviews of Innovation Policy: Russian Federation 2011*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264113138-en>.
- OCDE (2011c), *Études économiques de l'OCDE: Inde 2011*, Éditions OCDE, Paris, http://dx.doi.org/10.1787/eco_surveys-ind-2011-fr.
- OIT (2013), *Indicateurs clés du marché du travail (ICMT)* (base de données), www.ilo.org/empelm/what/WCMS_114240/lang-en/index.htm.
- ONU-DAES (2013), *Perspectives de la population mondiale* (base de données), http://esa.un.org/unpd/wpp/unpp/panel_population.htm.
- Pinheiro, A.C., I.S. Gill, L. Servén et M.R. Thomas (2004), « Brazilian Economic Growth, 1900-2000: Lessons and Policy Implications », dans *Economic and Social Study Series*, Inter-American Development Bank Regional Operations Dept. 1.
- Rasella, D., R. Aquina, C. Santos, R. Paes-Sousa et M.L. Barreto (2013), « Effect of a conditional cash transfer programme on childhood mortality: A nationwide analysis of Brazilian municipalities », *The Lancet*, vol. 382, n° 9886, pp. 57-64.
- Santos, L., R. Raes-Sousa, E. Miazagi, T. Silva et A.M.M. Da Fonseca (2011), « The Brazilian experience with conditional cash transfers: A successful way to reduce inequity and to improve health », Conférence mondiale sur les déterminants sociaux de la santé, www.who.int/sdhconference/resources/draft_background_paper1_brazil.pdf.
- The Conference Board (2014), *The Conference Board Total Economy Database* (base de données), <https://www.conference-board.org/data/economydatabase/>.
- Timmer, M.P. (dir. pub.) (2012), « The World Input-Output Database (WIOD): Contents, Sources and Methods », *WIOD Working Paper*, n° 10, www.wiod.org/publications/papers/wiod10.pdf.
- UN Comtrade (2013), *United Nations Commodity Trade Statistics* (base de données), <http://comtrade.un.org/db/default.aspx>.
- UNESCO (2014), *Institut de statistique de l'UNESCO* (base de données), www.uis.unesco.org/pages/defaultFR.aspx.
- Zhu, A. et D.M. Kotz (2010), « The dependence of China's economic growth on exports and investment », *Working paper UNMASS*, http://people.umass.edu/dmkotz/China_Growth_Model_%2010_09.pdf.

ANNEXE 6.A1

Notes méthodologiques

Méthode d'estimation de la productivité totale des facteurs au niveau sectoriel

La productivité totale des facteurs (TFP) est estimée à partir d'un panel de 42 pays (composé essentiellement de pays membres de l'OCDE et des BRIICS hors Afrique du Sud) pour 14 secteurs manufacturiers et 18 secteurs tertiaires sur la période 1995-2009. Les données proviennent de la base de données mondiale des entrées et sorties (WIOD).

L'estimation est réalisée en utilisant une fonction de production de Cobb-Douglas standard dont les coefficients technologiques sont α pour le capital physique et β pour le travail :

$$Y_{i,c,t} = A_{i,c,t} (K_{i,c,t})^\alpha (L_{i,c,t})^\beta \quad (1)$$

où Y, A, K et L sont respectivement la valeur ajoutée réelle, la productivité totale des facteurs, le stock de capital réel et le nombre de salariés. Les valeurs réelles sont calculées en utilisant des déflateurs des prix propres aux pays et aux secteurs (en prenant pour base l'année 2002). Les données nominales sont converties en USD en appliquant les taux de change moyens annuels provenant de la base de données WIOD.

Comme on ne dispose pas de données directes sur le stock de capital, on le construit à partir de données sur l'investissement selon la méthode de l'inventaire perpétuel. Le capital initial, K_0 , est défini comme suit (Arizala et al., 2009) (les indices des pays et des secteurs n'ont pas été indiqués) :

$$K_0 = \frac{I_0}{g + \delta} \quad (2)$$

où I_0 représente la formation brute de capital fixe réelle pour un secteur donné en 1995, g correspond au taux de croissance moyen de l'investissement entre 1995 et 2002 et δ constitue le taux d'amortissement du capital physique, qui est fixé à 8 %.

Une fois le stock de capital initial, K_0 , déterminé, on peut calculer le stock de capital pour toutes les années ultérieures, comme suit :

$$K_t = (1 - \delta) * K_{t-1} + I_{t-1} \quad (3)$$

La fonction de production log-linéarisée suivante est estimée pour tous les secteurs et pays en même temps (les lettres en minuscules indiquent les valeurs exprimées sous forme logarithmique) :

$$y_{i,c,t} = \alpha l_{i,c,t} + \beta k_{i,c,t} + \rho_c + \mu_i + \sigma_t + \varepsilon_{i,c,t} \quad (4)$$

Les estimations de la TFP log-linéarisée sont définies comme suit :

$$\ln TFP_{i,c,t} = \rho_c + \mu_i + \sigma_t + \varepsilon_{i,c,t} \quad (5)$$

où ρ_c représente le facteur technologique propre au pays, μ_i le facteur technologique propre au secteur, qui est invariant pour tous les pays, σ_t le facteur dépendant du temps, qui est constant d'un pays et d'un secteur à l'autre. $\varepsilon_{i,c,t}$ est le résidu de la régression et varie selon les secteurs, les pays et dans le temps.

ANNEXE 6.A2

Tableaux et graphiques supplémentaires

Indicateurs clés pour les BRIICS

Tableau 6.A2.1. **BRIICS – Indicateurs économiques clés**

	Brésil	Chine	Inde	Indonésie	Fédération de Russie	Afrique du Sud
PIB (en milliards USD courants)						
1990	462	357	327	114	517	112
2012	2 253	8 227	1 859	878	2 015	384
PIB par habitant (USD courants)						
1990	3 087	314	376	641	3 485	3 182
2012	11 340	6 091	1 503	3 557	14 037	7 352
PIB par habitant, PPA (USD internationaux constants de 2011)						
1990	9 997	1 490	1 812	4 297	19 286	9 902
2012	14 301	10 771	5 050	8 856	23 184	11 989
Croissance du PIB réel (TCAC)						
1990-2000	2.54	10.42	5.58	4.22	-3.88	1.82
2000-2012	3.31	10.15	7.21	5.42	4.67	3.44
Ratio capital-travail : économie globale (en % du taux des États-Unis)						
2000	27.1	5.6	6.0	2.8	14.5	NA
2008	29.1	9.5	3.9	3.0	32.3	NA
Ratio capital-travail : industrie manufacturière (en % du taux des États-Unis)						
2000	49.0	4.8	4.8	3.7	31.3	NA
2008	60.7	9.2	9.3	3.1	45.4	NA
Ratio capital-travail : services (en % du taux des États-Unis)						
2000	28.0	9.5	9.2	4.1	10.5	NA
2008	27.6	14.3	4.6	4.1	26.7	NA
Productivité du travail : économie globale (en % du taux des États-Unis)						
2000	12.1	2.4	1.7	3.1	6.1	NA
2008	11.1	5.3	2.4	3.1	9.1	NA
Productivité du travail : industrie manufacturière (en % du taux des États-Unis)						
2000	4.3	5.1	2.1	6.5	6.9	NA
2008	7.4	7.0	2.2	5.2	7.4	NA
Productivité du travail : services (en % du taux des États-Unis)						
2000	7.0	3.5	3.5	3.3	7.3	NA
2008	11.8	7.1	7.1	3.5	11.2	NA
PTF : économie globale (en % du taux des États-Unis)						
2000	19.3	10.5	7.4	10.0	8.4	NA
2008	16.7	18.6	9.0	9.0	11.4	NA
PTF : industrie manufacturière (en % du taux des États-Unis)						
2000	20.1	15.6	6.5	22.2	10.7	NA
2008	13.4	21.5	7.8	19.8	8.8	NA
PTF : services (en % du taux des États-Unis)						
2000	20.3	10.4	8.9	6.3	8.1	NA
2008	18.2	20.1	10.8	6.3	11.9	NA

Sources : Banque mondiale (2014), *Indicateurs du développement mondial* (base de données), <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>, Timmer, M.P. (éd.) (2012), « The World Input-Output Database (WIOD): Contents, Sources and Methodes », WIOD Working Paper n° 10, www.wiod.org/publications/papers/wiod10.pdf.

Tableau 6.A2.2. **BRIICS – Indicateurs sociaux clés**

	Brésil	Chine	Inde	Indonésie	Fédération de Russie	Afrique du Sud
Population (en millions)						
1990	149.6	1 135.2	868.9	178.6	148.3	35.2
2012	198.7	1 350.7	1 236.7	246.9	143.5	52.3
Taux de croissance démographique (%)						
1990-2000	16.6	11.2	20.0	17.0	-1.3	25.0
2000-2012	13.8	7.0	18.7	18.2	-1.9	18.8
Taux de croissance de la population active (%)						
1990-2000	33.9	14.4	22.5	31.3	-5.4	45.7
2000-2012	25.0	8.7	19.5	21.2	6.1	13.9
Espérance de vie à la naissance (en années)						
1990	66.5	69.5	58.5	63.4	68.9	62.1
2012	73.6	75.2	66.2	70.6	70.5	56.1
Proportion de la population vivant avec moins de 1.25 USD par jour (PPA) (% de la population)						
1990	17.2	60.2	49.4 (1994)	54.3	1.5 (1993)	24.3 (1993)
2009	6.1	11.8	32.7 (2010)	16.2 (2011)	0.0	13.8
Proportion de la population vivant avec moins de 2 USD par jour (PPA) (% de la population)						
1990	30.0	84.6	81.7 (1994)	84.6	8.3 (1993)	41.1 (1993)
2009	10.8	27.2	68.8 (2010)	43.3 (2011)	0.1	31.3
Coefficient de Gini						
1990	61.0	32.4	30.8 (1994)	29.2	48.4 (1993)	59.3 (1993)
2009	54.7	42.1	33.9 (2010)	38.1 (2011)	40.1	63.1
Taux de scolarisation, enseignement supérieur (% brut)						
1990	10.8	3.1	5.9	8.5	54.7	12.0
2012	11.8 (1996)	26.7	24.8	31.5	76.1	15.0 (1994)

Sources : Banque mondiale (2014), *Indicateurs du développement mondial* (base de données), <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>, UNESCO (2014), *Institut de statistique de l'UNESCO* (base de données), <http://data.uis.unesco.org/>.

Tableau 6.A2.3. **BRIICS – Indicateurs environnementaux clés**

	Brésil	Chine	Inde	Indonésie	Fédération de Russie	Afrique du Sud
Rente des ressources naturelles – total (% du PIB)						
1990	3.4	9.3	5.1	13.5	19.4	4.3
2000	3.9	3.2	3.6	14.6	44.5	1.6
2012	6.3	5.8	5.6	7.1	18.7	7.9
Terres cultivables (hectares par personne)						
1990	0.34	0.11	0.19	0.11	0.89*	0.36
2011	0.37	0.08	0.13	0.10	0.85	0.23
Ressources renouvelables d'eau douce intérieures par habitant (mètres cubes)						
1992	35 046	2 415	1 600	10 918	29 007	1 221
2011	27 512	2 093	1 184	8 281	30 169	869
Utilisation d'énergie pour 1 000 USD de PIB (en kg d'équivalent pétrole, PPA constants de 2011)						
1990	93.7	514.8	201.1	128.5	307.4	261.0
2000	97.5	254.7	168.7	133.4	321.7	261.7
2011	95.9	202.1	125.7	101.6	227.2	231.3
Dépendance énergétique (importations nettes d'énergie en % de l'utilisation d'énergie)**						
1990	25.7	-1.2	7.9	-70.9	-47.1	-25.9
2000	21.2	2.7	19.9	-52.9	-57.9	-33.3
2011	7.7	10.8	27.8	-88.8	-79.9	-15.0
Émissions de CO₂ (kt)						
1990	208 887	2 460 744	690 577	149 566	2 139 720*	333 514
2000	327 984	3 405 180	1 186 663	263 419	1 558 112	368 611
2010	419 754	8 286 892	2 008 823	433 989	1 740 776	460 124
Émissions de CO₂ (kg par USD constant de 2011 de PIB)						
1990	0.14	1.46	0.44	0.19	0.92*	0.96
2000	0.17	0.75	0.44	0.23	0.81	0.88
2010	0.15	0.67	0.36	0.22	0.56	0.78

Notes : * Chiffre de 1992 ; ** Une valeur négative indique que le pays est exportateur net.

Source : Banque mondiale (2014), Indicateurs du développement mondial (base de données), <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>.

Illustrations supplémentaires de la structure des exportations des BRIICS

Graphique 6.A2.1. **La Chine a exporté plus de biens d'équipement en termes relatifs que le reste des BRIICS**

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933201464>

Graphique 6.A2.2. **Seule la Chine s'est diversifiée dans des produits de plus haute technologie**

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933201476>

Graphique 6.A2.3. **L'Inde et la Chine affichent la plus faible teneur en valeur ajoutée locale des exportations**

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933201487>

ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES

L'OCDE est un forum unique en son genre où les gouvernements oeuvrent 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, l'Estonie, 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 Slovénie, la Suède, la Suisse et la Turquie. L'Union 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.

Perspectives du développement mondial 2014

ACCROÎTRE LA PRODUCTIVITÉ POUR RELEVER LE DÉFI DU REVENU INTERMÉDIAIRE

Les économies en développement continuent à croître plus rapidement que les pays plus avancés. En 2010, la part des pays non membres de l'OCDE dans le PIB mondial a dépassé celle des pays de l'OCDE. Depuis sa première édition en 2010, la publication annuelle des *Perspectives du développement mondial* étudie les tendances du processus de « basculement de la richesse », révélatrices du poids économique croissant des pays en développement dans l'économie mondiale. La montée en puissance de la Chine a donné une impulsion à ce « basculement de la richesse », ce qui a aussi eu des retombées positives sur les économies en développement qui approvisionnent la Chine en produits issus de ressources naturelles et en biens intermédiaires. Toutefois, en dépit de l'accélération de leur taux de croissance depuis 2000, le revenu par habitant des pays en développement – y compris de nombreux pays à revenu intermédiaire – n'atteindra pas d'ici 2050 le niveau de celui des pays développés. Stimuler la croissance de la productivité dans les pays à revenu intermédiaire pourrait avoir pour effet d'infléchir cette tendance, et c'est là la thématique centrale de ce rapport. En même temps, une telle croissance doit être inclusive pour qu'une réelle convergence des niveaux de vie puisse s'opérer.

Sommaire

Chapitre 1. Le basculement de la richesse et les défis de la productivité pour les pays à revenu intermédiaire

Chapitre 2. La compétitivité dans un contexte de rattrapage

Chapitre 3. L'amélioration de la compétitivité dans le secteur manufacturier

Chapitre 4. La compétitivité dans les services et par les services

Chapitre 5. Des politiques régionales pour stimuler la compétitivité

Chapitre 6. Les enjeux du développement pour les BRIICS

Veillez consulter cet ouvrage en ligne : http://dx.doi.org/10.1787/persp_glob_dev-2014-fr

Cet ouvrage est publié sur OECD iLibrary, la bibliothèque en ligne de l'OCDE, qui regroupe tous les livres, périodiques et bases de données statistiques de l'Organisation.

Rendez-vous sur le site www.oecd-ilibrary.org pour plus d'informations.

