

CONFÉRENCE DES NATIONS UNIES SUR LE COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT
Genève

RAPPORT 2006 SUR LES PAYS LES MOINS AVANCÉS

DEUXIÈME PARTIE: Développer les capacités productives CHAPITRE 1



NATIONS UNIES
New-York et Genève, 2006

Que sont les capacités productives? Comment se développent-elles? Pourquoi important-elles?

Chapitre

1

A. Introduction

Dans la plupart des PMA, la pauvreté est absolue est générale, et la majorité de la population vit à des niveaux de revenu qui ne suffisent pas, ou tout juste, à satisfaire les besoins fondamentaux. Les évaluations de la CNUCED montrent qu'à la fin des années 90 environ 50 % de la population vivant dans les PMA devait se contenter de moins d'un dollar par jour, et que si les tendances des années 90 persistent, le nombre des personnes vivant avec moins d'un dollar par jour dans ces pays pourrait passer de 334 millions en 2000 à 471 millions en 2010 (CNUCED, 2004). En théorie, il serait possible de supprimer en grande partie cette pauvreté extrême en réaffectant l'aide internationale actuellement apportée aux PMA à des transferts directs en espèces aux personnes qui vivent avec moins d'un dollar par jour. Mais une forme d'assistance sociale internationale de cette nature, même si elle était réalisable, ne constitue pas une solution durable. Les gens ont besoin de pouvoir se frayer leur propre chemin dans le monde, par leur travail et leur créativité, et de définir leur horizon de liberté individuelle par leur propre activité. Pour que cela advienne, les possibilités d'emploi productif doivent se multiplier dans les PMA.

La population en âge de travailler dans les PMA s'accroît très rapidement. Entre 2000 et 2010 elle aura augmenté de près de 30 % (CNUCED, 2004). Ces personnes pourraient essayer de chercher un emploi dans d'autres pays. En effet, cette solution représente une source de plus en plus importante de moyens d'existence pour un nombre toujours plus grand de citoyens des PMA. Toutefois les autres pays sont souvent peu disposés à admettre des travailleurs non qualifiés. Sans un changement d'une sorte ou d'une autre dans le régime qui régit les migrations internationales et sans une expansion plus rapide de l'emploi productif dans les PMA, la majorité des nouveaux postulants à l'entrée sur le marché du travail se trouveront confrontés au choix douloureux entre la pauvreté chez soi et l'exclusion sociale à l'étranger, en tant que migrants internationaux illégaux.

La seule manière de réduire la pauvreté dans les PMA sans recourir à l'assistance sociale internationale ou à l'émigration consiste à développer les capacités productives dans ces pays et à y favoriser l'expansion concomitante de l'emploi productif. Qu'il importe de développer les capacités productives pour assurer la croissance économique et réduire la pauvreté est évident, comme le donnent à constater les pays en développement qui, eux, sont parvenus à réaliser une réduction soutenue et substantielle de la pauvreté au cours des 30 années passées. Les politiques que ces derniers pays ont pratiquées se caractérisent par le fait qu'elles ont délibérément cherché à favoriser la croissance économique et, pour ce faire, à mener des actions volontaristes pour développer les capacités productives intérieures. Cela s'est traduit par des

La seule manière de réduire la pauvreté dans les PMA sans recourir à l'assistance sociale internationale ou à l'émigration consiste à développer les capacités productives dans ces pays et à y favoriser l'expansion concomitante de l'emploi productif.

efforts pour favoriser l'investissement, l'innovation et la transformation structurelle (voir CNUCED, 1994, 1996, 2003; Banque mondiale, 2005a: 80-92). Une productivité agricole accrue, une industrialisation accélérée et le renforcement de la compétitivité internationale dans les secteurs marchands, tels ont été les objectifs fondamentaux qui ont été assidûment poursuivis, en se concentrant sur des objectifs économiques concrets. Cette transformation n'a pas été entreprise comme une fin en soi, mais en vue d'améliorer le niveau de vie de la population, de réduire la pauvreté de masse et, aussi bien, d'assurer la stabilité politique et d'asseoir la souveraineté effective de l'État-nation.

L'action politique internationale reconnaît de plus en plus explicitement qu'il importe de développer les capacités productives pour assurer la croissance économique et réduire la pauvreté:

- Le Programme d'action de Bruxelles en faveur des PMA désigne le développement des capacités productives au nombre des sept engagements déterminants et comme étant la clef pour faire en sorte que les PMA tirent avantage de la mondialisation plutôt que de souffrir d'un surcroît de marginalisation socioéconomique (ONU, 2001);
- L'ONUDI, agissant avec le NEPAD, a lancé une Initiative de renforcement des capacités productives africaines, qui constitue la pièce maîtresse de son approche du renforcement de la base productive des économies africaines (ONUDI, 2003);
- Dans son important rapport sur *La croissance économique dans les années 90: les enseignements d'une décennie de réformes*, la Banque mondiale argue du fait que l'effet de croissance qu'ont pu avoir les réformes opérées dans les années 90 a été plus faible qu'espéré parce que «les politiques menées dans les années 90 ont visé et permis une meilleure utilisation de la capacité productive, mais n'ont pas apporté des incitations suffisantes pour accroître les capacités», et que pour aller de l'avant il faut mettre davantage l'accent sur les incitations nécessaires pour renforcer les capacités productives et sur les forces qui soutiennent la croissance économique (Banque mondiale, 2005a: 10);
- La CEALC a situé le développement productif au centre de ses propositions politiques pour réaliser une croissance économique accélérée dans l'équité, et a publié en 2004 le rapport intitulé *Le développement productif dans les économies ouvertes*, qui est le plus récent d'une série de rapports importants sur ce thème, lancée avec la parution de *Changing Production Patterns with Social Equity* (1990);
- L'ONUDI (2005) a souligné combien il importe de créer des capacités technologiques pour rattraper les retards et réduire durablement la pauvreté.

Le Programme d'action de Bruxelles en faveur des PMA désigne le développement des capacités productives au nombre des sept engagements déterminants et comme étant la clef pour faire en sorte que les PMA tirent avantage de la mondialisation plutôt que de souffrir d'un surcroît de marginalisation socioéconomique.

Le présent rapport s'inscrit dans une veine analogue. Il s'appuie sur les travaux antérieurs de la CNUCED dans le domaine de la dynamique du développement dans les quelques pays en développement, pour la plupart en Asie de l'Est, qui ont avec succès lancé, soutenu et accéléré leur développement (ceux qui sont évoqués plus haut), ainsi que sur les observations empiriques et les arguments développés dans les deux rapports précédents sur les PMA. Ces deux rapports ont analysé la nature et la dynamique de la pauvreté dans les PMA (Rapport 2002), et fait le constat que le sous-développement des capacités productives est le chaînon manquant entre l'expansion du commerce international, que beaucoup de PMA ont réalisée ces dernières années, et la réduction soutenue et durable de la pauvreté, qui tarde à se concrétiser dans la

plupart d'entre eux (Rapport 2004). Le présent rapport prolonge cette analyse et la pousse plus avant, selon trois axes:

- Il décrit l'état actuel des capacités productives dans les PMA et analyse la manière selon laquelle elles se développent (chapitre 2, 3 et 4);
- Il examine les trois contraintes fondamentales qui font obstacle au développement des capacités productives dans les PMA – infrastructures physiques (chapitre 5), institutions (chapitre 6) et stimulus envoyé par la demande (chapitre 7);
- Il formule quelques principes résultants pour ce qui concerne les politiques à mener (chapitre 8).

Cette analyse a pour intention de constituer une base concrète sur laquelle asseoir la définition des politiques internationales et nationales visant à promouvoir la croissance économique et la réduction de la pauvreté dans les PMA. Elle devrait également appuyer la réalisation de l'engagement principal du Programme d'action de Bruxelles en faveur des PMA pour la décennie 2001-2010, à savoir développer les capacités productives.

Le présent chapitre expose le cadre conceptuel fondamental du rapport et examine en quoi le sujet est important pour les décideurs politiques. Il précise ce que l'on entend dans le présent rapport quand il est question des capacités productives (section B), ainsi que le cadre analytique utilisé pour saisir comment les capacités productives se développent (section C). La section D porte sur la valeur ajoutée que représente pour les décideurs le fait de mettre l'accent sur les capacités productives, tant pour promouvoir la croissance économique que pour faire en sorte que cette croissance ait un effet réducteur de pauvreté. La dernière section récapitule les grands axes du chapitre.

B. Que sont les capacités productives?

Bien que l'expression « capacités productives » soit de plus en plus usitée dans les cercles internationaux qui s'occupent de politiques de développement, il n'existe pas de définition universellement convenue de ce qu'elle désigne (voir encadré 4)¹. Aux fins du présent rapport a été adoptée une définition large de ce que sont les capacités productives, qui rejoint l'approche retenue dans le Programme d'action en faveur des pays les moins avancés (ONU, 2001). L'accent est placé sur les contraintes structurelles et liées à l'offre, et sont pris en compte les infrastructures physiques, les technologies, le développement et la dynamique des entreprises, au même titre que les enjeux sectoriels spécifiques pour l'agriculture et les agro-industries, la production industrielle et minière, le développement rural et la sécurité alimentaire, ainsi que le tourisme durable. Cette approche ouverte permet d'éviter le piège consistant à se focaliser sur certains facteurs intervenant dans le processus de production (par exemple machines et équipement, infrastructure physique, développement des ressources humaines, capacités technologiques) comme sur autant de formules magiques porteuses de croissance économique et de recul de la pauvreté. Elle évite aussi de déterminer par avance quels types d'activités économiques (par exemple exportation ou industrie manufacturière) doivent retenir principalement l'attention dans la définition de la politique de développement des capacités productives. Les priorités varieront selon les circonstances dans le pays et selon la phase du processus de développement.

Pour éviter les dangers d'une définition partielle ou réductrice, aux fins du présent rapport on entendra donc par capacités productives *les ressources*

Bien que l'expression «capacités productives» soit de plus en plus usitée dans les cercles internationaux qui s'occupent de politiques de développement, il n'existe pas de définition universellement convenue de ce qu'elle désigne.

Aux fins du présent rapport on entendra donc par capacités productives les ressources productives, les capacités entrepreneuriales et les liens de production qui ensemble déterminent la capacité d'un pays de produire des biens et des services et lui permettent de croître et de se développer.

ENCADRÉ 4. AUTRES DÉFINITIONS DES CAPACITÉS ET DU POTENTIEL DANS LES DOMAINES DE LA PRODUCTION, DU COMMERCE ET DU DÉVELOPPEMENT

Dans le langage quotidien, les termes «capacité» et «potentiel» sont souvent utilisés de manière interchangeable pour décrire l'aptitude à faire quelque chose. Dans le débat international, ces termes se rapportent à divers phénomènes, par exemple le potentiel de production, le potentiel d'offre, le potentiel technologique, le potentiel industriel, le potentiel social, le potentiel productif, la capacité productive (au singulier), la capacité de production, la capacité commerciale et la capacité d'offre. Ces multiples emplois illustrent le fait que les divers analystes mettent l'accent sur différents aspects du problème des capacités productives. Certains considèrent que le développement des capacités productives est le développement des capacités d'exportation, d'autres le développement des industries manufacturières. Pour certains, la capacité productive correspond à la production maximale des immobilisations corporelles – usine, matériel et bâtiments – ou à la capacité de l'infrastructure physique dont la production est tributaire, tandis que pour d'autres le renforcement des capacités porte avant tout sur la formation et la mise en valeur des ressources humaines. D'autres encore entendent par développement des capacités productives le développement du potentiel technologique – l'aptitude des entreprises à maîtriser, adapter et améliorer les technologies existantes, ainsi qu'à concevoir de nouveaux produits et procédés. Pour d'autres enfin, le développement des capacités productives consiste à investir dans le capital humain en améliorant la santé, l'éducation et l'alimentation.

Les définitions ci-après, tirées de documents officiels, visent à illustrer la profusion des termes et la manière dont ceux-ci sont utilisés pour définir la notion de capacités productives. Elles englobent des définitions axées sur le commerce (où les capacités productives correspondent aux capacités d'exportation) – par exemple, à l'OMC; sur l'industrie – par exemple, à l'ONUDI; sur les capacités humaines – par exemple, dans le rapport de la Commission pour l'Afrique, au PNUD; sur le commerce et la production (Initiative relative à la capacité productive de l'Afrique – African Productive Capacity Initiative – du NEPAD; accords de partenariat UE/ACP); ou des définitions de portée plus large (Programme d'action adopté à la troisième Conférence des Nations Unies sur les PMA). Le présent rapport utilise une définition large qui est énoncée dans le corps du texte principal.

Programme d'action adopté à la troisième Conférence des Nations Unies sur les PMA: «Dans les PMA, l'accélération de la croissance et d'un développement durable est entravée par divers obstacles d'ordre structurel concernant l'offre, dont: la faiblesse de la productivité; le manque de ressources financières; les carences des infrastructures matérielles et sociales; la pénurie de ressources humaines qualifiées; la dégradation de l'environnement; l'insuffisance des moyens institutionnels, notamment des services d'appui au commerce, dans le secteur public comme dans le secteur privé; la faiblesse des capacités technologiques; l'absence d'un environnement favorable à l'entrepreneuriat et à l'établissement de partenariats entre secteur public et secteur privé; enfin, la difficulté qu'ont les pauvres et surtout les femmes à accéder aux ressources et aux services nécessaires à la production... Les PMA et leurs partenaires de développement devraient s'employer prioritairement à surmonter les obstacles structurels pour continuer de renforcer les capacités de production» (Nations Unies, 2001: 31).

Initiative du NEPAD relative à la capacité productive de l'Afrique: «La capacité productive est l'aptitude, premièrement, de produire des biens qui satisfont aux critères de qualité des marchés actuels et, deuxièmement, à se perfectionner afin d'exploiter de futurs marchés. Le renforcement de la capacité productive permettra de participer de manière durable au nouveau système de production mondial fondé sur les réseaux de production... La capacité productive est fonction de six facteurs... les qualifications des travailleurs, l'infrastructure, la disponibilité d'intrants intermédiaires, la technologie existante, les modalités effectives d'action conjointe et les évaluations comparées. D'autres questions influent sur ces six facteurs et, si elles sont traitées de manière positive, peuvent accroître la capacité productive» (ONUDI, 2003: 4).

Rapport sur le développement industriel 2004 de l'ONUDI: «L'élément clef de l'augmentation de la productivité à un niveau compétitif est l'amélioration des capacités de fonctionnement industrielles. Que sont ces "capacités de fonctionnement" industrielles? Ce ne sont pas des capacités de production dans le sens usine, matériel et bâtiments physiques; il est relativement facile d'acquérir ou de renforcer cette capacité, pour le moins si les ressources financières pour ce faire sont disponibles. La capacité de fonctionnement – c'est-à-dire la faculté de faire en sorte que la capacité opère de manière compétitive – requiert quelque chose de plus: les connaissances tacites, les compétences et l'expérience relatives à des techniques spécifiques que collectent les entreprises et qui ne peuvent être ni importées ni achetées. Le processus comprend la création de nouvelles compétences, en partie par le biais de l'enseignement de type scolaire mais, souvent et de manière plus importante, par la formation et l'expérience de nouvelles technologies. Ce processus nécessite l'obtention d'informations techniques, leur assimilation et leur amélioration. Cela signifie de pouvoir renforcer le capital institutionnel plutôt que le capital industriel avec de nouvelles méthodes de gestion et d'organisation, de nouvelles manières de stocker et de diffuser l'information et de gérer les hiérarchies internes. Ce processus nécessite également une forte interaction entre les entreprises – les sociétés n'apprennent pas par elles-mêmes – ainsi qu'entre les entreprises et les institutions de soutien. Enfin, il nécessite des marchés de facteurs qui

Encadré 4 (suite)

puissent fournir compétences, technologies, financement, commercialisation des exportations et infrastructure pour répondre aux nouveaux besoins des entreprises» (ONUUDI, 2004: encadré 1).

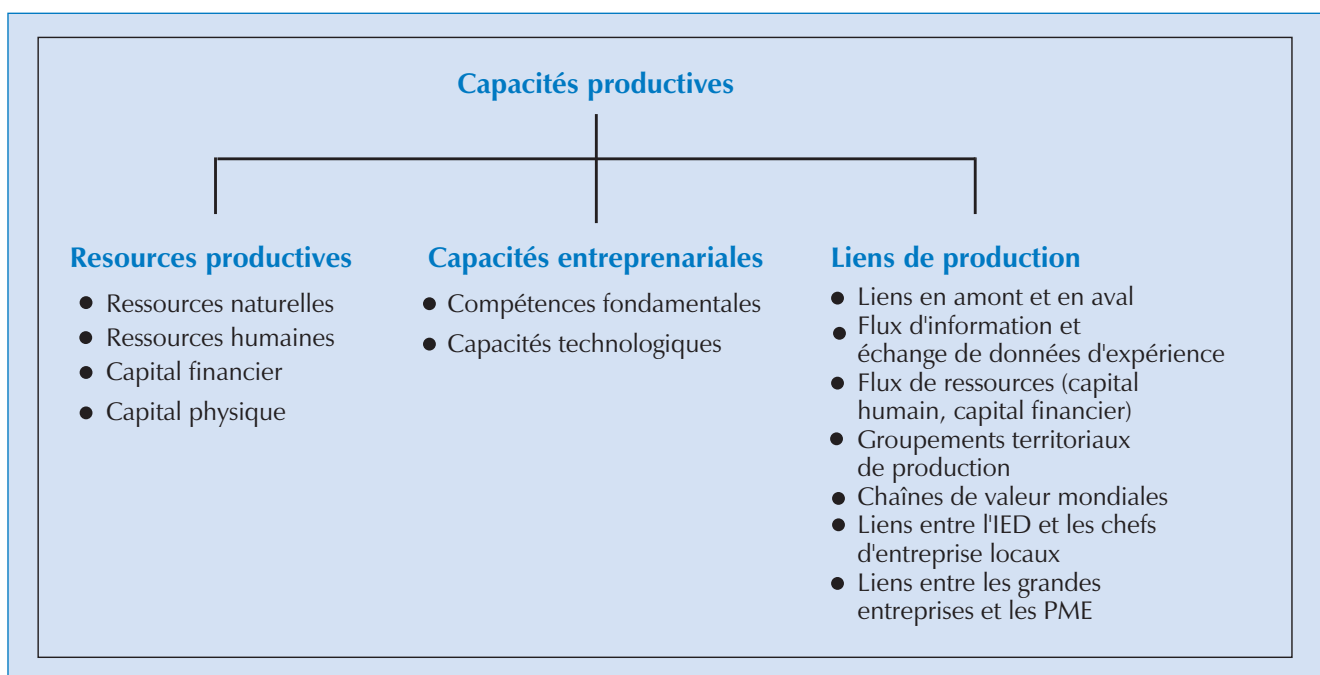
Accords de partenariat économique UE/ACP: Les contraintes pesant sur l'offre sont définies comme de «graves contraintes que rencontrent les entreprises locales pour produire des biens compétitifs parce qu'elles font partie d'une économie en développement... Remédier à ces contraintes est un enjeu fondamental pour favoriser la transformation structurelle de l'économie des ACP, de manière à promouvoir l'investissement, à accroître la valeur ajoutée locale ainsi que les emplois et les revenus afin d'aider la population à se sortir de la pauvreté par le travail» (European Research Office, p. 1, 2004).

OMC: Les contraintes du côté de l'offre désignent «les obstacles au développement d'une capacité de produire de façon compétitive des marchandises et des services et à la faculté de les mettre sur le marché à un coût raisonnable. Une définition aussi large englobe un vaste éventail de problèmes qui entravent la participation des PMA au commerce international. Ces problèmes concernent aussi bien l'infrastructure matérielle, les douanes, les services d'appui au commerce et les capacités humaines et institutionnelles que les besoins en matière de technologie, la fourniture de services publics et le cadre de la politique macroéconomique... Le point commun entre les problèmes du côté de l'offre mentionnés plus haut, malgré leur nature différente, est qu'ils alourdissent le coût des transactions pour les hommes d'affaires dans les PMA qui participent au commerce. Ce coût s'ajoute aux obstacles commerciaux auxquels leurs produits se heurtent aux frontières, tels que les droits de douane, réduisant ainsi leur compétitivité sur les marchés d'exportation... Les contraintes du côté de l'offre sont souvent mentionnées conjointement avec l'absence ou la nécessité d'une diversification des exportations. La dépendance à l'égard d'un petit nombre de produits est une caractéristique du profil des exportations des PMA et elle est étroitement associée à la faiblesse des capacités de ces pays en matière d'offre. Surmonter les faiblesses du côté de l'offre est une condition préalable pour développer et diversifier un portefeuille d'exportations durable.» (OMC, 2004: 2-3).

Commission pour l'Afrique 2005: La capacité est l'«aptitude des personnes physiques, des personnes morales et des sociétés à s'acquitter de leurs fonctions, résoudre les problèmes et définir et atteindre leurs propres objectifs. Dans le cadre du développement, le «développement des capacités» fait référence à l'investissement dans les ressources humaines, les institutions et les pratiques qui, ensemble, permettent à un pays d'atteindre ses objectifs de développement» (Commission pour l'Afrique, 2005: 443).

Fukuda-Parr et al. 2002 (PNUD): Le «développement des capacités» s'entend dans ce contexte comme un processus de mise en valeur des ressources humaines, «un processus par lequel des personnes, des groupes, des institutions et des sociétés accroissent leur aptitude à 1) s'acquitter de fonctions essentielles, à résoudre des problèmes ainsi qu'à définir et réaliser des objectifs; et 2) à comprendre et à satisfaire les besoins de développement dans un cadre général et de manière durable» (Fukuda-Parr et al. 1997).

GRAPHIQUE 8. LES TROIS ÉLÉMENTS FONDAMENTAUX DES CAPACITÉS PRODUCTIVES



productives, les capacités entrepreneuriales et les liens de production qui ensemble déterminent la capacité d'un pays de produire des biens et des services et lui permettent de croître et de se développer.

Dans les économies de marché, la production est principalement le fait d'entrepreneurs compétents qui mobilisent des ressources productives et des intrants pour produire des extrants répondant profitablement à la demande présente effective et à la demande future prévisible. À tout moment, la production potentielle d'une économie est l'offre cumulative maximale de biens et de services qui pourrait être réalisée si toutes les ressources productives et les capacités entrepreneuriales étaient utilisées avec l'efficacité maximale et à leur plein potentiel. Quand les capacités productives sont sous-employées, ou sont utilisées inefficacement, il est possible d'obtenir un accroissement de la production en réaffectant des ressources, ou en induisant une utilisation plus intensive des ressources et des capacités existantes. Mais une croissance économique soutenue exige l'expansion et le développement ainsi que la plus pleine utilisation des capacités productives. Le taux de croissance potentiel (à pleine capacité) d'une économie à l'instant t est défini par la croissance et le développement des capacités productives. Mais ce taux de croissance ne sera réalisé que si les capacités productives sont non seulement créées, mais aussi exploitées. Cela dépendra de facteurs qui tiennent à la demande, et pour ce qui est des biens et services marchands, il faudra que la production se fasse de manière compétitive.

Les capacités entrepreneuriales sont les compétences, les connaissances et les informations dont disposent les entreprises pour, premièrement, mobiliser les ressources productives afin de transformer les intrants en extrants capables de satisfaire de manière compétitive la demande présente et future, et deuxièmement investir, innover, améliorer la qualité des produits, et même créer de nouveaux marchés.

Les trois éléments de base des capacités productives, telles qu'elles sont entendues ici, sont les ressources productives, les capacités entrepreneuriales, et les liens de production (voir le graphique 8).

Les *ressources productives* sont les facteurs de production. Elles comprennent ce qui suit:

- Ressources naturelles, y compris la quantité et la qualité des terres agricoles, les ressources en eau, les ressources énergétiques, les gisements de minéraux, les ressources forestières et halieutiques, la biodiversité et la qualité des paysages;
- Ressources humaines – quantité et qualité de la main-d'œuvre, y compris le niveau d'éducation, de santé, de nutrition et de compétence;
- Ressources en capitaux financiers – disponibilité et coût du capital financier nécessaire pour financer la production, l'investissement et l'innovation;
- Ressources en capital physique – parc d'outils, machines et matériel dont disposent les producteurs, ainsi que les infrastructures physiques qui offrent une gamme de services aux producteurs, y compris transport, énergie, télécommunications, adduction d'eau et évacuation des eaux usées, et irrigation.

Le panier de facteurs utilisés pour la production varie d'une activité économique à l'autre. Certains facteurs de production sont mobiles d'un pays à l'autre, tandis que d'autres ne le sont pas.

Les *capacités entrepreneuriales* sont les compétences, les connaissances et les informations dont disposent les entreprises pour, premièrement, mobiliser les ressources productives afin de transformer les intrants en extrants capables de satisfaire de manière compétitive la demande présente et future, et deuxièmement investir, innover, améliorer la qualité des produits, et même

créer de nouveaux marchés. Les capacités, aux fins du présent rapport, constituent un attribut des agents économiques. Dans la littérature économique les capacités entrepreneuriales sont parfois définies comme les «capacités des entreprises». Mais l'expression ne convient pas dans le contexte des PMA, où beaucoup d'entreprises sont de caractère familial et non pas constituées en personnes morales distinctes, indépendamment des membres du ménage qui les possèdent et les gèrent.

Les capacités entrepreneuriales sont une question de savoir quoi faire, et comment le faire, pour produire de manière concurrentielle. Elles englobent ou associent ce qui suit:

- Compétences fondamentales, à savoir connaissances courantes, savoir-faire et informations permettant d'exploiter des équipements existants ou une terre agricole existante, y compris la gestion de la production, le contrôle de qualité, la réparation et l'entretien du capital physique, et la commercialisation des produits;
- Capacités technologiques (ou capacités dynamiques), qui se rapportent à la capacité d'acquérir et de modifier des compétences pour accroître la productivité, la compétitivité et la rentabilité, et pour s'adapter à un environnement externe qui évolue en termes d'offre et de demande. Les capacités technologiques ont été répertoriées de diverses manières (par exemple par Dahlman et Westphal, 1983; Dahlman, Ross-Larsen et Pack, 1986; Amsden, 2001; Lall, 1992, 2004). Une liste utile dressée à la CNUCED distingue cinq grandes catégories de capacités technologiques, à savoir :
 - a) Capacités d'investissement – connaissances et compétences nécessaires pour définir et exécuter des projets d'expansion des installations ou équipements physiques;
 - b) Capacités d'innovation incrémentielle – connaissances et compétences requises pour améliorer et adapter en continu produits et processus en innovant à partir de l'existant, adapter les technologies et ajuster les modes d'organisation;
 - c) Capacités de commercialisation stratégique – connaissances et compétences requises pour pénétrer de nouveaux marchés et pour améliorer l'avantage compétitif de l'entreprise;
 - d) Capacités de liaison – connaissances et compétences liées au transfert de technologie au sein de l'entreprise, d'une entreprise à l'autre et entre l'entreprise et les établissements scientifiques et technologiques du pays;
 - e) Capacités d'innovation de rupture – connaissances et compétences nécessaires pour la création de technologies nouvelles – à savoir changements majeurs dans le concept et les caractéristiques fondamentales des produits et des processus de production (Ernst, Ganiatos et Mytelka, 1998, 17-23).

Les capacités technologiques sont particulièrement importantes parce qu'elles sont le fondement de la créativité, de la flexibilité et du dynamisme d'une économie.

Le succès dans la mobilisation de ressources productives et l'exercice des capacités entrepreneuriales ne peut pas être dissocié des systèmes de production

plus vastes dans lesquels les agents économiques sont insérés. Ainsi le troisième axe des capacités productives d'un pays est constitué par les *liens de production* entre les entreprises et les différents types d'activité économique.

Les liens de production prennent différentes formes, notamment ce qui suit:

- Flux des biens et des services, qui peuvent prendre la forme de liaisons vers l'amont et vers l'aval (qui pour une entreprise ou une activité particulière se rapportent aux liens avec les fournisseurs et aux liens avec les acheteurs, respectivement);
- Flux d'informations et de connaissances entre les entreprises, qui s'opèrent par le biais des interactions avec les clients et les fournisseurs ainsi que par celui des relations de collaboration entre entreprises géographiquement proches;
- Flux de ressources productives entre les entreprises, qui peuvent inclure les relations de crédit à court terme liées aux ventes et aux achats, ainsi que les transferts de travailleurs qualifiés.

Les diverses complémentarités de production auxquelles donnent lieu les divers types de liens de production signifient que la compétitivité des activités particulières et des différentes entreprises dépend non seulement des ressources productives et des capacités entrepreneuriales dans les secteurs économiques et les entreprises, mais aussi de la compétitivité du système de production dans son ensemble.

Les liens de production incluent les liaisons entre des entreprises de différentes tailles et les liaisons entre des entreprises de taille analogue (par exemple entre PME), et peuvent prendre la forme de relations d'externalisation ou de sous-traitance. Dans les économies ouvertes, les liens de production concernant les biens marchands peuvent être internationales par leur portée, les entreprises locales étant intégrées dans les chaînes de valeur d'envergure mondiale (Gereffi, 1999; ONUDI, 2002: chap. 6; Kaplinsky, Morris et Readman, 2002). Elles incluent aussi les liaisons entre les entreprises sous contrôle étranger implantées dans le pays et les entreprises sous contrôle local. Les liens de production peuvent aussi être territorialement groupés. Ces faisceaux de production peuvent être définis comme «une concentration sectorielle et/ou géographique d'entreprises actives dans le même secteur ou dans des secteurs étroitement liés, qui permet de réaliser des économies externes substantielles et cumulatives du fait de l'agglomération et de la spécialisation (grâce à la présence de producteurs, de fournisseurs, de la main-d'œuvre spécialisée et des services connexes spécifiques au secteur), et qui permet de prendre en commun des mesures ayant trait à la recherche de l'efficacité collective» (Ramos, 1998: 108).

Les liens de production ont été définies comme particulièrement importants dans le secteur manufacturier (Hirschmann, 1958; Chenery, Robinson et Syrquin, 1986). Par ailleurs ces liaisons sont également importantes dans le secteur agricole, où la production commerciale dépend des liens entre agriculteurs, distributeurs d'intrants et les acheteurs de produits, où la disponibilité de services d'infrastructure affecte les coûts de production et de transaction, et où les liaisons entre l'agriculture et les activités non agricoles prennent une importance critique dans le processus du développement économique (Fei et Ranis, 1997). Les diverses complémentarités de production auxquelles donnent lieu les divers types de liens de production signifient que la compétitivité des activités particulières et des différentes entreprises dépend non seulement des ressources productives et des capacités entrepreneuriales dans les secteurs économiques et les entreprises, mais aussi de la compétitivité du système de production dans son ensemble (Porter, 1990).

Les ressources productives, les capacités entrepreneuriales et les liens de production déterminent ensemble non seulement la capacité globale d'un pays de produire des biens et des services, mais également quels biens et services un pays peut produire. La raison à cela est que les capacités productives ne sont pas

toujours génériques; au contraire elles sont souvent spécifiques à un type d'activité.

Le capital financier est malléable et peut être affecté à différents usages et activités. Mais une fois transformé en capital physique, sous la forme d'une usine, de machines et de matériel physique qui servent à produire des biens particuliers, il est difficile d'utiliser ledit capital immobilisé pour produire autre chose. Une usine textile ne peut pas être convertie à la production de ciment, et on ne peut faire produire du café à des cacaoyers¹. Le capital humain accumulé dans un domaine ne peut pas toujours être reconverti à un autre domaine. Il est bien sûr des niveaux de compétence, comme savoir lire, écrire et compter, qui sont génériques. Mais sans formation supplémentaire, le travailleur agricole compétent pour produire du maïs ne pourra pas fabriquer des chemises. Même les infrastructures physiques ne peuvent pas être considérées comme des équipements bénéficiant à l'économie dans son ensemble: une route rurale desservant une localité sert aux agriculteurs de cette localité, et pas aux autres.

L'apprentissage et les savoirs technologiques sont eux aussi spécifiques aux activités, les différentes technologies exigeant une plage différente de compétences et de connaissances. Certaines s'accommodent d'une gamme restreinte de spécialités, d'autres ont besoin d'un éventail de métiers beaucoup plus large. Les capacités technologiques acquises dans un secteur d'activité peuvent être appliquées dans des activités connexes et liées, mais elles ne sont pas toujours facilement transférables. Les liens de production sont aussi, dans une certaine mesure, spécifiques à une activité, et associées aux caractéristiques techniques des produits et des processus de production.

C. Comment les capacités productives se développent-elles?

Les capacités productives d'un pays constituent une potentialité pour la production et la croissance économique. Comme il a été observé plus haut, elles définissent le plafond de ce qu'une économie peut produire à un moment donné. Mais, plus qu'à ce potentiel statique, notre attention ira surtout au potentiel dynamique qui résulte du fait que les ressources productives, les capacités entrepreneuriales et les liens de production ne sont pas simplement données ou acquises, mais sont créées et transformées dans le temps. À mesure que cela s'opère, la production potentielle augmente, ce qui rend possible une croissance économique.

Naturellement, les pays ont des dotations différentes en facteurs naturels. Mais les ressources naturelles n'ont aucune valeur économique avant que leur potentiel ne soit perçu puis réalisé par l'injection de capital et de connaissances. Ce qui se présente initialement comme une abondance ou une pénurie de ressources naturelles peut être transformé par la technologie. Le capital et les connaissances s'accumulent par le biais de l'activité économique, et la main-d'œuvre est instruite, formée et valorisée par l'expérience de la production. Pour les décideurs, ce que les capacités productives *sont* doit compter moins que ce qu'elles *peuvent devenir*.

La manière dont les capacités productives se développent peut être conceptualisée de diverses manières. Le présent rapport emprunte, de façon éclectique, aux modes d'analyse de différentes théories de la croissance économique qui traitent du développement à long terme des capacités productives (voir l'encadré 5). Ces théories suggèrent ce qui suit:

Les capacités productives ne sont pas toujours génériques; au contraire elles sont souvent spécifiques à un type d'activité.

Pour les décideurs, ce que les capacités productives sont doit compter moins que ce qu'elles peuvent devenir.

ENCADRÉ 5. FONDEMENTS ANALYTIQUES DU RAPPORT

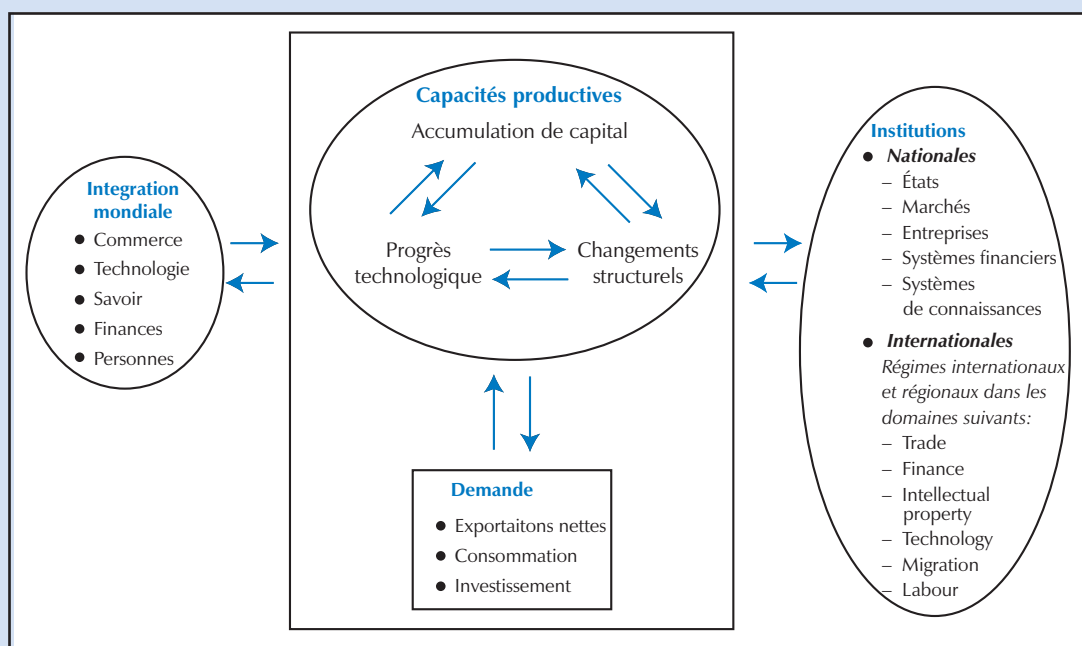
Le présent rapport s'inspire de manière éclectique des analyses des auteurs suivants:

- Les travaux de la première génération d'économistes du développement des années 50 et 60, en particulier de Lewis (1954) concernant le modèle de croissance économique assorti d'une offre illimitée de main-d'œuvre et d'Albert Hirschmann (1958) sur les liens. Ros (2000) a développé de manière importante l'aspect théorique de ces travaux et a réalisé une synthèse avec des éclairages provenant de la théorie néoclassique et de celle de la croissance endogène;
- Les analyses de Kalecki (1969) et de Kaldor (1967, 1981), qui soulignent l'importance de la demande globale et intersectorielle dans la croissance économique, ainsi que les modèles de croissance post-keynésiens qui définissent la contrainte de la balance des paiements comme l'un des principaux déterminants des divergences de taux de croissance entre les pays (voir McCombie et Thirlwall, 2004);
- Diverses analyses structuralistes de la croissance économique, notamment les descriptions empiriques des modèles récurrents de croissance économique et de changements structurels (Chenery, Robinson et Syrquin, 1986), les travaux des structuralistes latino-américains des années 50 sur la manière dont l'intégration dans l'économie mondiale influe sur le développement national, ainsi que les travaux des néostructuralistes latino-américains des années 90 qui ont actualisé ces idées en tenant compte des orientations erronées qui ont conduit à la chute de la croissance dans les années 80 et à l'adoption de réformes économiques ainsi que de la faible réaction aux réformes économiques (Sunkel, 1993; Ocampo, 2005);
- Les analyses fondées sur le caractère évolutif de la croissance économique, qui s'inspirent de Schumpeter, soulignent l'importance de l'entrepreneuriat et des capacités technologiques dans la croissance économique¹ voir en particulier Nelson et Winter (1974, 1982) et des analyses empiriques découlant de cette approche.

Ces travaux sont généralement relégués au second rang dans l'analyse actuelle des politiques de développement¹. Ils offrent néanmoins un terrain particulièrement riche pour l'analyse du développement des capacités productives et de la relation entre les capacités productives, la croissance économique et la réduction de la pauvreté. Ils revêtent aussi un intérêt accru à l'heure où les analystes s'efforcent de synthétiser les enseignements macroéconomiques de l'analyse post-keynésienne de la croissance et les enseignements microéconomiques sur le renforcement des capacités technologiques des économistes néo-schumpétériens et évolutifs (voir Llerena et Lorentz, 2004a, 2004b), ainsi que pour comprendre grâce à cette nouvelle synthèse les problèmes spécifiques d'orientation des pays en développement (voir Ocampo, 2005; Cimoli, 2005; Cimoli, Primi et Pugno, 2005). Toutefois, ces travaux n'ont pas encore été utilisés pour éclairer les problèmes qui se posent en matière de politique de développement dans les PMA, ce que le présent rapport s'efforce de faire.

¹ Il existe des exceptions à cette généralité, à savoir: i) les analyses de l'ONUDI consacrées au développement industriel (voir, en particulier, ONUDI, 2005); ii) la série de rapports de la CEPALC où, depuis 1990, sont examinés les problèmes de la promotion du développement productif et de l'équité sociale dans les économies ouvertes (voir CEPALC, 2004); et iii) les analyses de la CNUCED portant sur les mesures qui expliquent le développement de l'Asie de l'Est, en particulier par une synergie entre l'investissement, les bénéfices et l'exportation (voir CNUCED, 1994, 1996).

GRAPHIQUE 9. COMMENT SE DÉVELOPPENT LES CAPACITÉS PRODUCTIVES?



- Les processus fondamentaux par lesquels les capacités productives se développent sont l'accumulation de capital, le progrès technologique et le changement structurel;
- Le développement soutenu des capacités productives se produit dans un processus de causalité cumulative dans lequel le développement des capacités productives et la croissance de la demande se renforcent mutuellement;
- Le développement et l'utilisation des capacités productives dans un pays sont fortement influencés par le degré et la forme de l'intégration du pays dans l'économie mondiale, ainsi que par les institutions tant nationales qu'internationales.

Ce concept est illustré par le graphique 9.

1. LES PROCESSUS CENTRAUX

Les capacités productives se développent dans un pays par le biais de trois processus étroitement corrélés: accumulation de capital, progrès technologique et changement structurel. Chacun de ces processus est lié aux trois éléments de base des capacités productives définis à la section B. L'accumulation de capital est liée aux changements de l'offre en ressources productives. Le progrès technologique est lié au développement des capacités technologiques. Le changement structurel est lié aux changements des types et de la densité des liens de production à l'intérieur de l'économie.

L'accumulation de capital est le processus par lequel s'accroissent les actifs de diverses natures par le biais de l'investissement. Elle consiste en la formation de capital physique, représenté par les équipements productifs qui viennent grossir le parc d'usines, de machines et d'équipements utilisés par les entreprises et les exploitations agricoles, ainsi que les infrastructures économiques et sociales d'appui; en la formation de capital humain, qui dépend en particulier de la dépense publique dans les domaines de la santé et de l'éducation; et en l'utilisation durable d'actifs environnementaux, tant renouvelables que non renouvelables, pour entretenir le capital naturel ou faire en sorte que la croissance du capital produit soit plus rapide que l'épuisement du capital naturel. L'investissement dans le développement humain, tel qu'il est inscrit dans les objectifs du Millénaire pour le développement pour ce qui est du bien-être humain et tel qu'il est défendu par le projet de l'ONU pour le Millénaire (2005), compte pour une partie importante dans le développement des capacités productives. Mais le processus de développement des ressources productives ne saurait être limité à cette activité.

Le progrès technologique est le processus qui aboutit à offrir des biens et des services nouveaux, des méthodes, des compétences ou des équipements nouveaux ou améliorés pour produire des biens et des services, et des formes nouvelles ou améliorées d'organisation de la production par l'innovation. L'innovation est l'application de connaissances à l'activité de production. Elle exige des capacités technologiques, qui peuvent être définies comme les connaissances, l'expérience et les compétences requises pour présenter des produits nouveaux, des processus de production nouveaux et des formes nouvelles d'organisation de la production, ou pour améliorer l'existant. Le développement des capacités technologiques peut être décrit comme un processus d'apprentissage technologique.

Le changement structurel est le changement dans la composition inter et intrasectorielle de la production, dans la structure des liaisons inter et

Les capacités productives se développent dans un pays par le biais de trois processus étroitement corrélés: accumulation de capital, progrès technologique et changement structurel.

L'investissement dans le développement humain compte pour une partie importante dans le développement des capacités productives.

intrasectorielles et dans la structure des liaisons entre les entreprises. Il y a de fortes homologues entre l'accroissement de la production potentielle d'une économie et le changement de sa structure de production. C'est Adam Smith qui l'a dit le premier, en soulignant l'importance d'une division croissante du travail pour la richesse des nations. Mais l'accroissement de la production par travailleur à l'échelle d'une économie est historiquement lié à la baisse de la proportion de main-d'œuvre active dans le secteur agricole et à l'accroissement de la proportion employée dans l'industrie, manufacturière en particulier, et dans les services, phénomène qui s'accompagne d'un glissement à l'intérieur des grands secteurs vers des activités à plus fort coefficient de capital et de compétences. On observe aussi une tendance générale à ce que les liens de production dans le pays deviennent plus denses et plus «circulaires» du fait qu'une proportion plus élevée de la production est vendue à d'autres producteurs plutôt qu'aux utilisateurs finals (Chenery, Robinson et Syrquin, 1986).

L'accumulation de capital, le progrès technologique et le changement structurel sont donc étroitement corrélés. Les nouvelles technologies sont souvent incorporées dans des machines et du matériel, aussi beaucoup d'innovations exigent-elles d'investir dans des actifs immobilisés (formation de capital physique). La formation de capital humain est également nécessaire pour améliorer la base de compétences, qui est le fondement essentiel de l'apprentissage technologique. Les bénéfices potentiels liés à l'innovation constituent par ailleurs une incitation puissante à investir, et la réalisation de ces profits est une source importante de financement pour continuer d'investir et d'innover. L'investissement et l'innovation sont également les causes proximales du changement structurel, qui est un processus de destruction créatrice dans lequel certaines activités et certains secteurs disparaissent tandis que d'autres apparaissent ou se développent.

Le changement structurel affecte également le potentiel d'investissement et d'innovation pour l'avenir. L'une des raisons à cela est que toutes les activités n'ont pas le même potentiel de création et de développement de capacités productives par l'investissement et l'innovation. Pour résumer, il est des produits dynamiques, des secteurs porteurs ou des activités de «haute qualité» qui sont des déterminants actifs de la dynamique de croissance ou, comme on dit souvent, des «moteurs de croissance». Une autre raison (connexe à la première) est que les complémentarités de production entre les activités, les secteurs et les entreprises peuvent générer des effets dynamiques de liaisons dans la production. Ces effets stimulent l'investissement et l'innovation dans des secteurs et dans des entreprises spécifiques, en écho à d'autres investissements et innovations dans d'autres secteurs ou entreprises.

Les activités dynamiques (moteurs de croissance) sont définies par différents critères (voir par exemple Reinert, 1995). Ceux-ci associent notamment i) les caractéristiques de la demande, en particulier si la demande de produits présente une forte élasticité revenu; ii) la situation en matière de concurrence, en particulier selon que les marchés sont imparfaitement concurrentiels (et peuvent donc générer des profits élevés) ou parfaitement concurrentiels; et iii) le potentiel de progrès technologique et le développement d'un couplage dynamique investissements-profits. Mais le trait fondamental qui distingue les activités plus dynamiques des activités moins dynamiques est que les unes génèrent des rendements croissants, tandis que les autres ont des rendements décroissants (Reinert, 2004). Dans ces dernières, comme la main-d'œuvre vient s'ajouter à un facteur fixe (la terre dans le cas de l'agriculture), la production incrémentielle de chaque travailleur additionnel baisse. Dans les activités à rendement croissant, la productivité de la main-d'œuvre et le revenu par tête

augmentent à mesure que la production et l'emploi croissent, tandis que ces facteurs déclinent dans le cas des activités à rendement décroissant. Les mécanismes par lesquels les rendements augmentent sont notamment les économies d'échelle ou d'envergure, quand les prix de revient unitaires diminuent avec l'accroissement du volume de production; l'apprentissage par la pratique, qui fait que la productivité augmente avec l'expérience cumulative de la production; l'accroissement de la productivité qui accompagne la division accrue du travail et la spécialisation; et les effets de liaison à la fois dynamiques et forts.

Les effets dynamiques de liaison de production se partagent entre les relations liées à la demande et les relations liées à l'offre. Du côté de la demande, les effets multiplicateurs de la croissance des exportations dépendent très étroitement des liaisons intérieures de production. Ils sont très faibles si le secteur des exportations fonctionne comme une enclave, de même que si la propension à importer est forte. Les effets des complémentarités de production liés à l'offre opèrent par le biais de mécanismes différenciés, notamment les externalités positives que génèrent les différents agents économiques entre eux par des réductions de coûts rendues possibles par les économies d'échelle dans la production, ou des coûts réduits de transport ou de transaction (économies d'agglomération), ou par l'offre induite d'apports ou de services plus spécialisés (économies de spécialisation), ou par les externalités générées par le partage de connaissances et la mise en valeur du capital humain qui peut migrer d'une entreprise vers une autre (effet de débordement technologique ou cognitif) (Ocampo, 2005: 18).

Le fait qu'il y ait différenciation entre les activités économiques pour ce qui est de leur potentiel en vue du développement ultérieur des capacités productives, et que se produisent des effets dynamiques d'incitation liés aux liens de production a pour corollaire important que la structure de production n'est pas simplement le résultat passif du processus de croissance, mais au contraire un déterminant actif de ce potentiel de croissance. C'est pourquoi la transformation structurelle, qui elle-même reflète dans une économie le cheminement passé sur la voie du développement des capacités productives, est aussi importante pour le développement potentiel futur des capacités productives. Toutefois la présence d'une différenciation qualitative des activités génère des problématiques politiques difficiles pour les gouvernements. Essentiellement, le dilemme à trancher porte sur la manière de promouvoir une transformation structurelle et de mettre ainsi à contribution les effets positifs potentiels de croissance des activités dynamiques, sans tomber dans les nombreux pièges d'une attitude conduisant à «désigner les gagnants».

Le fait qu'il y ait différenciation entre les activités économiques pour ce qui est de leur potentiel en vue du développement ultérieur des capacités productives, et que se produisent des effets dynamiques d'incitation liés aux liens de production a pour corollaire important que la structure de production n'est pas simplement le résultat passif du processus de croissance, mais au contraire un déterminant actif de ce potentiel de croissance.

2. CAUSALITÉ CUMULATIVE, DEMANDE ET DÉVELOPPEMENT DES CAPACITÉS PRODUCTIVES

L'accumulation de capital, le progrès technologique et le changement structurel sont des processus cumulatifs dans lesquels l'investissement, l'innovation et la structure de production parviennent, à un moment donné, à générer des conditions propices pour d'autres investissements, innovations et changements structurels. Dans les formes de production capitalistes, la recherche du profit est l'incitation principale à l'investissement, et dans le même temps le profit devient une source importante de financement de l'investissement tout en étant aussi bien le résultat de l'investissement précédent. L'accumulation de capital s'accélère lorsque s'établit un couplage fort entre investissement et profit, dans lequel les entreprises réinvestissent

Le développement soutenu des capacités productives n'intervient que lorsque s'opère un processus vertueux de causalité cumulative dans lequel le développement des capacités productives et la croissance de la demande se renforcent mutuellement

constamment afin de majorer tant les profits que l'investissement. L'apprentissage technologique est, de manière analogue, cumulatif et arborescent à la fois, les connaissances, les compétences et l'expérience initiales constituant la base pour l'apparition de nouveaux savoir-faire. Mais ces processus n'opèrent pas automatiquement de leur propre fait, ni ne s'auto-entretiennent à jamais sur un mode mécanique. Le développement soutenu des capacités productives n'intervient que lorsque opère un processus vertueux de causalité cumulative dans lequel le développement des capacités productives et la croissance de la demande se renforcent mutuellement (Myrdal, 1957; Kaldor, 1967, 1981; Hirschmann, 1958).

L'importance de la demande dans le développement des capacités productives traduit le fait que celles-ci ne font rien de plus que générer une potentialité de production et de croissance. À un moment quelconque, les capacités productives existantes fixent le plafond de la production effective. Mais la présence de ce plafond ne signifie pas que les capacités productives existantes seront pleinement utilisées. Le fait que le potentiel inhérent à un ensemble donné de capacités productives soit réalisé ou pas dépend des facteurs liés à la demande. C'est là un fait évident qu'il est aisé de conceptualiser une fois que l'on se rend compte qu'il y a une différence entre la création de nouvelles capacités productives et leur utilisation, et que les décisions de créer des capacités productives par l'investissement et l'innovation sont basées sur l'attente d'un profit, donc sur des espoirs concernant la demande. Mais il faut rejeter les hypothèses classiques qui voudraient que l'épargne crée automatiquement l'investissement, que les ressources productives sont invariablement utilisées à pleine capacité, et que la demande s'ajuste passivement pour s'adapter à l'offre (voir Leon-Ledesma et Thirlwall, 2002).

Introduire la demande dans le panorama ne signifie pas qu'il n'y a aucune contrainte du côté de l'offre. En fait, comme il a été dit précédemment, à l'instant t les contraintes de l'offre plafonnent la production effective. Mais aussi bien le niveau d'utilisation des capacités productives que leur développement dans le temps sont également fonction des contraintes de la demande et de la croissance de celle-ci.

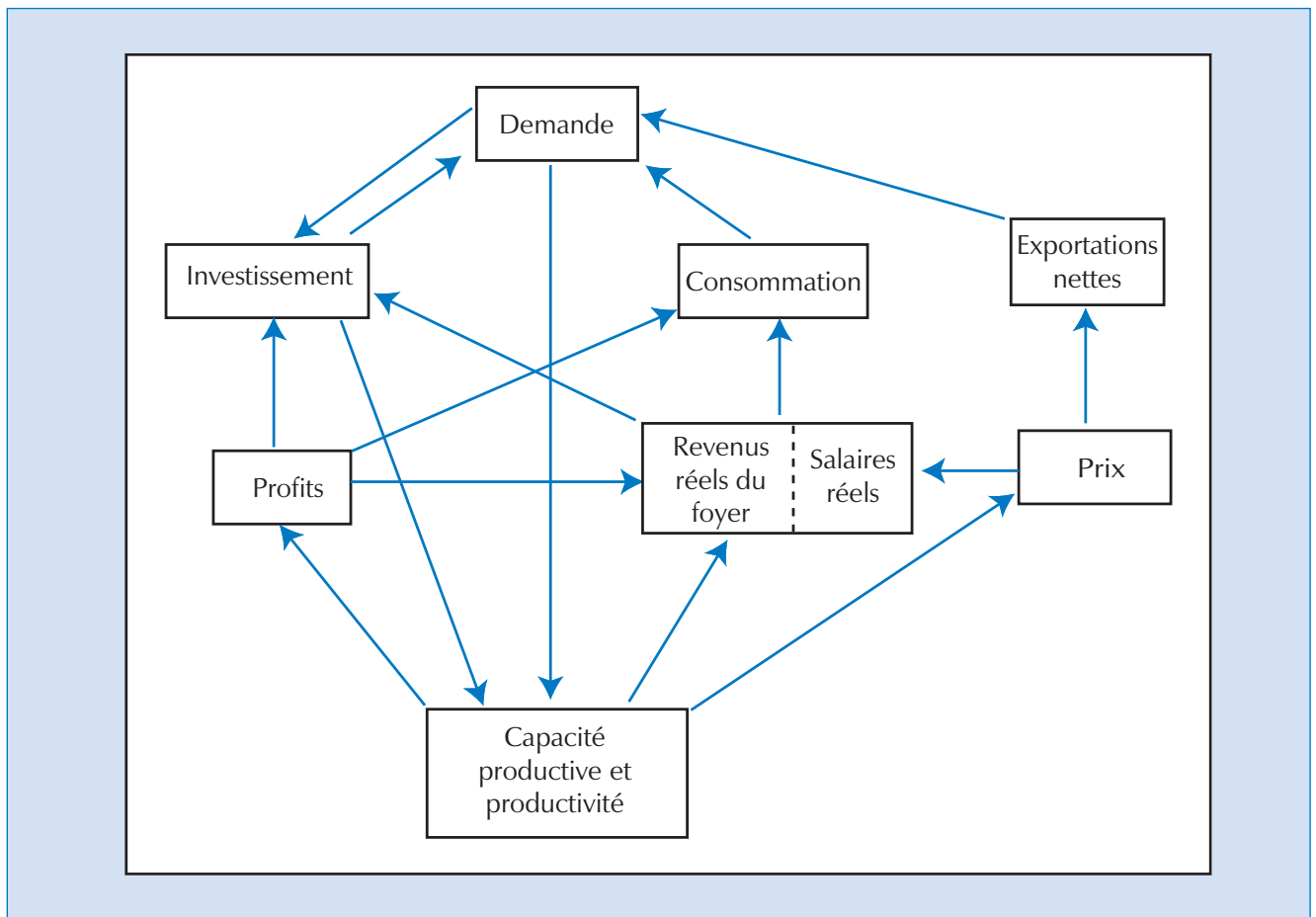
La croissance de la demande émane de trois sources: la consommation intérieure, l'investissement, et les exportations nettes (à savoir le solde des exportations déduction faite des importations). Les exportations sont une composante particulièrement importante de la demande, ce pour deux raisons. Premièrement, tandis que la demande de consommation comme la demande d'investissement dépendent du revenu national, la demande d'exportation se détermine de façon autonome. Deuxièmement, aussi bien la demande de consommation que la demande d'investissement ont une composante d'importation, et sans recettes d'exportation, la demande intérieure devra être restreinte pour assurer l'équilibre de la balance des paiements (Thirlwall, 2002: 53). Dans les pays pauvres, les exportations sont d'autant plus importantes que le sous-développement des structures de production fait qu'il faut importer la plupart des produits intermédiaires et des biens d'équipement. Mais l'importance des exportations ne signifie pas que les sources intérieures de demande peuvent être négligées dans le processus de croissance. Michael Porter, dans son analyse de la compétitivité internationale du point de vue commercial, voit dans les conditions de la demande intérieure un des quatre déterminants de base de la compétitivité internationale dans certains secteurs industriels (Porter, 1990: 86 — 100). Les travaux classiques qui décrivent les schémas récurrents du développement économique constatent eux aussi que dans les petits pays aux premiers stades du développement, la croissance de la

Les exportations sont une composante particulièrement importante de la demande, mais l'importance des exportations ne signifie pas que les sources intérieures de demande peuvent être négligées dans le processus de croissance.

demande intérieure rend en général compte de plus de 75 % de la croissance économique (Chenery, Robinson et Syrquin, 1986).

La manière dont le développement des capacités productives et la croissance de la demande peuvent être couplées en un cercle vertueux de causalité cumulative est illustrée sous une forme simplifiée par le graphique 10. Dans ce graphique, des capacités productives accrues sont associées à un accroissement de la productivité moyenne. La croissance de la productivité entretient trois liens de causalité avec la croissance de la demande. Premièrement, elle a la capacité d'accroître la compétitivité et donc les exportations nettes. Deuxièmement, elle peut accroître les profits, ce qui stimule l'investissement, qui est la deuxième composante de la demande, ce qui en soi peut induire des accroissements ultérieurs et additionnels de la productivité. Troisièmement, elle a un effet d'accroissement des salaires réels ainsi que du revenu réel des entreprises familiales (petites exploitations agricoles et entreprises urbaines du secteur informel). Cela conduit à un accroissement de la consommation, laquelle peut également être majorée par l'utilisation des bénéfices aux fins de consommation, ce qui réduira d'autant la force du lien entre le profit et l'investissement. Un autre lien causal possible (qui n'est pas figuré dans le graphique) est l'espace fiscal accru que les gouvernements peuvent exploiter grâce à l'expansion de la base productive et de la productivité. Une assiette fiscale élargie permet un investissement public accru, qui peut être important pour stimuler l'investissement privé, aussi bien que des dépenses accrues de consommation du gouvernement, qui peuvent elles aussi contribuer à améliorer le niveau de vie de la population et renforcer la croissance de la consommation.

GRAPHIQUE 10. LIENS ENTRE LE DÉVELOPPEMENT DES CAPACITÉS PRODUCTIVES ET LA CROISSANCE DE LA DEMANDE



Source: Based on Castellacci (2001).

L'accumulation de capital, le progrès technologique et le changement structurel dans un pays, aussi bien que le lien entre le développement des capacités productives et la croissance de la demande sont fortement influencés par les rapports du pays avec le reste du monde.

Tandis que la croissance de la productivité stimule la croissance de la demande, la croissance de la demande, réciproquement, stimule le développement des capacités productives et la croissance de la productivité. Ce phénomène se produit le plus simplement par la pleine utilisation des capacités productives et sous l'effet des incitations à investir et à innover qu'une demande en croissance génère. Mais outre ces conditions il existe des possibilités de rendements d'échelle croissants à mesure que la demande du marché progresse, ainsi que d'effets dynamisants des liens de production dont il a été question plus haut.

Entretenir un processus positif de causalité cumulative entre le développement des capacités productives et la croissance de la demande donne lieu à des choix difficiles. Dans les économies plus avancées, la question centrale consiste à ventiler la rémunération de la valeur ajoutée entre les profits, qui nourrissent la demande d'investissement, et les salaires, qui nourrissent la consommation privée. Dans les économies en développement pauvres qui possèdent un secteur industriel mais où la majeure partie de la population s'emploie encore dans le secteur agricole, la question centrale est de mobiliser l'épargne du secteur agricole sans compromettre les incitations à un accroissement de la production agricole et sans étrangler la demande intérieure de produits industriels qui doit, nécessairement, provenir principalement des ménages agricoles et de leur revenu.

3. L'IMPORTANCE DE L'INTÉGRATION MONDIALE

L'intégration croissante des économies nationales en développement dans l'économie mondiale a simultanément ouvert de nouvelles perspectives et on citera notamment l'accroissement ou le renforcement de l'accès aux marchés, des connaissances, des technologies et du capital.

L'accumulation de capital, le progrès technologique et le changement structurel dans un pays, aussi bien que le lien entre le développement des capacités productives et la croissance de la demande sont fortement influencés par les rapports du pays avec le reste du monde. Ces rapports externes sont devenus de plus en plus importants au cours des 30 dernières années, sous l'effet de la mondialisation et de la libéralisation des échanges. La mondialisation s'est traduite par «un flux croissant des biens et des ressources par-delà les frontières nationales et l'émergence d'un ensemble complémentaire de structures organisationnelles pour gérer le réseau élargi d'activités et de transactions internationales» (CNUCED, 1997: 70). En vue de s'intégrer dans ce processus et aussi pour en tirer le meilleur parti possible, les gouvernements ont simultanément entrepris de libéraliser plus avant les échanges commerciaux internationaux et le compte de capital, et cela a ouvert plus largement les économies nationales à l'influence des facteurs externes.

L'intégration croissante des économies nationales en développement dans l'économie mondiale a simultanément ouvert de nouvelles perspectives et fait surgir de nouveaux risques. Du côté positif, l'intégration mondiale peut soutenir en diverses manières le développement des capacités productives par l'accumulation de capital, le progrès technologique et le changement structurel. Au nombre de celles-ci on citera notamment l'accroissement ou le renforcement de l'accès aux marchés, des connaissances, des technologies et du capital. Mais du côté négatif la mondialisation s'est aussi traduite par un accroissement de l'instabilité, des exclusions et des inégalités.

Pour ce qui est du côté positif, exporter vers les marchés internationaux est, comme il a déjà été dit, un facteur important pour la croissance de la demande. Aux étapes initiales du développement, en présence d'une pauvreté de masse et d'un marché intérieur limité, l'exportation permet de mobiliser de manière productive les ressources naturelles et les ressources de main-d'œuvre, jusque-là

sous-utilisées en raison des contraintes de la demande intérieure. Avec l'évolution progressive de la composition des exportations vers des produits à plus fort coefficient de connaissances, de compétences et de capital, associée à des effets intérieurs puissants de liens de production associés aux activités d'exportation, l'exportation peut aussi accélérer un processus de changement structurel qui viendra en retour accroître la productivité globale d'une économie. La possibilité existe que s'établisse un cercle vertueux par lequel la croissance rapide des exportations mène à une croissance rapide de la production; la croissance rapide de la production entraîne une croissance rapide de la productivité (par le biais des mécanismes d'accroissement de la profitabilité dont il a été question plus haut); enfin la croissance rapide de la productivité conduit à une compétitivité accrue.

L'accès renforcé aux connaissances et aux technologies modernes déjà en usage dans d'autres pays peut également permettre aux économies nouvelles venues de réaliser des accroissements significatifs de productivité sans devoir continuellement tout réinventer. Ce fait est particulièrement important pour les pays très pauvres parce que c'est dans les pays qui sont les plus éloignés du front technologique que le potentiel de progrès technologique est effectivement le plus grand. L'exportation peut faciliter l'acquisition de technologies modernes en établissant des liens avec les acheteurs, et aussi parce qu'une voie importante de transfert de technologie vers les pays en développement, en particulier les plus pauvres, est celle des importations de machines et de matériel. L'investissement étranger direct peut aussi servir de canal pour l'acquisition de technologies si les circonstances sont favorables.

L'accès accru au capital étranger peut également amplifier l'accumulation de capital. Ce facteur est particulièrement important pour les pays très pauvres qui sont enfermés dans le cercle vicieux qui veut que le faible niveau de l'investissement intérieur s'associe à une productivité faible et à un bas niveau d'épargne intérieure. Dans ces circonstances, l'accès à l'épargne étrangère peut jouer un rôle catalytique en amorçant le cercle vertueux de croissance économique et de mobilisation de ressources intérieures. Une fois ce cycle lancé, le capital étranger peut également autoriser un taux de croissance plus rapide de la consommation privée et une réduction de la pauvreté sans qu'il soit nécessaire de se serrer la ceinture autant qu'il le faudrait si l'économie nationale était fermée et si la croissance économique devait être intégralement financée par l'épargne intérieure. L'investissement étranger direct peut être une source particulièrement importante de capital étranger quand il est assorti de capacités entrepreneuriales importantes.

Bien que les perspectives ouvertes par la mondialisation et la libéralisation soient considérables et souvent encourageantes, il est devenu de plus en plus clair depuis le milieu des années 90 que des risques significatifs sont également liés à ces processus.

À cet égard, la mondialisation financière a été associée à une instabilité croissante de la croissance économique dans nombre de pays en raison des cycles rapides de gonflement et d'éclatement de bulles, liés aux montées subites des apports de capitaux à court terme suivies de retraits aussi subits de ces mêmes capitaux (CNUCED, 2003: schéma 4.2). Dans ces cas, la volatilité résultante des taux de change et l'instabilité macroéconomique réduisent gravement l'accumulation de capital intérieur et ont par ailleurs pu conduire des gouvernements à conserver des volumes accrus de ressources sous forme de réserves de devises pour chercher à prévenir la spéculation. Toutefois les pays les plus pauvres n'ont pas subi ces à-coups, faits de flambées subites et de replis rapides, qui ont caractérisé les économies de marché naissantes en Amérique latine et en Asie de l'Est. Pour eux, le problème a été leur exclusion de fait des marchés financiers internationaux, et la nécessité concomitante de devoir

Bien que les perspectives ouvertes par la mondialisation et la libéralisation soient considérables et souvent encourageantes, il est devenu de plus en plus clair depuis le milieu des années 90 que des risques significatifs sont également liés à ces processus.

compter principalement sur les apports des ressources publiques au développement comme source d'épargne étrangère.

La mondialisation a également été un processus très inégal dans lequel les pays très pauvres, en particulier, ont pu se trouver marginalisés (Banque mondiale, 2002; Sachs, 2000; Ghose, 2003). Avec la mondialisation de la concurrence, les conditions minimales en termes de ressources en capital, de technologies avancées et de compétences humaines pour se livrer concurrence sur des marchés plus ouverts et plus sophistiqués se sont relevées pour certains produits. Même sur les marchés des produits de base, les acheteurs intégrés dans certaines chaînes de produits ont renforcé ou relevé leurs critères de volume, de fiabilité et de qualité pour les achats, et ces exigences plus rigoureuses du marché ont rendu nécessaires des investissements toujours plus grands pour entrer ou rester sur le marché (Gibbon, 2001). La mondialisation des systèmes de production, dans lesquels les différentes étapes du processus de production se répartissent entre plusieurs pays, a aussi accompagné le fait que ces différents pays jouent des rôles distincts dans un système de production hiérarchique, scindé en activités spécialisées présentant différents niveaux de sophistication technologique et des potentiels différenciés pour les apprentissages dynamiques par effet de débordement des technologies. Certains pays peuvent ainsi se trouver verrouillés à un niveau donné d'avancement technologique, selon leur position dans le réseau hiérarchisé de production (Henderson, 1989).

La mondialisation a également été un processus très inégal dans lequel les pays très pauvres, en particulier, ont pu se trouver marginalisés.

Il a aussi été montré que le caractère inégal des processus de mondialisation est associé au creusement des inégalités entre les pays, de même qu'au creusement du fossé entre les pays les plus riches et les plus pauvres (Svedberg, 2004; Milanovic, 2005). L'exclusion des marchés, de la technologie et du capital de caractère mondial n'a pas été totale, mais s'est plutôt mêlée à des phénomènes d'incorporation partielle. Dans beaucoup de pays s'est établie une dynamique croissante conduisant à une structure duale de production, dans laquelle la productivité croît dans certaines branches et entreprises qui sont efficacement liées au reste du monde, mais qui n'ont que peu de liens avec l'économie intérieure (Cimoli, Primi et Pugno, 2005). C'est là un problème particulier dans les pays très pauvres où certains secteurs d'exportation, par exemple les grandes exploitations agricoles commerciales, les entreprises minières, les entreprises de tourisme et les entreprises manufacturières à forte intensité de main-d'œuvre implantées dans des zones franches réservées aux industries d'exportation fonctionnent sur le mode d'enclaves économiques (CNUCED, 2004). À mesure que les inégalités se creusent dans le pays et que les perspectives économiques sont insuffisantes pour satisfaire les attentes de la population instruite, il se produit un exode croissant de compétences, qui diminue les capacités humaines qui permettraient de tirer parti des perspectives nombreuses et diverses que la mondialisation pourrait ouvrir.

4. L'IMPORTANCE DES INSTITUTIONS

L'équilibre entre les perspectives et les risques que la mondialisation apporte en ce qui concerne le développement des capacités productives dépend largement des politiques que les pays adoptent pour piloter l'intégration de l'économie nationale dans l'économie mondiale, aussi bien que de la nature des institutions nationales et internationales. Le terme «institutions» s'entendra ici, pour appliquer la distinction faite par Douglas North (1990), de l'environnement institutionnel (l'ensemble des règles de base politiques, sociales et juridiques qui établissent les fondements de la production, des échanges et de la distribution – par exemple les régimes de propriété) et des dispositifs

institutionnels (les rapports réguliers entre les agents économiques qui régissent la manière selon laquelle ils coopèrent et se livrent concurrence). Ces derniers peuvent être formalisés par l'établissement d'organisations (sur le modèle de sociétés) ou se contenter de rapports plus lâches régis par des règles informelles et des relations récurrentes.

Les institutions nationales qui ont une véritable importance pour le développement des capacités productives sont diverses. Elles vont, par exemple, des valeurs sociales qui gouvernent les attitudes vis-à-vis de l'accumulation de capital et du progrès technologique et qui sont incorporées dans diverses cultures, jusqu'aux systèmes de valeurs des ménages et aux institutions de portée plus générale du point de vue du genre, qui régissent comment les relations sociales de production s'articulent avec les relations sociales de reproduction. Mais dans le présent rapport nous nous contenterons de traiter des institutions de caractère économique, en particulier celles qui suivent:

- Marchés – le degré de développement ou de sous-développement des marchés des produits et des facteurs, ainsi que leur degré de compétitivité;
- État – qui i) régit les règles de fond de l'échange commercial, met à disposition les infrastructures physiques et les autres biens publics, y compris assure la stabilité macroéconomique nécessaire à une économie de marché moderne; ii) appuie le développement des capacités entrepreneuriales et les mécanismes de coordination nécessaires pour assurer l'engagement commun des divers agents économiques et de leurs activités, et iii) gouverne la disponibilité et le coût des diverses ressources productives, y compris les capitaux financiers, le capital humain et les ressources naturelles;
- Entreprises – qui sont le lieu de base où se concentrent l'investissement et l'innovation et où convergent les institutions nécessaires pour réaliser le potentiel créatif du marché;
- Mécanismes de coordination non commerciaux (par exemple associations professionnelles) portant sur les liens de production, et regroupant les agents économiques ou les activités dont la production fait déjà l'objet de liaisons ou, peut-être le cas échéant, donner lieu à des liaisons;
- Systèmes financiers – qui sont déterminants pour réaliser des investissements potentiellement profitables et opérer les processus d'accumulation de capital;
- Systèmes de connaissances – l'ensemble des institutions qui favorisent les processus d'apprentissage technologique et de développement des capacités qui sont à la base de l'innovation, ou au contraire font peser des contraintes sur ces processus.

Pour qu'il y ait accumulation de capital et progrès technologique rapides, la nature du rapport entre la classe entrepreneuriale et l'État est très importante. Mais c'est là une question qui tient à la nature du secteur privé autant qu'à celle de la bonne gouvernance. Dans les pays très pauvres en particulier, le problème est que les marchés sont sous-développés et qu'il y a très peu d'entreprises. Dans cette situation, l'enjeu politique n'est pas d'écarter autant que possible le gouvernement au prétexte qu'une économie de marché capitaliste est déjà en place et que le problème est de lui permettre de mieux fonctionner en levant une éventuelle réglementation abusive de la part du gouvernement. L'enjeu politique, c'est de créer des marchés³.

Pour qu'il y ait accumulation de capital et progrès technologique rapides, la nature du rapport entre la classe entrepreneuriale et l'État est très importante. Mais c'est là une question qui tient à la nature du secteur privé autant qu'à celle de la bonne gouvernance.

Avec la mondialisation et la libéralisation, les institutions internationales ont aussi un rôle à jouer. Revêtent une importance critique les régimes internationaux qui régissent les flux de capitaux privés et d'aide, les transferts de technologies et les droits de propriété intellectuelle, ainsi que les migrations internationales, aux échelles mondiale et régionale.

Avec la mondialisation et la libéralisation, les institutions internationales ont aussi un rôle à jouer en ce qui concerne l'accumulation de capital, le progrès technologique et les changements structurels dans les pays. Revêtent une importance critique les régimes internationaux qui régissent les flux de capitaux privés et d'aide, les transferts de technologies et les droits de propriété intellectuelle, ainsi que les migrations internationales, aux échelles mondiale et régionale. De par leur nature, ces régimes internationaux ont un rôle important à jouer pour élargir les perspectives offertes par la mondialisation et en réduire les risques. Ils sont généralement caractérisés par des asymétries, qui font peser des contraintes ou favorisent les pays à des degrés différents. Ces asymétries sont le résultat de la faculté relative des différents États de faire valoir les intérêts des groupes économiques qu'ils représentent. L'amélioration des institutions nationales et internationales est un facteur important à privilégier pour promouvoir le développement des capacités productives dans les PMA.

D. L'intérêt de mettre l'accent sur les capacités productives pour les décideurs politiques

Il y a deux raisons d'ordre général pour lesquelles il importe que les décideurs mettent l'accent sur les capacités productives:

- Premièrement, cela leur permet de mieux percevoir comment promouvoir la croissance économique – comment la lancer, la soutenir et l'accélérer;
- Deuxièmement, cela leur permet de mieux percevoir quels sont les liens entre la croissance économique et la réduction de la pauvreté, pourquoi certaines formes de croissance économique ont un effet de réduction de la pauvreté plus puissant que d'autres, et donc comment faire en sorte que la croissance économique appuie l'objectif de la réduction de la pauvreté.

1. CAPACITÉS PRODUCTIVES ET CROISSANCE ÉCONOMIQUE

Le simple constat que les «contraintes liées à l'offre» sont une question à la fois de conditions de l'offre et de situation de la demande peut permettre de mener une politique beaucoup plus avisée.

Axer l'attention sur les capacités productives permet de mieux percevoir la croissance économique parce que l'expansion, le développement et l'utilisation des capacités productives sont des processus qui sont déterminants pour la croissance économique. Le fait est implicitement reconnu par les théories, tant néoclassique que de la croissance endogène, qui analysent la croissance en utilisant une fonction de la production agrégée qui exprime les liens entre d'une part la production agrégée et les volumes de facteurs entrants (donc les ressources productives selon notre terminologie), et d'autre part leur productivité. Toutefois ces corpus de connaissances n'emploient généralement pas la notion de «capacités productives». L'expression «capacités productives» est en revanche expressément utilisée dans les diverses théories de la croissance économique qui sont actuellement négligées dans l'analyse des politiques de développement. Ces théories sont celles qui ont déjà été présentées plus haut, et qui aux fins du présent rapport servent de base pour rendre compte de la manière dont les capacités productives se développent (voir encadré 5). Elles vont au-delà de la mesure de l'importance relative des éléments liés à l'offre qui entrent dans la composition de la croissance économique, pour chercher à remonter au-delà des agrégats abstraits des modèles néoclassiques de croissance – capital K, travail L, et productivité cumulée des facteurs. En concentrant l'attention sur la réalité de la production, elles conduisent à une perception des

processus de croissance différente de celles que donnent les modèles standards, laquelle peut aider les décideurs, en particulier dans les pays pauvres, à mieux voir comment lancer, soutenir et accélérer la croissance économique.

Une ouverture importante qui peut être dérivée de ces théories est que les facteurs liés tant à l'offre qu'à la demande sont importants dans l'analyse de la croissance économique. Ceci permet de rendre compte de ce qui impulse l'accumulation de capital, l'innovation et le changement structurel. Le simple constat que les «contraintes liées à l'offre» sont une question à la fois de conditions de l'offre et de situation de la demande peut permettre de mener une politique beaucoup plus avisée. Dans les pays très pauvres qui sont fortement dépendants de l'aide, ce constat permet de recaler l'attention et de ne pas se contenter de promouvoir un palliatif illusoire de soutien de l'offre (par exemple pour remédier à une infrastructure déficiente), mais au contraire de chercher à étudier à quel point le fait d'assouplir les contraintes liées à l'offre peut s'intégrer dans le processus de renforcement des mécanismes intérieurs de croissance économique fondés sur l'interaction entre le développement des capacités productives et la croissance de la demande.

Une deuxième ouverture importante pour les décideurs, découlant elle aussi de ces théories, est que les capacités productives ne sont pas complètement génériques, mais bel et bien aussi spécifiques aux activités et aux entreprises. Dans cette perspective, l'économie en croissance n'est plus envisagée comme un «ballon qui enfle» (comme Ocampo, 2005, le dit avec couleur) sous l'effet de l'accumulation de facteurs de production et d'un flux régulier de progrès technologiques qui viennent accroître sans à-coup le PIB global. Plutôt que d'être perçue comme le résultat de processus s'exerçant à l'échelle de l'économie tout entière, la croissance économique est comprise comme étant déterminée par la composition sectorielle de l'économie, ainsi que par les interactions entre les macroprocessus, la dynamique structurelle, et l'exercice effectif de l'esprit d'entreprise au niveau microéconomique.

Une troisième perspective importante est que les économies en croissance ne présentent pas nécessairement un modèle de croissance stable, dans lequel les ressources productives seraient toujours entièrement utilisées dans des conditions de plein emploi. Au contraire on reconnaîtra qu'il peut de façon concomitante y avoir sous-utilisation des ressources et décalage entre le taux de croissance potentiel (à pleine capacité) et le taux de croissance effectif. Cela mène à une analyse plus complète des processus de croissance, qui prend en compte le rôle de la demande aussi bien que celui de l'offre, comme indiqué ci-dessus. Par ailleurs cette façon de voir facilite l'analyse des liens entre la croissance et la pauvreté dans toutes les situations où le sous-emploi de la main-d'œuvre est la cause principale de pauvreté. Dans la plupart des pays en développement, et en particulier dans les pays les moins avancés, cette question est au cœur du problème.

Enfin quatrièmement, ces théories de la croissance ouvrent encore une perspective, à savoir que le développement des capacités productives est un processus cumulatif et progressif, ou incrémentiel, par lequel ce qui est possible à un moment quelconque dépend du cheminement passé et de l'état actuel de développement. Cette idée (que certains économistes appellent «path dépendance») est intuitivement tout à fait évidente, mais bien distincte de l'hypothèse qu'une économie est toujours en équilibre, ou du moins tend toujours à revenir rapidement à l'équilibre. L'aspect incrémentiel du processus de croissance est important pour le décideur parce qu'il implique que la séquence et l'ordonnement des problèmes sont déterminants pour les stratégies de

Le développement des capacités productives est un processus évolutif, dans lequel certains facteurs doivent être présents avant que d'autres étapes puissent être franchies.

développement, et que le développement des capacités productives est un processus évolutif, dans lequel certains facteurs doivent être présents avant que d'autres étapes puissent être franchies.

2. CAPACITÉS PRODUCTIVES ET RÉDUCTION DE LA PAUVRETÉ

L'accent mis sur les capacités productives permet de mieux comprendre le processus de réduction de la pauvreté tout d'abord parce que la croissance économique est une condition nécessaire de la réduction de la pauvreté. Mais il peut aussi permettre de mieux expliquer dans quelle mesure la croissance économique réduit la pauvreté. Pour de nombreux pays en développement, le fait que l'amélioration des résultats économiques ne débouche pas sur de meilleures conditions de vie pour les pauvres est devenu un grave motif de préoccupation. C'est pourquoi la notion de «croissance favorable aux pauvres» est devenue un objectif important des politiques (Banque mondiale, 2005b). Mais la définition d'une croissance favorable aux pauvres est très controversée et les moyens d'y parvenir demeurent vagues (voir l'encadré 6). L'accent mis sur les capacités productives peut éclairer cette question.

Pour de nombreux pays en développement, le fait que l'amélioration des résultats économiques ne débouche pas sur de meilleures conditions de vie pour les pauvres est devenu un grave motif de préoccupation.

Le graphique 11 donne une représentation schématique des principaux liens entre croissance économique, capacités productives et réduction de la pauvreté. Dans la partie gauche du graphique figure le cercle vertueux entre le développement des capacités productives et la croissance économique. D'une part, la croissance économique favorise le développement en stimulant la demande et en accroissant le taux d'utilisation des capacités productives. D'autre part, le développement des capacités assouplit les contraintes pesant sur l'offre, permettant ainsi d'accélérer la croissance. Dans la partie droite du graphique sont illustrées les interactions entre le développement et l'utilisation des capacités productives d'une part et la réduction de la pauvreté d'autre part.

Le développement des capacités productives peut aboutir à une réduction de la pauvreté par le biais de trois grands mécanismes. Premièrement, il permet d'absorber progressivement les chômeurs et les travailleurs sous-employés dans des activités économiques en expansion où la productivité est plus élevée (Islam, 2004). Lorsque la productivité s'accroît, les revenus peuvent augmenter aussi, même si en cas de main-d'œuvre excédentaire cette hausse serait due à l'accroissement des possibilités d'emploi plutôt qu'à la progression des salaires réels. L'ampleur de la réduction de la pauvreté découlant du développement et de l'utilisation accrue des capacités productives dépendra de la variable emploi, c'est-à-dire du nombre de nouveaux emplois créés et de l'augmentation de la productivité du travail ainsi que de la capacité des pauvres de participer à la croissance en ayant accès à de nouveaux emplois et moyens de subsistance. Deuxièmement, le développement des capacités productives peut aboutir à la baisse du prix des biens salariaux, en particulier des denrées alimentaires, et à une moindre instabilité de ces prix. Il s'agit d'un moyen important d'augmenter les revenus réels et de réduire la pauvreté. Troisièmement, le renforcement de l'appareil productif peut permettre d'augmenter les recettes publiques et donc d'améliorer à la fois les services publics et la gouvernance, qui contribuent tous deux à favoriser la réduction de la pauvreté.

Le développement des capacités productives est essentiel pour accroître la marge de manœuvre budgétaire indispensable à l'amélioration de la gouvernance.

Le lien entre capacités productives et bonne gouvernance est important car la bonne gouvernance joue un rôle essentiel dans la création de richesse, la réduction de la pauvreté et la stabilité politique. Il existe des exemples manifestes de mauvaise gouvernance qui découlent de l'avidité des dirigeants de

ENCADRÉ 6. CAPACITÉS PRODUCTIVES, CROISSANCE FAVORABLE AUX PAUVRES ET DÉVELOPPEMENT SOLIDAIRE

La notion de croissance favorable aux pauvres a acquis un rôle essentiel dans la conception des stratégies de réduction de la pauvreté. Elle devrait permettre de dépasser l'approche microéconomique de l'analyse de la pauvreté " qui est dissociée du cadre macroéconomique – d'une part, et la vue trop simpliste selon laquelle la croissance est toujours et invariablement bonne pour les pauvres d'autre part.

L'approche microéconomique de l'analyse de la pauvreté fait du foyer l'unité fondamentale analysée, divise la population en deux catégories – les pauvres et les autres – en fonction d'un certain revenu ou d'un seuil de pauvreté relatif à la consommation et se concentre sur les caractéristiques qui distinguent les premiers des seconds. Ces corrélats de la pauvreté (qui peuvent inclure des facteurs tels que la production alimentaire comme activité principale, l'alphabétisation, la vie dans un foyer dont le chef de famille est une femme et l'éloignement géographique) peuvent être considérés comme une cause de pauvreté et comme des facteurs que les orientations doivent traiter. Toutefois, le problème est que ce type de microanalyse est dissocié du cadre macroéconomique plus large. L'efficacité des politiques qui s'en inspirent dépend de la mesure dans laquelle les relations existant au niveau global sont les mêmes que celles observées au niveau individuel.

Comme il est difficile de relier ces diagnostics de la pauvreté au contexte macroéconomique, les analyses des causes de la pauvreté ont porté sur l'autre aspect du problème en mettant l'accent sur les liens entre la croissance économique et la réduction de la pauvreté. Toutefois, l'affirmation catégorique selon laquelle «la croissance économique est bonne pour les pauvres» ne résiste pas à l'épreuve des faits. La notion de croissance favorable aux pauvres reconnaît que la croissance économique est une condition nécessaire mais non suffisante pour réduire la pauvreté, et s'efforce de recenser les conditions et les politiques qui permettent à la croissance économique d'être plus ou moins réductrice de pauvreté.

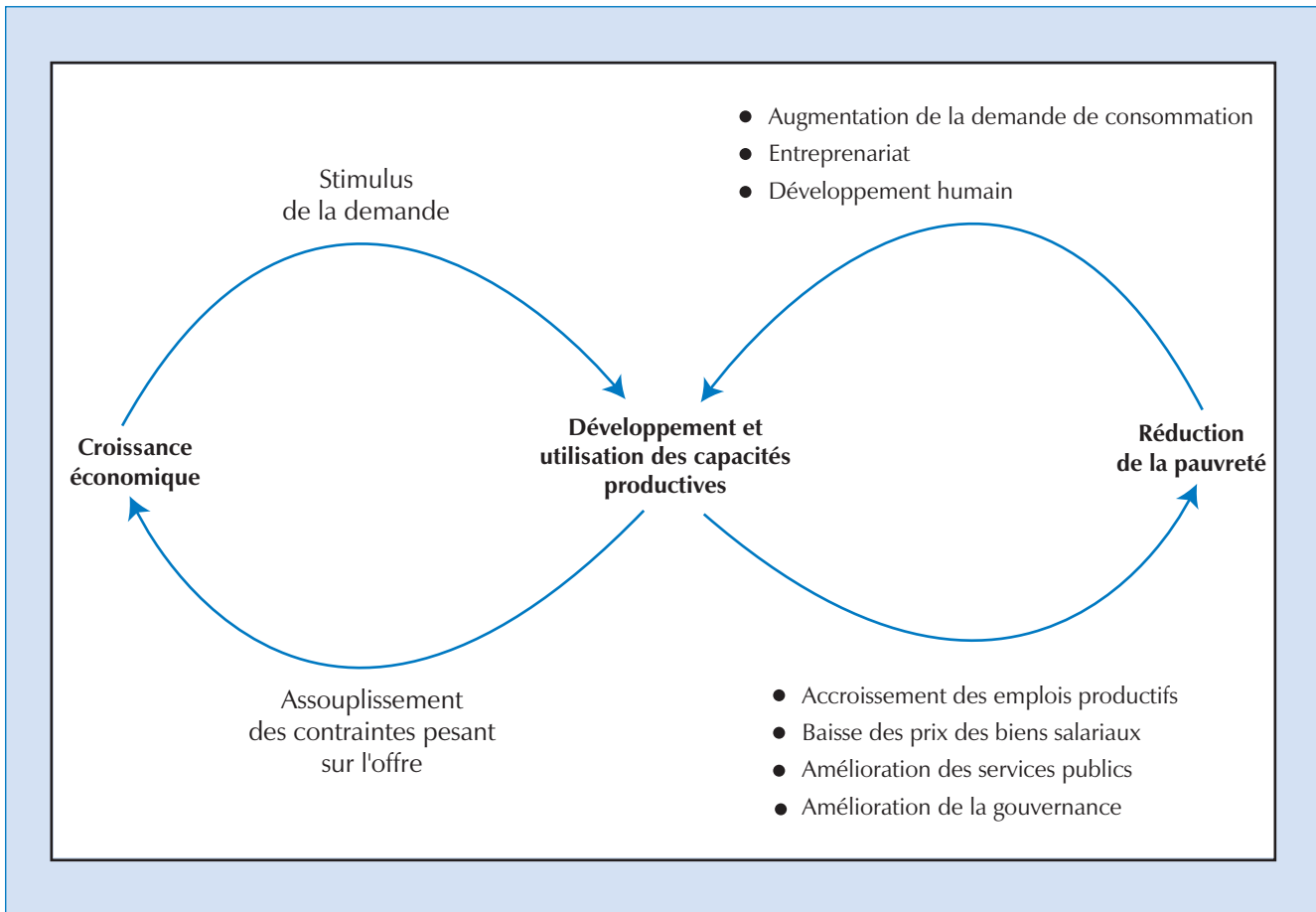
Toutefois, il n'y a pas d'accord sur ce qu'est dans la pratique une croissance favorable aux pauvres (voir Kraay, 2005; Ravallion, 2004; Banque mondiale, 2005b). Certains estiment que toute croissance économique qui réduit la pauvreté est une croissance favorable aux pauvres. D'autres suggèrent que la croissance économique est favorable aux pauvres si la part des revenus des pauvres augmente. Dans ce sens, une croissance favorable aux pauvres est un type particulier de croissance réductrice d'inégalité. D'autres encore avancent que la croissance économique est favorable aux pauvres si le taux de croissance des revenus des pauvres s'accroît. Mais l'inégalité peut aussi s'accroître (et la part des revenus des pauvres diminuer) si la croissance des revenus des pauvres s'accroît plus lentement que la croissance des revenus des autres.

Ces trois définitions ont en commun de reposer sur une approche statistique de l'analyse de la pauvreté qui est fondée sur les relations statistiques entre la croissance économique, l'inégalité des revenus et la pauvreté. D'un point de vue statistique, l'ampleur de l'impact de la croissance économique sur la pauvreté peut certainement être «expliquée» sous forme de relations arithmétiques entre la hausse des revenus moyens et les variations de la répartition des revenus (Bourguignon, 2003). Mais les travaux empiriques sur une croissance favorable aux pauvres montrent que pour dépasser ces relations statistiques, il est nécessaire de tenir compte de la dynamique des structures de production, de la nature des choix technologiques, du niveau d'utilisation des ressources productives, en particulier de l'emploi et du sous-emploi, ainsi que de l'évolution de la croissance productive et de l'accès aux actifs productifs (Banque mondiale, 2005b). En bref, la relation entre croissance et pauvreté est endogène au processus de croissance et dépend de la manière dont les capacités productives augmentent, se développent et sont utilisées.

Il est possible d'avoir une vue différente de la relation entre croissance économique et réduction de la pauvreté en passant d'une approche statistique de l'analyse de la pauvreté à ce que Graham Pyatt appelle une «approche structuraliste» (Pyatt, 2001). L'approche élaborée par Pyatt est fondée sur l'idée que le niveau de vie des ménages repose essentiellement sur la création et le maintien d'emplois et de moyens de subsistance. L'analyse de la pauvreté devrait commencer par étudier la manière dont les pauvres gagnent leur vie, ce qui dépend de la structure de l'économie locale et de ses relations avec le reste du monde (pour un examen plus détaillé, voir CNUCED, 2002: encadré 16, p. 207). Islam (2004) estime aussi qu'une croissance favorable aux pauvres devrait être considérée comme un processus dans lequel la croissance économique, le développement des capacités productives et l'augmentation des possibilités d'emplois productifs se renforcent mutuellement dans un cercle vertueux.

Le présent rapport adopte l'analyse de Pyatt en argumentant que le développement et l'utilisation des capacités productives sont au cœur de la réduction de la pauvreté. C'est là le sens qui devrait être donné à une croissance favorable aux pauvres. Toutefois, compte tenu des ambiguïtés entourant ce terme, l'expression «développement solidaire» a été préférée dans le présent rapport, comme dans les rapports antérieurs, pour décrire un processus de croissance économique qui est généralisé et qui profite à toutes les couches de la société.

GRAPHIQUE 11. RELATIONS ENTRE CROISSANCE ÉCONOMIQUE, CAPACITÉS PRODUCTIVES ET RÉDUCTION DE LA PAUVRETÉ



pays très pauvres. Outre la mauvaise volonté, le manque de ressources financières et l'insuffisance des capacités – qui est due en partie au manque de ressources financières – sont des motifs essentiels de mauvaise gouvernance (projet du Millénaire, 2005). Comment est-il possible, par exemple, de garantir la transparence financière lorsque l'administration publique ne peut pas engager de comptables compétents car les salaires proposés sont bas? La bonne gouvernance passe par l'existence d'une fonction publique, d'un personnel judiciaire et d'une force de police compétents et bien rémunérés; par l'utilisation de technologies de l'information et de la communication adéquates; par la dotation en matériel et la formation d'une force de police fiable; et par la modernisation des capacités technologiques des autorités douanières pour la protection des frontières. Dans les pays où les capacités productives et le PIB par habitant sont faibles, les mécanismes de gouvernance risquent d'être constamment sous-financés et il sera difficile de fournir les services attendus d'un État moderne dans une économie mondialisée. Le développement des capacités productives est essentiel pour accroître la marge de manœuvre budgétaire indispensable à l'amélioration de la gouvernance.

C'est par le biais des mécanismes décrits plus haut que le développement des capacités productives contribue à la réduction de la pauvreté. Comme l'illustre le graphique 11, la réduction de la pauvreté contribue aussi au développement et à l'utilisation des capacités productives. Premièrement, la hausse de revenu et de leurs rémunérations permet aux pauvres d'accroître leurs dépenses d'éducation, de santé et de formation (Islam, 2004). Deuxièmement, la réduction de la pauvreté accroît la demande de consommation et stimule la pleine utilisation et le

développement des capacités productives. Cet effet de la réduction de la pauvreté est moins pertinent dans les pays où les pauvres constituent une minorité de la population mais lorsque la pauvreté est généralisée, la hausse des revenus réels des pauvres est un moyen important d'accroître la demande globale. Comme le montre le graphique, cela passe par la création d'emplois et la hausse de la productivité. Troisièmement, la réduction de la pauvreté contribue à promouvoir l'entrepreneuriat productif.

En effet, cette relation existe du fait que les personnes qui ont des revenus correspondant au minimum vital ne peuvent pas prendre de risque entrepreneurial car il s'agit d'une question de vie ou de mort pour elles. Ces personnes doivent donc se concentrer sur les activités à faible risque, qui sont aussi des activités à faible rémunération. Par exemple, elles peuvent éviter les fluctuations des prix sur les marchés en maintenant leur production d'aliments de subsistance ou en réduisant les risques grâce à de multiples activités de subsistance à faible productivité et non spécialisées. Des conditions d'insécurité diffuse et dangereuse pour la vie contrarient aussi l'entrepreneuriat car elles ne permettent pas de voir plus loin que le court terme et peuvent renforcer le comportement prédateur découlant d'un entrepreneuriat improductif.

Le cercle vertueux existant entre le développement des capacités productives et la réduction de la pauvreté peut donc renforcer le cercle vertueux du développement des capacités productives et de la croissance économique. Il convient de souligner que ce processus a peu de chances de se dérouler sans à-coups, interruption ou conflit. Il peut y avoir, par exemple, un choix à faire entre l'accroissement de l'emploi et la croissance de la productivité. On peut, par exemple, construire une digue d'irrigation avec des outils rudimentaires en employant de nombreux travailleurs dont la productivité est faible et qui sont très peu rémunérés ou avec des machines dont la productivité est élevée. A tout niveau de croissance économique, plus le taux de croissance de la productivité du travail est élevé, plus le taux de croissance de l'emploi est faible. Il y a aussi une relation inverse entre l'augmentation de la demande des consommateurs et la hausse de l'épargne des ménages. Le graphique illustre les principaux mécanismes par lesquels le développement et l'utilisation des capacités productives contribuent à une croissance favorable aux pauvres et à un développement solidaire.

En théorie, les décideurs devraient s'efforcer de lancer, d'entretenir et d'accélérer un processus cumulatif dans lequel le développement des capacités productives, fondé sur l'investissement, l'innovation et les changements structurels, et la croissance de la demande se renforcent mutuellement. Il y aura développement solidaire (ou croissance favorable aux pauvres) si ce processus entraîne une augmentation de l'emploi productif, une baisse des prix des biens salariaux et un accroissement de la marge de manœuvre budgétaire. La réduction de la pauvreté contribuera à son tour au développement des capacités productives par le biais de son impact sur le développement humain, l'entrepreneuriat et la demande de biens de consommation, ce qui contribuera à renforcer la croissance économique.

Le cercle vertueux existant entre le développement des capacités productives et la réduction de la pauvreté peut donc renforcer le cercle vertueux du développement des capacités productives et de la croissance économique.

F. Conclusions

Le présent chapitre développe quatre idées-force.

Premièrement, même si l'expression «capacités productives» est de plus en plus utilisée dans les débats sur les politiques de développement, il n'en existe pas de définition convenue, mais plutôt de multiples concepts qui se chevauchent. Le présent rapport définit de manière large les capacités productives. Celles-ci ne se limitent pas à certains types de composantes de la production (par exemple, l'infrastructure physique ou les ressources humaines) ou à un certain type d'activités économiques (par exemple, les exportations ou les articles manufacturés). Les capacités productives sont définies comme les ressources productives, les capacités entrepreneuriales et les liens de production qui, conjugués, déterminent la capacité d'un pays de produire des biens et des services et lui permettent de croître et de se développer.

Deuxièmement, il n'existe pas non plus de méthode convenue pour analyser le développement des capacités productives. Le présent rapport adopte un cadre analytique éclectique s'inspirant de diverses théories de la croissance économique qui sont actuellement reléguées au second plan dans les politiques de développement. Ces théories soulignent l'importance des capacités technologiques, de l'entrepreneuriat et de la dynamique des structures de production dans la croissance économique, et elles considèrent aussi la croissance économique comme un processus cumulatif reposant sur l'interaction de l'offre et de la demande.

Troisièmement, en s'inspirant de ces théories, le présent rapport aboutit aux suggestions suivantes:

- Les processus fondamentaux par lesquels les capacités productives se développent sont l'accumulation de capital, le progrès technologique et les changements structurels;
- Le développement soutenu des capacités productives se fait par le biais d'un processus cumulatif de cause à effet dans lequel le développement des capacités productives et la croissance de la demande se renforcent mutuellement;
- Le développement et l'utilisation des capacités productives dans un pays sont fortement influencés par le degré et la forme d'intégration de ce pays dans l'économie mondiale ainsi que par les institutions nationales et internationales.

Quatrièmement, en s'attachant à promouvoir la croissance économique par le développement et la pleine utilisation des capacités productives, les décideurs des PMA peuvent concevoir des stratégies de réduction de la pauvreté plus efficaces et leurs partenaires de développement peuvent apporter un appui international plus efficace aux PMA. L'accent mis sur les capacités productives non seulement aidera les décideurs à stimuler, entretenir et accélérer la croissance économique, mais garantira aussi que celle-ci contribue davantage à la réduction de la pauvreté.

À cette fin, il faut mieux comprendre l'état actuel des capacités productives des PMA, la manière dont celles-ci se développent (ou ne se développent pas) et les principaux obstacles au développement de ces capacités. Cette analyse est menée dans le corps du rapport et quelques-unes de ses implications sur le plan des orientations générales à l'intention des PMA et de leurs partenaires de développement sont abordées dans le chapitre final.

En s'attachant à promouvoir la croissance économique par le développement et la pleine utilisation des capacités productives, les décideurs des PMA peuvent concevoir des stratégies de réduction de la pauvreté plus efficaces et leurs partenaires de développement peuvent apporter un appui international plus efficace aux PMA.

Notes

1. King et Palmer (2005) développent l'argumentaire sur ce qu'il faut entendre par le terme «capacités» dans le domaine de la coopération internationale.
2. Ce fait a des conséquences importantes en ce qui concerne le rôle de l'investissement dans la réalisation d'un ajustement structurel effectif. Voir Griffin (2005).
3. C'est là le cœur de l'analyse des réformes économiques des années 90 que font les économistes japonais – voir notamment Ishikawa (1998) et Ohno (1998), ainsi que leur nouveau paradigme, dit "approche des systèmes économiques", qui cherche à promouvoir de manière unifiée le développement des capacités productives (ressources humaines, matériel, technologies), le renforcement des organisations et des institutions, et le changement structurel (composition de la production et affectation des ressources). (Yanagihara, 1997: 11).

Bibliographie

- Amsden, A. (2001). *The Rise of «the Rest»: Challenges to the West from Late-Industrializing Economies*. Oxford University Press, Oxford.
- Banque mondiale (2002). *Globalization, Growth and Poverty: Building an Inclusive World Economy*, Banque mondiale et Oxford University Press, New York et Washington DC.
- Banque mondiale (2005a). *Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform*. Banque mondiale, Washington DC.
- Banque mondiale (2005b). *Pro-poor Growth in the 1990s: Lessons and Insights from 14 Countries*. Banque mondiale, Washington DC.
- Bourguignon, F. (2003). The growth elasticity of poverty reduction: Explaining heterogeneity across countries and time periods. In Eicher, T. and Turnovski, S. (éd.), *Inequality and Growth: Theory and Policy Implications*, Cambridge, Mass., MIT Press.
- Castellacci, F. (2001). A «technology gap approach to cumulative growth»: Toward an integrated model. Empirical evidence for Spain, 1960-1997. Document présenté à la Druid Academy Winter Conference, Copenhagen, 18-20 janvier 2001.
- CEPALC (1990). *Changing Production Patterns with Social Equity*. Economic Commission for Latin America and the Caribbean, Santiago (Chili). Numéro de vente: E.90.II.G.6.
- CEPALC (2004). *Productive Development in Open Economies*. Trentième session de la Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes, San Juan, Porto Rico, 28 juin-2 juillet 2004, LC/G.2247.
- Chenery, H., Robinson, S. and Syrquin, M. (1986). *Industrialization and Growth: A Comparative Study*. Banque mondiale, Washington DC.
- Cimoli, M. (2005). Trade openness and technology gaps in Latin America: A low-growth trap. In: Ocampo, J.A. (éd.), *Beyond Reforms: Structural Dynamics and Macroeconomic Vulnerability*, Stanford Economics and Finance, Stanford University Press et Banque mondiale, Washington DC.
- Cimoli, M., Primi, A. and Pugno, M. (2005). An enclave-led model of growth: The structural problem of informality persistence in Latin America. Document présenté à l'atelier GRADE «A Micro Approach to Poverty Analysis», Université de Trente (Italie), février 2005.
- CNUCED (1994). *Rapport sur le commerce et le développement 1994*, deuxième partie, chap. I. La main visible et l'industrialisation de l'Asie de l'Est. Publication des Nations Unies, numéro de vente: F.94.II.D.26.
- CNUCED (1996). *Rapport sur le commerce et le développement 1996*, deuxième partie: Repenser les politiques économiques: enseignements à tirer de l'expérience de l'Asie de l'Est. Publication des Nations Unies, numéro de vente: F.96.II.D.6.
- CNUCED (1997). *Rapport sur le commerce et le développement 1997*. Mondialisation, répartition et croissance. Publication des Nations Unies, numéro de vente: F.97.II.D.8.
- CNUCED (2002). *Rapport 2002 sur les pays les moins avancés: Échapper au piège de la pauvreté*. Publication des Nations Unies, numéro de vente: F.02.II.D.13.
- CNUCED (2003). *Rapport sur le commerce et le développement 2003*, deuxième partie: Accumulation de capital, croissance économique et transformation structurelle. Publication des Nations Unies, numéro de vente: F.03.II.D.7.
- CNUCED (2004). *Rapport 2004 sur les pays les moins avancés: Commerce international et réduction de la pauvreté*. Publication des Nations Unies, numéro de vente: F.04.II.D.27.
- Commission pour l'Afrique (2005). *Notre intérêt commun*. Rapport de la Commission pour l'Afrique, mars 2005.
- Dahlman, C. and Westphal, L.E. (1983). The transfer of technology " issues in the acquisition of technological capability by developing countries. *Finance and Development*, décembre 1983.
- Dahlman, C., Ross Larsen, B. and Westphal L.E. (1987). Managing technological development: Lessons from newly industrializing countries, *World Development*, 15 (6): 759-775.

- Ernst, D., Ganiatos, T. and Mytelka, L. (éd.) (1998). *Technological Capabilities and Export Success in Asia*. Routledge, Londres et New York.
- European Research Office (2004). The issue of supply side constraints in Africa EU trade. EPA Watch, octobre.
- Fei, J.C. and Ranis, G. (1997). *Growth and Development from an Evolutionary Perspective*. Blackwell Publishers (Royaume-Uni).
- Fukuda-Parr, S., Lopes, C. and Malik, K. (2002). *Capacity for Development: New Solutions for Old Problems*. Earthscan et PNUD, New York.
- Gereffi, G. (1999). International trade and industrial up-grading in the apparel commodity chain, *Journal of International Economics*, 48 (1): 37!70.
- Ghose, A.K. (2003). *Jobs and Incomes in a Globalizing World*, OIT, Genève.
- Gibbon, P. (2001). Upgrading primary production: A global commodity chain approach, *World Development*, 29 (2): 345!363.
- Griffin, K. (2005). Relative prices and investment: An essay on resource allocation. International Poverty Centre, Working Paper No. 4, janvier 2005, PNUD, Brasília (Brésil).
- Henderson, J. (1989). *Globalization of High Technology Production: Society, Space and Semiconductors in the Re-structuring of the Modern World*. Routledge, Londres.
- Hirschmann, A. O. (1958). *The Strategy of Economic Development*. Norton, New York.
- Ishikawa, S. (1998). Underdevelopment of the market economy and the limits of economic liberalism. Chapitre 6 in Ohno, K. and Ohno, I. (éd.), *Japanese Views on Economic Development: Diverse Paths to the Market*. Routledge, Londres et New York.
- Islam, R. (2004). The nexus of economic growth, employment and poverty reduction: An empirical analysis, ILO Issues in Employment and Poverty Discussion Paper, 14, Bureau international du Travail, Genève.
- Kaldor, N. (1967). *Strategic Factors in Economic Development*. Cornell University Press, Ithaca, New York.
- Kaldor, N. (1981). The role of increasing returns, technical progress and cumulative causation in the theory of international trade and economic growth, *Économie appliquée*, 34 (4): 593 617.
- Kalecki, M. (1969). *Theory of economic dynamics*, New York: Augustus M. Kelley. (L'édition originale a été publiée en 1952.)
- Kaplinsky, R., Morris, M. and Readman, J. (2002). The globalization of product markets and immiserizing growth: Lessons from the South African furniture industry, *World Development*, 30 (7): 1159-1177.
- King, K. and Palmer, R. (2005). Skills, capacities and knowledge in the least developed countries: New challenges for development cooperation. Document d'information établi pour le Rapport 2006 sur les pays les moins avancés.
- Kraay, A. (2005). When is growth pro-poor? Cross-country evidence. Policy Research Working Paper No. 3225, mars, Banque mondiale, Washington DC.
- Lall, S. (1992). Technological capabilities and industrialization. *World Development*, 20 (2), 165-186.
- Lall, S. (2004). Stimulating industrial competitiveness in Sub-Saharan Africa: Lessons from East Asia on the role of FDI and technology acquisition. Document établi pour le compte de la Banque mondiale en vue de la Conférence pour le commerce et l'investissement entre l'Asie et l'Afrique (NEPAD/TICAD). Conférence internationale de Tokyo sur le développement de l'Afrique, 31 octobre-2 novembre 2004.
- Llerena, P. and Lorentz, A. (2004a). Alternative theories on economic growth and the co-evolution of macro-dynamics and technological change: A survey. LEM Working Paper Series. 2003/27, Sant'Anna School of Advanced Studies, Pise (Italie).
- Llerena, P. and Lorentz, A. (2004b). Cumulative causation and evolutionary micro-founded technical change: A growth model with integrated economies. LEM Working Paper Series, 2003/05. Sant'Anna School of Advanced Studies, Pise (Italie).
- Leon-Ledesma, M. and Thirlwall, A.P. (2002). The endogeneity of the natural rate of growth, *Cambridge Journal of Economics*, 26(4), 2002.
- Lewis, W.A. (1954). Economic development with unlimited supplies of labour, *Manchester School of Economic and Social Studies*, mai.
- McCombie, J.S.L. and Thirlwall, A.P. (2004). *Essays on Balance of Payments Constrained Growth*. Routledge, Londres.
- Milanovic, B. (2005). *Worlds Apart: Measuring International and Global Inequality*, Princeton University Press, Princeton (États-Unis d'Amérique).
- Myrdal, G. (1957). *Rich Lands and Poor Lands*. Harper Brothers, New York.
- Nations Unies (2001). *Programme d'action en faveur des PMA*, A/CONF.191/11, New York.
- Nelson, R.R. and Winter, S.G. (1974). Neoclassical vs. evolutionary theories of economic growth: Critique and prospectus, *The Economic Journal*, 84, (336): 886-905.
- Nelson, R.R. and Winter, S.G. (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.

- Nelson, R.R. (1998). The agenda for growth theory: A different point of view. *Cambridge Journal of Economics*, 1998, 22, 497-520.
- North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Ocampo, J.A. (2005). The quest for dynamic efficiency: Structural dynamics and economic growth in developing countries. In: Ocampo, J. (éd.). *Beyond Reforms: Structural Dynamics and Macroeconomic Vulnerability, Stanford Economics and Finance*, Stanford University Press Banque mondiale, Washington DC.
- Ohno, K. (1998). Overview: Creating the Market Economy. Chapitre 1 in Ohno, K. and Ohno, I. (éd.), *Japanese Views on Economic Development: Diverse Paths to the Market*. Routledge, Londres et New York.
- ONUDI (2002). *Rapport sur le développement industriel 2002/2003. La compétitivité par l'innovation et l'apprentissage*, ONUDI, Vienne.
- ONUDI (2003). *African Productive Capacity Initiative: From Vision to Action*. Document établi pour la Conférence des ministres africains de l'industrie (CAMI). Vienne, 28 novembre 2003.
- ONUDI (2004). *Rapport sur le développement industriel 2005. L'industrialisation, l'environnement et les objectifs du Millénaire pour le développement de l'Afrique subsaharienne " La nouvelle frontière dans la lutte contre la pauvreté*. ONUDI, Vienne.
- ONUDI (2005). *Rapport sur le développement industriel 2005. Capability Building for Catching-up: Historical, Empirical and Policy Dimensions*. ONUDI, Vienne.
- Organisation mondiale du commerce (2004). Assistance visant à traiter les contraintes du côté de l'offre. Sous-Comité des pays les moins avancés (WT/COMTD/LDC/W/33: p. 1 à 3).
- Porter, M. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*, Macmillan, Londres et Basingstoke.
- Projet du Millénaire (2005). *Investir dans le développement: plan pratique pour réaliser les objectifs du Millénaire pour le développement*. New York.
- Pyatt, G. (1999). Poverty versus the poor. In: Pyatt, G.F. and Ward, M. (éd.), *Identifying the Poor*, IOS/ISI, Amsterdam/Voorburg.
- Pyatt, G. (2001). An alternative approach to poverty analysis, valedictory address at the Institute for Social Studies, La Haye, ronéo.
- Ramos, J. (1998). A development strategy founded on natural resource-based production clusters. *CEPAL Review* 66:105-127.
- Ravallion, M. (2004). Pro-poor growth: A primer, Policy Research Working Paper 3242, Banque mondiale, Washington DC.
- Reinert, E. (2004). Globalization in the periphery as a Morgenthau Plan: The Underdevelopment of Mongolia in the 1990s. Chapitre 6 in Reinert, E. (éd.), *Globalization, Economic Development and Inequality*, Edward Elgar, Cheltenham (Royaume-Uni) et Northampton, Mass. (États Unis d'Amérique).
- Reinert, E. (1995). Competitiveness and its predecessors: A 500-year cross-national perspective, *Structural Change and Economic Dynamics*, 6:23-42.
- Ros, J. (2000). *Development Theory and the Economics of Growth*. University of Michigan Press, Ann Arbor, Michigan (États-Unis d'Amérique).
- Sachs, J.D. (2000). Globalization and patterns of economic development, *Weltwirtschaftliches Archiv Review of Economics*, 136 (4):579-600.
- Sunkel, O. (éd.) (1993). *Development from Within: Toward a Neoliberalist Approach for Latin America*. Lynne Rienner Publishers, Boulder, Colorado, et Londres.
- Svedberg, P. (2004). World income distribution: Which way? *World Development*, 40 (5):1-32.
- Thirlwall, A.P. (2002). *The Nature of Economic Growth: An Alternative Framework for Understanding the Performance of Nations*. Edward Elgar, Cheltenham (Royaume-Uni) et Northampton, Mass. (États-Unis d'Amérique).
- Yanagihara, T. (1997). Economic system approach and its applicability. Chapitre 1 in Yanagihara, T. and Sambommatsu, S. (éd.) (1997), *East Asian Development Experience: Economic Systems Approach and Its Applicability*, Institute of Developing Economies, Tokyo.