UNCTAD/TDR/17(Vol.II)
6 août 1997

FRANCAIS
Original : ANGLAIS

# RAPPORT SUR LE COMMERCE ET LE DEVELOPPEMENT, 1997

Rapport du secrétariat de la Conférence des Nations Unies
sur le commerce et le développement

| | | |
|---|---|---|
| UNCTAD/TDR/17 | | Avant-propos<br>Table des matières<br>Notes explicatives<br>Abréviations<br>Aperçu général |
| UNCTAD/TDR/17(Vol.I) | **Première partie** | **Les grandes tendances** |
| | Chapitre I | L'économie mondiale : évolution et perspectives |
| | Chapitre II | Les marchés internationaux de capitaux et la dette extérieure des pays en développement |
| | Annexe de la première partie | Questions en cause dans les différends commerciaux survenus à propos des dispositions de l'Accord instituant l'OMC relatives au traitement national |
| UNCTAD/TDR/17(Vol.II) | **Deuxième partie** | **Mondialisation, répartition et croissance** |
| | Chapitre I | Les questions en jeu |
| | Chapitre II | Mondialisation et convergence économique |
| | Chapitre III | Inégalité des revenus et développement |
| | Annexe du chapitre III | Tendances de la répartition des revenus personnels dans quelques pays en développement |

GE.97-51409 (F)

| | | |
|---|---|---|
| UNCTAD/TDR/17(Vol.III) | Chapitre IV | Libéralisation, intégration et répartition du revenu |
| | Chapitre V | Répartition du revenu, accumulation du capital et croissance |
| | Chapitre VI | Promotion de l'investissement : quelques leçons d'Asie de l'Est |

***Deuxième partie***

# MONDIALISATION, REPARTITION ET CROISSANCE

## Chapitre I

## LES QUESTIONS EN JEU

Il s'est produit, depuis la fin des années 70, un changement fondamental de politique économique, tout d'abord dans les pays industrialisés, puis dans les pays en développement. Dans les seconds, ce changement a eu des effets non seulement sur la politique macro-économique, mais aussi sur la stratégie de développement. La tendance a été à privilégier un rôle minimal de l'Etat, l'initiative privée et les forces du marché, ainsi qu'une plus large ouverture et une plus grande intégration dans l'économie mondiale. Cette réorientation a été jugée nécessaire non seulement pour parvenir à la stabilité macro-économique, mais aussi pour accélérer la croissance et, plus généralement, élever les niveaux de vie. Les distorsions de prix imputables aux interventions publiques et la résistance à l'ouverture étant tenues pour responsables de la lenteur de la croissance, de la répartition inégale des revenus et de la pauvreté générale, une croissance reposant sur le jeu des forces du marché au niveau mondial serait, pensait-on, plus rapide et plus largement partagée, ce qui permettrait aux pays en développement de rattraper les pays industrialisés, et aux pauvres de se rapprocher des riches.

L'économie mondiale est à maints égards beaucoup plus étroitement intégrée aujourd'hui qu'elle ne l'a jamais été. Cette intégration ne s'est toutefois pas faite au même rythme partout. Une libéralisation inégale de l'économie mondiale est l'une des asymétries de la mondialisation. Par exemple, la libéralisation du commerce a été plus lente dans le cas des produits pour lesquels les pays en développement étaient plus compétitifs. Par contre, de nombreuses restrictions à la libre circulation des capitaux, où les pays industrialisés possèdent un avantage comparatif, ont été levées. De même, la main-d'oeuvre non qualifiée, qui constitue un avantage comparatif pour le Sud, a beaucoup moins de choix en matière d'emploi que la main-d'oeuvre qualifiée.

La libération des forces du marché, combinée aux asymétries de la libéralisation, ne laisse pas d'être préoccupante. Un certain nombre de tendances donne à penser qu'à maints égards, les économies nationales se polarisent davantage qu'elles ne se rapprochent les unes des autres. La marginalisation et la pauvreté sont sans doute l'aspect le plus évident, mais la tendance à la polarisation touche plus profondément le tissu socio-économique :

- La croissance de l'économie mondiale dans son ensemble est trop lente pour créer suffisamment d'emplois correctement rémunérés ou pour faire reculer la pauvreté;

- Ce phénomène a accentué les traditionnelles tendances à la divergence entre pays développés et pays en développement. De plus, les écarts se sont creusés non seulement entre ces deux groupes de pays, mais aussi au sein du groupe des pays du Sud, une poignée de nouveaux pays industriels se détachant du reste des pays en développement;

- L'économie financière et les rentiers ont supplanté l'économie industrielle et les investisseurs. Le négoce des actifs en circulation

est souvent beaucoup plus lucratif que la création de richesses par l'investissement;

- Le capital s'est développé au détriment du travail, et la part des bénéfices s'est accrue dans les pays en développement comme dans les pays développés;

- La disparité croissante des salaires des travailleurs qualifiés et des travailleurs non qualifiés devient un problème mondial;

- La disparition progressive de la classe moyenne est devenue une caractéristique prédominante de la répartition des revenus dans de nombreux pays;

- Presque partout, l'insécurité des emplois et des revenus s'est aggravée.

Ces sept "généralisations", documentées et analysées dans les chapitres qui suivent, constituent pour les responsables politiques un défi majeur. Quelques-uns de ces aspects de l'économie mondiale peuvent simplement correspondre à une désorganisation temporaire liée à une transition rapide vers l'économie de marché et une intégration plus étroite. D'autres peuvent présenter un caractère plus durable. Toutefois, si rien n'est fait pour contrer ces tendances à l'élargissement du fossé entre pays pauvres et pays riches, et entre les pauvres et les riches au niveau national, un grave contrecoup politique risque de se produire, qui pourrait réduire à néant le bilan positif de récentes réformes économiques, dans les pays développés comme dans les pays en développement. L'histoire enseigne que l'accroissement des inégalités dans des conditions de stagnation conduit tout droit à l'instabilité socio-politique. Il s'agit donc, en ces dernières années du XXe siècle, pour paraphraser l'économiste autrichien Joseph Schumpeter, de ne pas laisser les forces destructrices du capitalisme moderne l'emporter sur ses forces créatrices.

Une accélération de la croissance est indispensable pour combler le fossé qui se creuse entre les riches et les pauvres. L'expérience récente a montré qu'il y avait des limites à la redistribution en l'absence de croissance. L'accumulation de capital doit en conséquence devenir la première des priorités en matière de politique d'orientation. L'accroissement des bénéfices en même temps que l'investissement stagne, que le chômage augmente et que les salaires diminuent est de plus en plus mal accepté et menace de conduire à la remise en cause d'une situation où quelques-uns détiennent une part toujours plus grande du produit national. Si leurs revenus ne servent pas à créer davantage de prospérité générale, les membres de cette minorité risquent de perdre toute justification sociale.

Ni l'histoire, ni la théorie n'accréditent l'idée qu'un libre jeu des forces du marché au niveau mondial favorisera un processus de rattrapage par les pays en développement, et une amélioration de la répartition des revenus. Pour accélérer la croissance et la rendre compatible avec plus d'égalité, les gouvernements des pays du Sud ont un rôle beaucoup plus important à jouer, qui doit être fondamentalement différent du type d'interventions mal avisées qui ont souvent été la règle dans de nombreux pays en développement par le passé. Malgré les pressions accrues qu'exercent les nouvelles technologies, les sociétés transnationales et les forces du marché mondial, les gouvernements

conservent de nombreuses possibilités d'influer sur l'accumulation et la croissance ainsi que sur la répartition de leurs fruits. Les importantes disparités de résultats économiques entre pays en développement aujourd'hui illustrent, en partie, les différentes façons dont ces possibilités sont exploitées.

Toute analyse réaliste de la croissance, de la répartition et du développement doit partir du constat que, dans une économie de marché reposant sur la propriété privée, la plupart des ressources sont concentrées dans les mains d'une minorité, dont les comportements en matière d'investissement déterminent l'accumulation de capital et la croissance. Dans les pays du Sud, il s'agit avant tout de convertir des bénéfices croissants en investissements à un rythme suffisant pour étayer un contrat social élargi dans lequel les inégalités sont justifiées dans la mesure où il y a hausse du niveau de vie du plus grand nombre, avec la perspective à terme d'une réduction des écarts. La tâche apparaît particulièrement difficile dans beaucoup de pays où les riches accaparent plus de la moitié du produit national, mais investissent très peu dans des activités contribuant à la prospérité générale. Dans cette perspective, la plupart des pays en développement devront planifier soigneusement leur intégration dans l'économie mondiale, en veillant à l'adapter au niveau de développement économique et aux capacités de leurs institutions et de leurs industries. A cet égard, ils peuvent tirer des enseignements précieux de l'expérience de pays d'industrialisation récente en Asie de l'Est.

Toutefois, si les asymétries de la libéralisation et de la mondialisation continuent de compromettre les perspectives de croissance dans les pays en développement en pénalisant des secteurs où ces pays peuvent se constituer un avantage comparatif, la tâche sera extrêmement difficile, tout comme il sera difficile de retrouver un équilibre entre travail et capital, économie industrielle et économie financière, main-d'oeuvre qualifiée et main-d'oeuvre non qualifiée, ou encore pauvres et riches. Parvenir à une plus grande symétrie en matière de libéralisation demeure un objectif primordial pour la communauté internationale.

Un élément essentiel, qui va de pair avec une plus grande ouverture de l'économie mondiale, est l'amélioration du marché du travail dans les grands pays industrialisés. L'analyse détaillée présentée dans le *Rapport sur le commerce et le développement, 1995,* montrait que la faiblesse de la croissance plaçait les responsables politiques devant des alternatives difficiles, à savoir un chômage élevé et croissant ou une aggravation des inégalités de revenus, ou encore un chômage ouvert ou un chômage déguisé. Une accélération de la croissance dans les pays du Nord est donc essentielle non seulement pour résoudre ces problèmes intérieurs, mais aussi pour éliminer les distorsions systémiques de l'actuel processus de libéralisation. La solution de ces problèmes passe par une accélération de l'investissement au moyen de mesures portant aussi bien sur la demande que sur l'offre.

* * *

Le chapitre II est consacré à un examen de la croissance mondiale et de la dynamique de convergence dans une perspective historique, c'est-à-dire en remontant la situation d'avant la première guerre mondiale, alors que se manifestaient des pressions analogues à la mondialisation, mais aussi en

s'appuyant sur les tendances plus récentes. Il en ressort que la divergence et la polarisation ont été les tendances dominantes de l'économie mondiale au cours des 120 dernières années, et que la convergence n'a concerné qu'un petit groupe de pays industrialisés. Les forces du marché au niveau mondial ne créent pas spontanément la structure différenciée de taux de croissance nécessaire à une convergence économique entre pays pauvres et pays riches. Le rattrapage des seconds par les premiers dépend de la capacité des politiques nationales d'accélérer l'accumulation et la croissance, ainsi que de la façon dont est conduite l'intégration dans l'économie mondiale, tâche qui est d'autant plus facile que la croissance de celle-ci est rapide. Toutefois, l'extraordinaire mobilité des capitaux qui caractérise l'actuel processus de mondialisation a entraîné non pas une hausse de l'investissement et une accélération de la croissance, mais un accroissement de la part des bénéfices au détriment du travail.

Le chapitre III traite des inégalités de revenus dans les pays. Y sont passées en revue les modalités et les tendances de la répartition des revenus, examinés les facteurs expliquant les différences en la matière entre les pays, et analysées les raisons pour lesquelles la croissance s'accompagne d'inégalités qui, selon les cas, augmentent ou diminuent. La conclusion est qu'il est très difficile de généraliser l'évolution de la répartition des revenus au cours du développement économique. Le stéréotype grossier qui fait de l'Asie de l'Est une région où les inégalités sont faibles et diminuent est inexact non seulement parce qu'existent dans quelques pays de cette région des inégalités relativement fortes, mais aussi parce que même dans les pays où elles sont moindres, les inégalités se sont aggravées à certaines étapes de leur industrialisation. Deux tendances ont été identifiées concernant les tendances les plus récentes de la répartition des revenus dans les pays en développement. Premièrement, on a observé une plus forte concentration des revenus dans la tranche des 20 % les plus riches de la population, au détriment de la classe moyenne. Deuxièmement, les relations entre croissance et inégalités semblent avoir changé dans les années 80 dans la plupart des pays en développement de sorte que la croissance contribue davantage aujourd'hui aux inégalités. Toutefois, différents processus d'industrialisation dans la période de l'après-guerre montrent que les politiques gouvernementales peuvent influer sur l'équilibre des forces pour faire pencher la balance vers celles qui contribuent à réduire les inégalités.

On trouvera dans le chapitre IV une analyse des incidences sur la répartition des revenus de la libéralisation commerciale et financière dans les pays en développement. Cette analyse porte principalement sur l'évolution des écarts de salaires entre travailleurs qualifiés et travailleurs non qualifiés, sur la répartition de la valeur ajoutée manufacturière entre travail et capital, sur les incidences des réformes des prix agricoles sur les termes de l'échange intérieurs et les revenus agricoles, et enfin sur ce qui explique l'accroissement de la part des revenus provenant d'intérêts et autres revenus financiers. Il apparaît que le "big bang" de la libéralisation a placé en position dominante les forces qui accroissent les inégalités sans toujours apporter une stimulation supplémentaire à la croissance.

Le chapitre V traite des effets de la répartition des revenus sur l'accumulation et la croissance. Il est tout d'abord avancé qu'une répartition inégale des revenus peut ralentir à la fois la formation de capital humain, en diminuant la capacité des pauvres d'investir dans l'éducation, et la formation

de capital physique, en produisant des conditions d'instabilité et d'incertitude sociales et politiques. Est ensuite examinée la proposition selon laquelle une répartition inégale des revenus est indispensable à une croissance rapide, car les riches épargnent et investissent une plus forte proportion de leurs revenus que les pauvres. Il apparaît que les relations entre inégalité et croissance dépendent beaucoup de la mesure dans laquelle les bénéfices sont épargnés et investis. Un niveau élevé de réinvestissement des bénéfices encourage une croissance s'accompagnant d'une répartition moins inégale des revenus personnels. De fait, ce qui distingue les NPI d'Asie de l'Est des autres pays en développement est une propension beaucoup plus forte à épargner et à investir leurs bénéfices.

Le dernier chapitre est consacré à une analyse des pays d'Asie de l'Est et de la façon dont les gouvernements y ont contribué à l'émergence d'une classe capitaliste dynamique manifestant de forts "esprits animaux". On y examine tout d'abord les principaux instruments et les principales institutions utilisés pour promouvoir le couple investissements-bénéfices, c'est-à-dire les interactions dynamiques entre les bénéfices et l'investissement qui font que les bénéfices sont tout à la fois une incitation à l'investissement, une source d'investissement et le fruit de l'investissement. Viennent ensuite une analyse des politiques visant à décourager la consommation de produits de luxe par les riches, puis, en conclusion, un examen du rôle des bénéfices par rapport aux salaires dans la réalisation et l'harmonisation des objectifs de répartition et de croissance. Si quelques-unes des politiques examinées ont été adoptées à un moment où les forces de la mondialisation étaient moins prépondérantes, elles recèlent néanmoins des enseignements qui restent valables et à divers degrés applicables à de nombreux pays en développement aujourd'hui.

# Chapitre II

# MONDIALISATION ET CONVERGENCE ECONOMIQUE

## A. INTRODUCTION

Il existe un énorme fossé entre les pays les plus riches et les pays les plus pauvres; dans les pays les plus riches, le revenu moyen par habitant est environ 50 fois plus élevé que dans les pays les plus pauvres. Le très bas niveau de vie de la majorité de la population mondiale doit être considéré comme l'un des problèmes prioritaires par les responsables politiques, au niveau national comme au niveau international. Les tendances récentes montrent également que ce n'est pas seulement les pays en développement au plus bas de l'échelle qui ont des difficultés à élever le niveau de vie de la majorité de leurs citoyens. A l'exception notable des nouveaux pays industriels d'Asie de l'Est, la croissance s'est sensiblement ralentie dans la plupart des pays en développement à la fin des années 70 ou au début des années 80, ce qui a souvent eu pour conséquence une diminution en valeur absolue du revenu par habitant. Bien que quelques pays aient connu une reprise assez vigoureuse depuis la fin des années 80, dans beaucoup la croissance est restée faible et fragile, d'où un écart croissant des niveaux de vie moyens entre ces pays et les pays les plus riches.

Ce tableau contredit de nombreuses analyses économiques selon lesquelles le profil économique des pays en développement en termes de ressources et de retard technologique devrait entraîner une croissance économique très rapide et une diminution des écarts de revenus dans l'économie mondiale. Diverses explications ont été proposées d'une telle divergence entre la théorie et la réalité, mais c'est souvent la résistance de nombreux pays en développement à l'intégration dans l'économie mondiale qui semble avoir eu la primeur. Dans cette optique, seule l'élimination rapide et totale des restrictions à la circulation entre les pays des biens et des facteurs de production peut corriger des décennies de résultats médiocres et réduire les écarts de revenus entre les pays. Cette conclusion est souvent étayée par le rappel de l'évolution du monde au XIXe siècle.

Le présent chapitre, consacré à la croissance mondiale et à la dynamique de convergence, s'ouvre (section B) sur une présentation des concepts de "mondialisation" et de "convergence" et examine les mécanismes selon lesquels la mondialisation devrait accélérer la croissance dans les pays en développement. Après un bref rappel des tendances à la convergence avant la première guerre mondiale, on trouvera une analyse plus détaillée des tendances observées depuis la seconde guerre mondiale (sections C et D). Les sections E et F traitent ensuite des incidences sur la croissance et la convergence d'un accroissement du commerce et de la mobilité des capitaux, en puisant dans l'expérience récente. Une attention particulière est accordée à la façon dont ces forces économiques internationales interagissent avec des éléments traditionnels de la croissance économique tels qu'un taux élevé d'investissement et l'amélioration technologique, ainsi qu'à la question de savoir si la mondialisation a fondamentalement modifié les problèmes auxquels sont confrontés les décideurs dans les pays en développement.

## B. MONDIALISATION ET CONVERGENCE

Le concept de mondialisation évoque à la fois les mouvements croissants de biens et de ressources entre les pays et l'apparition d'un ensemble complémentaire de structures chargées de gérer le réseau toujours plus étendu des activités et des transactions économiques internationales. A proprement parler, une *économie mondialisée* est une économie où les entreprises et les institutions financières fonctionnent à un niveau transnational, c'est-à-dire en débordant le cadre des frontières nationales. Dans un tel monde, les biens, les facteurs de production et les actifs financiers deviendraient presque parfaitement équivalents partout et il ne serait plus possible de considérer les Etats nations comme des entités économiques distinctes dotées de pouvoirs de décision autonomes pour la réalisation d'objectifs nationaux. Les biens publics nécessaires à la préservation d'un système de marché ouvert, tels que des droits de propriété garantis et un système monétaire stable, deviendraient une responsabilité globale. La bonne tenue de l'activité économique générale dépendrait de la réaction des entreprises à des incitations venant du marché mondial et de l'efficacité des réglementations mondiales.

L'économie mondiale est loin de répondre à un tel paradigme supranational. Il est plus juste de parler d' *interdépendance économique globale*, où les relations internationales entre les marchés et entre les activités de production et les activités financières sont désormais telles que l'évolution économique dans un pays est largement influencée par les politiques mises en oeuvre et les événements qui se produisent dans les autres pays. Les résultats économiques nationaux, ainsi que la façon dont les forces internationales influent sur ces résultats, dépendent néanmoins beaucoup des ressources, des structures institutionnelles et des choix d'orientation proprement nationaux.

Au cours des deux dernières décennies, l'intensification des relations transnationales a largement façonné l'évolution de l'économie mondiale (voir le tableau 24). De 1973 à 1994, le volume des exportations mondiales a progressé à un taux annuel moyen d'environ 4,5 %. Toutefois, l'écart entre la croissance des exportations et l'accroissement de la production mondiale s'est sensiblement creusé depuis 1985. C'est ainsi que les exportations mondiales de biens et services par rapport à la production mondiale sont passées de 12,1 % à 16,7 % au cours de la période considérée. Bien que cet accroissement des courants commerciaux globaux n'ait pas été plus rapide que celui qui avait été observé dans la période d'avant 1973, des changements qualitatifs se sont produits dans la structure du commerce qui ont renforcé l'intégration économique mondiale; on peut notamment mentionner la hausse des exportations manufacturées des pays à bas salaires vers les pays à hauts salaires et la croissance du commerce intragroupe, avec une répartition géographique plus fine des activités de production.

Le commerce international n'a toutefois pas été le principal catalyseur de l'accélération de l'intégration économique mondiale; ce rôle a été joué par le capital international. Les flux financiers internationaux ont augmenté de façon spectaculaire au cours des deux dernières décennies, et l'intégration des marchés financiers a été beaucoup plus loin que celle des marchés de marchandises. L'abandon des taux de change fixes au début des années 70 a complètement libéré les flux de capitaux à court terme; la moyenne des transactions quotidiennes sur le marché mondial des changes est passée

de 15 milliards de dollars en 1973 à 880 milliards en 1992 et à plus de 1 300 milliards en 1995. De 1980 à 1993, les cessions et les acquisitions internationales d'actifs financiers sont passées de moins de 10 % du PIB aux Etats-Unis, en Allemagne et au Japon, à 135 %, 170 % et 80 % dans ces trois pays, respectivement. Les activités bancaires internationales ont également, pendant cette période, progressé beaucoup plus vite que le commerce mondial ou la production mondiale. Cette évolution s'est accompagnée de divers changements qualitatifs, dont une modification de la structure des flux financiers privés, en particulier vers les pays en développement, les prêts bancaires cédant la place aux prises de participation et aux investissements de portefeuille. De plus, la détention de titres étrangers dans les portefeuilles des investisseurs institutionnels des pays avancés est allée de pair avec un rythme effréné d'innovation financière destinée à réduire les risques de crédit, de liquidité et de change des investisseurs [1].

Les flux d'investissements directs ont également beaucoup contribué à l'intégration économique mondiale dans le domaine de la production, et ce à un rythme considérablement plus rapide que celui du commerce des biens et services. Les investissements étrangers directs (IED) sont passés, en moyenne annuelle, de 27,5 milliards de dollars pendant les années 70 à 50 milliards de dollars dans la première moitié des années 80, puis à 166 milliards de dollars dans la seconde moitié de la décennie. Après avoir baissé au début des années 90, ils sont remontés à 318 milliards de dollars en 1995. Les IED dans les services ont régulièrement progressé, et représentent aujourd'hui largement plus de la moitié du stock total d'IED. On a en outre récemment observé un accroissement des flux vers les pays en développement (qui ont représenté plus d'un tiers du total des apports d'IED sur la période 1993-1996), essentiellement dans des activités manufacturières à vocation exportatrice. Ces tendances sont de plus en plus liées à un système plus élaboré de commerce intragroupe de biens et services ainsi que d'alliances interentreprises de diverses sortes, qui contribue davantage à l'intégration que ne le faisaient jusque-là le commerce international ou les flux financiers.

**Tableau 24**

**INDICATEURS DE LA CROISSANCE DE L'ACTIVITE ECONOMIQUE INTERNATIONALE, 1964-1994**
(*Evolution en pourcentage annuel moyen*)

| Période | Volume des exportations mondiales | Flux mondiaux d'IED | Prêts bancaires internationaux | PIB réel mondial |
|---|---|---|---|---|
| 1964-1973 | 9,2 | .. | 34,0 | 4,6 |
| 1973-1980 | 4,6 | 14,8 | 26,7 | 3,6 |
| 1980-1985 | 2,4 | 4,9 | 12,0 | 2,6 |
| 1985-1994 | 6,7 | 14,3 | 12,0 | 3,2 |

Source : J. Perraton, D. Goldblatt, D. Held et A. McGrew, "The Globalisation of Economic Activity", *New Political Economy*, vol. 2, No 2, juillet 1997.

L'ampleur et les effets de ces flux internationaux ont été largement déterminés par le rythme auquel divers obstacles juridiques et politiques au commerce et à la circulation des facteurs ont été supprimés (ouverture), par la capacité des producteurs nationaux d'occuper de fortes positions dans la division internationale du travail (compétitivité) et par l'ampleur de la normalisation internationale des règles, des institutions et des technologies (harmonisation). Quant à savoir si plus d'ouverture, plus de compétitivité et plus d'harmonisation engendreront à terme une économie véritablement mondialisée telle que décrite plus haut, rien n'est moins sûr. On peut toutefois escompter que ces trois éléments contribueront à la convergence des revenus dans l'économie mondiale en favorisant dans les pays en développement des taux de croissance supérieurs à ceux des pays avancés grâce à une combinaison de gains d'efficience, d'accumulation plus rapide de capital et de productivité croissante (voir l'encadré 4).

La contribution du commerce à l'accélération de la croissance dans les pays en développement devrait passer par les traditionnels gains d'efficience associés à une plus grande uniformité des prix des biens entrant dans le commerce international, ainsi que par un accroissement des gains dynamiques liés à l'intensification de la compétitivité internationale et aux avantages de la spécialisation. De plus, d'après la théorie classique du commerce, même en l'absence de mobilité du capital et de la main-d'oeuvre, la convergence des prix des facteurs devrait aller de pair avec une plus grande ouverture; à qualifications comparables, les travailleurs recevront les mêmes rémunérations dans les pays développés et dans les pays en développement, et les détenteurs de capitaux obtiendront eux aussi les mêmes taux de rendement de leurs investissements.

La mobilité du capital renforce considérablement la contribution du commerce international à la convergence en liant plus directement les forces économiques internationales à la croissance économique. La libre circulation des capitaux devrait favoriser le regroupement et la répartition de l'épargne au niveau mondial, améliorant ainsi la répartition internationale des ressources et égalisant les taux de rendement du capital (en tenant compte bien entendu des différences de risque), dès lors que les capitaux passent de placements à faible rendement dans le Nord à des placements à rendement élevé dans les pays en développement manquant de capitaux. Simultanément, la mobilité des capitaux, en particulier dans le cas des investissements directs, devrait stimuler la croissance grâce à des taux plus élevés d'accumulation et au transfert de technologie et de compétences.

Dans une économie mondiale interdépendante, la question fondamentale n'est pas de savoir si ces forces globales sont potentiellement bénéfiques pour les pays en développement, car c'est là une évidence. Il ne s'agit pas non plus de mettre en balance les coûts et les avantages d'une subordination totale et rapide de l'économie intérieure aux forces du marché mondial. Ce qui importe, c'est de savoir comment gérer au mieux l'interaction des forces économiques intérieures et des forces économiques internationales de façon à obtenir une croissance économique plus rapide et une élévation du niveau de vie, en particulier dans les pays en développement.

**Encadré 4**

**CONVERGENCE ECONOMIQUE : MESURES DES CONCEPTS**

La convergence économique concerne les écarts de niveau de vie entre les pays : diminuent-ils ou s'élargissent-ils, et à quel rythme ? Poser cette question soulève immédiatement celle de la variable (ou des variables) à prendre en considération. Certaines études retiennent le PIB réel par habitant, par travailleur ou par travailleur/heure, d'autres la productivité totale des facteurs (PTF), d'autres encore les prix des facteurs, par exemple les salaires réels ou les taux de rendement du capital. Chaque mesure donne une information différente et peut évoluer de façon assez différente sur des périodes relativement longues. Le classement des pays dépend donc de la mesure utilisée.

La productivité du travail n'en reste pas moins un instrument tout aussi valable que d'autres pour mesurer les tendances en matière de convergence. Elle permet non seulement d'établir une corrélation entre la compétitivité à long terme des entreprises et des secteurs nationaux sur les marchés internationaux et la hausse du niveau de vie, mais aussi de classer les pays en fonction de leur puissance économique. Bien que les mesures de la productivité et du revenu par habitant ne soient pas identiques en raison de différences concernant les tendances démographiques et les tendances de l'emploi, il est peu probable qu'une amélioration soutenue des revenus puisse se produire sans qu'il y ait accroissement de la productivité 1/.

On distingue couramment deux types de convergence, la convergence *beta* et la convergence *sigma*. La convergence *sigma* s'intéresse à la dispersion par rapport au revenu moyen par habitant, ou à une variable apparentée, dans un groupe de pays, cette dispersion étant généralement mesurée par l'écart type ou le coefficient de variation. D'autres mesures sont utilisées, dont le coefficient de Gini, le ratio du plus haut revenu au plus bas revenu ou le ratio de la moyenne par rapport au plus haut revenu.

La convergence *beta* concerne la croissance relative des pays riches et des pays pauvres. Il y a convergence en présence d'une relation inverse entre la valeur initiale d'une variable donnée (tel que le revenu par habitant ou la productivité) et la croissance du PIB qui s'ensuit. Ainsi, on peut dire de pays où des valeurs initiales basses de cette variable augmentent plus vite qu'ils rattrapent les pays plus riches. Cependant, même si des pays pauvres ont une croissance plus rapide, l'écart de revenu en valeur absolue avec les pays riches peut continuer d'augmenter pendant un certain temps si l'inégalité initiale est importante. De fait, à moins que le ratio des taux de croissance entre un pays riche et un pays pauvre ne soit égal ou supérieur au ratio de leur revenu initial, l'écart absolu de revenu commencera par augmenter, puis atteindra un maximum avant de diminuer.

On distingue généralement deux approches de la convergence *beta*. L'approche classique soutient que la croissance est intrinsèquement plus rapide dans les pays pauvres que dans les pays riches du fait que, d'après l'analyse traditionnelle de l'économie de la croissance, il faut faire

**Encadre 4 (suite)**

davantage d'efforts pour accroître la production à des niveaux supérieurs de revenu 2/. Ainsi, les pays pauvres devraient croître plus vite que les pays riches dès lors que leurs taux d'épargne et leur technologie sont identiques. La convergence vers un même niveau de revenu n'est plus alors qu'une question de temps.

Selon la seconde approche (dite de la "convergence conditionnelle"), les pays pauvres peuvent avoir une croissance plus rapide que celle des pays avancés uniquement s'ils satisfont à certaines conditions, faute de quoi leur taux de croissance sera inférieur à leur potentiel, voire inférieur à celui des pays riches. La convergence conditionnelle étant étroitement liée aux politiques à mettre en oeuvre pour qu'il y ait rattrapage, elle englobe nombre de préoccupations traditionnelles des économistes du développement.

Les premiers travaux de recherche empirique effectués sur les écarts de croissance à long terme entre les pays n'ont pas révélé de quoi étayer la thèse d'une convergence inconditionnelle. L'influence d'un certain nombre de conditions et un rôle plus actif de la politique économique ont donc été intégrés à des modèles de croissance plus récents 3/. Toutefois, nombre d'analyses se sont limitées à la question de savoir si les pays en développement atteignaient ou non leur taux de croissance potentielle à long terme, tel que déterminé par l'accroissement de la main-d'oeuvre, l'épargne et le progrès technologique. Les responsables politiques n'étant pas censés avoir la maîtrise de ces facteurs, leur seul moyen d'influer sur la convergence serait de réaliser le taux de croissance potentielle. C'est ainsi qu'a généralement été négligée la question essentielle de la nature des politiques et des moyens institutionnels qui permettraient d'accélérer la croissance économique à différents niveaux de développement. Après avoir minutieusement passé en revue ces études récentes, un éminent analyste a conclu que "les responsables politiques désireux de promouvoir la croissance ne risqueraient pas grand-chose à négliger la plus grande partie des nombreux ouvrages consacrés aux régressions de croissance. Il est assurément plus fiable de faire appel à la théorie générale, à l'observation et au bon sens" 4/.

---

1/ Pour une analyse des raisons de l'importance de la productivité et des différents moyens de la mesurer, voir W. Baumol, S. Blackman et E. Wolf, *Productivity and American Leadership: The Long View* (Cambridge, MA:MIT press, 1989).

2/ R. Solow, A Contribution to the Theory of Economy Growth", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 70, 1956.

3/ Voir, par exemple, N. Mankiw, D. Romer et D. Weil, "A contribution to the empirics of economic growth", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 107, 1992; et R. Barro et X. Sala-i-Martin, "Convergence", *Journal of Political Economy*, vol. 100, 1992. Pour un aperçu général de ces études, voir J. Fagerberg, "Technology and international differences in growth rates", *Journal of Economic Literature*, vol. XXXII, septembre 1994.

4/ G. Mankiw, "The Growth of Nations", *Brookings Papers on Economic Activity, 1995* (Washington, D.C., The Brookings Institution, 1995), p. 307-8.

## C. LES ENSEIGNEMENTS DU XIXe SIECLE

Evaluer les incidences des tendances contemporaines à la mondialisation est d'autant plus difficile que ces tendances ne se manifestent que depuis relativement peu d'années. Pour la plupart des analystes, le milieu des années 70 marque un tournant dans les relations économiques internationales, même si une accélération notable des tendances à la mondialisation n'apparaît qu'au milieu des années 80. Cette évolution n'est toutefois pas le propre de la fin du XXe siècle. On trouve en effet suffisamment de points communs entre les deux dernières décennies et les cinquante années d'avant 1913 pour que certains observateurs voient dans les tendances actuelles de l'économie mondiale un renouvellement de cet épisode antérieur de mondialisation après un long interrègne de stratégies de développement introverties, étroitement nationales, dans la plupart des pays en développement [2].

Tout comme la période actuelle, la fin du XIXe siècle s'est caractérisée par une expansion régulière, sans être spectaculaire, du commerce international. D'après des estimations récentes, la part des exportations dans le PIB mondial est passée de 5 % en 1870 à 8,7 % en 1913 [3]. De même, les mouvements internationaux de capitaux ont joué un rôle tout à fait prépondérant dans l'évolution de l'économie mondiale. En 1913, les mouvements annuels de capitaux internationaux représentaient 5 % du PNB des pays exportateurs de capitaux, notamment le Royaume-Uni, mais aussi la France et l'Allemagne [4]. L'investissement le plus courant concernait les obligations d'Etat à long terme, souvent de plusieurs décennies, mais les IED représentaient néanmoins un tiers du stock total des investissements extérieurs en 1913.

L'expansion du commerce et celle des mouvements de capitaux étaient étroitement liées. La demande croissante de denrées alimentaires et de matières premières en Europe et en Amérique du Nord a stimulé les IED dans le secteur primaire; les exportations de produits de base représentaient plus de 60 % du commerce mondial aussi bien au début qu'à la fin de la période, et 55 % du stock d'IED en 1914 se trouvaient dans ce secteur [5]. Des investissements de portefeuille complémentaires finançaient les projets d'infrastructure, en particulier la construction de voies ferrées, dans les mêmes pays exportateurs de produits primaires [6]. En outre, du fait que de nombreux pays dotés de ressources abondantes étaient en même temps des pays pauvres en main-d'oeuvre, les nouvelles possibilités de croissance ont attiré de grandes masses de travailleurs non qualifiés, venant en particulier des pays européens plus pauvres [7].

L'expansion des relations internationales au XIXe siècle a été, dans une certaine mesure, alimentée et renforcée par de nouvelles techniques de transport (chemins de fer, navigation à vapeur) et de communication (télégraphe, téléphone), ainsi que par de nouveaux mécanismes institutionnels visant à harmoniser les normes et à réduire le coût des transactions internationales. Il faut plus particulièrement mentionner à cet égard l'étalon-or, qui fut adopté par un certain nombre de pays pendant les années 1870 et qui fournit un cadre monétaire et financier international stable pour le volume croissant de transactions commerciales et financières. Le processus de mondialisation au cours de cette période s'est aussi

caractérisé par l'apparition d'organisations publiques (telles qu'un rudimentaire régime international de brevets [8] et l'Union postale universelle), ainsi que de l'entreprise multinationale [9].

A l'instar de nombreuses analyses classiques de la mondialisation de cette fin de XXe siècle, cette précédente période a été décrite comme une période où les flux commerciaux et financiers internationaux ont fortement favorisé la croissance dans les pays les plus pauvres, accélérant la convergence des niveaux de vie dans l'économie mondiale. Mais il s'agit là, au mieux, d'un jugement tout à fait partial sur cette période, qui s'appuie essentiellement sur les tendances observées dans la sous-région la plus dynamique, où était concentrée une grande partie des flux internationaux.

Dans une très large mesure, le volume croissant des flux internationaux de biens, de capitaux et de main-d'oeuvre a non pas rapproché un Nord riche d'un Sud pauvre au sein d'une nouvelle division internationale du travail, mais a plutôt contribué à intégrer les nouvelles économies industrialisées d'Europe occidentale et d'Amérique du Nord à un petit groupe d'économies riches, productrices de produits primaires, des Amériques et d'Océanie [10]. A des degrés divers, ce noyau dynamique de pays a établi des liens avec divers pays périphériques s'efforçant de moderniser leur économie. De grandes régions du monde en développement ont, par contre, été intégrées de force dans l'économie mondiale par des liens coloniaux.

Il ressort de données récemment publiées par l'OCDE que la divergence a été la tendance dominante de l'économie mondiale pendant la période 1870-1913 (graphique 1). Il y a bien eu convergence au sein d'un groupe de pays dominants au cours de cette période, mais le rythme en a été lent. De fait, si l'on exclut les deux pays périphériques où la croissance était la plus dynamique, c'est-à-dire l'Argentine et le Canada, cette convergence se transforme en divergence. Et même dans ce groupe de pays, l'écart absolu de revenu entre le premier et le dernier, en termes de revenu par habitant, s'est sensiblement accru. De plus, les Etats-Unis ont engagé au cours de cette période leur propre décollage industriel qui leur a permis non seulement de dépasser la Grande-Bretagne en tant que première puissance économique mondiale, mais aussi de prendre de l'avance même sur les pays européens en voie d'industrialisation les plus dynamiques (graphique 2). Une plus forte convergence s'est produite en Europe occidentale, où les conditions initiales étaient généralement similaires et où les nations industrielles de tête étaient talonnées par un assez large groupe de pays d'industrialisation plus tardive parmi lesquels se distinguaient l'Allemagne et certains pays scandinaves [11]. Toutefois, même dans ce cas, la tendance à la convergence ne s'est affirmée qu'après 1900 [12], et si l'on prend en compte les pays d'Europe orientale et méridionale, la tendance bascule alors à la divergence.

Les forces économiques internationales ont certainement contribué à une croissance rapide dans certains pays dynamiques d'Europe occidentale. Toutefois, les liens entre la mondialisation et la convergence ne sont ni simples ni directs. D'après une estimation récente, les migrations européennes ont représenté la totalité de la convergence des salaires réels, presque les trois quarts de la convergence du PIB par travailleur, et peut-être la moitié de la convergence du PIB par habitant [13]. Parmi les pays où il y a eu convergence des salaires, quelques-uns seulement ont enregistré un

accroissement rapide de la production et de la productivité à la fin du XIXe siècle. Par exemple, au début de la période 1870-1913, la Suède, l'Italie et l'Irlande affichaient des niveaux comparables de revenu par habitant, et dans ces trois pays les salaires réels s'étaient rapprochés du niveau des salaires dans les pays à salaires supérieurs à la fin de la période. Cependant, seule la Suède a enregistré une forte croissance de sa production, qui s'est accompagnée d'un véritable processus de rattrapage lié à son décollage industriel. Le commerce international et les mouvements de capitaux ont certes joué un rôle dans ce processus, mais ils n'ont pas été les piliers de la croissance industrielle de la Suède (voir l'encadré 5). De fait, dans ce pays comme dans les autres économies dynamiques d'Amérique du Nord et d'Europe, la production industrielle a augmenté plus vite que le commerce au cours de cette période, tandis que l'expansion de l'industrie stimulait le commerce par une demande croissante de matières premières (voir le tableau 25).

La différence entre le succès et l'échec au cours de cette première période de mondialisation dépendait d'une série de réformes institutionnelles intérieures, dont le renforcement des droits de propriété et de la législation commerciale, l'amélioration du système d'enseignement, la création de marchés nationaux plus efficaces et intégrés, et l'apparition de nouvelles formes d'intermédiation financière apportant le soutien nécessaire à une classe d'entrepreneurs industriels prêts à investir dans de grands projets et à plus long terme. Dans la plupart des pays d'industrialisation plus récente, ces réformes institutionnelles ont été réalisées par un Etat modernisateur [14]. Toutefois, au moyen de garanties, de prêts et de subventions, les gouvernements ont également joué un rôle plus actif dans la création de nouveaux marchés et le lancement et la coordination de grands projets d'infrastructure. Les politiques technologiques et industrielles ont été mises au service des industries naissantes. Dans tous les pays d'industrialisation plus tardive, le niveau des droits sur les articles manufacturés importés a augmenté - parfois, comme aux Etats-Unis, à partir de niveaux déjà élevés [15]. Mais des politiques industrielles plus volontaristes ont également été utilisées pour soutenir la modernisation, en particulier dans les nouvelles industries mécaniques et chimiques, notamment par un financement public de la formation et de la recherche industrielle [16].

Le décollage industriel national a créé les conditions d'une entrée dans l'économie internationale qui a renforcé la croissance et le développement. Il a également contribué à attirer les capitaux étrangers nécessaires pour financer les besoins croissants en importations et les grands ouvrages d'infrastructure ainsi que pour avoir accès aux techniques modernes. Il a en outre permis de rejoindre les pays ayant déjà adopté l'étalon-or, ce qui a facilité les apports de capitaux et accru les possibilités d'investissement [17].

**Graphique 1**

**CONVERGENCE ET DIVERGENCE DES REVENUS ENTRE LES PAYS AU COURS DE LA PERIODE 1870-1913**

Source : calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après A. Maddison, *L'économie mondiale, 1820-1992 : analyse et statistiques* (Paris : OCDE, 1995).

Note : Les taux de croissance du PIB par habitant sont les moyennes annuelles pour la période. Les groupements de pays sont les suivants : *Europe occidentale* : Allemagne, Autriche, Belgique, Danemark, Finlande, France, Italie, Norvège, Pays-Bas, Royaume-Uni, Suède, Suisse; *Europe* : Europe occidentale plus Espagne, Hongrie, Irlande, Portugal, Russie et Tchécoslovaquie; *Groupe de pays dynamiques* : Europe plus Argentine, Australie, Canada, Etats-Unis et Nouvelle-Zélande; *Monde* : groupe de pays dynamiques plus Brésil, Chine, Inde, Indonésie, Japon et Mexique.

**Graphique 2**

**NIVEAUX DE PRODUCTIVITE a/ DANS LES PAYS D'EUROPE OCCIDENTALE EN 1870 ET EN 1913 PAR RAPPORT A CEUX DES ETATS-UNIS**
*(productivité aux Etats-Unis = 100)*

Source : calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après A. Maddison, *L'économie mondiale, 1820-1992 : analyse et statistiques* (Paris : OCDE, 1995).

a/ PIB par heure ouvrée.

Dans d'autres pays du monde, les incidences des mouvements internationaux de facteurs ont été très différentes. Dans quelques pays disposant d'abondantes ressources en terres, des facteurs mobiles se sont succédé dans des activités du secteur primaire, engendrant parfois une croissance relativement spectaculaire, comme en Argentine et au Mexique, et aussi, vers la fin de la période, en Russie. Mais dans ces pays, aucune classe d'entrepreneurs industriels dynamiques ne s'est développée, le capital ne s'est pas enraciné et les investissements spéculatifs ont souvent été la règle. La croissance a donc été plus instable que dans les pays industrialisés de la période [18]. Enfin, dans les économies subissant le joug colonial, les possibilités de croissance étaient limitées. Dans de nombreux cas, la dépendance à l'égard des exportations de matières premières était associée à une économie enclavée, souvent dominée par les denrées alimentaires, qui sont le secteur le moins dynamique et le plus instable du commerce mondial. Parallèlement, ces économies sont devenues des marchés d'exportation d'articles manufacturés pour les pays industrialisés, et même si ces marchés étaient modestes à l'échelle du monde, les importations pouvaient y empêcher l'apparition d'industries locales ou, pire encore, provoquer une désindustrialisation [19].

L'histoire économique du siècle dernier ne dit pas que les forces mondiales créeront spontanément la structure différenciée de taux de croissance nécessaire à la convergence des revenus. La leçon que l'on peut tirer de l'épisode de mondialisation d'avant 1913 est plutôt que les pouvoirs publics ont encore un important rôle à jouer si l'on veut que les forces du marché international profitent aux pays pauvres.

**Tableau 25**

**CROISSANCE DU COMMERCE ET DE L'INDUSTRIE DANS CERTAINS PAYS, 1870-1913**
(*Evolution annuelle moyenne (volume) en pourcentage*)

| Pays/région | Exportations | Industrie manufacturière a/ | PIB par habitant |
|---|---|---|---|
| Europe occidentale | 3,2 | 3,0 | 1,3 |
| Allemagne | 4,1 | 4,5 | 1,6 |
| Suède | 3,1 | 3,5 | 1,5 |
| Danemark | 3,3 | 3,4 | 1,6 |
| Suisse | 3,9 | 3,1 | 1,5 |
| Italie | 2,2 | 2,6 | 1,3 |
| Belgique | 4,2 | 3,2 | 1,0 |
| Grande-Bretagne | 2,8 | 2,0 | 1,0 |
| Pays-Bas | 2,3 | 3,0 | 0,9 |
| Etats-Unis | 4,9 | 5,7 | 1,8 |
| Canada | 4,1 | 5,3 | 2,2 |
| Russie | .. | 3,0 | 0,9 |
| Japon | 8,5 | 3,0 | 1,4 |

Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après A. Maddison, *L'économie mondiale, 1820-1992 : analyse et statistiques* (Paris: OCDE, 1995). Pour la production de l'industrie manufacturière, voir Paul Bairoch, "International Industrial Levels, 1750-1980", *Journal of European Economic History,*
vol. 11, No 2, automne 1982.

a/ 1860-1913.

## D. LES TENDANCES CONTEMPORAINES

### 1. Evolution générale

Depuis 1950, l'intégration économique a le vent en poupe, malgré les incertitudes croissantes et les crises intermittentes des années 70 et 80. A certains égards, elle s'est même accélérée récemment, entraînant dans son sillage de nombreux autres pays en développement ou en transition. Le tableau 26 présente des indicateurs généraux de l'évolution économique des principaux pays industrialisés au cours des quatre dernières décennies. L'ère de Bretton Woods, qui s'est terminée au début des années 70, a été marquée par une croissance et une stabilité sans précédent, au point que certains l'ont qualifiée d'"âge d'or". Comme on l'a vu dans la section B, cette expansion s'est accompagnée d'une augmentation du commerce et des flux de capitaux. La croissance a également été rapide dans maints pays en développement pendant les années 60 et 70, l'industrialisation allant souvent de pair avec de profonds changements économiques, politiques et sociaux. Ses effets bénéfiques ont cependant été en partie annulés par une assez forte poussée démographique, surtout en Amérique latine et en Afrique. L'"âge d'or" a pris fin brusquement lorsque la croissance s'est éteinte dans beaucoup de pays en développement à la fin des années 70 et au début des années 80 [20].

**Encadré 5**

**LE DECOLLAGE DE LA SUEDE**

Entre 1870 et 1913, la Suède a été l'un des pays du monde où la croissance a été la plus dynamique; elle est sortie de sa dépendance à l'égard des exportations traditionnelles de produits primaires et a rapidement accru sa capacité industrielle. En dépit de relations étroites avec l'économie internationale au cours de cette période, cette croissance rapide ne peut être tenue pour le résultat spontané des forces de la mondialisation. Des réformes institutionnelles, de nouvelles modalités d'intervention et une intégration mesurée dans l'économie mondiale ont été au coeur du processus d'industrialisation du pays.

La modernisation de la Suède a commencé au début du XIXe siècle avec une série de réformes institutionnelles dans l'agriculture, la libéralisation du commerce, un renforcement des droits de propriété et l'amélioration du système d'éducation 1/. Tous ces éléments ont marqué une rupture par rapport à la précédente tradition mercantile et ont encouragé une classe naissante d'entrepreneurs nationaux à développer les traditionnels secteurs industriels, tels que celui du fer, mais aussi à s'ouvrir à de nouvelles activités, par exemple l'industrie du bois. En 1880, le fer et le bois représentaient encore 56 % des exportations totales et 45 % des emplois industriels. Toutefois, des industries nouvelles et plus complexes ont commencé de se développer - pâte et papier, produits chimiques, acier - qui faisaient appel à des procédés de fabrication modernes à grande échelle. Mais surtout, un secteur de biens d'équipement est apparu, étroitement associé à l'agriculture et aux industries du bois et des métaux. En 1914, ces nouvelles industries représentaient plus de 60 % des exportations totales.

La part des exportations dans le PIB est passée lentement de 18 % en 1870 à 22 % en 1913, et la production industrielle a progressé plus vite que les exportations. Si la croissance des exportations a été rendue possible, en partie, par le faible niveau des droits de douane sur les principaux marchés, en particulier le Royaume-Uni, c'est cependant l'accroissement rapide de la productivité grâce à l'introduction de méthodes de production à plus forte intensité de capital qui a permis à la Suède de conquérir de nouveaux marchés (Allemagne et Amérique du Nord).

La modernisation de la base industrielle a été construite sur une collaboration entre le secteur public et le secteur privé. Le développement des infrastructures, initialement pour les transports ferroviaires, puis dans d'autres secteurs tels que les services de télégraphe et de téléphone et la production d'électricité, illustre fort bien cette collaboration. L'Etat s'est efforcé non seulement de fournir les éléments essentiels à une croissance rapide, mais aussi de faciliter l'accès des producteurs nationaux à de nouveaux marchés, en particulier dans le secteur plus exigeant des biens d'équipement. De plus, la nécessité d'attirer des capitaux extérieurs a beaucoup contribué à l'approfondissement des structures financières de la Suède et, sous l'étroite supervision du Gouvernement, à l'instauration de liens plus étroits entre le secteur financier et le secteur industriel, à l'instar du système bancaire allemand 2/.

**Encadré 5 (suite)**

L'efficacité de l'Etat à cet égard a été sensiblement renforcée par une série de réformes réalisées au cours de cette période - simplification des procédures et clarification des responsabilités, création de nouvelles institutions mieux rattachées aux nouvelles activités industrielles, introduction de nouvelles procédures de recrutement pour renforcer les compétences professionnelles de l'administration 3/. Des politiques industrielles d'un nouveau genre ont également été adoptées. Comme dans la plupart des pays d'Europe occidentale et d'Amérique du Nord, la protection des industries naissantes a été un important élément de l'industrialisation en Suède; bien que moins élevés que dans d'autres pays, les droits moyens sur les articles manufacturés sont passés d'environ 4 % en 1875 à 20 % en 1913. Ces mesures se sont accompagnées de diverses subventions en faveur des programmes de rationalisation et de l'adoption de nouvelles technologies, en particulier dans les nouvelles industries mécaniques et électriques, où la recherche-développement était indispensable au maintien de la compétitivité.

---

1/ Le rôle que l'éducation a joué est toutefois controversé; voir L. Sandberg, "The case of the impoverished sophisticate: Human capital and Swedish economic growth before World War 1", *Journal of Economic History*, Vol. XXXIX, 1979; K. O'Rourke et J. Williamson, "Around the European periphery 1870-1913: Globalization, schooling and growth", *NBER Working Paper*, No 5392 (Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research, 1995).

2/ Les emprunts extérieurs à long terme de la Suède ont représenté environ 50 % de son investissement intérieur brut à son plus haut niveau dans les années 1880, une grande partie en étant consacrée au financement d'infrastructures publiques; voir M. Panic, *European Monetary Union: Lessons From the Gold Standard* (Londres : Macmillan, 1992), tableaux 3.2 et 3.3; A. Lindgren, "Long-term contracts in financial markets: Bank-industry connections in Sweden, illustrated by the operations of the Stockholm Enskilda Bank", dans M. Aoki et divers collaborateurs (éd.), *The Firm as a Nexus of Treaties* (Londres : Sage, 1990); et I. Nygren, "Transformation of bank structures in the industrial period: The case of Sweden 1820-1913", *Journal of European Economic History*, vol. 12, No 1, 1983.

3/ R. Torstendahl, *Bureaucratization in Northwestern Europe, 1880-1985* (Londres : Routledge, 1991).

**Tableau 26**

**INDICATEURS DE L'ACTIVITE ECONOMIQUE DANS LES PAYS DU G-7 SOUS DIVERS REGIMES MONETAIRES INTERNATIONAUX**

| Indicateur | Etalon-or | | Bretton Woods a/ | | | | Taux de change flottants | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | (1881-1913) | | (1946-1958) | | (1959-1970) | | (1974-1989) | |
| | Moyenne | Variation b/ | Moyenne | Variation b/ | Moyenne | Variation b/ | Moyenne | Variation b/ |
| Croissance réelle par habitant c/ | 1,5 | 2,5 | 4,3 | 0,5 | 4,5 | 0,4 | 2,2 | 1,1 |
| Inflation c/ | 1,0 | 3,4 | 3,9 | 1,5 | 3,9 | 0,5 | 7,2 | 0,5 |
| Taux d'intérêt réels à long terme | 3,5 | 0,7 | 2,0 | 2,0 | 2,7 | 0,4 | 2,7 | 1,6 |
| Evolution des taux de change réels d/ | 0,9 | 0,9 | 5,8 | 1,5 | 2,0 | 1,0 | 8,2 | 0,8 |

Source : D. Felix, "Financial globalization versus free trade: The case for the Tobin Tax", *UNCTAD Review, 1996* (publication des Nations Unies, numéro de vente : E.97.II.D.2), tableau 1.

a/ En décembre 1958, il n'y avait plus aucun contrôle des changes dans les pays européens du G-7 pour les transactions courantes.

b/ Dispersion des observations annuelles autour de la valeur moyenne pour chaque période (coefficient de variation).

c/ Augmentation annuelle moyenne, en pourcentage.

d/ Taux moyen de variation absolue d'une année à l'autre.

Durant cette période, les pays pauvres ont progressé moins vite que les riches, d'où une tendance à la divergence dans l'économie mondiale [21]. Si l'on prend comme donnée de référence la croissance du PIB par habitant dans les pays de l'OCDE, on constate qu'au cours des 40 dernières années, quelques nouveaux pays industriels d'Europe méridionale ont fait preuve d'un grand dynamisme économique et ont rattrapé leurs aînés. Dans certains pays en développement, surtout en Asie de l'Est, la croissance a aussi été bien supérieure à celle des nations les plus prospères (voir le tableau 27) - mais dans la plupart des autres, elle a été plus lente ou à peine plus rapide. Les choses n'ont pas fondamentalement changé quand l'expansion s'est ralentie dans le Nord : depuis le début des années 80, le taux de croissance a également fléchi dans une grande partie du monde en développement, notamment en Amérique latine et en Afrique.

Du fait de ces tendances, les écarts entre les revenus se sont creusés. Sur la base de la parité des pouvoirs d'achat, le revenu moyen par habitant en Afrique ne représentait plus que 7 % de celui des pays industrialisés en 1995, contre 14 % en 1965. En Amérique latine, il n'a guère changé jusqu'à la fin des années 70, puis le décalage s'est considérablement aggravé, le rapport tombant de 36 % en 1979 à environ 25 % en 1995. En revanche, la croissance

accélérée des NPI d'Asie de l'Est s'est traduite par une très forte augmentation de leur revenu par habitant, qui est passé de 18 % de celui des pays industrialisés en 1965 à 66 % en 1995 [22].

Les écarts de productivité ont suivi grosso modo la même évolution (voir le graphique 3). Ils semblent en outre étroitement liés aux différences structurelles croissantes qui caractérisent l'économie mondiale. La part des pays avancés dans la production industrielle globale a nettement fléchi entre 1970 et 1995, tandis qu'augmentait celle des pays en développement, mais il faut bien voir que cette augmentation est due presque entièrement à l'industrialisation rapide de l'Asie de l'Est. La part de l'Amérique latine et de l'Afrique s'est fortement contractée, surtout depuis 1980 (tableau 28). Sans vouloir entrer dans le débat sur le rôle exact de l'industrie dans le développement, ces tendances donnent à penser qu'il y a un rapport direct entre l'évolution structurelle, l'accroissement de la productivité et le niveau de vie.

Les écarts de croissance ont aussi influé directement sur la position des pays dans la répartition mondiale des revenus. Le graphique 4 et le tableau 29 indiquent l'évolution dans ce domaine de 1965 à 1990, les pays étant classés en cinq groupes représentant chacun 20 % (un quintile) de la population mondiale [23]. La divergence des revenus et la montée des inégalités sont des traits marquants de cette période, mais elles se sont surtout accentuées dans les années 80 (graphique 4). La part de revenu des 20 % les plus riches du globe s'est nettement accrue : elle a augmenté de 14 points de pourcentage entre 1965 et 1990, pour atteindre plus de 83 % du PNB mondial. L'accroissement s'est produit principalement dans les années 80 et a été concentré dans les pays où vivent les 10 % les plus prospères de la population mondiale (d'après le revenu par habitant). Le coefficient de Gini, utilisé communément pour mesurer l'inégalité (voir le chapitre III, encadré 6), est passé de 0,66 en 1965 à 0,68 en 1980, puis à 0,74 en 1990. L'élargissement du fossé entre le quintile le plus riche et le quintile le plus pauvre est encore plus frappant : en 1965, le PNB par habitant était de 2 281 dollars pour le premier, contre 74 dollars pour le second, autrement dit il était 31 fois plus élevé; en 1990, les chiffres correspondants étaient de 17 056 dollars contre 283 dollars, soit un rapport de 60 à 1. Il ne semble pas que cette tendance à la dispersion se soit inversée depuis lors [24].

**Tableau 27**

**LES PAYS EN DEVELOPPEMENT DONT LE TAUX DE CROISSANCE A RATTRAPE OU DEPASSE CELUI DES PAYS DE L'OCDE, 1960-1990**

| Croissance du PIB : écart par rapport à l'OCDE a/ | 1960-1990 | 1960-1973 | 1973-1990 |
|---|---|---|---|
| Plus de 3 points de pourcentage | République de Corée<br>Singapour<br>Hong-kong<br>Province chinoise de Taiwan | Singapour<br>Hong-kong | Hong-kong<br>Indonésie<br>République de Corée<br>Singapour<br>Province chinoise de Taiwan |
| 1 à 3 points de pourcentage | Botswana<br>Malaisie<br>Thaïlande | République de Corée<br>Province chinoise de Taiwan<br>Botswana<br>Gabon<br>Lesotho<br>Namibie<br>Swaziland<br>Barbade | Botswana<br>Cap-Vert<br>Maurice<br>Seychelles<br>Bangladesh<br>Chine<br>Malaisie |
| Entre 0 et 1 point de pourcentage | Indonésie<br>Barbade<br>Lesotho<br>Maroc<br>Tunisie<br>Seychelles | Nigéria<br>Jordanie<br>Malaisie<br>Thaïlande<br>Brésil<br>Panama | Cameroun<br>Lesotho<br>Maroc<br>Tunisie<br>Inde<br>Pakistan<br>République arabe syrienne<br>Myanmar<br>Barbade |
| ***Pour mémoire*** : | | | |
| Taux moyen de croissance annuelle du PIB réel dans les pays de l'OCDE | 3,2 % | 4,4 % | 2,2 % |

Source : Calculs effectués par le secrétariat de la CNUCED à partir des Penn World Tables (voir la note 22).

a/ Mesure dans laquelle le taux moyen de croissance annuelle du PIB réel dépasse la moyenne pour les pays de l'OCDE (en points de pourcentage).

**Graphique 3**

**PRODUCTIVITE a/ DANS CERTAINS PAYS EN DEVELOPPEMENT, PAR RAPPORT AUX ETATS-UNIS, 1950-1992**
(Productivité aux Etats-Unis = 100)

Argentine
Chili
Mexique
Colombie
Brésil
République de Corée
Prov. chinoise de Taïwan
Indonésie
Chine
Pakistan
Bangladesh
Thaïlande
Inde

Source : Comme pour le graphique 2.
a/ PIB par heure ouvrée.

Le tableau 29 indique la composition des différents quintiles. La majorité des pays en développement sont restés dans le même quintile pendant la période 1965-1990, mais il y a eu quelques changements importants. Tous les NPI est-asiatiques du premier rang sont passés dans le quintile le plus élevé. On saluera en particulier la performance de la République de Corée et de la Province chinoise de Taiwan, qui n'étaient que dans le troisième quintile en 1965 [25]. Leur croissance rapide leur a permis non seulement de surclasser beaucoup de pays en développement qui sont restés dans le deuxième quintile tout au long de la période considérée, mais encore de rattraper les pays industrialisés et même de dépasser certains d'entre eux. Qui plus est, leur réussite a eu pour conséquence de faire rétrograder certains pays d'Amérique latine du premier quintile au deuxième. Un groupe important de pays est également passé du troisième au deuxième quintile pendant cette période, dont plusieurs pays africains à revenu intermédiaire - élément qu'il ne faut

pas négliger même si, dans l'ensemble, la situation a été peu brillante en Afrique. C'est d'ailleurs le Botswana qui a fait le saut le plus impressionnant, passant du cinquième quintile en 1965 au deuxième en 1990. De nombreux pays africains sont toutefois demeurés - ou sont tombés - dans le dernier quintile, celui des pays les plus pauvres.

**Tableau 28**

**PART DES DIFFERENTES REGIONS DANS LA PRODUCTION MANUFACTURIERE MONDIALE DEPUIS 1970**

*(En pourcentage)*

| Pays/région | 1970 | 1980 | 1990 | 1995 |
|---|---|---|---|---|
| Pays industrialisés a/ | 88,0 | 82,8 | 84,2 | 80,3 |
| Pays en développement | 12,0 | 17,2 | 15,8 | 19,7 |
| *dont :* | | | | |
| Amérique latine | 4,7 | 6,5 | 4,6 | 4,6 |
| Afrique du Nord et Asie occidentale | 0,9 | 1,6 | 1,8 | 1,9 |
| Asie du Sud | 1,2 | 1,3 | 1,3 | 1,5 |
| Asie de l'Est b/ | 4,2 | 6,8 | 7,4 | 11,1 |
| Afrique subsaharienne c/ | 0,6 | 0,5 | 0,3 | 0,3 |

Source : Base de données de l'ONUDI.

a/ Y compris les ex-pays socialistes d'Europe orientale et l'Afrique du Sud.
b/ Y compris la Chine.
c/ Non compris l'Afrique du Sud.

La divergence des revenus - jointe à la forte augmentation de la part du premier quintile, en particulier depuis 1980, et au fait que le revenu moyen par habitant dans ce quintile s'est accru par rapport non seulement au dernier quintile, mais encore à tous les autres - dénote une tendance à la concentration des pays autour des pôles supérieur et inférieur de croissance. A certains égards, l'économie mondiale est en fait déjà polarisée. En 1960, sur les 98 pays en développement pour lesquels on possède des données, 40 avaient un revenu par habitant supérieur à 20 % de celui des pays du G-7, et 14 un revenu supérieur à 40 %. En 1990, les chiffres étaient tombés à 29 et 11, respectivement. D'une façon générale, le retard pris pendant cette période est confirmé par le fait que le nombre de pays en développement ayant un revenu par habitant représentant plus de 80 %, 60 % ou 40 % du revenu moyen des pays du G-7 a diminué dans tous les cas entre 1960 et 1990.

En étudiant la dispersion croissante du revenu mondial, il convient cependant de prendre en considération plusieurs éléments. Comme on l'a déjà signalé, vu l'importance des différences entre les pays au début de la période, les écarts absolus ont pu s'élargir même quand les pays pauvres se développaient plus rapidement que les pays riches. On doit également tenir compte du rôle des facteurs démographiques. Le fort accroissement de la population au cours des dernières décennies a manifestement beaucoup freiné l'augmentation du revenu par habitant dans de nombreux pays du tiers monde, même quand leur revenu global progressait plus vite que celui des pays industrialisés. Vu les tendances démographiques actuelles de nations très peuplées telles la Chine, l'Inde et l'Indonésie, la dispersion mondiale des revenus pourrait, à l'avenir, suivre des tendances fort différentes de celles que l'on a connues jusqu'à présent si ces pays continuent à s'enrichir comme ils l'ont fait ces dernières années.

**Graphique 4**

**REPARTITION MONDIALE DES REVENUS, 1965-1990**

Quintile 1 ("pays les plus riches")
Quintile 2
Quintile 3
Quintile 4
Quintile 5 ("pays les plus pauvres")

Part cumulative du revenu mondial (en pourcentage)

Source : Comme pour le tableau 29.

Note : Les cinq quintiles représentent chacun 20 % de la population mondiale. La population nationale comprise dans chaque quintile est fonction du rang du pays dans la hiérarchie des revenus par habitant. La méthode utilisée est la même que pour le tableau 29. Pour plus de détails, voir ce tableau et le corps du texte.

**Tableau 29**

**POSITION DES PAYS DANS LA REPARTITION MONDIALE DES REVENUS, 1965 ET 1990**

| | Quintile 1<br>1965 | Quintile 2<br>1965 | Quintile 3<br>1965 | Quintile 4<br>1965 | Quintile 5<br>1965 |
|---|---|---|---|---|---|
| Quintile 1<br>1990 | Allemagne a/<br>Australie<br>Autriche<br>Bahamas<br>Belgique<br>Canada<br>Danemark<br>Finlande<br>France<br>Etats-Unis<br>Islande<br>Israël<br>Italie<br>Koweït<br>Luxembourg<br>Norvège<br>Nouvelle-Zélande<br>Pays-Bas<br>Royaume-Uni<br>Suède<br>Suisse<br>URSS (1) | Arabie saoudite<br>Barbade<br>Espagne<br>Gabon<br>Grèce<br>Hong-kong<br>Irlande<br>Jamahiriya arabe libyenne<br>Japon<br>Malte<br>Porto Rico<br>Portugal<br>Seychelles<br>Singapour | Oman<br>Province chinoise de Taiwan<br>République de Corée | | |
| Quintile 2<br>1990 | Argentine<br>Venezuela | Afrique du Sud<br>Bélize<br>Brésil (1)<br>Chili<br>Colombie<br>Costa Rica<br>El Salvador<br>Fidji<br>Guatemala<br>Iraq<br>Jamaïque<br>Malaisie<br>Maurice<br>Mexique<br>Panama<br>Pérou<br>Pologne<br>Roumanie<br>Suriname<br>Trinité-et-Tobago<br>Turquie<br>Uruguay<br>URSS (2)<br>Yougoslavie | Algérie<br>Brésil (2)<br>Cameroun<br>Congo<br>Côte d'Ivoire<br>Dominique<br>Maroc<br>Papouasie-Nouvelle-Guinée<br>Paraguay<br>Philippines (1)<br>Rép. arabe syrienne<br>République dominicaine<br>Saint-Vincent<br>Swaziland<br>Thaïlande<br>Tunisie | | Botswana |
| Quintile 3<br>1990 | | | Bolivie<br>Chine (1)<br>Comores<br>Egypte<br>Honduras<br>Libéria<br>Mauritanie<br>Philippines (2)<br>Sénégal<br>Soudan<br>Sri Lanka<br>Togo<br>Zambie<br>Zimbabwe | République centrafricaine | Indonésie<br>Haïti<br>Lesotho<br>Myanmar |
| Quintile 4<br>1990 | | | Bénin<br>Ghana<br>Kenya<br>Pakistan | Chine (2)<br>Inde (1) | |
| Quintile 5<br>1990 | | Guyana<br>Nicaragua | Gambie<br>Madagascar<br>Niger<br>Nigéria<br>Rép. dém. du Congo | | Bangladesh<br>Burkina Faso<br>Burundi<br>Ethiopie<br>Inde (2)<br>Malawi<br>Népal<br>Rép.-Unie de Tanzanie<br>Rwanda<br>Tchad |

Source : Calculs effectués par le secrétariat de la CNUCED à partir de données provenant des sources suivantes : R. Korzeniewicz et T. Moran, "World Economic Trends in the Distribution of Income, 1965-1992", *American Journal of Sociology*, vol. 102, 1997; Banque mondiale et *World Bank Atlas*, *World Tables* (données sur bande magnétique); Penn World Tables (voir la note 22); I. Borenstein, *Comparative GDP Levels*, ECE Economic Studies No 4 (publication des Nations Unies, numéro de vente : GV.E.93.0.5), New York, 1993; *Annuaire statistique de la République de Chine*, 1987, Taipei; rapport annuel de la Banque centrale de Chine, 1987, Taipei; ONU, banque de données de la Division de la population.

a/ Non compris les Länder occidentaux.

Note : Ce tableau indique la position des pays dans la répartition mondiale des revenus. Il montre à quel quintile ils appartenaient au début et à la fin de la période 1965-1990. Comme le graphique 4, il a été établi en : i) divisant la population totale des pays considérés (qui constitue 93,6 % de la population mondiale) en cinq groupes de taille égale (en 1990, par exemple, chaque quintile représentait un peu moins d'un milliard de personnes); ii) classant les pays pour les années considérées d'après leur revenu par habitant en dollars courants; iii) répartissant les pays entre les différents quintiles en fonction de leur rang dans cette classification. Les pays où le revenu par habitant est le plus élevé font donc partie du quintile 1 ("pays les plus riches") et ceux où le revenu est le plus faible du quintile 5 ("pays les plus pauvres"). Pour certains pays, la population, très importante, a dû être répartie sur deux quintiles, compte tenu de la population cumulative totale de chaque quintile. Ces pays sont indiqués par le chiffre (1) ou (2). Par exemple, dans le cas de la Chine en 1965, 25 % de la population sont compris dans le quintile 3 et 75 % dans le quintile 4. Tous les pays qui étaient dans le même quintile en 1965 et 1990 figurent dans les cases traversées par la diagonale du tableau. Les pays situés au-dessous de la diagonale sont ceux dont la situation s'est détériorée entre les deux années, et les pays placés au-dessus ceux dont la situation s'est améliorée. Par exemple, la position de l'Argentine s'est dégradée (elle est tombée du quintile 1 en 1965 au quintile 2 en 1990), alors que celle de l'Indonésie s'est améliorée (elle est passée du quintile 5 au quintile 3).

Enfin, les tendances antérieures de la répartition des revenus entre les pays ne renseignent guère sur leurs chances de parvenir à une croissance rapide et de rattraper ceux qui les ont devancés. A telle enseigne que certains pays pauvres ont rejoint les rangs des plus riches alors que la dispersion mondiale s'accentuait, en partie parce qu'ils ont su exploiter les possibilités offertes par l'intégration dans l'économie mondiale.

## 2. Convergence économique dans les pays de l'OCDE

Au cours des quatre dernières décennies, la convergence a été limitée à un petit groupe de pays industrialisés, notamment ceux de l'OCDE. Avant 1950, la productivité et les revenus étaient beaucoup plus élevés aux Etats-Unis qu'en Europe occidentale. L'écart s'est toutefois en grande partie comblé pendant la longue phase d'expansion qui a suivi la seconde guerre mondiale, les pays les plus pauvres du groupe progressant plus vite; de 1950 à 1992, le taux de croissance annuel des pays figurant sur la seconde moitié de la liste des membres de l'OCDE classés d'après leur revenu par habitant a dépassé de 1,4 point de pourcentage celui des pays de la première moitié. Les pays du quart inférieur ont enregistré un taux dépassant de 2,4 points de pourcentage celui des pays du quart supérieur, ce qui est plus remarquable encore [26]. De ce fait, la dispersion des revenus a été réduite de moitié; le coefficient de variation du revenu par habitant, qui était de 0,48 en 1950, était tombé à 0,25 en 1992. La convergence de la productivité a été encore plus forte [27].

L'exemple le plus frappant de "rattrapage" pendant cette période est celui du Japon, où le revenu par habitant équivaut aujourd'hui à celui des Etats-Unis. Dans certains secteurs, tels ceux du matériel de transport et des ouvrages en métaux, le Japon a déjà dépassé les Etats-Unis pour ce qui est de la productivité du travail, bien qu'il reste largement à la traîne dans d'autres domaines, comme l'industrie du vêtement.

L'expérience des pays de l'OCDE peut aider à comprendre tout mouvement plus vaste de convergence économique. Premièrement, elle montre que la convergence n'est pas automatique. Bien que, d'après diverses études, l'essor de la productivité dans ces pays remonte à la fin du XIXe siècle, ce n'est qu'après 1950 que la convergence a été particulièrement rapide, lorsque la croissance économique est devenue un objectif politique précis [28]. Malgré tout, l'écart absolu entre les revenus s'est creusé pour certains pays; pendant la période 1950-1992, l'Australie, le Royaume-Uni et la Nouvelle-Zélande n'ont pas réussi à rattraper les Etats-Unis (ou ont pris encore plus de retard) et ont été dépassés par d'autres pays plus dynamiques comme l'Allemagne, la France, la Norvège et, surtout, le Japon. En outre, si l'on extrapole les tendances enregistrées pendant la même période par les pays les plus pauvres de l'OCDE, dont le revenu moyen par habitant est passé de moins d'un quart à plus de la moitié de celui des Etats-Unis, on voit qu'il faudrait encore à ces pays entre 30 et 50 ans pour combler l'écart qui subsiste.

Deuxièmement, si la convergence est étayée par une accumulation rapide du capital dans les pays les plus pauvres, elle est aussi étroitement liée à des transformations structurelles de l'activité économique. Dans tous les pays de l'OCDE, la croissance de la productivité a constamment été plus rapide dans le secteur manufacturier que dans l'agriculture ou les services. Dans la plupart des Etats membres les moins prospères, de vastes mouvements de

main-d'oeuvre de l'agriculture vers l'industrie manufacturière ont donc contribué au rattrapage, même si l'écart de productivité demeurait très important dans cette industrie.

Troisièmement, il y a un rapport étroit entre la convergence et la croissance économique. Dans les pays de l'OCDE, la croissance vigoureuse de la période 1950-1973 a coïncidé avec une nette convergence. Depuis lors, le ralentissement de la croissance, l'affaiblissement de l'investissement et de fortes perturbations macro-économiques ont freiné l'augmentation de la productivité dans tous les Etats membres. Les pays les moins prospères ont cependant été plus touchés que les autres et le processus de convergence s'est ralenti; à certains égards, il s'est même inversé [29].

### 3. Convergence économique dans l'Union européenne

Les observations qui viennent d'être formulées à propos des pays industrialisés en général (pays de l'OCDE) sont tout particulièrement valables pour les Etats membres de l'Union européenne, dont l'intégration économique a été le plus rapide. Depuis 1972, certains pays qui sont moins industrialisés, et ont un revenu par habitant nettement plus bas que les autres, ont été englobés dans l'Union. Jusqu'au début des années 70, la convergence était forte entre les 12 pays, et plus nette pour la productivité que pour les revenus. Après 1973, la convergence de la productivité s'est maintenue, tout en progressant plus lentement, mais les revenus ont suivi une évolution divergente. Pendant la période 1986-1990, la convergence des revenus s'est rétablie, mais la croissance moyenne a été beaucoup plus lente [30].

Les quatre pays périphériques qui sont devenus membres de la CEE après 1972 [31] ont pendant un certain temps connu une croissance vigoureuse. Un examen plus attentif des tendances sectorielles révèle aussi que l'accélération de la convergence est allée de pair avec un développement rapide de l'industrie manufacturière, notamment en Espagne et en Irlande. Toutefois, en Grèce, au Portugal et en Espagne, c'est avant l'adhésion à la Communauté que la croissance a été la plus forte. La poussée observée pendant la deuxième partie des années 80, après leur adhésion, a été de courte durée. De 1990 à 1995, la croissance annuelle moyenne dans ces trois pays a en fait été égale ou inférieure à la moyenne communautaire.

Comme on le verra plus en détail dans le chapitre suivant, le commerce a joué un rôle complémentaire plutôt qu'un rôle moteur dans cette évolution [32], de même que les flux de capitaux, y compris l'investissement étranger direct (IED) - sauf peut-être en Irlande, où la croissance depuis la fin des années 80 non seulement dépasse celle des années 70, mais encore est assez rapide pour donner à penser que le pays est bien parti pour rattraper son retard. A cet égard, l'afflux d'IED semble avoir joué un grand rôle, vu la taille de l'économie irlandaise. Toutefois, en pourcentage de l'investissement total, les apports d'IED n'ont pas été plus importants en Irlande que dans les trois autres pays périphériques, où la croissance a été plus faible. Qui plus est, ces flux avaient été plus abondants encore dans les années 70, mais ne s'étaient pas accompagnés d'une telle croissance. D'importants transferts de la CEE (plus de 5 % du PNB dans les années 90) et une politique industrielle sélective destinée à lier l'IED à l'industrialisation nationale, l'accent étant mis sur la technologie et les exportations, ont beaucoup contribué à la croissance économique de l'Irlande ces dernières années [33].

## 4. Divergence entre les pays en développement

Comme on l'a déjà signalé, au cours des trois dernières décennies les pays en développement, dans leur ensemble, n'ont pas réussi à se rapprocher des pays développés. En outre, les décalages entre eux se sont accentués, ceux qui avaient au départ un faible revenu par habitant voyant s'élargir encore l'écart qui les séparait des autres (graphique 5).

**Graphique 5**

**CONVERGENCE ET DIVERGENCE DES REVENUS ENTRE LES PAYS EN DEVELOPPEMENT, 1960-1990**

Source : Base de données de la CNUCED.

L'augmentation de la dispersion s'est accompagnée d'un net élargissement de l'écart absolu entre les revenus des pays en développement les plus riches et ceux des pays en développement les plus pauvres. En 1990, le plus riche (sur la base de la parité des pouvoirs d'achat) était le Venezuela, avec un revenu par habitant de 6 338 dollars, et le plus pauvre était le Lesotho, avec seulement 313 dollars. En 1990, Hong-kong venait en tête (14 849 dollars) et le Tchad en dernière position (399 dollars). Le rapport du revenu maximum au revenu minimum par habitant est donc passé de 20:1 à 37:1 pendant cette période. La polarisation croissante des pays en développement depuis 1965 est illustrée par des données récentes du FMI qui classe ces pays (non compris les principaux exportateurs de pétrole) en cinq catégories de revenus, définies chacune par rapport au revenu par habitant de la nation la plus prospère du tiers monde (toujours sur la base de la parité des pouvoirs d'achat). Il y avait beaucoup moins de pays en développement dont le revenu variait entre 40 et 80 % de celui des pays les plus riches en 1995 qu'en 1965, et beaucoup plus de pays dans la catégorie des 20 % des plus pauvres. Ces forces de polarisation se sont exercées pendant toute la période, mais se sont accentuées au début des années 80 [34].

**Tableau 30**

**CONVERGENCE DES REVENUS DANS LES PAYS EN DEVELOPPEMENT, PAR REGION, 1960-1990**

(*Coefficient de variation du revenu par habitant*)

| Région | 1960 | 1970 | 1980 | 1990 |
|---|---|---|---|---|
| Afrique | 0,49 | 0,57 | 0,64 | 0,68 |
| Asie | 0,46 | 0,60 | 0,75 | 0,81 |
| Amérique latine | 0,51 | 0,50 | 0,51 | 0,53 |
| Ensemble des pays en développement | 0,62 | 0,70 | 0,79 | 0,87 |
| **Pour mémoire :** | 0,51 | 0,43 | 0,38 | 0,34 |
| Pays développés a/ | | | | |

Source : Calculs effectués par le secrétariat de la CNUCED à partir des Penn World Tables (voir la note 22).

Note : Ce tableau porte sur 82 pays en développement sur lesquels on possède des données pour toute la période 1960-1990.

a/ Non compris les anciens pays socialistes d'Europe orientale.

En Amérique latine, la dispersion des revenus était grande en 1960 et n'a guère changé depuis lors; après avoir quelque peu diminué jusqu'à la fin des années 70, elle s'est de nouveau accentuée dans les années 80 (voir le tableau 30). Le Brésil, la Colombie et le Mexique ont tous enregistré un taux de croissance par habitant supérieur à celui des pays latino-américains les plus prospères, bien que seul le Brésil se soit rapproché de la moyenne des pays de l'OCDE. Dans les trois pays, la croissance s'est nettement ralentie au début des années 80. En revanche, depuis le milieu de la dernière décennie, le Chili, qui est un des pays les plus riches de la région, se développe à un taux qui est bien supérieur à la moyenne régionale et suffisamment élevé pour lui permettre de rattraper les pays industrialisés.

En Afrique, la dispersion des revenus s'est progressivement accentuée au cours des trois dernières décennies, mais surtout dans les années 70. Parmi les principaux pays, seuls le Botswana, le Maroc et la Tunisie ont réussi à réduire l'écart qui les sépare des nations industrialisées, mais ce n'est qu'au Botswana que la croissance a été nettement plus rapide. De ce fait, les différences de revenus entre ces trois Etats et les pays africains les plus riches se sont aussi atténuées. Depuis 1973, la croissance en Egypte, au Cameroun et au Cap-Vert est supérieure à la moyenne régionale, mais c'est à Maurice - qui a toujours été un des pays les plus prospères d'Afrique - qu'elle est le plus remarquable.

L'Asie, contrairement aux deux autres régions en développement, a connu une croissance moyenne par habitant plus forte que celle des pays de l'OCDE au cours des trois dernières décennies. Les différences entre les pays sont

toutefois considérables, en particulier entre ceux d'Asie de l'Est, qui sont en pleine expansion, et ceux d'Asie du Sud, où la progression est lente. La divergence des revenus s'est donc nettement accrue. En Asie du Sud, la croissance moyenne n'a nulle part dépassé le niveau de l'OCDE pendant la période 1960-1990, bien que certains pays aient émergé du lot depuis 1973, en partie à cause du ralentissement connu par les pays industrialisés.

En Asie de l'Est, la croissance a été spectaculaire. Elle est partie du Japon, puis s'est étendue aux NPI du premier rang (Hong-kong, République de Corée, Singapour et province chinoise de Taiwan). Le Japon, Hong-kong et Singapour ont déjà rejoint les rangs des pays les plus riches, et les deux autres ont franchi le seuil de convergence. Toutefois, à l'exception du Japon, il s'agit de petits pays dont la population totale est inférieure à 70 millions d'habitants. On observe néanmoins des signes d'un plus large dynamisme dans cette sous-région qui possède certaines des caractéristiques décrites plus haut à propos de la convergence dans les pays de l'OCDE.

Comme on l'indiquait dans le *Rapport* de l'an dernier, certains pays d'Asie du Sud-Est (Indonésie, Malaisie et Thaïlande) connaissent depuis plus de 40 ans une croissance soutenue qui dépasse la moyenne mondiale et s'est nettement accélérée depuis une dizaine d'années, parallèlement à une accumulation rapide du capital et à une importante restructuration économique - le secteur primaire cédant le pas à l'industrie. Une troisième catégorie de pays en développement en plein essor s'est formée dans la sous-région au cours des deux dernières décennies. La Chine est sans doute celui qui se fait le plus remarquer, avec un taux de croissance supérieur à 10 %. Vu le dynamisme de ces pays et le ralentissement enregistré par le Japon ainsi que par les NPI du premier rang pour cause de maturité industrielle, on peut s'attendre à une plus grande convergence des revenus en Asie de l'Est.

## E. COMMERCE, CROISSANCE ET CONVERGENCE

L'analyse qui précède montre que la divergence des revenus a été la tendance dominante dans l'économie mondiale au cours des 120 dernières années et qu'il n'y a eu convergence que dans un petit groupe de pays industriels en particulier à partir du début des années 50. A plusieurs reprises, depuis la seconde guerre mondiale, un certain nombre de pays, tant en Amérique latine qu'en Europe centrale et orientale, sont parvenus à des taux de croissance très élevés mais ce phénomène n'a jamais été durable et dans la plupart des cas le processus de rattrapage s'est interrompu ou bien les économies ont en fait perdu de nouveau du terrain. C'est seulement dans les NPI du premier rang d'Asie de l'Est que le mouvement de rattrapage du monde industriel a été à la fois vigoureux et durable.

Ce bilan contredit la prévision fondée sur la théorie classique de la croissance selon laquelle les pays pauvres ont naturellement tendance à rattraper, grâce à une croissance plus rapide, les pays plus avancés. Pour expliquer ce qui s'est passé depuis la guerre, certains mettent en avant la résistance opposée par les pays en développement à leur pleine intégration dans l'économie mondiale. D'après cette thèse, qui a de plus en plus de succès, seuls les pays en développement dont l'économie est restée ouverte au cours des trois dernières décennies ont été en mesure de faire mieux que les pays industriels plus avancés alors que ceux qui ont conservé une économie fermée ont perdu encore plus de terrain [35].

Quelques études consacrées aux déterminants de la croissance économique sont venues corroborer cette explication mais sur les 50 variables prises en considération en tant que déterminants de la croissance, l'investissement est peut-être la seule qui ait fait l'objet d'un large consensus [36]. Ce consensus repose sur le principe bien connu selon lequel la contribution directe de l'investissement à l'accroissement de la productivité et la forte complémentarité qui existe entre cet élément et les autres facteurs de la croissance, comme le progrès technique et l'acquisition de compétences, font de l'investissement un point de départ naturel pour les décideurs qui cherchent à définir une stratégie de développement solide. C'est la conclusion à laquelle étaient déjà parvenus les ouvrages antérieurs traitant de la convergence et cette idée a toujours été au centre d'une grande partie des écrits consacrés à l'industrialisation et au développement économique.

Dans une économie mondiale plus ouverte et plus intégrée, l'investissement considéré du point de vue tant quantitatif que qualitatif est de plus en plus sensible à des facteurs extérieurs. Cela dit, les mécanismes qui commandent l'accumulation de capital conservent un solide ancrage national et un pays qui s'en remettrait entièrement aux forces du marché mondial pour assurer son développement économique risquerait de connaître des désillusions. L'expérience montre qu'une intégration bien conduite et réalisée par étapes constitue la clé du succès.

La suite du présent chapitre est consacrée à ces questions. Après avoir examiné, dans la première section, comment le commerce international peut contribuer à la croissance et à la convergence dans les pays en développement, on analysera l'impact de la mobilité des capitaux sur l'accumulation.

## 1. Commerce et croissance

Pendant longtemps, les ambiguïtés de la classification des politiques commerciales nationales ont rendu difficile l'analyse des liens entre commerce et croissance économique. On a souvent utilisé indifféremment à cet effet deux notions, celle d'ouverture et celle d'orientation vers l'extérieur. Dans le langage courant, cependant, l'ouverture renvoie à une situation caractérisée par l'absence de restrictions aux échanges de biens entre pays, notamment aux importations. A l'inverse, l'orientation vers l'extérieur s'entend généralement d'une stratégie qui consiste à privilégier l'écoulement de la production nationale sur les marchés mondiaux et elle est souvent synonyme de promotion des exportations. Un certain nombre de pays que l'on considère comme étant tournés vers l'extérieur ou orientés vers l'exportation, au sens indiqué plus haut, ont souvent soumis les importations à des restrictions importantes mais sélectives, encore que ces restrictions aient été plutôt moins sévères que celles appliquées dans les pays comptant davantage sur le marché intérieur que sur le marché mondial. La tendance à employer indifféremment ces deux notions pour décrire et évaluer la politique commerciale procède de la théorie classique des échanges qui veut que les politiques combinant mesures de protection et promotion des exportations donnent les mêmes résultats que celles qui misent sur une libéralisation totale des importations au motif qu'elles sont équivalentes du point de vue du système d'incitation - thèse qui ne vaut que dans des conditions très particulières. Cette tendance est également à l'origine de la multiplication déconcertante des indicateurs empiriques que l'on utilise indifféremment à propos de la politique commerciale. Or, il ressort des résultats d'une étude récente portant

sur six mesures courantes de la politique commerciale que le classement des pays peut varier très sensiblement selon la mesure utilisée et que d'un pays à l'autre on n'observe guère de corrélation probante entre ces mesures [37]. Ces constatations conduisent bien évidemment à s'interroger sur l'aptitude des divers indicateurs à rendre compte valablement de certains aspects communs de la politique commerciale et sur l'interprétation des faits tendant à prouver qu'il existe un lien entre les résultats commerciaux et la performance économique.

Même lorsqu'il est possible de se mettre d'accord sur les concepts appropriés, le rôle des mesures correspondantes dans une stratégie de développement plus large peut soulever des problèmes difficiles. Par exemple si l'on considérait, comme dans certaines études, qu'une économie est ouverte lorsque le droit de douane moyen est inférieur à 40 % et que les obstacles non tarifaires visent moins de 40 % des échanges, il faudrait classer les NPI du premier rang d'Asie de l'Est parmi les pays qui, au cours des trente dernières années environ, ont toujours eu une économie ouverte et, dans ce cas, leur forte croissance aurait pour effet de fausser les résultats empiriques des régressions internationales en conduisant à conclure à l'existence d'un lien entre l'ouverture d'une part et la croissance et la convergence d'autre part. D'ailleurs les constatations faites au sujet du lien de causalité entre l'importance et l'augmentation des parts des importations et des exportations et la rapidité de la croissance économique reposent, en grande partie, sur les résultats d'un petit nombre de NPI d'Asie de l'Est qui, entre 1970 et 1990, ont contribué dans une proportion atteignant 75 % à l'augmentation de la part des pays en développement dans les exportations mondiales d'articles manufacturés. Pourtant une analyse minutieuse montre que si ces pays, notamment la République de Corée et la province chinoise de Taiwan avaient une économie tournée vers l'extérieur, au sens indiqué plus haut, leurs politiques commerciales n'étaient pas libérales. Celles-ci ne visaient pas à aligner les prix intérieurs sur ceux des marchés mondiaux de façon à réaliser des gains d'efficacité statiques. En fait il est notoire que dans ces pays les distorsions de prix étaient chose courante, encore plus même que dans beaucoup d'autres pays en développement dont la performance économique était beaucoup moins brillante. Les politiques commerciales avaient au contraire pour but de réaliser des gains dynamiques en liant le commerce à l'accumulation de capital et au progrès technique [38].

Dans le rapport sur le commerce et le développement, 1996, le secrétariat de la CNUCED a avancé l'idée d'une interaction des exportations et des investissements pour rendre compte plus généralement de l'ensemble des liens entre le commerce et l'investissement qui, par une action synergique, contribuent au renforcement de la croissance. Les exportations permettent d'accroître l'épargne intérieure et de surmonter les difficultés de balance des paiements qui obligent à appliquer des restrictions à l'importation de biens d'équipement et limitent l'accumulation. Mais étant donné que le développement des exportations passe par la création de capacités de production dans l'industrie ainsi que par une hausse de la productivité, il faut, pour que la croissance soit durable, qu'il y ait des interactions synergiques entre l'investissement et les exportations. Ces interactions expliquent peut-être pourquoi de nombreux travaux de recherche ont depuis longtemps confirmé l'existence d'une forte corrélation entre le commerce et la croissance économique sans réussir à mettre en évidence un lien de causalité [39].

Il est désormais bien établi que les gouvernements des pays d'Asie de l'Est sont intervenus très activement pour favoriser l'interaction des exportations et des investissements [40]. Ces gouvernements ont appliqué des politiques commerciales et industrielles énergiques destinées à stimuler l'activité industrielle locale, en mettant en place des mesures d'aide aux exportations et des mesures protectionnistes à l'intention des industries parvenues à des stades de maturité différents. La promotion des exportations au moyen de subventions accordées à certaines industries est allée de pair avec la protection des industries naissantes, la distinction opérée traditionnellement entre ces deux démarches perdant ainsi tout son sens. Comme les restrictions sévères appliquées à l'égard de certaines importations s'accompagnaient de droits de douane faibles ou nuls sur d'autres importations le droit de douane moyen et la part du commerce visée par les mesures de protection étaient assez faibles. Les mesures du degré d'ouverture qui occultent ces faits permettent d'éluder les problèmes fondamentaux de politique générale liés à cette ligne de conduite. Dire que les pays connaîtront des difficultés si leur droit de douane moyen ou la part du commerce visée par les mesures contingentaires dépasse 40 % n'apprend pas grand-chose sur l'impact que l'application de politiques commerciale et industrielle sélectives pourrait avoir sur la croissance économique.

Les politiques commerciales n'auraient pas pu, à elles seules, impulser une croissance dynamique sans une progression très rapide de l'investissement. Comme on le verra plus en détail au chapitre VI, aucun des gouvernements des pays d'Asie de l'Est, à l'exception peut-être de Hong-kong, n'a laissé le marché décider du rythme ni de la destination des investissements; ces gouvernements ont eu recours à tout un arsenal de mesures fiscales et financières pour promouvoir le réinvestissement des bénéfices et accélérer la formation de capital. Dans ce contexte, le commerce est venu compléter et augmenter les avantages découlant du rythme rapide d'accumulation de capital.

L'analyse d'épisodes particuliers de libéralisation dans les pays industriels et l'évaluation de l'impact de ce phénomène sur les taux de croissance ultérieurs et l'amorce d'un processus de convergence des revenus confirment également cette conclusion. Le cas le plus souvent cité pour étayer la thèse d'un rapport direct entre la libéralisation des échanges et la convergence des revenus est celui des pays de l'ex-Communauté économique européenne qui ont commencé à partir de 1959 à réduire les droits de douane et à supprimer les contingents [41]. Or lorsque le processus de convergence accéléré s'est interrompu en 1963, les droits de douane étaient encore fort élevés et la majeure partie de l'accroissement spectaculaire du commerce intracommunautaire était encore à venir. Entre 1951 et 1963, la part des importations intracommunautaires dans le PIB global des six pays n'a guère progressé, passant seulement de 4 à 6 %. Il est difficile de croire qu'une croissance aussi faible des échanges, concentrée en grande partie vers la fin de la période considérée, ait pu contribuer pour beaucoup à la remarquable convergence des revenus observée au cours de cette période. L'argument selon lequel la croissance rapide dans tous les pays et la convergence des revenus qui a été générale ont engendré un climat d'optimisme et créé les conditions politiques nécessaires au démantèlement des obstacles au commerce, lequel, à son tour, a entraîné un développement rapide des échanges et stimulé la croissance, paraît plus convaincant. Dans tous ces pays, le rythme très soutenu de l'accumulation de capital à partir du début des années 50, en particulier dans le secteur manufacturier, a sous-tendu le processus de convergence, processus qui a été renforcé par une intégration accrue consécutive à la croissance des échanges intrasectoriels [42].

## 2. Le commerce et la convergence des salaires

Vu que la libéralisation du commerce a pour effet direct de modifier les prix relatifs en fonction des ressources dont dispose le pays, l'évolution générale de l'économie mondiale dans le sens d'une plus grande ouverture devrait se traduire par un resserrement des écarts salariaux entre les pays. On devrait assister à une réorientation de la demande de main-d'oeuvre au profit des travailleurs moins qualifiés dans les pays du Sud et des travailleurs plus qualifiés dans les pays du Nord, avec, pour conséquence, une hausse des salaires relatifs des travailleurs non qualifiés dans les premiers pays et des travailleurs qualifiés dans les seconds. Au fil du temps, à qualifications égales, les travailleurs devraient voir leurs salaires évoluer de façon totalement convergente du fait des gains tirés globalement de la progression des échanges [43].

Bien que les possibilités de croissance créées par le commerce soient constamment mises en avant, on craint de plus en plus dans le Nord que le commerce avec les pays en développement ne soit à l'origine d'une baisse des salaires des travailleurs non qualifiés, les tirant vers le bas, c'est-à-dire vers les niveaux de rémunération observés dans le Sud. Or, comme on l'a vu plus en détail dans le rapport sur le commerce et le développement, 1995, même si cette évolution cadre avec le creusement des écarts de salaires entre la main-d'oeuvre qualifiée et la main-d'oeuvre non qualifiée constaté dans un certain nombre de pays industriels avancés, il est en fait difficile d'établir une corrélation entre les mouvements des salaires dans le Nord - que l'on considère leur ampleur, leur étendue ou leur chronologie - et les changements qui se produisent dans le commerce Nord-Sud. Jusqu'ici la question de l'impact de la libéralisation des échanges sur les écarts de salaires entre la main-d'oeuvre qualifiée et la main-d'oeuvre non qualifiée dans le Sud même, qui est traitée au chapitre IV, a moins retenu l'attention. Dans la présente section l'accent est mis sur les écarts de salaires observés, à qualifications égales, entre les travailleurs des pays développés et les travailleurs des pays en développement.

Tous les éléments d'information recueillis auprès aussi bien des pays développés que des pays en développement ne font apparaître aucune convergence des salaires sur la longue période dans l'économie mondiale [44]. L'analyse d'échantillons composés de pays parvenus au même stade de développement semble indiquer une certaine convergence des salaires, mais cette convergence est moins évidente lorsque l'on examine un échantillon plus large. Un certain nombre d'études centrées sur l'ex-Communauté économique européenne sont venues conforter quelque peu la thèse de la convergence des salaires entre ces pays [45]. Les choses sont moins claires lorsque d'autres pays de l'OCDE sont également pris en considération. Jusqu'au début des années 80, la croissance des échanges entre ces pays est allée de pair avec une convergence des salaires. Mais, au cours de la période ultérieure, on n'a pas observé véritablement de convergence, et dans un certain nombre de pays, dont les Etats-Unis et le Royaume-Uni, les salaires réels moyens dans le secteur de la production ont suivi une évolution différente de celle observée dans les pays où les salaires étaient les plus hauts, comme la République fédérale d'Allemagne [46]. En ce qui concerne les pays en développement, l'analyse comparée de l'évolution des salaires versés dans l'industrie dans 16 pays à haut revenu et dans huit pays à revenu moyen met en évidence une convergence

statistiquement significative des salaires relatifs qui ont tendance à se rapprocher de la moyenne mondiale par suite du développement des échanges internationaux. Toutefois, ce phénomène de convergence est peu marqué et ne concerne que les pays à haut revenu [47].

Au cours des deux dernières décennies, entre la plupart des pays en développement et les pays du Nord, les écarts de salaires se sont creusés, dans certains cas parce que les salaires réels ont diminué en chiffres absolus (comme en Amérique latine et dans une grande partie de l'Afrique dans les années 80) ou parce qu'ils ont moins augmenté que dans les pays développés (comme dans une grande partie de l'Asie du Sud). Font exception les NPI du premier rang d'Asie de l'Est où les salaires pratiqués dans le secteur manufacturier se sont rapprochés très rapidement de ceux du Nord.

Ces tendances générales valent pour tous les niveaux de qualifications. Le tableau 31 montre l'évolution des écarts salariaux entre divers pays en développement et les Etats-Unis dans un certain nombre de secteurs d'activité employant une main-d'oeuvre peu qualifiée, semi-qualifiée et très qualifiée entre 1980 et le début des années 90. Dans tous ces pays, à l'exception du Kenya, la part des exportations et des importations dans le PIB a fortement augmenté au cours de la période considérée. Toutefois, dans la plupart d'entre eux et à tous les niveaux de qualifications, les salaires ont fortement diminué par rapport à ceux pratiqués aux Etats-Unis. Ont échappé à cette évolution les NPI asiatiques, en particulier ceux du premier rang comme la République de Corée, où, pour tous les niveaux de qualifications, les salaires sont allés en se rapprochant de ceux versés aux Etats-Unis.

Ce creusement des écarts salariaux dans le secteur manufacturier, perceptible aussi bien entre pays développés et pays en développement qu'entre pays en développement, a coïncidé avec une phase de plus grande ouverture du monde en développement. Cela dit, il est difficile d'expliquer cette évolution simplement par des différences en ce qui concerne les dotations en facteurs, y compris le niveau d'instruction. Au contraire, dans la plupart des pays en développement, la forte progression des salaires est subordonnée au développement et à la modernisation de l'industrie, qui permettent d'élever le niveau de l'emploi et assurent une hausse rapide de la productivité dans l'ensemble de l'économie ainsi que dans des secteurs industriels particuliers. Une étude récente portant sur la croissance des salaires réels dans le secteur manufacturier dans 32 pays en développement au cours de la période 1973-1990 confirme que l'impact du commerce sur les salaires est indissociable des résultats obtenus en matière d'investissement et de productivité et que l'ouverture plus grande de ce groupe de pays au commerce dans les années 1980 n'a pas coïncidé avec une progression plus forte des salaires [48]. Comme le montre le tableau 31, dans les pays d'Asie de l'Est où l'on observe une forte convergence des salaires, on constate aussi une forte convergence des taux de productivité. Ce résultat a été obtenu grâce à la synergie du couple investissements-exportations dont il a été question plus haut, plutôt qu'au libre jeu des forces du marché mondial.

**Tableau 31**

**SALAIRE ET PRODUCTIVITE PAR TRAVAILLEUR DANS UN CERTAIN NOMBRE DE PAYS EN DEVELOPPEMENT ET DE SECTEURS D'ACTIVITE PAR RAPPORT AUX ETATS-UNIS, 1980 ET 1993 a/**

**A. Salaire annuel par travailleur**

| | Textiles | | Habillement | | Matériel de transport | | Impression et publication | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Pays | 1980 | 1993 | 1980 | 1993 | 1980 | 1993 | 1980 | 1993 |
| Mexique | 0,43 | 0,21 | 0,49 | 0,24 | 0,37 | 0,17 | 0,38 | 0,21 |
| Chili | 0,37 | 0,23 | 0,45 | 0,26 | 0,25 | 0,15 | 0,50 | 0,35 |
| Colombie | 0,23 | 0,11 | 0,19 | 0,10 | 0,13 | 0,07 | 0,16 | 0,09 |
| Hong-kong | 0,38 | 0,57 | 0,52 | 0,64 | 0,29 | 0,45 | 0,30 | 0,44 |
| République de Corée | 0,21 | 0,51 | 0,23 | 0,61 | 0,18 | 0,45 | 0,28 | 0,52 |
| Malaisie | 0,10 | 0,17 | 0,07 | 0,19 | 0,10 | 0,13 | 0,12 | 0,19 |
| Indonésie | 0,04 | 0,04 | 0,06 | 0,05 | 0,07 | 0,03 | 0,07 | 0,04 |
| Turquie | 0,21 | 0,33 | 0,24 | 0,24 | 0,26 | 0,27 | 0,28 | 0,33 |
| Inde | 0,08 | 0,05 | 0,08 | 0,05 | 0,06 | 0,04 | 0,07 | 0,05 |
| Kenya | 0,13 | 0,03 | 0,14 | 0,03 | 0,07 | 0,03 | 0,24 | 0,04 |
| Maroc | 0,24 | 0,13 | 0,14 | 0,14 | 0,30 | 0,14 | 0,32 | .. |
| **Pour mémoire :** | | | | | | | | |
| Allemagne | 1,24 | 1,32 | 1,31 | 1,45 | 0,97 | 1,08 | 1,30 | 1,32 |

**B. Valeur ajoutée par travailleur**

| | Textiles | | Habillement | | Matériel de transport | | Impression et publication | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Pays | 1980 | 1993 | 1980 | 1993 | 1980 | 1993 | 1980 | 1993 |
| Mexique | 0,43 | 0,25 | 0,84 | 0,22 | 0,50 | 0,35 | 0,40 | 0,22 |
| Chili | 0,57 | 0,32 | 0,72 | 0,34 | 0,55 | 0,20 | 0,84 | 0,44 |
| Colombie | 0,48 | 0,27 | 0,29 | 0,13 | 0,25 | 0,17 | 0,26 | 0,20 |
| Hong-kong | 0,35 | 0,43 | 0,42 | 0,41 | 0,23 | 0,29 | 0,28 | 0,33 |
| République de Corée | 0,29 | 0,63 | 0,28 | 0,65 | 0,24 | 0,54 | 0,29 | 0,57 |
| Malaisie | 0,16 b/ | 0,20 | 0,12 b/ | 0,14 | 0,13 b/ | 0,19 | 0,16 b/ | 0,20 |
| Indonésie | 0,08 | 0,07 | 0,05 | 0,07 | 0,17 | 0,16 | 0,07 | 0,08 |
| Turquie | 0,40 | 0,40 | 0,34 | 0,41 | 0,27 | 0,33 | 0,27 | 0,46 |
| Inde | 0,07 | 0,03 | 0,07 | 0,08 | 0,05 | 0,03 | 0,05 | 0,03 |
| Kenya | 0,14 | 0,02 | 0,13 | 0,03 | 0,05 | 0,01 | 0,15 | 0,03 |
| Maroc | 0,20 | 0,11 | 0,10 | 0,09 | 0,23 | 0,13 | 0,19 | .. |
| **Pour mémoire :** | | | | | | | | |
| Allemagne | 0,94 | 1,19 | 1,26 | 1,33 | 0,86 | 0,83 | 0,95 | 0,82 |

Source : ONUDI, *Manuel de statistiques industrielles, 1988* et *International Yearbook of Industrial Statistics, 1996*.

a/ Ou dernière année pour laquelle les données sont disponibles.

b/ 1975.

## F. MOBILITE DES CAPITAUX, CROISSANCE ET CONVERGENCE

Comme on l'a vu ci-dessus, la manifestation la plus claire de la globalisation a été le développement rapide des flux internationaux de capitaux. C'est précisément cet aspect de la globalisation qui devrait bénéficier le plus aux pays en développement, du fait de sa contribution aux deux principaux moteurs du processus de rattrapage, à savoir l'accumulation de capital et les transferts de technologie.

La présente section examine la validité de cette hypothèse au vu des données historiques disponibles. On y défend l'idée selon laquelle une plus grande mobilité du capital peut avoir d'importantes retombées positives pour les pays en développement, mais que ces retombées sont conditionnées par la façon dont le pays concerné assure son intégration aux marchés mondiaux des capitaux. Elle examine ensuite dans quelle mesure le développement des mouvements de capitaux contribue à l'accélération de la croissance mondiale en permettant de saisir les opportunités d'investissement dans les actifs physiques et, de ce fait, à l'harmonisation des taux de rendement des investissements partout dans le monde. On constate une convergence à la hausse des bénéfices dans les pays de l'OCDE, où l'intégration des marchés de capitaux est beaucoup plus poussée, et que l'accroissement des bénéfices n'est pas lié au développement de l'investissement et à l'accélération de la croissance mais à l'importance accrue du capital par rapport à la main-d'oeuvre due à la globalisation.

### 1. Investissement étranger direct

L'augmentation récente des flux d'investissements étrangers directs (IED) a relancé l'intérêt pour le rôle joué par les sociétés transnationales (STN) en tant que moteurs de la croissance économique, en particulier dans les pays en développement. De fait, ce rôle est considéré comme primordial dans de nombreuses études récentes consacrées au processus de globalisation actuel, et ce principalement pour trois raisons. Tout d'abord, contrairement à la plupart des autres types de flux de capitaux, les IED ne représentent pas une charge fixe sur les réserves de change; deuxièmement, ils sont une source de financement du processus d'accumulation moins volatile que d'autres flux de capitaux; et, troisièmement, ils peuvent avoir des liens plus directs avec la croissance économique que d'autres flux transfrontières, en particulier parce qu'ils facilitent les transferts de technologie et ont des retombées dans d'autres secteurs.

Tous ces facteurs sont extrêmement importants. Les données historiques sur les IED avant 1913 montrent qu'ils peuvent effectivement provoquer un transfert international de ressources réelles. De même, les investissements des Etats-Unis en Europe après la seconde guerre mondiale ont été un élément important de la diffusion de nouvelles technologies. Le succès obtenu par certains NPI d'Asie de l'Est, qui ont su attirer les IED grâce à une politique économique fortement axée sur les exportations, a permis à ces pays de compenser plus facilement certaines insuffisances technologiques et organisationnelles intérieures à des périodes critiques de leur industrialisation. Toutefois, un certain nombre de caractéristiques du processus actuel de globalisation montrent que l'impact des IED sur la

croissance et la convergence doit être évalué avec soin avant d'élaborer les politiques destinées à maximiser les avantages procurés par la présence de sociétés transnationales.

L'impact du développement enregistré des flux d'IED est particulièrement difficile à évaluer car ces flux recouvrent différents types d'investissement n'ayant pas tous les mêmes effets. Les IED dans des projets entièrement nouveaux, c'est-à-dire la construction par une entreprise d'une nouvelle unité de production à l'étranger financée par des capitaux levés dans le pays d'origine, contribuent clairement à la formation de capital dans le pays hôte. La prise de contrôle d'une entreprise existante n'aura en revanche probablement pas le même effet, et semble davantage assimilable aux flux de capitaux à plus court terme. Cela pourrait également être vrai des bénéfices non distribués : si on considère souvent que ces bénéfices sont automatiquement réinvestis dans des investissements physiques, rien dans les statistiques existantes ne permet d'établir une distinction entre leur utilisation à cette fin et leur investissement dans des actifs financiers.

Les évolutions des marchés financiers mondiaux qui ont contribué à la mobilité des capitaux et au développement des IED ont également, dans de nombreux cas, rendu l'évaluation de la stabilité de ces flux plus difficile. Les données disponibles donnent à penser que même lorsque les IED sont motivés par des considérations à long terme telles que les taux réels de rendement ou l'acquisition de parts de marché, ils peuvent, considérés globalement, réagir rapidement à une modification des conditions économiques à court terme. Cela est particulièrement vrai des bénéfices non rapatriés qui ont représenté, ces dernières années, une source d'acquisitions d'actifs à l'étranger par les entreprises des Etats-Unis et du Royaume-Uni plus importante que les sorties de capitaux de ces pays. Comme le reconnaît une étude récente de la Banque mondiale, même les types d'investissements étrangers directs qui contribuent le plus à l'investissement dans le pays hôte peuvent être instables :

> Comme les investisseurs directs détiennent des usines et d'autres actifs impossibles à déplacer, on considère parfois que les investissements directs sont plus stables que d'autres flux de capitaux. Cela n'est pas nécessairement le cas. S'il est vrai qu'un investisseur direct détient généralement des immobilisations, il n'y a en principe pas de raisons pour lesquelles ces immobilisations ne puissent pas avoir intégralement pour contrepartie des engagements intérieurs. Il est clair qu'un investisseur direct peut emprunter pour investir à l'étranger, et provoquer ainsi des sorties rapides de capitaux [49].

De ce fait, même si un pays en développement accorde la priorité aux IED plutôt qu'aux investissements de portefeuille, il n'est pas pour autant nécessairement protégé contre une éventuelle instabilité financière extérieure. Il doit par conséquent continuer de prêter attention à la façon dont il gère sa balance des paiements et veiller à maintenir un environnement macro-économique stable.

L'examen de l'impact des IED sur la croissance économique et la convergence doit également se fonder sur un certain nombre d'autres considérations. Si les données disponibles révèlent l'existence d'un rapport entre IED et croissance, la nature de ce rapport reste néanmoins difficile à déterminer [50]. Une interprétation réaliste suggère que le revenu doit être

supérieur à un niveau donné pour que les IED puissent véritablement contribuer à la croissance globale [51]. Cette conclusion est dans une large mesure comparable à celle à laquelle on est parvenu concernant les sociétés transnationales, à savoir que les transferts de technologie et les autres retombées liés à la présence de ces sociétés ne sont significatifs que si les capacités locales ont déjà atteint un niveau approprié [52].

Les IED se dirigent préférentiellement vers les économies dont la croissance est ancienne, que ce soit pour trouver de nouveaux débouchés ou pour profiter de coûts de production moins élevés, auquel cas ils peuvent devenir l'un des éléments d'un cercle de croissance vertueux. Toutefois, une grande partie du monde en développement reste exclue de cet univers de production international parce que des coûts peu élevés ne suffisent pas à eux seuls à compenser une faible productivité ou l'absence des moyens de production nécessaires pour compléter le matériel et l'équipement propres à la société. De plus, les risques associés à l'investissement ont tendance à être inversement proportionnels au stade de développement atteint. S'ils peuvent être justifiés par l'espoir de bénéfices monopolistiques procurés par l'exploitation d'une ressource naturelle donnée dans le pays en développement concerné, il ne peut y avoir d'attente similaire en cas d'investissement dans le secteur manufacturier ou les services, et il est presque certain qu'aucune mesure adoptée par le pays concerné pour diminuer encore les coûts, que ce soit en facilitant l'entrée des IED ou en réduisant davantage les salaires, ne compensera les autres insuffisances qui font que les risques encourus sont importants.

Ces considérations expliquent pourquoi le très fort développement des flux d'IED vers les pays du Sud observé récemment ne concernait pour l'essentiel qu'une poignée de pays en développement. En 1993, les 10 principaux pays en développement bénéficiaires avaient reçu 79 % du total des IED vers le Sud et sept d'entre eux, se trouvant en Asie de l'Est, en avaient reçu à eux seuls près des deux tiers. Il ne faut toutefois pas oublier que dans de nombreux pays en développement, les IED ne pourraient pas avoir la même importance qu'ils ont eue dans certains pays d'Asie de l'Est. On cite souvent le cas de la Malaisie pour illustrer comment soutenir une croissance rapide et durable en attirant des flux très importants d'IED destinés à financer les activités exportatrices. De fait, que ce soit par rapport au nombre d'habitants ou au PIB, la Malaisie était en 1990 l'un des pays en développement qui avaient attiré l'un des volumes les plus importants d'IED, et les entrées de capitaux sont restées à un niveau élevé par la suite, représentant une source majeure de financement extérieur. Toutefois, même si tous les autres pays en développement présentaient sur le plan intérieur des caractéristiques qui leur permettaient d'attirer eux aussi les IED, il faudrait, pour qu'ils obtiennent le même succès que la Malaisie, que les investissements en direction du Sud augmentent très fortement. Comme on peut le voir au tableau 32, la généralisation, même à un degré modeste, du cas de la Malaisie à l'ensemble du monde en développement impliquerait des flux d'investissement en provenance du Nord totalement irréalistes. Si tous les pays en développement autres que le premier groupe de NPI recevaient des pays de l'OCDE la même quantité d'IED par rapport à leur PIB que la Malaisie en 1991-1993, les sorties de capitaux représenteraient environ 27 % de leurs dépenses d'investissement, et même 56 % si on prenait comme bases de référence les flux d'IED par habitant.

**Tableau 32**

**FLUX D'INVESTISSEMENTS ETRANGERS DIRECTS EN MALAISIE ET DANS D'AUTRES PAYS EN DEVELOPPEMENT**
*(Moyenne annuelle en 1991-1993)*

| | Total (milliards de dollars) | Par habitant (dollars) | En pourcentage du PIB de 1990 |
|---|---|---|---|
| Malaisie | 12,8 | 241,8 | 10,0 |
| Pays en développement a/ | | | |
| Flux observés | 136,8 | 16,5 | 1,4 |
| Flux hypothétiques (I) b/ | 2 007,8 | 241,8 | 20,9 |
| Flux hypothétiques (II) c/ | 957,7 | 115,3 | 10,0 |

Source : R. Rowthorn, "Replicating the Experience of the NIEs" (mimeo), Cambridge, Royaume-Uni, 1996.

a/ A l'exclusion du premier groupe de NPI.
b/ En supposant le même niveau d'IED par habitant qu'en Malaisie.
c/ En supposant le même niveau d'IED par rapport au PIB qu'en Malaisie.

Quoi qu'il en soit, la contribution des IED à la croissance et à l'industrialisation dépend dans une très large mesure de l'importance du contrôle détenu par les sociétés étrangères sur leurs actifs. L'ensemble des données disponibles montre que toute retombée éventuelle pour les entreprises intérieures est limitée au secteur d'activité concerné et dépend de la façon dont les décideurs du pays hôte gèrent les IED, notamment pour le financement des exportations. Il est clair que les orientations de politique générale jouent un rôle encore plus important aujourd'hui en raison de la plus grande complexité des déterminants et de l'organisation des flux d'IED. Au lieu d'adopter simplement des stratégies de réduction des coûts et/ou de recherche de nouveaux débouchés afin d'accroître leurs bénéfices en un endroit donné, les sociétés transnationales cherchent de plus en plus à combiner ces différents objectifs grâce à une stricte division interne du travail qui fait que le site d'une activité sera choisi dans le contexte plus général de la rentabilité d'ensemble de la société. La possibilité de choisir ainsi entre un plus grand nombre de sites peut offrir de nombreux avantages pour l'entreprise. Toutefois, et en particulier dans les pays en développement, cette nouvelle approche peut avoir comme conséquence de rendre les IED plus volatils que par le passé, de faire une plus large place aux moyens de production importés d'autres filiales et de réduire les liens ainsi que les retombées technologiques dans le pays hôte [53].

Dans ce contexte, il importe de reconnaître les différentes raisons pour lesquelles les IED ont été attirés par les économies d'Asie de l'Est, et les différentes façons dont ils ont été utilisés. Alors que Hong-kong a adopté une approche assez peu contraignante, la République de Corée, la province chinoise de Taiwan et, à un moindre degré, Singapour, ont été beaucoup plus sélectifs et ont introduit diverses mesures destinées à faire en sorte que les IED contribuent effectivement à la croissance économique. Jusqu'à présent, les NPI de la deuxième vague ont adopté une position intermédiaire mais, comme indiqué dans le *Rapport 1996*, les préoccupations créées par une trop grande dépendance à l'égard des biens intermédiaires importés et par la faiblesse des rapports

qui existent sur le plan de l'approvisionnement comme sur le plan technologique entre les secteurs exportateurs dominés par les sociétés transnationales et l'économie intérieure les ont déjà conduits à adopter des politiques industrielles et technologiques plus actives, y compris à conclure des accords sur les taux d'intégration et à offrir des mesures d'incitation plus sélectives pour attirer des activités à plus forte valeur ajoutée et provoquer des retombées dans les domaines de la formation et de la recherche-développement.

## 2. Flux financiers

L'une des différences importantes entre le processus actuel d'intégration des marchés mondiaux et le processus observé au XIXe siècle est la nature des flux financiers. Comme on l'a vu, auparavant l'intégration des marchés financiers et le développement des flux de capitaux accompagnaient le développement des échanges internationaux. Aujourd'hui en revanche, les flux financiers ne sont plus simplement un moyen de faciliter le bon fonctionnement de l'activité économique réelle. Le rôle des activités financières internationales s'est développé bien au-delà de la coordination du commerce et de l'investissement internationaux et celles-ci occupent désormais une place à part entière, indépendante des flux internationaux de biens et de capitaux.

Cela ne veut pas pour autant dire que les liens entre les flux financiers et le commerce et les IED ont été totalement coupés. Le développement récent du commerce mondial et de l'activité des sociétés transnationales aurait été impossible sans une expansion parallèle de l'activité des institutions financières au niveau mondial. L'expansion du commerce international de marchandises a suscité un développement parallèle des services financiers, et on trouve aujourd'hui sur tous les marchés des intermédiaires spécialisés dans les opérations de change et de financement des échanges. Le besoin croissant des entreprises de se couvrir contre le risque de change lié aussi bien aux recettes d'exportation qu'aux investissements à l'étranger a contribué à soutenir ce processus en donnant aux banques internationales un rôle très important [54].

Toutefois, cette financiérisation croissante au niveau mondial s'est produite alors que le lien entre flux financiers et investissements étrangers s'affaiblissait considérablement. Les flux financiers ne sont que rarement associés aux flux de ressources réelles - c'est-à-dire de biens d'équipement incorporant les meilleures techniques de production et d'autres ressources destinées à assurer une rentabilité maximale de la production de biens et de services - et sont principalement destinés à l'achat et à la vente sur les marchés secondaires des créances liées au financement d'actifs réels existants. Comme on l'a vu dans de précédents *Rapports*, ces flux sont composés pour une large part de capitaux liquides davantage attirés par les possibilités d'arbitrages à court terme et de prises de positions spéculatives plutôt que par les rendements à long terme associés aux investissements productifs. Ils sont extrêmement volatils et soumis à des effets d'entraînement capables de provoquer de brusques variations des cours des actions, des taux de change et des balances commerciales. Ils ne contribuent guère à l'allocation internationale de l'épargne ou à la diffusion de technologies et donc à la réduction des disparités en matière de revenu par habitant au niveau international.

On entend dire de plus en plus fréquemment que la globalisation des marchés financiers a des effets systémiques qui mettent en péril la stabilité et la croissance mondiales. Les importantes fluctuations de taux de change et de balance courante induites par la volatilité des flux de capitaux ont tendance à créer des incertitudes considérables quant au rendement futur des investissements, notamment dans les secteurs des biens échangés. De ce fait, le taux de rendement minimum que les investisseurs sont prêts à accepter pour entreprendre des investissements à long terme est plus élevé, ce qui pénalise la croissance de la production. Le problème est particulièrement grave pour les pays en développement, dont les entreprises ne peuvent pas toujours se protéger contre ces risques en répartissant leurs activités dans différents pays et par des opérations financières. Leurs stratégies exportatrices peuvent donc souffrir en cas de contraction des investissements dans les secteurs des biens échangés.

L'expérience montre que les facteurs qui encouragent l'entrée de capitaux liquides peuvent également freiner les investissements dans les biens de production physiques. Il peut arriver que le rendement à court terme des actifs financiers et le rendement des investissements productifs évoluent en sens opposé. Lorsqu'un pays relève ses taux d'intérêt intérieurs à court terme afin de stabiliser son économie ou d'en ralentir l'expansion, sa décision peut provoquer un afflux de capitaux qui exerce des pressions à la hausse sur le taux de change. Une telle mesure peut également pénaliser l'investissement : tout d'abord, le ralentissement de la croissance de la demande intérieure et la perte de compétitivité due à l'appréciation monétaire peuvent se traduire par une baisse du rendement réel attendu des actifs physiques et, ensuite, l'accroissement du rendement réel des actifs financiers peut entraîner une hausse du coût du financement des investissements productifs. En conséquence, les capitaux étrangers attirés par les taux d'intérêt élevés ne sont pas utilisés pour des investissements productifs, qui peuvent même diminuer à la suite de l'arrivée de ces capitaux à court terme.

C'est effectivement la situation qu'ont connue un certain nombre de pays au cours des deux dernières décennies. Pendant les années 80, les capitaux se sont principalement déplacés des pays où existait un taux d'investissement élevé (comme le Japon) vers les pays où ce taux d'investissement était peu élevé (comme les Etats-Unis) et ont servi à financer la consommation plutôt que l'investissement. De même, une très grande partie des flux de capitaux vers l'Amérique latine au cours de la première moitié des années 90 a financé la consommation plutôt que l'investissement et la croissance.

Toutefois, comme on l'a vu dans le *Rapport 1996*, un certain nombre de pays en développement ont pu gérer avec succès ces entrées de capitaux. Ils ont eu recours non seulement à des méthodes classiques, telles que les interventions sur le marché des changes ou l'adoption de politiques de taux de change plus souples, mais également à des mesures de régulation plus directes, telles que le plafonnement des avoirs en devises et de l'octroi de devises, ainsi que la composition des réserves obligatoires non rémunérées. Le succès de la gestion des flux de capitaux a été lié à l'adoption d'une approche souple et pragmatique destinée à assurer durablement la stabilité du taux de change et du compte courant, sans pour autant freiner les entrées de capitaux liées aux échanges et à l'investissement.

### 3. Mobilité des capitaux, accumulation et convergence des bénéfices

Comme on l'a vu ci-dessus, une plus grande mobilité des capitaux devrait entraîner la disparition du lien qui existe entre épargne et investissement intérieurs - c'est-à-dire que les pays pourront épargner plus qu'ils n'investissent ou au contraire investir plus qu'ils n'épargnent - ainsi que par un rapprochement du taux de rendement réel du capital dans les différents pays. La présente section examine les données disponibles, principalement en ce qui concerne les grands pays de l'OCDE, où l'intégration des marchés des capitaux est beaucoup plus poussée. Les tendances récentes pour ce qui est de l'évolution des bénéfices dans les pays en développement sont examinées au chapitre IV.

Les données disponibles concernant les pays de l'OCDE pour les années 60 et 70 montrent que dans l'ensemble l'épargne et l'investissement étaient en équilibre au niveau intérieur. Une étude qui a marqué un tournant et qui établissait un lien entre les parts de l'investissement intérieur brut et de l'épargne nationale brute dans le PIB de ces pays au cours de la période 1960-1974 concluait que l'épargne intérieure avait tendance à s'investir dans son pays d'origine [55]. De plus, ce lien étroit entre épargne et investissement intérieurs se vérifie même quand on tient compte d'un certain nombre d'autres facteurs. Bien qu'il se soit quelque peu affaibli pendant les années 80, les données disponibles confirment l'existence d'imperfections sensibles sur les marchés internationaux des capitaux [56]. Ces résultats sont incompatibles avec l'idée selon laquelle, à long terme, les flux internationaux de capitaux peuvent exercer une influence significative sur les taux d'investissement et de croissance d'un pays.

Les études réalisées n'établissent cependant pas de distinction entre les effets des IED et ceux des investissements de portefeuille sur l'accumulation de capital, et on ne dispose guère d'informations concernant spécifiquement les effets des entrées ou des sorties des investissements étrangers directs. Toutefois, selon une étude consacrée à des pays de l'OCDE, tout dollar investi directement à l'étranger se traduit par une réduction de l'investissement dans le pays d'origine d'environ un dollar et n'est pas compensé par un investissement étranger de portefeuille [57]. Par conséquent, on ne peut regrouper investissements de portefeuille et IED pour analyser l'impact de la mobilité internationale des capitaux sur l'accumulation. Certains auteurs défendent d'ailleurs l'idée selon laquelle si les flux financiers n'ont pas d'incidence sur la dépendance de l'investissement intérieur à l'égard de l'épargne intérieure, cela n'est pas nécessairement le cas des IED :

> ... un dollar supplémentaire d'épargne nationale continuera de faire partie du portefeuille d'avoirs intérieurs tant qu'il ne sera pas utilisé par une société transnationale pour financer un investissement direct à l'étranger. ... Si les investissements de portefeuille sont intégralement répartis de cette façon entre divers marchés nationaux, l'impact des investissements directs à l'étranger sur le volume de ressources disponibles dans le pays d'origine ne sera pas compensé par les entrées d'investissement de portefeuille, et les ressources disponibles pour les investissements intérieurs seront diminuées de la totalité des investissements directs à l'étranger [58].

On peut donc dire qu'à long terme, les flux financiers ne provoquent pas une diminution de la dépendance de l'accumulation de capital à l'égard de l'investissement intérieur. En revanche, les IED ont une incidence sur l'équilibre entre l'épargne et l'investissement puisqu'ils provoquent une contraction de l'investissement dans le pays d'origine et un accroissement dans le pays de destination. Il en résulte que le rapprochement des taux de rendement provoqué par les flux de capitaux est dû aux IED plutôt qu'aux capitaux à court terme.

Les données disponibles font apparaître une convergence remarquable des taux de rendement du capital dans les pays de l'OCDE au cours des 15 dernières années. Comme on peut le voir sur le graphique 6, le coefficient de variation dans le secteur commercial des pays du Groupe des 7 a fortement diminué après la récession de 1980-1982. On observe également une tendance similaire en ce qui concerne le rendement des investissements à l'étranger effectués par les entreprises américaines [59]. Pour les pays de l'Union européenne, cette diminution du coefficient de variation est plus prononcée depuis la fin des années 80.

**Graphique 6**

**TAUX DE RENDEMENT DU CAPITAL DANS LE SECTEUR COMMERCIAL DES PAYS DU G7 ET VARIATIONS ENTRE LES PAYS a/, 1980-1996**

*(en pourcentage)*

Source : *Perspectives économiques de l'OCDE*, No 61, juin 1997.
Note : Moyennes mobiles sur trois ans. Les données utilisées pour 1997 et 1998 sont des projections.

Cette réduction de la variation des taux de rendement s'est produite alors que le taux tendanciel marquait une forte tendance à la hausse. En d'autres termes, on a assisté à une convergence vers le haut des taux de rendement du capital dans les principaux pays de l'OCDE. Cette tendance à l'accroissement des bénéfices est également reflétée par l'augmentation de la part des revenus du capital dans le bénéfice des entreprises (graphique 7),

tendance que l'on observe d'ailleurs aussi dans les pays en développement (voir chap. IV). Toutefois, cette hausse des bénéfices ne s'est pas accompagnée d'une augmentation parallèle de la part globale de l'investissement privé dans la production de ces pays, même si au cours de la période considérée les investissements directs à destination ou en provenance des principaux pays industrialisés ont très fortement augmenté. Il semble par conséquent que le développement des IED a servi, au moins partiellement, à redistribuer plutôt qu'à accroître l'investissement mondial.

La tendance à la baisse de la part de l'investissement tient peut-être à l'autre aspect de l'intégration croissante des flux financiers, c'est-à-dire aux flux de portefeuille. Les nouvelles techniques de gestion financière qui offrent davantage de possibilités d'arbitrage entre titres à revenus fixes à long terme et bénéfices à court terme ont provoqué une intégration plus poussée des marchés obligataires des pays développés. Ce phénomène, combiné à la convergence des taux d'inflation observés ces dernières années a provoqué un net rapprochement des taux de rendement réel à long terme, souvent considérés comme le principal déterminant du coût du financement des investissements. Toutefois, en raison du développement du volume des transactions, la volatilité du prix des obligations a augmenté, et a même dépassé pendant les années 90 celle des actions avec pour conséquence un accroissement de la prime de risque et des taux à long terme, déjà poussés à la hausse par la politique monétaire. On peut donc dire que l'intégration croissante et le développement des flux financiers sur ces marchés se sont traduits par une convergence à la hausse des taux d'intérêt réel à long terme, qui ont atteint des niveaux historiquement élevés. L'augmentation des bénéfices des entreprises est de ce fait annulée, au moins en partie, par l'accroissement des frais financiers, ce qui se traduit par une pression à la baisse sur les investissements dans les pays développés.

Cette disparité entre évolution des bénéfices et de l'investissement n'est pas nouvelle : elle est apparue au début des années 80, et a été signalée il y a déjà dix ans par le secrétariat de la CNUCED.

> Les stratégies financières à moyen terme adoptées par les principaux pays développés à économie de marché à la fin des années 70 visaient à inverser la tendance à la baisse de la part des profits dans la valeur ajoutée et des taux de rendement, qui s'était manifestée au cours de la décennie et qui était tenue pour responsable de la lenteur de la croissance et du chômage. Grâce au recul des prix des matières premières et des coûts salariaux, la rentabilité des entreprises a été rétablie. Toutefois, cela n'a pas déclenché l'essor de l'investissement que les responsables de la politique économique escomptaient. Les principales raisons de ce phénomène sont les suivantes : la lente croissance de la demande; la persistance de taux d'intérêt réels élevés; et les incertitudes pesant sur les variables macro-économiques fondamentales et le système commercial. L'investissement et la croissance resteront vraisemblablement léthargiques tant que ces problèmes ne seront pas résolus [60].

Si les bénéfices des entreprises sont à l'heure actuelle très proches de ce qu'ils étaient avant 1970, leur affectation à l'investissement est beaucoup moins importante. Comme étudié de manière plus détaillée dans le *Rapport 1995*, la faiblesse de l'investissement s'explique principalement par la politique

monétaire, qui a tendance à bloquer la croissance de la plupart des principaux pays industrialisés aux environs de 2,5 % par an. En revanche, l'investissement est plus rémunérateur et toutes les données montrent que la très forte croissance des bénéfices observés est principalement due à la montée du chômage et à la chute des coûts salariaux [61].

L'atonie de la demande provoque également une surproduction et donc une concurrence féroce entre les entreprises. Toutefois, étant donné le faible niveau de l'investissement et de l'accroissement de la capacité de production, les pressions sur les bénéfices et sur les prix sont plus que compensées par les effets de la hausse du chômage sur les salaires. La conséquence en est une baisse des coûts réels du travail et de l'inflation alors que les bénéfices augmentent.

**Graphique 7**

**BENEFICES ET INVESTISSEMENT DANS LES PAYS DU G7, 1980-1995**
*(en pourcentage)*

Source : *Perspectives économiques de l'OCDE*, No 61, juin 1997.

a/ Excédent brut d'exploitation des entreprises, c'est-à-dire différence entre la valeur ajoutée au coût des facteurs (c'est-à-dire net des impôts indirects) et le revenu du travail.

b/ Formation brute de capital fixe non résidentielle.

La combinaison de l'accroissement de la mobilité des capitaux, de la faiblesse de la croissance de la demande et de l'excédent de l'offre de main-d'oeuvre semble donc être un élément important de la hausse des bénéfices dans les pays de l'OCDE. Si ce processus exerce une pression sur les salaires réels, il ne se traduit toutefois pas nécessairement par la convergence de ces salaires car les conditions sur les marchés de l'emploi ne sont pas les mêmes dans tous les pays. Ceux qui ont adopté des politiques de l'emploi "souples" ont pu retenir les investissements, voire attirer des IED, ce qui leur a permis de créer des emplois relativement peu rémunérés dans les secteurs productifs. Comme on l'a vu dans le *Rapport 1995*, ces politiques permettent également la création d'un grand nombre d'emplois peu productifs et faiblement rémunérés dans les services, ce qui transforme partiellement le chômage visible en chômage déguisé. Dans les pays où les salaires restent relativement rigides, la situation sur le marché de l'emploi se traduit par des taux élevés de chômage visible plutôt que par des bas salaires ou un chômage déguisé. Par conséquent, comme indiqué ci-dessus, il n'y a pas eu de tendance à la convergence des salaires dans la zone de l'OCDE depuis le début des années 80, et ce en dépit d'un accroissement des échanges et des IED.

Le fait de transférer les moyens de production dans des pays en développement par des investissements directs de façon à réduire les coûts peut avoir une incidence sur la répartition du revenu entre le travail et le capital au Nord sous forme de chômage et de pressions sur les salaires. Bien qu'il n'existe pas d'analyse empirique générale des effets sur l'emploi, les données disponibles donnent à penser que les IED en direction des pays du Sud n'ont jusqu'à présent pas eu d'incidences significatives sur la hausse du chômage ou le développement des inégalités dans certains secteurs du Nord. Toutefois, la situation évolue rapidement. L'apparition d'un certain nombre d'économies dynamiques disposant des moyens humains et d'une infrastructure physique appropriés en Europe centrale et orientale comme en Asie a sans aucun doute élargi les possibilités d'investissement dans le travail et les activités de production à forte intensité de main-d'oeuvre. En outre, il est de plus en plus facile pour les sociétés transnationales de nombreux secteurs d'implanter certaines activités de la chaîne de production dans un pays donné en fonction des compétences qui y existent, ce qui permet aux pays en développement d'entrer plus facilement dans le système mondial de production. Ces forces peuvent sans aucun doute faciliter la convergence entre pays en développement et pays développés et améliorer les conditions d'emploi dans le Sud. Toutefois, elles peuvent également renforcer la tendance générale à l'accroissement de la part des bénéfices aux dépens des salaires, tendance qu'il est peu probable de voir s'inverser tant que la demande globale restera insuffisante et que la main-d'oeuvre disponible sera très supérieure au capital.

Notes

1.Concernant ces tendances, voir D. Felix "Financial globalization versus free trade: The case for the Tobin tax", *UNCTAD Review, 1996* (publication des Nations Unies, numéro de vente : E.97.II.D.2), New York et Genève, 1996; J. Kregel, "Capital flows: Globalization of production and financing development", *ibid.*, 1994 (numéro de vente : E.94.II.D.19), New York et Genève, 1994; Y. Akyüz, "Taming International Finance", dans J. Michie et G. Grieve Smith (ed.), *Managing the Global Economy* (Oxford : Oxford University Press, 1995).

2.Voir, par exemple, J. Sachs et A. Warner, "Economic Reform and the Process of Global Integration", *Brookings Papers on Economic Activity,* No 1, 1995 (Washington, D.C.: The Brookings Institution, 1995); J. Williamson, "Globalization, Convergence and History", *The Journal of Economic History,* vol. 56, No 2, 1996; *Global Economic Prospects and the Developing Countries 1996* (Washington, D.C. : Banque mondiale, 1996); FMI, *Perspectives de l'économie mondiale*, mai 1997.

3.Voir A. Maddison, *L'économie mondiale, 1820-1992 : analyse et statistiques*, Paris : OCDE, 1995), tableau 2.4.

4.En 1914, le Royaume-Uni représentait 41 % du stock nominal brut d'investissements à l'étranger, la France 20 % et l'Allemagne 13 % (Madison, *op. cit.*, tableau 3.3).

5.Si l'on tient compte des infrastructures et des activités de services se rapportant à ce secteur, on obtient une proportion d'environ deux tiers. Pour la répartition sectorielle des IED pendant cette période, voir J. Dunning, "Changes in the level and structure of international production: The last one hundred years", dans M. Casson (éd.), *The Growth of International Business* (Londres : Allen and Unwin, 1984).

6.L'expansion des grandes banques d'affaires britanniques, par exemple, qui a contribué à la mondialisation du commerce dans l'Empire britannique au XIXe siècle, s'est appuyée sur la capacité de ces banques d'intégrer la fourniture de services financiers à leurs activités de négoce de produits primaires. Ces banques ont rapidement étendu leur activité à la souscription d'émissions obligataires internationales afin de pouvoir financer les investissements extérieurs liés aux exportations d'articles manufacturés britanniques, en particulier de biens d'équipement, contribuant ainsi à coordonner la répartition au niveau international des capitaux et des biens d'équipement dans l'Empire.

7.On estime que 32 millions de personnes ont émigré d'Europe entre 1881 et 1915. Au cours de cette période, l'Europe méridionale a supplanté l'Europe septentrionale en tant que principale source d'émigration, et l'Amérique latine est devenue une destination de plus en plus importante aux côtés des traditionnelles régions d'immigration, à savoir l'Amérique du Nord et l'Australasie. Il s'est également produit une forte émigration d'Inde et de Chine au cours de cette période, qui a toutefois été beaucoup plus temporaire : voir A.G. Kenwood et A.G. Lougheed, *The Growth of the International Economy, 1820-1990* (Londres : Routledge, 1992 (troisième édition).

8.La Convention de Paris pour la protection de la propriété industrielle fut négociée en 1883, et la Convention de Berne pour la protection des oeuvres littéraires et artistiques trois années plus tard.

9.Voir M. Wilkins, "Multinational Corporations: An Historical Account", dans R. Kozul-Wright et R. Rowthorn (éd.), *The Transnational Corporation and the Global Economy* (Londres : Macmillan, 1997).

10.En 1870, la Grande-Bretagne figurait parmi un groupe de pays "super-riches" comprenant les autres pays d'industrialisation ancienne (Belgique et Suisse), les Pays-Bas (puissance commerciale et financière) et un groupe de riches pays producteurs de produits primaires (Australie, Nouvelle-Zélande et Etats-Unis) entretenant de solides liens politiques, économiques et culturels avec la Grande-Bretagne. Mais si l'on prend pour point de repère un revenu par habitant de 1 000 dollars, ce groupe de pays en 1870 comprenait également la plupart des pays européens ainsi que le Canada et l'Argentine.

11.L'écart initial de revenu entre le premier et les suivants, bien qu'appréciable, n'était certainement pas aussi large que celui auquel sont confrontés aujourd'hui les nouveaux pays industriels. La Finlande et le Portugal, les deux pays européens les plus pauvres en 1870, avaient un PIB par habitant qui représentait le tiers de celui de la Grande-Bretagne, même si pour la production manufacturière par habitant l'écart était considérablement plus grand (de six à huit fois supérieur).

12.En Europe occidentale, le coefficient de variation est resté stable, à 0,31, entre 1870 et 1900, puis est tombé à 0,25 entre 1900 et 1913.

13.Williamson, *op. cit.,* p. 294.

14.Voir B. Supple, "The State and industrial revolution, 1700-1914", dans C. Cipolla (éd.), *The Fontana Economic History of Europe*, vol. III - *The Industrial Revolution* (Londres : Fontana, 1973); et R. Kozul-Wright, "The myth of Anglo-Saxon capitalism", dans H.-J. Chang et R. Rowthorn (éd.), *The Role of the State in Economic Change* (Oxford : Oxford University Press, 1995).

15.Voir P. Bairoch et R. Kozul-Wright, "Globalization myths: Some historical reflections on integration, industrialization and growth in the world economy", *UNCTAD Discussion Paper*, No 113, Genève, mars 1996.

16.C. Freeman, "New technology and catching-up", *European Journal of Development Research*, vol. I, No 1, 1989; et J. Campbell et divers collaborateurs, *Governance of the American Economy* (Cambridge : Cambridge University Press, 1991).

17.Comme Felix ( *op. cit.*, p. 65) l'a montré, cela a été une période de stabilité des prix et des taux de change, mais non une période d'argent bon marché; les taux d'intérêt à court terme et à long terme furent plus élevés et plus instables qu'au cours de la période 1946-1970. Entre 1880 et 1914, 12 pays seulement sont restés en permanence sous le régime de l'étalon-or, et la plupart avaient entamé une période de croissance soutenue et de transformation industrielle avant d'adopter ce régime; voir M. Panic, *European Monetary Union: Lessons from the Gold Standard* (Londres : Macmillan, 1993).

18.Voir Kenwood et Loughheed, *op. cit*., p. 137 à 140; D. Senghaas, *The European Experience: A Historical Critique of Development Theory* (Leamington Spa: Berg Publishers, 1985), chap. 3; pour l'Argentine et le Mexique à cette période, voir C. Marichal, *A Century of Debt Crises in Latin America* (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1989).

19.Cela a été particulièrement vrai dans les colonies britanniques, en raison de la plus grande dépendance des exportateurs manufacturiers britanniques à l'égard de leurs marchés coloniaux; voir P. Bairoch, *Economics and World History: Myths and Paradoxes* (Harvester : Londres, 1993), p. 72 à 79 et p. 88 à 92.

20.Voir D. Ben-David et P. Papell, "Slowdowns and Meltdowns: Postwar Growth Evidence from 74 Countries", *CEPR Discussion Paper*, No 1111 (Londres : Centre for Economic Policy Research, 1995).

21.L'examen de la dynamique mondiale au XIXe siècle montre d'ailleurs clairement que la divergence l'emporte sur la convergence depuis plus d'une centaine d'années. C'est également la conclusion d'une étude récente, selon laquelle le rapport entre le PIB des pays les plus riches et celui des pays les plus pauvres est passé de 8,7 en 1870 à 38,1 en 1960 et 51,6 en 1985. La dispersion du revenu mondial (mesurée par l'écart type du logarithme du revenu par habitant), qui variait entre 0,51 et 0,71 en 1870, est passée à 0,87 en 1960 et à 1,03 en 1985. Voir L. Pritchett, "Divergence Big Time", *World Bank Policy Research Working Paper*, No 1522 (Washington D.C., Banque mondiale, 1995).

22.Dans ce chapitre, les données concernant le revenu par habitant (sur la base de la parité des pouvoirs d'achat) sont tirées des Penn World Tables - tableaux qui se caractérisent par le fait que toutes les données sur les dépenses sont fondées sur une série de prix commune établie dans une monnaie commune, de sorte que l'on peut faire des comparaisons internationales valables entre les pays et entre les époques. Pour plus de détails à ce sujet, voir R. Summers et A. Heston, "The Penn World Table (Mark 5): an expanded set of international comparisons, 1950-1988", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 106, 1991.

23.Pour une analyse plus approfondie de la question, voir R. Korzenwiewicz et T. Moran, "World economic trends in the distribution of income, 1965-1992", *American Journal of Sociology*, vol. 102, No 4, 1997. Pour se faire une idée complète de la répartition mondiale des revenus, il faut, bien entendu, prendre en considération les écarts tant entre les pays qu'à l'intérieur de ceux-ci. Toutefois, d'après cette étude, la prise en compte de la répartition interne ne change pas grand chose au tableau d'ensemble.

24.L'évaluation de l'écart absolu entre les pays et de leur degré relatif de prospérité dépend de la façon dont on mesure le revenu par habitant : on peut se fonder sur les prix constants ou courants, sur les taux de change du marché ou sur la parité des pouvoirs d'achat. Celle-ci constitue un meilleur indicateur du niveau de vie, mais le PNB par habitant au taux de change du marché est plus utilisé car il rend mieux compte de la capacité des habitants de différents pays d'exploiter les ressources naturelles et humaines. Voir G. Arrighi, "World Income Inequalities and the Future of Socialism, *New Left Review*, No 189, 1991. Le choix de la mesure ne semble toutefois pas influer sur l'analyse des tendances globales.

25.L'augmentation du nombre de pays faisant partie du quintile supérieur entre 1965 et 1990 est due, en partie, au fait que plusieurs petites îles se sont hissées dans cette catégorie.

26.Les pays pris en considération dans cette analyse sont les membres de l'OCDE à la fin de 1973, non compris la Turquie (c'est-à-dire les 12 pays de la Communauté économique européenne, l'Australie, l'Autriche, le Canada, les Etats-Unis, la Finlande, le Japon, la Norvège, la Nouvelle-Zélande, la Suède et la Suisse).

27.Le coefficient de variation pour la productivité est tombé de 0,43 en 1950 à 0,21 en 1973 et 0,17 en 1992.

28.Voir W. Baumol, "Productivity growth, convergence and welfare: What the long run date show", *The American Economic Review*, vol. 76, 1986; B. De Long, "Productivity growth, convergence and Welfare: comment", *ibid.*, vol. 78, 1988; S. Dowrick et D-T. Nguyen, "OECD comparative economic growth, 1950-85: Catch-up and convergence", *ibid.*, vol. 79, 1989; S. Dowrick, "Technological catch-up and diverging incomes: Patterns of economic growth, 1960-1988", *Economic Journal*, vol. 102, 1992.

29.Voir D. Dollar et E. Wolf, *Competitiveness, Convergence and International Specialization* (Cambridge, MA: MIT Press, 1993); S. Broadberry, "Local Convergence of European Economies during the Twentieth Century", document présenté au séminaire sur la comparaison des comptes nationaux des pays européens aux XIXe et XXe siècles, tenu à l'Université de Groningen (Pays-Bas) en 1994; E. O'Leary, "Productivity Convergence: A Study of European Union Countries at the Aggregate, Sectoral and Industry Levels, 1960 to 1990" (thèse de doctorat, Cork, Université nationale d'Irlande, 1995); R. Rowthorn, "Productivity and American Leadership", *The Review of Income and Wealth,* Series 38, No. 4, décembre 1992; J. Andrés, J.E. Bosca et R. Doménech, "Main patterns of economic growth in OECD countries", *Investigaciones Economicas,* vol. XIX, No. 1, janvier 1995.

30.Pour l'ensemble de la période 1960-1990 et pour les 12 pays, le taux de convergence a été de 1,5 % en ce qui concerne la productivité et de 0,9 % en ce qui concerne les revenus. De 1970 à 1990, cependant, il est tombé à 1,2 % et 0,1 %, respectivement.

31.L'Irlande est devenue membre de la Communauté en 1973, la Grèce en 1981, l'Espagne et le Portugal en 1986.

32.Voir O'Leary, *op. cit.*, p. 175 à 191.

33.Voir B. Walsh, "Stabilization and adjustment in a small open economy: Ireland, 1979-95", *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 12, automne 1996; E. O. Malley, "Industrial policy in Ireland since 1920", dans J. Foreman-Peck (éd.), *A Century of Industrial Policy* (à paraître, Oxford University Press).

34.Voir FMI, *World Economic Outlook,* mai 1997, tableau 17.

35.Voir, par exemple, Sachs et Warner, *op. cit.*; et D. Ben-David et A. Rahman, "Technological Convergence and International Trade", CEPR Discussion Paper, No 1359 (Londres : Centre for Economic Policy Research, 1996).

36.Ces comparaisons internationales soulèvent de graves problèmes méthodologiques; voir R. Levine et D. Renelt, "A sensitivity analysis of cross-country regressions", The American Economic Review, septembre 1992; et pour une illustration satirique des limites de ce genre d'études voir H.J. Wall, "Cricket v. Baseball as an Engine of Growth", Royal Economic Society Newsletter (Londres), juillet 1995.

37.Voir L. Pritchett, "Measuring outward orientation in LDC: Can it be done?", *Journal of Development Economics*, vol. 49, 1996.

38.Les fondements de la théorie des gains dynamiques tirés du libre-échange sont en fait controversés. Voir par exemple D. Rodrik, *Has Globalization Gone too Far?* (Washington D.C., Institute for International Economics, 1996), p. 30 ainsi que les articles sur la compétitivité internationale dans *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 12, automne 1996. Sur la notion de cercle vertueux commerce-croissance, voir l'"Etude générale sur les exportations d'articles manufacturés et d'articles semi-finis des pays en voie de développement et sur leur rôle dans le développement" dans "Actes de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement", vol. IV - Commerce des articles manufacturés et semi-finis (New York; Organisation des Nations Unies, 1964).

39.Pour des analyses récentes, voir S. Edwards, "Openness, trade liberalization, and growth in developing countries", *The Journal of Economic Literature*, vol. XXXI, No 3, 1993; D. Greenaway, "Liberalizing trade through rose-tinted glasses", *The Economic Journal,* vol. 103, 1993; D. Greenaway et D. Sapsford, "What does liberalization do for exports and growth", *Weltwirtschaftliches Archiv*. vol. 130, No 1, 1994; et S. Sharma et D. Dhakal "Causal analysis between exports and economic growth in developing countries", *Applied Economics*, vol. 26, 1994.

40.Pour un examen plus détaillé de la question voir le Rapport sur le commerce et le développement, 1994 et le Rapport sur le commerce et le développement, 1996.

41.D. Ben-David, "Equalizing exchange: Trade liberalization and income convergence", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 108, 1993.

42.Si l'on élargit le champ de l'analyse de façon à couvrir une gamme plus large de pays, dont quelques pays en développement avec lesquels les relations commerciales étaient étroites, on obtient confirmation de l'existence d'un lien positif entre le commerce et la convergence dans le cas des pays qui étaient déjà développés en 1960. Voir D. Ben-David, "Trade and Convergence among Countries", CEPR Discussion Paper, No 1126 (Londres : Centre for Economic Policy Research, 1995).

43.Quoique controversée, la thèse de l'égalisation des prix des facteurs est un pur produit de la théorie classique des échanges. Récemment on a tenté, dans un certain nombre d'études, de défendre une interprétation assez traditionnelle de cette thèse; cela a été le cas surtout de A. Wood dans North-South Trade, Employment and Inequality: Changing Fortunes in a Skill-Driven World (Oxford, Clarendon Press, 1994). Mais, dans la plupart des travaux, l'exactitude théorique a été sacrifiée à une approche plus pragmatique combinant les forces statiques traditionnelles à des forces plus dynamiques; voir R. Findlay, "Modelling global interdependence: Centers, peripheries and frontiers", The American Economic Review, mai 1996.

44.Voir E. Leamer et J. Levinsohn, "International trade theory: The evidence", dans G. Grossman et K. Rogoff (éd.), Handbook of International Economics, vol. III (Amsterdam : Elsevier, 1995).

45.Voir H. Gremmen, "Testing the factor price equalization theorem in the EC: An alternative approach", Journal of Common Market Studies, vol. 24, 1985; et A. Van Nourik, "Testing the factor price equalization theorem in the EC: A comment", ibid., vol. 26, 1987.

46.Les fluctuations des taux de change ont rendu plus difficile la comparaison directe de l'évolution des salaires dans différents pays. Quoi qu'il en soit, depuis 1980, année au cours de laquelle le salaire réel dans le secteur manufacturier s'élevait à 15,87 dollars en Allemagne, 15,64 dollars aux Etats-Unis, 14,26 dollars au Royaume-Uni et 6,76 dollars au Japon, les salaires réels ont fortement augmenté en Allemagne et au Japon (+32 % et +35 % respectivement), ont progressé modérément au Royaume-Uni (21 %) et ont baissé aux Etats-Unis (-5 %).

47.S. Davies, "Cross-country patterns of change in relative wages", NBER Macroeconomics Annual, 1992 (Cambridge (MA) et Londres : The MIT Press, 1992).

48.E. Paus et M. Robinson, "The implications of increasing openness for real wages in developing countries, 1973-90", World Development, vol. 25, No 4, 1997. C'est à la même conclusion que sont parvenus, pour les pays de l'OCDE, Dollar et al., *op. cit*.

49.S. Claessens, M. Dooley, et A. Warner, "Portfolio Capital Flows: Hot or Cool?", *World Bank Discussion Paper*, No. 228 (Washington, Banque mondiale, 1993), p. 22.

50.M. Blomstrom *et al.*, in "What explains developing country growth?", *NBER Working Paper*, No. 4132 (Cambridge (Etats-Unis) : National Bureau of Economic Research, 1994) montrent l'existence d'un lien de cause à effet. En revanche, A. Dutt, dans une étude intitulée "Direct foreign investment, transnational corporations and growth: Some empirical evidence and a North-South model", in R. Kozul-Wright et R. Rowthorn, (sous la direction de) *Transnational Corporations and the Global Economy* (Londres : Macmillan, 1997) parviennent à la conclusion qu'un tel lien n'existe pas.

51.Voir E. Borensztein *et al.*, "How does foreign direct investment affect economic growth?", *NBER Working Paper.* No. 5057 (Cambridge (Etats-Unis) : National Bureau of Economic Research, 1995), où ce niveau minimum est lié à l'importance du capital humain.

52.Voir S. Lall, "Industrial strategy and policies on foreign direct investment in East Asia", *Transnational Corporations*, vol. 4, No 3, Dec. 1995; B. Aitken *et al.*, "Wages and foreign ownership: A comparative study of Mexico, Venezuela and the United States", *Journal of International Economics*, vol. 40, 1996.

53.Cette question est examinée plus en détail dans le *Rapport 1995* pour ce qui concerne l'Asie du Sud-Est. Pour une étude de ces questions dans le secteur des technologies de l'information voir P. Evans, *Embedded Autonomy* (Princeton: Princeton University Press, 1995).

54.Voir J. Kregel, "Capital flows: Globalization of production and financing development", *UNCTAD Review, 1994* (publication des Nations Unies, numéro de vente : E.94.II.D.19), New York et Genève, 1994.

55.M. Feldstein, et C. Horioka, "Domestic Savings and International Capital Flows", *Economic Journal,* vol. 90, No 2, 1980; voir également M. Baxter, et M. Crucini, "Explaining Savings-Investment Correlation", *The American Economic Review*, vol. 83, No 3, 1993.

56.Voir A. Dean, M. Durand, J. Fallon, P. Hoeller, "Saving Trends and Behaviour in OECD Countries," Département de l'économie et des statistiques de l'OCDE, *Working Paper*, No 67, juin 1989, p. 73. Cet affaiblissement peut être simplement la conséquence des échecs en matière de coordination des politiques et des déséquilibres commerciaux et budgétaires qui en ont résulté dans certains des principaux pays de l'OCDE plutôt que de la répartition internationale du capital.

57.M. Feldstein, "The Effects of Outbound Foreign Direct Investment on the Domestic Capital Stock", *NBER Working Paper*, No 4668 (Cambridge (Etats-Unis) : National Bureau of Economic Research, March 1994). Ces résultats doivent être interprétés avec prudence étant donné qu'ils reposent sur une compensation des coefficients des entrées et des sorties des investissements étrangers directs. Si les coefficients concernant les sorties sont statistiquement significatifs dans la plupart des estimations de régression, ceux concernant les entrées ne le sont pas et ont souvent été d'un signe inverse, ce qui pourrait signifier que les IED provoquent une baisse de l'investissement mondial.

58.*Ibid.*, p. 16.

59.Voir G. Epstein, "International Profit Rate Equalization and Investment: An Empirical Analysis of Integration, Instability, and Enforcement", in G. Epstein and H. Gintis, (sous la direction de) *Macroeconomic Policy After the Conservative Era* (Cambridge: Cambridge University Press, 1995).

60.Rapport sur le commerce et le développement, 1987, première partie, chap. II, sect. B, introduction.

61.Pour une étude des effets des bénéfices sur l'investissement et du chômage sur les bénéfices, voir A. Glyn, "Does Aggregate Profitability *Really* Matter?", à paraître dans *Cambridge Journal of Economics*, Sept. 1997.

# Chapitre III

# INEGALITE DES REVENUS ET DEVELOPPEMENT

## A. INTRODUCTION

Depuis quelques années, les tendances de la répartition des revenus suscitent des préoccupations grandissantes. On craint que la mondialisation et le rôle croissant joué par les forces du marché n'accentuent les disparités au niveau national. Il a pourtant été avancé que l'intégration dans l'économie mondiale permettait en fait de sortir du dilemme apparent entre croissance et justice sociale. L'exemple des pays d'Asie de l'Est est souvent cité à cet égard : ils auraient apparemment réussi à concilier une croissance rapide et soutenue avec des inégalités faibles et de moins en moins marquées, grâce à une politique respectueuse des lois du marché et ouverte sur l'extérieur [1].

Dans ce chapitre, nous brossons un tableau de la situation et cherchons à voir pourquoi la croissance s'accompagne tantôt d'une aggravation, tantôt d'une baisse des inégalités. Le chapitre suivant traite des relations entre le commerce et la libéralisation financière, et de certains aspects de l'inégalité - éventail des salaires, part des salaires et des bénéfices dans la valeur ajoutée, revenus de l'agriculture et revenus financiers.

La vocation de ces chapitres est analytique et non normative; les questions de justice et d'équité n'y sont pas abordées [2]. L'analyse ne porte pas non plus sur la pauvreté en soi. Assurer aux pauvres un niveau de consommation minimum est, certes, un impératif social pour les gouvernements, mais c'est la façon dont dépensent les riches et l'utilisation des revenus de leur capital qui sont déterminantes pour les taux d'investissement et de croissance. Par ailleurs, il est important pour la stabilité politique de prévenir la polarisation de la société, c'est-à-dire d'empêcher que la part des revenus de la classe moyenne aille diminuant et que se creuse l'écart entre les plus riches et les plus pauvres. Il s'agit là de problèmes épineux qui méritent réflexion.

## B. REPARTITION PERSONNELLE DU REVENU : OBSERVATIONS RECEBTES

Dans toute recherche sur la répartition du revenu, surtout dans les pays en développement, un des principaux problèmes est la difficulté d'obtenir des données fiables et comparables [3]. Cette section s'appuie sur un ensemble de données établi récemment à partir de plus de 2 600 observations provenant de sources primaires et secondaires, que l'on a filtrées de façon à ne conserver que des éléments "de premier choix", soit 682 observations concernant 108 pays [4]. Cette base, complétée si nécessaire par des données provenant d'autres sources, fournit des renseignements sur les coefficients de Gini et les parts de revenu des différents quintiles de la population (voir l'encadré 6) pour un grand nombre de pays, et permet également d'analyser les tendances à long terme pour certains pays en développement d'Amérique latine et d'Asie de l'Est. Toutes les données sont dérivées d'enquêtes sur les ménages, menées sur la base d'échantillons représentatifs de l'ensemble du pays. On a cherché à mesurer de façon exhaustive les revenus (en prenant en considération non seulement les revenus salariaux, mais encore des estimations des revenus en nature) ou les dépenses de consommation [5].

**Encadré 6**

**REPARTITION DU REVENU ET MESURE DE L'INEGALITE**

Deux grandes méthodes permettent d'analyser la répartition du revenu à l'intérieur d'un pays. Dans la première, on s'intéresse à la répartition fonctionnelle du revenu, c'est-à-dire à la part du revenu national revenant aux différents facteurs de production. Classiquement, on établit une distinction fondamentale entre les salaires (rémunération du travail), le profit (rémunération du capital) et les rentes (revenus de la terre). Mais il est possible d'affiner l'analyse en faisant des subdivisions par secteur, lieu et mode de production, et de distinguer, par exemple, les travailleurs et capitalistes des zones rurales de ceux des zones urbaines, les travailleurs indépendants des autres travailleurs dans les zones urbaines, ou les paysans pratiquant une agriculture de subsistance de ceux qui pratiquent une agriculture marchande. Dans la seconde méthode, on s'intéresse à la répartition personnelle du revenu, c'est-à-dire au montant perçu pendant une période donnée par les unités d'une population donnée. Ces unités sont généralement des ménages ou des individus. Dans le dernier cas, les estimations des revenus des ménages sont ajustées en fonction de la taille de ceux-ci (parfois grâce à une échelle donnant les équivalences en adultes) afin d'obtenir le revenu par personne (ou par équivalent individu) 1/.

Alors que l'analyse de la répartition fonctionnelle repose sur les données de la comptabilité nationale, l'étude de la répartition personnelle est fondée sur des renseignements obtenus au moyen d'enquêtes sur les ménages. D'ordinaire, trois sources principales de revenu sont prises en considération pour le calcul des revenus bruts perçus par les ménages : 1) la rémunération des salariés et les gains des travailleurs indépendants; 2) les "revenus de la propriété", qui comprennent les intérêts, les rentes et les dividendes, mais non les bénéfices non distribués des sociétés; 3) les transferts courants, comprenant les prestations perçues au titre de la sécurité sociale, de la retraite et de l'assurance vie, entre autres. Les plus-values ne sont généralement pas prises en compte, mais on tente d'inclure les revenus en nature, qui devraient idéalement englober les avantages divers dont bénéficient les salariés (qui peuvent être considérables dans les pays riches), la production destinée à la consommation propre (particulièrement importante dans les sociétés agraires) et les loyers fictifs des propriétaires-occupants de logements. On calcule le revenu net des ménages (ou revenu disponible des ménages) en déduisant du chiffre brut les impôts directs ainsi que les cotisations à la sécurité sociale et aux caisses de retraite 2/.

Les statistiques de la répartition personnelle du revenu permettent de mesurer le niveau de vie des individus et des ménages. On les considère comme une mesure de la prospérité des personnes, en partant du principe que celle-ci est fonction de la consommation personnelle et qu'à un revenu donné sur une période donnée correspondent une consommation potentielle et donc une prospérité potentielle données. Cette mesure est cependant incomplète, puisqu'elle ne tient compte que de "la part de la prospérité totale qui est attribuable à la consommation de biens et services normalement vendus sur le marché" 3/, et fait abstraction des services fournis gratuitement par les pouvoirs publics, notamment en matière de santé et d'éducation. Par ailleurs, il est implicitement posé comme hypothèse que le revenu est partagé de manière équitable au sein des ménages, et donc que la distribution intraménages des ressources n'est cause d'aucune distorsion. Pour certaines statistiques de la répartition personnelle du revenu, ce sont les dépenses de consommation des ménages, et non leurs revenus, qui sont prises comme indicateur du niveau de vie et de la prospérité. Les données sur les dépenses sont jugées plus précises que celles sur les revenus, car elles sont moins sujettes aux erreurs de sous-estimation. Cependant, les taux d'épargne étant plus importants chez les groupes à revenus élevés, ces statistiques donnent pour l'inégalité des revenus des estimations inférieures aux chiffres fondés sur les revenus mêmes.

La principale façon de mesurer l'inégalité consiste à calculer les parts relatives du revenu total de la population qui vont aux différents individus ou ménages. Une des représentations graphiques les plus courantes de ces parts est la courbe de Lorenz : on représente en abscisse les fréquences cumulées de la population, et en ordonnée les fréquences cumulées des revenus, en partant des unités recevant les revenus les plus bas. De cette courbe peuvent être dérivés des indicateurs simples de la répartition du revenu, tels que la part du revenu total reçue par les 20 % les plus riches (cinquième quintile) ou celle des 40 % les plus pauvres (premier et deuxième quintiles). Un exemple de courbe de Lorenz est donné dans le graphique ci-après, qui permet de comparer la répartition du revenu au Brésil et la situation en Finlande : au Brésil, en 1989, le quintile le plus riche recevait 65 % du revenu total, contre 7 % pour les 40 % les plus pauvres, alors qu'en Finlande les chiffres étaient respectivement de 34 et 26 % en 1991.

**Encadré 6 (suite)**

L'indicateur statistique d'inégalité le plus courant est le coefficient de Gini. Il correspond à l'aire entre la courbe de Lorenz et la bissectrice (ou ligne de parfaite égalité) et varie de 0 (égalité maximale) à 1 (inégalité maximale), ou de 0 à 100 % s'il est exprimé en pourcentage. Plus la répartition des revenus est inégale, plus la distance entre la courbe de Lorenz et la bissectrice est grande, et plus le coefficient de Gini est élevé. Néanmoins, cet indice n'est pas particulièrement sensible aux inégalités dues à l'extrême richesse 4/.

On peut aussi mesurer l'inégalité en étudiant les revenus absolus de groupes de population déterminés (comme les 40 % les plus pauvres ou les 20 % les plus riches) 5/. Le revenu absolu par personne pour un groupe donné se calcule en multipliant le PNB par habitant par la part de revenu de ce groupe et en divisant le tout par la proportion de la population qu'il représente. Cette méthode ne donne qu'une idée approximative des revenus absolus des différents groupes, puisque la somme des revenus personnels mesurée au moyen d'enquêtes sur les ménages est inférieure au PNB, mais elle apporte un complément utile aux statistiques fondées sur les parts relatives. Par exemple, une baisse de la part de certains groupes - y compris, bien sûr, les plus pauvres -, n'équivaut pas nécessairement à une baisse des revenus absolus dans une économie en expansion. De plus, les statistiques des revenus absolus permettent de savoir si l'écart absolu de revenu entre riches et pauvres se creuse ou non.

Pour les statistiques de l'inégalité des revenus, la base axiomatique est la suivante : quand il y a transfert de revenu d'une unité à une unité plus pauvre, il doit y avoir baisse de l'indice d'inégalité (et vice versa). Cette condition n'est pas nécessairement remplie en cas de polarisation, ce qui explique que l'on fasse de plus en plus une distinction entre inégalité et polarisation. Il y a tendance à la polarisation quand les revenus s'écartent de la valeur moyenne, le nombre de personnes ou ménages à revenu intermédiaire diminuant. On peut aussi parler de polarisation quand la répartition du revenu est de plus en plus bimodale, dans le sens où la fréquence des revenus intermédiaires baisse et celle des revenus soit supérieurs soit inférieurs augmente. De nouvelles statistiques permettant de mesurer ce phénomène 6/ sont actuellement élaborées, mais la polarisation peut être détectée de façon simple et intuitive lorsque l'écart se creuse entre riches et pauvres.

Courbe de Lorenz : répartition du revenu en Finlande (1991)
et au Brésil (1989)
*(en pourcentage)*

**Encadré 6 (suite)**

1/ Dans toute cette partie du rapport, l'expression "répartition personnelle du revenu" désigne indifféremment la répartition entre les ménages ou la répartition entre les individus. Certains analystes l'emploient toutefois uniquement pour désigner la seconde, et utilisent l'expression "répartition du revenu des ménages" pour la première.

2/ Les principes applicables à la collecte de données et à l'établissement de statistiques sont résumées dans les *Directives provisoires sur les statistiques de répartition du revenu, de la consommation et de l'accumulation dans le secteur des ménages*, Nations Unies, Etudes statistiques, série M, No 61, New York, 1977.

3/ H. Lydall, "Effects of Alternative Measurement Techniques on the Estimation of the Inequality of Income", *World Employment Research Working Paper*, No 2-23/100 (Genève, BIT, 1981), p. 11.

4/ Pour une analyse de la sensibilité des différents outils de mesure de l'inégalité, dont le coefficient de Gini, à l'extrême pauvreté, à l'extrême richesse et à d'autres formes d'inégalité, voir D. Champerowne, "A Comparison of Measures of Income Distribution", *Economic Journal*, vol. 84, 1974.

5/ Méthode centrale adoptée par la Banque mondiale dans les années 70 (voir H. Chenery et al., *Redistribution with Growth* (New York et Oxford, Oxford University Press, 1974)).

6/ Il a été démontré que des transferts de redistribution de certains ménages à des ménages plus pauvres pouvaient coïncider avec une polarisation accrue. En outre, dans la transition vers une répartition bimodale, il est possible que la part de revenu perçue, par exemple, par les 30 % du milieu de l'échelle décroisse, alors que celle des 60 % du milieu de l'échelle augmente - d'où la conclusion que les analyses visant à mesurer la polarisation sur la base de quintiles "ne permettent pas de détecter ce phénomène...". Différents moyens de mesurer la polarisation ont été suggérés pour résoudre ces problèmes. Voir M.C. Wolfson, "When Inequalities Diverge", *The American Economic Review*, vol. 84, No 2 (*Papers and Proceedings*), mai 1994.

## 1. Inégalité des revenus : différences entre le Nord et le Sud

Le degré d'inégalité des revenus varie sensiblement selon les pays. Pour illustrer les différences, on peut prendre en considération les parts du revenu total perçues respectivement par les 40 % les plus pauvres, les 40 % intermédiaires (la "classe moyenne") et les 20 % les plus riches de la population [6]. Ces parts variant systématiquement, il est possible d'établir une classification générale des pays en fonction de leur degré d'inégalité (voir le graphique 8). A un extrême, on trouve des sociétés très inégalitaires, dans lesquelles les 20 % les plus riches de la population perçoivent environ 60 % du revenu total, la classe moyenne 30 % et les 40 % les plus pauvres seulement 10 %. Dans ces sociétés de type "60-30-10", le revenu moyen des 40 % les plus pauvres représente un quart seulement de la moyenne nationale, alors que celui des 20 % les plus riches est quatre fois supérieur à celui de la classe moyenne, et 12 fois supérieur à celui des 40 % du bas de l'échelle. A l'autre extrême se trouvent quelques sociétés "peu inégalitaires", où la part du revenu total de la classe moyenne dépasse celle des 20 % les plus riches. Entre ces deux extrêmes, il y a un grand nombre de sociétés dans lesquelles les 20 % les plus riches de la population reçoivent environ 40 % du revenu total, la classe moyenne la même part, et les 40 % les plus pauvres environ

20 %. Dans ces sociétés de type "40-40-20", le revenu moyen de la classe moyenne équivaut au revenu moyen national, et celui des 20 % les plus riches est deux fois plus élevé que celui de la classe moyenne, et quatre fois plus élevé que celui des 40 % les plus pauvres.

Dans la plupart des pays développés, soit on a le schéma "40-40-20", soit la part de revenu de la classe moyenne est plus importante que celle du quintile le plus riche. Seules exceptions : l'Australie, l'Irlande, la Nouvelle-Zélande et les Etats-Unis, où la part du quintile le plus riche atteignait récemment entre 44 et 46 % du revenu total.

Parmi les pays en développement, quelques-uns ont un schéma "40-40-20", mais la plupart sont hautement inégalitaires ou appartiennent à une catégorie intermédiaire, dans laquelle les 20 % les plus riches de la population reçoivent parfois plus et parfois moins de 50 % du revenu total. Les pays en développement dont la répartition suit le schéma "60-30-10" se trouvent principalement en Amérique latine et en Afrique (graphique 8). Si les calculs sont fondés sur les revenus, et non sur les dépenses de consommation, seuls trois pays en développement peuvent être classés dans les sociétés de type "40-40-20" : la République de Corée, la province chinoise de Taiwan et le Népal [7]. Différents degrés d'inégalité peuvent être observés en Asie de l'Est. La Thaïlande compte ainsi parmi les sociétés très inégalitaires, et la Malaisie est un des neuf pays de la catégorie intermédiaire où le quintile le plus riche perçoit plus de 50 % du revenu total des ménages. Pour l'Indonésie, certaines données sur les revenus donnent à penser que ce pays, tout comme Hong-kong et Singapour, appartient aussi à la catégorie intermédiaire [8].

Dans l'ensemble, cette structure confirme qu'il existe toujours une différence majeure entre les pays en développement et les pays développés, constatée il y a plus de 40 ans déjà par Kuznets :

> Dans les premiers [les pays en développement], il n'y a pas de classe "moyenne" : le contraste est très marqué entre la grande majorité des habitants, dont le revenu moyen est largement en deçà de la moyenne nationale - elle-même généralement basse - et un petit groupe situé en haut de l'échelle, dont le revenu est comparativement très élevé. Les pays développés, à l'inverse, sont caractérisés par une hausse beaucoup plus graduelle des parts de revenu. Dans ces pays, une partie importante de la population dispose d'un revenu supérieur à la moyenne nationale, qui est élevée, et les groupes du haut de l'échelle reçoivent une part inférieure à celle des groupes ordinaux comparables des pays en développement [9].

Il est possible d'obtenir une image plus précise du clivage Nord-Sud en ce qui concerne la répartition du revenu national en comparant le degré d'inégalité des revenus au PNB par habitant. Si l'on utilise un PNB par habitant de 3 000 dollars (aux prix de 1987) pour distinguer les pays en développement des pays développés à économie de marché parmi les 74 pays pour lesquels des données sont disponibles (ce seuil permet de séparer les pays en développement à bas revenus et à revenus moyens inférieurs et la plupart des pays en développement à revenus plus élevés des pays plus riches), il apparaît clairement que :

i) L'inégalité des revenus est plus importante dans les pays en développement, à l'exception des plus pauvres d'entre eux, que dans les pays plus riches;

## Graphique 8

## PHYSIONOMIE RECENTE DE LA REPARTITION PERSONNELLE DU REVENU DANS 92 PAYS

| Sociétés de type 60-30-10 | Sociétés intermédiaires | | Sociétés de type 40-40-20 | | Sociétés peu inégalitaires |
|---|---|---|---|---|---|
| | Part des 20 % les plus riches | | | | |
| | > 50 % | < 50 % | | | |
| 1) Brésil<br>2) Afrique du Sud<br>3) Guatemala<br>4) Zimbabwe (D)<br>5) Kenya (D)<br>6) Chili<br>7) Lesotho (D)<br>8) Panama<br>9) Mexique<br>10) Botswana (D)<br>11) Guinée-Bissau (D)<br>12) Sénégal (D)<br>13) Thaïlande<br>14) Venezuela | 15) Honduras<br>16) Rép. dominicaine<br>17) Nicaragua (D)<br>18) Colombie<br>19) Malaisie<br>20) Sri Lanka<br>21) Porto Rico<br>22) Equateur (D)<br>23) Philippines<br>24) Costa Rica<br>25) Pérou (D)<br>26) Turquie<br>27) Madagascar (D) | 28) Hong-kong<br>29) Nigéria (D)<br>30) Bolivie (D)<br>31) Ouganda (D)<br>32) Jordanie (D)<br>33) Bahamas<br>34) Singapour<br>35) Algérie (D)<br>36) *Australie*<br>37) Tunisie (D)<br>38) Mauritanie (D)<br>39) Maroc (D)<br>40) Bangladesh<br>41) *Estonie*<br>42) Rép.-Unie de Tanzanie<br>43) Jamaïque (D)<br>44) *Nouvelle-Zélande*<br>45) *Irlande*<br>46) Niger (D)<br>47) *Etats-Unis*<br>48) Côte d'Ivoire (D)<br>49) Maurice (D)<br>50) Viet Nam (D) | 51) Kirghizistan<br>52) Rép. de Corée<br>53) Ghana (D)<br>54) *Lituanie*<br>55) *France*<br>56) *Japon*<br>57) *Bulgarie*<br>58) Chine<br>59) *Norvège*<br>60) *Moldova*<br>61) *Grèce* (D)<br>62) Inde (D)<br>63) Egypte (D)<br>64) *Royaume-Uni*<br>65) Indonésie (D)<br>66) *Portugal*<br>67) Kazakstan<br>68) Rép. dém. pop. lao (D)<br>69) Pakistan (D)<br>70) Népal<br>71) *Pologne*<br>72) *Suède*<br>73) Rwanda (D) | 74) *Allemagne*<br>75) Taiwan (Prov. chinoise de)<br>76) *Hongrie*<br>77) *Rép. tchèque*<br>78) *Slovénie*<br>79) *Danemark*<br>80) *Féd. de Russie*<br>81) *Italie*<br>82) *Roumanie*<br>83) *Bélarus* | 84) *Lettonie*<br>85) *Pays-Bas*<br>86) *Luxembourg*<br>87) *Ukraine*<br>88) *Espagne (D)*<br>89) *Belgique*<br>90) *Canada*<br>91) *Finlande*<br>92) *Slovaquie* |

Source : Calculs effectués par le secrétariat de la CNUCED, d'après un ensemble de données rassemblées par Deininger et Squire, op. cit. (voir aussi le corps du texte).

Note : Ce graphique s'appuie sur les données les plus récentes dont on dispose pour chaque pays. Elles portent sur 1987 ou des années ultérieures, sauf pour le Botswana (1986), le Bangladesh (1986), la France (1984), l'Allemagne (à l'exclusion des nouveaux Länder, 1984), le Luxembourg (1983), le Japon (1982), le Népal (1984) et le Rwanda (1983). Les pays sont classés en fonction de la part des 20 % les plus riches de la population. La lettre (D) indique que les calculs sont fondés sur les dépenses de consommation - ce qui, à cause de l'épargne, donne des estimations inférieures aux chiffres fondés sur les revenus.

**Tableau 33**

**INEGALITE DES REVENUS, DEPUIS 1970, PAR REGION**

| *Région a/* | *Nombre de pays* | *Coefficient de Gini (en pourcentage)* | | | *Rapport du quintile le plus riche au plus pauvre* | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 1970-1979 | 1980-1989 | 1990-1994 | 1970-1979 | 1980-1989 | 1990-1994 |
| Pays développés à économie de marché | 12 | 31,60 | 32,02 | 32,78 | 5,59 | 5,56 | 6,02 |
| Pays en transition | | | | | | | |
| Europe orientale | 4 | 22,34 | 22,94 | 27,85 | 3,09 | 3,13 | 4,05 |
| Fédération de Russie b/ | | | 26,40 | 30,53 | | | 5,08 |
| Chine | | | 31,51 | 36,20 | | 4,74 | 6,10 |
| Pays en développement | | | | | | | |
| Amérique latine | 10 | 49,86 | 51,39 | | 14,46 | 15,58 | |
| Asie de l'Est | 7 | 41,08 | 40,98 | | 8,29 | 8,20 | |
| Afrique subsaharienne c/ | 10 | | | 44,64 | | | 9,52 |
| Afrique du Nord c/ | 4 | | | 38,03 | | | 6,57 |
| Asie du Sud c/ | 2 | 31,06 | 31,73 | 31,28 | 4,56 | 4,71 | 4,63 |

Source : Comme pour le tableau 8, et M.V. Alexeev et C.G. Gaddy, "Income Distribution in the USSR in the 1980s", *The Review of Income and Wealth*, Vol. 39, No 1, mars 1993, tableau 4A.

Note : Les chiffres sont des moyennes non pondérées des coefficients de Gini et des rapports des revenus ou des dépenses pour les années de chaque période pour lesquelles des données sont disponibles.

a/ *Pays développés à économie de marché* : Australie, Belgique, Canada, Danemark, Etats-Unis, Finlande, Italie, Norvège, Nouvelle-Zélande, Pays-Bas, Royaume-Uni, Suède; *Europe orientale :* Bulgarie, Hongrie, Pologne, ex-Tchécoslovaquie; *Amérique latine :* Brésil, Chili, Colombie, Costa Rica, Guatemala, Mexique, Panama, Porto Rico, République dominicaine, Venezuela; *Asie de l'Est* : Hong-kong, Malaisie, Philippines, Province chinoise de Taiwan, République de Corée, Singapour, Thaïlande; *Afrique subsaharienne* : Ghana, Guinée-Bissau, Kenya, Maurice, Niger, Nigéria, Ouganda, République-Unie de Tanzanie, Sénégal, Zimbabwe; *Afrique du Nord* : Egypte, Jordanie, Maroc, Tunisie; *Asie du Sud* : Inde et Pakistan.

b/ Le coefficient de Gini pour la période 1980-1989 correspond à l'ex-République socialiste soviétique de Russie et à l'année 1988 seulement.

c/ Les calculs étant fondés sur les dépenses de consommation, le degré d'inégalité dans cette région n'est donc pas directement comparable à celui des autres régions, qui est calculé d'après les revenus.

ii) la variance de l'inégalité est plus importante parmi les pays en développement que parmi les pays développés;

iii) la principale différence entre pays en développement et pays développés est que la part de revenu des 20 % les plus riches de la population est bien plus importante dans les premiers que dans les seconds, et celle des 40 % intermédiaires bien moindre. Les différences sont moins marquées pour les 40 % du bas de l'échelle.

Ces différences apparaissent clairement, que les calculs soient faits à partir des revenus ou des dépenses de consommation, mais elles sont plus marquées dans le premier cas.

**2. Les grandes tendances**

Les tendances régionales de l'inégalité des revenus sont résumées dans le tableau 33. Il est clair, d'après le coefficient de Gini, que les ex-pays socialistes d'Europe orientale et la Chine, où l'inégalité était relativement faible, ont vu les écarts s'accroître depuis le début des années 90. L'inégalité s'est également accentuée en Amérique latine dans les années 80, le revenu moyen du quintile le plus riche y étant en effet supérieur de plus de 15 fois à celui du quintile le plus pauvre. Le rapport est aussi particulièrement élevé en Afrique, si l'on considère qu'il a été calculé d'après les dépenses.

Ces moyennes régionales masquent différentes trajectoires nationales. Il ressort de toutes les données disponibles que les tendances ont, dans de nombreux cas, été à l'amplification des inégalités au cours des années 80 [10]. Des estimations portant sur 16 pays développés à économie de marché montrent que les inégalités se sont accrues dans neuf d'entre eux. L'accroissement a été modéré en Belgique, aux Pays-Bas et en Allemagne (hausse de un à deux points de pourcentage du coefficient de Gini), et plus important en Australie, au Japon, en Suède, aux Etats-Unis et, surtout, au Royaume-Uni. Dans les ex-pays socialistes d'Europe orientale, les inégalités se sont nettement accentuées, cependant que le revenu total diminuait. Ainsi, le coefficient de Gini a augmenté de 10 points entre 1987 et 1993 en Bulgarie, de plus de cinq points en Roumanie, et de deux à cinq points en Pologne, en Hongrie et dans la République tchèque.

Une nette tendance à l'aggravation des inégalités avait été constatée en Amérique latine pendant la crise de la dette des années 80, mais la reprise qui a suivi n'a pas suffi à l'inverser, en grande partie en raison d'importants revirements de politique dont il sera question dans le prochain chapitre. Si l'on compare le coefficient de Gini de la période 1979-1981 à celui de la période 1989-1990, il apparaît clairement qu'il a augmenté en Argentine (Buenos Aires), au Brésil, au Chili, au Panama et au Venezuela (il a par contre baissé en Colombie). Il a été relativement stable en Uruguay et au Mexique. Les dernières statistiques de la répartition des revenus des ménages urbains montrent qu'en dépit d'une certaine amélioration, les parts de revenu des 20 % les plus riches sont restées supérieures dans les années 90 à celles des années 80 en Argentine, au Brésil, au Costa Rica, au Mexique, au Panama et au Venezuela. Par contre, les inégalités ont baissé de façon incontestable en Uruguay et en Bolivie (tableau 34).

**Tableau 34**

**REPARTITION DES REVENUS DES MENAGES URBAINS EN AMERIQUE LATINE, POUR DIVERSES ANNEES, A PARTIR DE 1979**
(*en pourcentage*)

| | | Part des | | |
|---|---|---|---|---|
| Pays | Année | 40 % les plus pauvres | 20 % les plus riches | 10 % les plus riches |
| Argentine a/ | 1980 | 17,4 | 45,3 | 30,9 |
| | 1986 | 16,2 | 48,7 | 34,5 |
| | 1994 | 13,8 | 51,1 | 34,2 |
| Bolivie | 1989 | 12,1 | 54,3 | 38,2 |
| | 1994 | 15,1 | 51,5 | 35,4 |
| Brésil | 1979 | 11,8 | 56,0 | 39,1 |
| | 1987 | 9,8 | 60,8 | 44,3 |
| | 1993 | 11,8 | 58,7 | 42,5 |
| Chili | 1987 | 12,7 | 56,1 | 39,6 |
| | 1994 | 13,4 | 55,6 | 40,4 |
| Colombie | 1980 | 11,0 | 58,8 | 41,3 |
| | 1986 | 13,1 | 51,4 | 35,3 |
| | 1994 | 11,6 | 57,2 | 41,9 |
| Costa Rica | 1981 | 18,9 | 40,1 | 23,2 |
| | 1988 | 17,2 | 43,3 | 27,6 |
| | 1994 | 17,4 | 43,5 | 27,5 |
| Guatemala | 1986 | 12,5 | 52,0 | 36,4 |
| | 1989 | 12,0 | 53,5 | 37,9 |
| Honduras | 1990 | 12,3 | 55,0 | 38,9 |
| | 1994 | 13,3 | 52,5 | 37,2 |
| Mexique | 1984 | 20,2 | 41,2 | 25,8 |
| | 1989 | 16,3 | 51,3 | 36,9 |
| | 1994 | 16,8 | 49,6 | 34,3 |
| Panama | 1979 | 15,5 | 45,9 | 29,1 |
| | 1986 | 14,3 | 48,9 | 33,0 |
| | 1994 | 13,8 | 51,6 | 37,4 |
| Paraguay a/ | 1986 | 16,4 | 48,9 | 31,8 |
| | 1994 | 16,2 | 49,8 | 35,2 |
| Uruguay | 1981 | 17,7 | 46,4 | 31,2 |
| | 1986 | 17,8 | 48,3 | 33,6 |
| | 1994 | 21,7 | 40,0 | 25,4 |
| Venezuela | 1981 | 20,1 | 37,8 | 21,8 |
| | 1986 | 16,2 | 45,1 | 28,9 |
| | 1994 | 16,7 | 46,4 | 31,4 |

Source : CEPALC, *Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean*, édition 1996 (publication des Nations Unies, numéro de vente : E/S.97.II.G.1).

a/ Zone métropolitaine seulement.

**Tableau 35**

**EVOLUTION RECENTE DE LA REPARTITION DU REVENU ET DU PNB PAR HABITANT EN AFRIQUE SUB-SAHARIENNE**

| Pays | Portée de l'étude | Année | Coefficient de Gini a/ (en pourcentage) | | Croissance annuelle moyenne du PNB réel par habitant b/ (en pourcentage) |
|---|---|---|---|---|---|
| Côte d'Ivoire | Nationale | 1985 | 41,2 | 44,6 | -3,77 |
| | | 1988 | 36,9 | 34,6 | |
| Ethiopie | Rurale | 1989 | | 40,8 | .. |
| | | 1994 | | 45,1 | |
| Ghana | Nationale | 1988 | 35,9 | 40,9 | 1,39 |
| | | 1992 | 33,9 | 40,8 | |
| Kenya | Rurale | 1981 | | 50,8 | -0,31 |
| | | 1992 | | 55,6 | |
| Maurice | Nationale | 1986 | 39,6 | | 6,11 |
| | | 1991 | 36,7 | | |
| Nigéria | Nationale | 1986 | 37,0 | 38,1 | 1,09 |
| | | 1993 | 37,5 | 43,5 | |
| Ouganda | Nationale | 1989 | 33,0 | | 0,87 |
| | | 1992 | 40,8 | | |
| République-Unie de Tanzanie | Rurale | 1983 | | 53,5 | 1,14 |
| | | 1991 | | 76,7 | |

Source : Comme pour le graphique 8, et C. Jayarajah, W. Branson et B. Sen, *Social Dimensions of Adjustment: World Bank Experience, 1980-1993* (Washington D.C., Banque mondiale, 1996).

a/ Les chiffres de la seconde colonne pour le coefficient de Gini proviennent de la seconde source.

b/ De la première à la deuxième année indiquée.

En Afrique, il semble qu'un "nivellement par le bas" ait eu lieu dans certains pays pour la répartition personnelle du revenu, suite à la contraction des secteurs monétaires par rapport aux secteurs de subsistance ainsi qu'à la baisse des salaires réels et de la demande des consommateurs pour les biens et les services du secteur urbain non structuré. L'écart entre villes et campagnes, mesuré par le rapport des revenus des salariés à ceux des petits agriculteurs, a ainsi disparu. La Côte d'Ivoire est un des pays touchés par ce phénomène (voir le tableau 35). A l'inverse, l'Ouganda, ainsi que le Nigéria selon certaines estimations, ont connu d'importantes hausses du coefficient de Gini pour les dépenses des ménages. Au Kenya, dans la République-Unie de Tanzanie et en Ethiopie, la tendance est à l'accroissement de l'inégalité en milieu rural.

Si l'on se penche sur les chiffres de l'Asie, on constate que le stéréotype d'une Asie de l'Est où les inégalités seraient faibles et de moins en moins marquées ne correspond guère à la réalité. En effet, non seulement l'inégalité est relativement élevée dans certains pays de cette région, mais encore elle s'est accentuée dans bien des endroits au cours des années 80. Une aggravation a été observée à Hong-kong pendant la période 1986-1991. L'augmentation a été très forte à Singapour durant la période 1979-1983,

mais modérée par la suite. L'inégalité semble s'accroître dans la province chinoise de Taiwan depuis 1980 et en République de Corée depuis la fin des années 80. En Thaïlande, la forte tendance à la hausse de l'inégalité qui s'était amorcée au milieu des années 70, à la suite de l'adoption d'une stratégie tournée davantage vers l'exportation, s'est maintenue dans les années 80. On constate un recul de l'inégalité en Indonésie, aux Philippines et pour la période 1979-1987, en Malaisie - mais il n'est pas sûr que dans ce pays la baisse se soit poursuivie dans les années 90. En Asie du Sud, on citera en particulier le cas de Sri Lanka, où l'inégalité a continué à s'accroître.

### 3. Croissance et inégalité

Les données disponibles permettent de retracer l'évolution de l'inégalité des revenus dans 16 pays en développement [11] depuis la fin des années 60 ou le début des années 70. On constate, en analysant les tendances observées, qu'il n'y a pas de relation claire entre revenu par habitant et inégalité. Par exemple, alors que la province chinoise de Taiwan et la Thaïlande se sont développées relativement rapidement, les inégalités se sont accentuées dans le second cas mais pas dans le premier. De la même façon, Sri Lanka et les Philippines ont connu une faible croissance, mais si les inégalités se sont sensiblement creusées dans le premier cas, elles ont diminué dans le second.

La part du revenu total perçu par les 40 % les plus pauvres de la population a diminué au cours de la période considérée dans 11 des 16 pays, mais très lentement toutefois. En termes absolus, le revenu par habitant n'a reculé qu'au Venezuela, qui est également le seul parmi les 16 pays où le PNB réel par habitant a affiché une tendance à la baisse sur l'ensemble de la période. Dans huit des neuf pays pour lesquels la croissance du PNB réel par habitant est statistiquement significative, la croissance du revenu des 40 % les plus pauvres de la population est également statistiquement significative, ce qui confirme le lien entre les deux. Au Chili et en Thaïlande, en particulier, la rapidité de la croissance a fait que le développement des inégalités n'a pas été associé au développement de la pauvreté absolue parmi les groupes les plus démunis. Toutefois, le résultat le plus intéressant de l'analyse effectuée n'est peut-être pas l'existence de ces corrélations statistiques, mais le fait que le revenu réel des 40 % les plus pauvres de la population a augmenté de moins de 12 dollars par an (en prix constants de 1987) ou diminué au cours de la période dans 13 des 16 pays, les trois exceptions étant la République de Corée, la Malaisie et la province chinoise de Taiwan.

Cette analyse tendancielle peut être utilement complétée par l'analyse de l'évolution des inégalités et du PNB par habitant au cours de périodes de variation plus brèves [12]. L'une des façons actuelles de procéder consiste à s'intéresser aux périodes comprises entre deux enquêtes comparables et consécutives auprès des ménages. Par exemple, dans le cas d'un pays où trois enquêtes sur la répartition du revenu ont été réalisées auprès des ménages (1973, 1980 et 1987), il serait possible d'analyser l'évolution survenue pendant deux périodes (1973-1980 et 1980-1987).

Le tableau 36 montre le résultat d'une analyse de ce type à partir des données concernant le revenu plutôt que les dépenses de consommation pour 22 pays, soit au total 94 périodes. On constate que la corrélation entre croissance et inégalité est aussi bien positive que négative [13]. Toutefois,

lorsque les données de l'échantillon sont réparties en différentes périodes de variation allant d'une part jusqu'à 1980 et d'autre part de 1980 à 1995, une nette évolution apparaît. Premièrement, les inégalités n'augmentent que dans 42 % des périodes recensées jusqu'en 1980 mais dans 64 % entre 1980 et 1995. Deuxièmement, les inégalités ne se sont accentuées qu'au cours de 17 des 39 périodes entre 1965 et 1980 pendant lesquelles le PNB par habitant a augmenté, mais dans 19 des 29 périodes similaires entre 1980 et 1995. La situation est également différente lors des périodes (moins nombreuses) pendant lesquelles le PNB par habitant a diminué, en ce sens que la corrélation entre réduction du PNB et augmentation des inégalités est beaucoup plus étroite après 1980.

Les pays qui constituent l'échantillon utilisé pour l'étude ont certes été sélectionnés en fonction du volume de données disponibles [14], mais les conclusions de cette étude suggèrent toutefois que le rapport entre croissance et inégalité s'est modifié au cours des années 80, à savoir que la croissance accentue désormais davantage les inégalités.

## 4. Evolution relative de la part de revenu de différents groupes

On peut obtenir une image plus précise de l'évolution des inégalités dans les pays en développement en étudiant l'évolution tendancielle de la part du revenu des 20 % les plus riches de la population, des 40 % intermédiaires et des 40 % les plus pauvres. Les graphiques qui figurent en annexe au présent chapitre [15] et qui concernent l'évolution de la situation dans 24 pays depuis les années 60 montrent :

- Que les années 80 sont généralement caractérisées par un accroissement de la part du revenu des riches, presque toujours associé à une diminution de la part de la classe moyenne;

- Que dans de nombreux pays cette situation marque une rupture par rapport à ce qui existait avant 1980, à savoir un accroissement de la part de la classe moyenne et une diminution de la part des riches.

Les pays où l'écart entre les riches et les classes moyennes s'est accentué au cours des années 80 sont très divers. Il s'agit du Bangladesh (après 1977), du Brésil (après 1986), de Sri Lanka (après 1973), du Mexique (après 1977), du Panama (après 1980), du Venezuela (après 1978), du Guatemala (après 1978), de Singapour (après 1978), de la Thaïlande (après 1975) et de la République-Unie de Tanzanie (après 1976). Sur les huit pays pour lesquels on dispose de données à la fois pour les années 70 et les années 80, on constate dans six d'entre eux, et en particulier au Sri Lanka, au Panama et au Venezuela, une inversion de la tendance qui passe d'une convergence à une divergence croissantes entre le revenu des riches et celui des classes moyennes. Le même phénomène s'est également produit à Hong-kong aux environs de 1980, tandis qu'en Inde la convergence entre les classes riches et les classes moyennes observée à la fin des années 80 s'est inversée après 1990, bien que l'on ne puisse pas encore dire avec précision s'il s'agit là d'une nouvelle tendance.

**Tableau 36**

**RAPPORT ENTRE CROISSANCE ET EVOLUTION DES INEGALITES EN MATIERE DE REVENUS DANS LES PAYS EN DEVELOPPEMENT, 1965-1995**

| | 1965-1980 | | 1980-1995 | | 1965-1995 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Périodes associées à une : | Nombre de périodes | Pourcentage du total | Nombre de périodes | Pourcentage du total | Nombre de périodes | Pourcentage du total |
| Croissance du PNB par habitant | | | | | | |
| Augmentation des inégalités | 17 | *40* | 19 | *49* | 40 | *43* |
| Diminution des inégalités | 22 | *51* | 10 | *26* | 39 | *41* |
| Contraction ou stagnation de la croissance du PNB par habitant | | | | | | |
| Augmentation des inégalités | 1 | *2* | 6 | *15* | 8 | *9* |
| Diminution des inégalités | 3 | *7* | 4 | *10* | *7* | *7* |
| Total | 43 | *100* | 39 | *100* | 94 | *100* |

Source : Comme pour le graphique 8.

Note : Les pays (et le nombre de périodes) couverts au cours de la période 1965-1995 sont : le Bangladesh (6); le Brésil (11); le Chili (3); la Colombie (5); le Costa Rica (5); le Gabon (1); le Guatemala (2); le Honduras (1); la Malaisie (4); le Mexique (3); le Panama (3); les Philippines (3); Porto Rico (2); la province chinoise de Taiwan (10); la République de Corée (10); la République dominicaine (1); Singapour (2); Sri Lanka (4); la Thaïlande (6); Trinité-et-Tobago (2); la Turquie (2) et le Venezuela (8). La somme des périodes entre 1965-1980 et 1980-1995 est inférieure au total pour 1965-1995, certaines ayant été omises lors de la ventilation des données. Les pays pour lesquels on ne disposait de données que pour 1965-1980 ou 1980-1995 - Turquie, Trinité-et-Tobago, Guatemala et République dominicaine - ont été omis. Les périodes commençant avant 1980 et se terminant après 1980 ont également été omises, sauf en ce qui concerne le Bangladesh (1978-1981), le Costa Rica (1977-1981) et la Thaïlande (1975-1981), qui ont été inclus dans la tranche 1965-1980; et Porto Rico (1979-1989), le Venezuela (1979-1981) et Sri Lanka (1979-1981), qui figurent dans la tranche commençant en 1980. Pour ce qui concerne la province chinoise de Taiwan, les données portant sur les années postérieures à 1976 (qui sont indiquées annuellement) apparaissent sous forme de moyennes sur trois ans.

Une des caractéristiques importantes de cette nouvelle divergence tient à l'ampleur du phénomène, mesurée par l'écart entre la part du revenu des 20 % les plus riches de la population et la part de la classe moyenne. On peut voir au tableau 37 qu'en Thaïlande par exemple celui-ci est passé de 12 points de pourcentage en 1975 à 28 points en 1992, la part du revenu total perçue par le quintile le plus riche passant de 48 % à 58 %, et celle de la classe moyenne revenant de 36 % à 30 %. Le phénomène est tel que certains pays où la répartition du revenu correspondait à la formule 40/40/20 sont devenus des sociétés intermédiaires, où le quintile le plus riche contrôle 50 % du total du revenu, la classe moyenne 35 % et les deux quintiles les plus pauvres 15 %, et que dans certaines sociétés intermédiaires, comme c'était le cas de la Thaïlande en 1975, la répartition est désormais de 60/30/10. Dans certains pays d'Amérique latine, où les inégalités de revenu étaient très marquées, l'inversion de la tendance à la convergence a mis fin à l'apparition progressive d'une situation où le quintile le plus riche possédait 50 % du revenu total, et a rétabli la situation antérieure caractérisée par une très forte inégalité.

**Tableau 37**

**PERIODES DE DIVERGENCE ET DE CONVERGENCE DU REVENU DU QUINTILE LE PLUS RICHE ET DE LA CLASSE MOYENNE DANS CERTAINS PAYS EN DEVELOPPEMENT**

| Divergence | | | | Convergence | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| (Baisse de la part du revenu de la classe moyenne et augmentation de la part du quintile le plus riche) | | | | (Augmentation de la part du revenu de la classe moyenne et diminution de la part du quintile le plus riche) | | | |
| Pays | Période | Variation de l'écart a/ | Taille de l'écart b/ | Pays | Période | Variation de l'écart a/ | Taille de l'écart b/ |
| Bangladesh | 1977-1986 | +11 | +12 | Colombie | 1978-1991 | -7 | +21 |
| Brésil | 1982-1989 | +13 | +38 | Rép. de Corée | 1980-1988 | -3 | +4 |
| Chili | 1971-1989 | +19 | +37 | Malaisie | 1976-1989 | -6 | +20 |
| Mexique | 1977-1989 | +10 | +29 | Turquie | 1968-1987 | -16 | +14 |
| Panama | 1980-1989 | +11 | +28 | Chili | 1989-1994 | -5 | +32 |
| Sri Lanka | 1973-1987 | +13 | +19 | Indonésie | 1976-1993 | -3 | +2 |
| Thaïlande | 1975-1992 | +16 | +28 | Pakistan | 1979-1991 | -4 | 0 |
| Venezuela | 1979-1990 | +16 | +18 | Hong-kong | 1971-1991 | -4 | +14 |
| Rép. de Corée | 1969-1980 | +9 | +7 | Costa Rica | 1977-1989 | -7 | +14 |
| Inde | 1990-1992 | +4 | +4 | Philippines | 1965-1988 | -9 | +19 |

Source : Comme pour le graphique 8.

a/ Entre le début et la fin de la période (en points de pourcentage).

b/ Part du quintile supérieur moins part de la classe moyenne (en points de pourcentage) au cours de la dernière année.

Une autre caractéristique importante est le degré de synchronisation de cette évolution entre des pays dont les structures économiques et les cultures sont pourtant très différentes. On peut le considérer comme révélateur du fait que les tendances en matière d'inégalité face au revenu sont de plus en plus soumises à l'action des mêmes forces dans les divers pays, c'est-à-dire de forces d'une portée mondiale, et pas simplement aux circonstances propres à chaque pays. Il est difficile d'identifier avec précision les évolutions survenues étant donné que les enquêtes auprès des ménages qui permettent d'obtenir les données utilisées ne sont pas réalisées chaque année ni la même année dans les différents pays, mais il est clair que dans de nombreux pays on a assisté à une inflexion de la tendance à la convergence entre parts du revenu des riches et de la classe moyenne à la fin des années 70 et au début des années 80, c'est-à-dire à un moment où l'environnement extérieur des pays en développement se modifiait considérablement. Cette inflexion tient peut-être également à l'adoption des mêmes mesures sur le plan intérieur face à l'évolution de la situation extérieure.

Parmi les autres pays présentés dans l'annexe, la République de Corée et le Chili affichent une divergence croissante au cours de certaines périodes, mais également une inflexion contraire à celle observée dans la majorité des cas. Elle est importante au Chili où, entre 1971 et 1989 la part du revenu perçu par les 20 % les plus riches est passée de 52 % à 63 % du total alors que celle de la classe moyenne revenait de 34 % à 27 % portant l'écart de 18 à 37 points de pourcentage. En République de Corée, la part du revenu perçu par la classe moyenne était en 1969 supérieure de 2 points de pourcentage à celle du quintile de la population le plus riche, mais en 1980 la situation s'était inversée avec un écart de 7 points en faveur de ce dernier. Toutefois, l'écart s'est resserré au Chili entre 1989 et 1994 et en République de Corée entre 1980 et 1988 (voir également tableau 37).

En ce qui concerne les autres pays dont la situation est décrite à l'annexe au présent chapitre, on constate un accroissement de l'écart au Costa Rica et dans la province chinoise de Taiwan, particulièrement depuis 1985, mais celui-ci tient dans les deux cas à la diminution de la part des 40 % les plus pauvres de la population, par rapport aux riches au Costa Rica et à la fois aux riches et à la classe moyenne dans la province chinoise de Taiwan. La même évolution, bien que beaucoup moins prononcée, est également observable à Porto Rico entre les années 70 et 80. En revanche, une tendance au resserrement apparaît en Malaisie (où elle s'est toutefois peut-être inversée), aux Philippines, en Indonésie et au Pakistan, mais aussi et surtout en Turquie, cinq pays qui ont en commun une importante population musulmane 16/. Une tendance à la convergence entre revenu des riches et des classes moyennes apparaît également en Colombie et en Jamaïque.

Une analyse de l'évolution de la part du revenu perçue par les différents quintiles au cours des périodes séparant deux enquêtes auprès des ménages amène aux mêmes conclusions. Le tableau 38 classe l'évolution des inégalités en quatre types principaux et deux sous-types et indique leur fréquence avant et après 1980 en établissant une distinction entre pays développés et pays en développement et, dans ce dernier groupe, en présentant à part le cas des pays d'Amérique latine et d'Asie de l'Est. Les quatre principaux types sont les suivants :

Type 1 : Augmentation de la part des 20 % les plus riches, diminution de la part de la classe moyenne, et

a) augmentation de la part des 40 % les plus pauvres, ou

b) diminution de la part des 40 % les plus pauvres;

Type 2 : Diminution de la part des 20 % les plus riches, augmentation de la part de la classe moyenne, et

a) augmentation de la part des 40 % les plus pauvres, ou

b) diminution de la part des 40 % les plus pauvres;

Type 3 : Diminution de la part des 20 % les plus riches et de la classe moyenne;

Type 4 : Augmentation de la part des 20 % les plus pauvres et de la classe moyenne.

Il permet de tirer un certain nombre de conclusions :

- Dans les pays développés à économie de marché comme dans les pays en développement, l'évolution constatée appartient principalement soit au type 1 soit au type 2. Il est en effet rare que la part du revenu du quintile le plus riche de la population et de la classe moyenne augmente ou diminue en même temps;

- La part du quintile le plus riche a augmenté plus fréquemment après 1980 qu'avant, en particulier dans les pays en développement. Dans les pays développés à économie de marché, elle a progressé au cours de 46 % des périodes jusqu'en 1980 et de 49 % à partir de 1980, alors que dans les pays en développement les chiffres correspondants sont de 45 % et 62 % respectivement. L'évolution en Amérique latine et en Asie de l'Est présente une étonnante similitude. En Amérique latine, le quintile le plus riche de la population a vu sa part augmenter pendant 33 % des périodes jusqu'en 1980 et 55 % des périodes à partir de 1980 tandis qu'en Asie de l'Est les chiffres correspondants sont de 50 % et 67 %. Toutefois, contrairement à ce qui s'est passé en Asie de l'Est, on a assisté à partir de 1980 en Amérique latine à un renversement (au cours de 55 % des périodes) de la tendance au rapprochement des parts du revenu des riches et de la classe moyenne constatée lors de 61 % des périodes entre 1965 et 1980.

- Dans les pays développés, quand la part du quintile de la population le plus riche augmente et que celle de la classe moyenne diminue (évolution de type 1), celle des 40 % les plus pauvres a également tendance à diminuer. La même évolution apparaît dans les pays en développement, même si elle était plus prononcée pendant les années 70, notamment en Asie de l'Est;

- Dans les pays développés, quand la part de la classe moyenne augmente et que celle du quintile le plus riche diminue (évolution de type 2), celle des 40 % les plus pauvres tend également à augmenter. Dans les pays en développement cependant, quand la part de la classe moyenne augmente, celle des 40 % les plus pauvres présente la même probabilité d'augmentation ou de diminution pendant les années 70, mais une plus forte probabilité de diminution que d'augmentation pendant les années 80;

- Il existe une différence très importante entre l'Amérique latine et l'Asie de l'Est en ce qui concerne l'évolution de la situation des 40 % de la population les plus pauvres. Alors qu'en Amérique latine, la part de ce groupe a augmenté durant 44 % des périodes jusqu'en 1980 mais 30 % seulement des périodes par la suite, en Asie de l'Est elle a progressé pendant 41 % des périodes jusqu'en 1980, mais cette progression s'est encore accentuée (44 % des périodes) par la suite.

Les résultats de cette analyse, de même que celle de l'étude des rapports entre croissance et inégalité, reflètent la situation des pays pour lesquels on disposait de données. Toutefois, ils donnent à penser qu'en

mettant l'accent uniquement sur la pauvreté, une grande partie des analyses consacrées à l'évolution de la situation au cours des années 80 est passée à côté de certaines évolutions fondamentales de la répartition du revenu dans les pays en développement à savoir : i) l'augmentation de la part des 20 % les plus riches de la population, et ii) la diminution de la part de la classe moyenne. En réalité, le fait marquant des années 80 est peut-être l'inversion de la tendance à l'apparition d'une classe moyenne relativement plus riche constatée pendant les années 70. C'est en effet ce groupe qui semble avoir été le plus durement touché en terme relatif au cours des années 80. En cas de ralentissement de l'économie, la diminution de la part du revenu n'est pas nécessairement aussi grave pour la classe moyenne que pour les 40 % les plus pauvres de la population, mais le déclin de la classe moyenne - et l'apparition d'une situation encore plus fortement caractérisée par un petit groupe de riches au sommet de la société et une classe moyenne très peu nombreuse et où le revenu moyen des 40 % les plus pauvres de la population est de l'ordre d'un tiers à la moitié de la moyenne nationale - à d'importantes conséquences sociopolitiques et économiques qui à long terme auront probablement un effet plus marqué sur les modes de consommation des pauvres.

## C. DIFFERENCES EN MATIERE D'INEGALITE DU REVENU ENTRE LES PAYS

Les données examinées dans la section précédente révèlent d'importantes différences en matière d'inégalité du revenu d'un pays à l'autre, que ces pays soient ou non au même stade de développement économique. Si, en règle générale, ces inégalités sont plus marquées dans les pays en développement que dans les pays développés, on constate cependant des différences sensibles entre pays en développement.

La question de savoir pourquoi les inégalités sont plus grandes dans certains pays que dans d'autres est l'une des plus difficiles et des plus intéressantes à laquelle doit répondre l'analyse économique. La théorie traditionnelle, qui a recueilli un certain consensus, consiste à expliquer ces différences par la façon dont la répartition du revenu évolue avec le développement économique. Selon cette théorie, énoncée à l'origine par Simon Kuznets, les inégalités de revenu augmentent lors de la première phase de développement, puis diminuent selon une courbe en "U inversé". On peut donc s'attendre à ce qu'elles soient plus importantes dans les pays à revenu intermédiaire que dans les pays les moins avancés ou dans les pays industrialisés. Cette théorie repose sur l'idée selon laquelle le développement économique s'accompagne du passage d'une économie agricole à faible productivité à une économie industrielle à forte productivité. L'industrialisation a tendance à accentuer les inégalités de revenu du fait non seulement des écarts de rémunération avec l'agriculture mais également de l'importance accrue des revenus industriels, dont la répartition est moins régulière que celle des revenus agricoles. Toutefois, au fur et à mesure du développement de l'industrie et de la croissance du revenu moyen, les écarts de gain liés aux différences de productivité diminuent et, à partir d'un certain moment, la hausse du revenu s'accompagne d'une répartition plus équitable. Par conséquent, selon cette théorie, la croissance accentue d'abord les inégalités avant de les réduire.

**Tableau 38**

**FREQUENCE DE L'OCCURRENCE DE DIFFERENTS TYPES D'EVOLUTION DE LA REPARTITION DU REVENU DES INDIVIDUS AU COURS DE LA PERIODE 1965-1995, PAR REGION**

| Type d'évolution | | | | Nombre de périodes | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Evolution de la part du revenu | | | Pays développés à économie de marché a/ | | Pays en développement b/ | | | | | |
| | Des 20 % les plus riches | De la classe moyenne | Des 40 % les plus pauvres | | | Toutes régions confondues | | Amérique latine | | Asie de l'Est | |
| | | | | 1965-1980 | 1980-1995 | 1965-1980 | 1980-1995 | 1965-1980 | 1980-1995 | 1965-1980 | 1980-1995 |
| Type 1 (a) | Augm. | Dimin. | Augm. | 4 | 1 | 5 | 10 | 3 | 4 | 2 | 5 |
| Type 1 (b) | Augm. | Dimin. | Augm. | 19 | 27 | 15 | 12 | 3 | 7 | 8 | 4 |
| Total type 1 | Augm. | Dimin. | Augm./ Dimin. | 23 | 28 | 20 | 22 | 6 | 11 | 10 | 9 |
| Type 2 (a) | Dimin. | Augm. | Augm. | 23 | 22 | 12 | 3 | 4 | 2 | 6 | 0 |
| Type 2 (b) | Dimin. | Augm. | Dimin. | 10 | 14 | 11 | 8 | 7 | 5 | 4 | 2 |
| Total type 2 | Dimin. | Augm. | Augm./ Dimin. | 33 | 36 | 23 | 11 | 11 | 7 | 10 | 2 |
| Type 3 | Dimin. | Dimin. | Augm. | 6 | 6 | 2 | 3 | 1 | 0 | 1 | 3 |
| Type 4 | Augm. | Augm. | Dimin. | 9 | 12 | 1 | 4 | 0 | 1 | 1 | 3 |
| Type 5 | Pas de modification | | | 2 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| Autres c/ | | | | 6 | 3 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 |
| Total | | | | 79 | 86 | 46 | 42 | 18 | 20 | 22 | 18 |

Source : Comme pour le graphique 8.

a/ Les pays concernés (et le nombre de périodes) sont les suivants : Allemagne (5); Australie (8); Canada (19); Danemark (3); Etats-Unis (26); Finlande (10); Irlande (2); Italie (11); Japon (16); Nouvelle-Zélande (11); Norvège (7); Pays-Bas (8); Suède (13); Royaume-Uni (26).

b/ Les mêmes que ceux indiqués au tableau 36, plus Hong-kong (3 intervalles au cours de chaque période).

c/ Cas où la part des revenus du quintile de la population la plus riche ou de la classe moyenne reste constante tandis que la part des autres catégories évolue.

Les différentes forces qui agissent sur la répartition du revenu au cours des différentes phases du développement économique seront analysées dans la prochaine section. La présente section examine pour sa part dans quelle mesure les différences qui existent d'un pays à l'autre peuvent être attribuées à la place que chacun occupe dans le processus de développement, et s'il convient ou non de tenir compte également d'autres facteurs.

Une analyse de la relation entre revenu par habitant et inégalité dans les différents pays confirme dans une large mesure l'existence d'une courbe en U inversé, à savoir que les inégalités sont les moins marquées dans les pays à faible revenu et à revenu élevé et les plus marquées dans les pays à revenu intermédiaire, même si un certain nombre d'études ne parviennent pas à mettre cette relation en évidence [17]. Les données ayant servi à l'analyse révèlent également l'existence d'un lien systématique entre inégalité et revenu par habitant, en particulier quand l'inégalité est mesurée par la part du revenu du quintile de la population le plus riche et de la classe moyenne.

Il est clair cependant qu'il existe également des différences considérables entre pays où le revenu par habitant est similaire. Pour expliquer ces différences, l'attention s'est portée sur un certain nombre de facteurs [18] qui, bien que fréquemment étroitement corrélés au revenu, sont également fortement influencés par les choix de politique économique.

Le premier groupe de facteurs ainsi identifiés est lié à la structure de production. Etant donné que les gains sont en général étroitement liés à la productivité, d'importantes différences à cet égard entre divers secteurs d'une économie doivent normalement se traduire par une inégalité de revenu plus grande, à moins que cette inégalité soit compensée par une politique de redistribution. De fait, c'est là une des principales idées sur lesquelles repose la théorie originale de Kuznets. Toutefois, il n'y a pas nécessairement une relation stricte entre revenu moyen par habitant et différences intersectorielles de productivité. Par conséquent, toutes choses étant égales par ailleurs, plus la dualité de la structure de production associée à un revenu moyen donné par habitant est importante, plus les inégalités sont marquées. D'ailleurs, un certain nombre d'études ont établi une corrélation étroite (mais pas nécessairement linéaire) entre inégalité de revenu et un certain nombre de variables reflétant l'importance de cette dualité, telles que la proportion de travailleurs salariés dans la population active, la part de l'agriculture dans le PIB et la part des produits de base dans les exportations.

Un deuxième facteur de la variabilité des inégalités entre les pays est le taux de croissance démographique. Bien que celui-ci diminue généralement quand le revenu par habitant augmente, il présente encore des différences considérables entre des pays ayant des niveaux de revenu similaires. D'une manière générale, on constate que plus le taux de croissance démographique est élevé, plus les inégalités sont profondes. Plusieurs raisons peuvent expliquer cette situation. Tout d'abord, le poids exercé par la taille de la famille peut être plus important pour les groupes dont le revenu est le plus faible, en raison de la tendance observée à la baisse du taux de fécondité quand le revenu et le niveau d'éducation augmentent. Ensuite, un taux élevé de croissance démographique limite les possibilités d'absorption du marché du travail (les autres choses étant égales par ailleurs) et donc réduit la part du revenu du travail dans la production.

Il est généralement admis que le niveau d'éducation et les possibilités d'accès à l'éducation sont l'un des principaux facteurs d'inégalité. Celui-ci agit de deux façons. D'une part, une répartition inégale du revenu a tendance à empêcher les pauvres d'investir dans l'éducation et d'acquérir des compétences ce qui, comme on le verra plus en détail au chapitre V ci-dessous, peut constituer un grave obstacle à la croissance. D'autre part, une répartition inégale des possibilités d'éducation accentue les inégalités de répartition du revenu en creusant les écarts de compétence et de productivité dans la population active. Dans ce domaine également il existe des différences considérables entre pays dont les niveaux de revenu sont similaires. La plupart des études réalisées montrent que plus le taux de scolarisation dans l'enseignement secondaire est élevé, moins les inégalités sont importantes. Les différences en matière d'éducation sont également l'une des principales causes des inégalités de répartition du revenu du travail au sein d'un même pays. Par exemple, une étude récente de la situation de 10 pays d'Amérique latine pendant les années 80 attribue environ 25 % des inégalités en matière de revenu des travailleurs au niveau d'éducation, le reste étant lié à des facteurs tels que le sexe, l'origine ethnique, l'âge, l'emploi et la taille de l'entreprise [19].

Il convient toutefois de noter qu'un niveau moyen d'éducation plus élevé n'est pas nécessairement associé à une moins grande inégalité. D'ailleurs, d'après une estimation, l'inégalité augmente jusqu'à ce que la durée moyenne de scolarisation de la population active atteigne environ 6,8 ans, puis diminue ensuite. Dans la plupart des pays en développement, en particulier d'Afrique subsaharienne et d'Asie du Sud, la durée moyenne de scolarisation est inférieure à ce seuil [20]. Si celui-ci se vérifiait toujours, un développement de l'éducation dans ces pays pourrait être systématiquement associé à un accroissement des inégalités dans ce domaine, en particulier si l'accent était mis sur l'enseignement secondaire et supérieur plutôt que sur l'éducation de la population qui n'a suivi aucune scolarité.

L'accent mis sur l'éducation souligne l'importance cruciale de la propriété des actifs pour la répartition du revenu. Toutefois, l'inégalité en matière de répartition du capital humain n'est pas le seul, ni même le principal déterminant des inégalités de revenu. La répartition de la richesse matérielle, et par conséquent de la valeur ajoutée, entre les employés et les propriétaires est au moins aussi importante. De fait, de profondes inégalités en matière de revenu sont souvent associées à une concentration considérable de richesses matérielles, notamment dans les pays en développement. En ne s'intéressant qu'au rôle de l'éducation et du capital humain, on ne peut donc que partiellement comprendre les facteurs qui agissent sur la répartition dans les économies de marché. Surtout, comme on le verra au chapitre V, cela a également pour effet de dissocier l'analyse de la croissance de celle de la répartition, étant donné que le comportement de la classe capitaliste est essentiel à l'accumulation du capital et au progrès technique, dont dépendent les revenus réels des propriétaires comme des travailleurs.

De même que pour le revenu, la répartition de la richesse présente des différences considérables entre pays dont le niveau de revenu est similaire. Les données disponibles pour les pays de l'OCDE montrent que les inégalités dans ce domaine sont beaucoup plus grandes qu'en matière de revenu. Les indices de concentration de Gini concernant la répartition de la richesse des ménages (qui étaient compris entre 0,65 et 0,71 au Royaume-Uni, en Allemagne,

en France, au Canada, en Suède et en Australie, et proches de 0,80 aux Etats-Unis et de 0,52 au Japon au cours des années 80) sont très supérieurs à ceux de la répartition du revenu. Bien que les inégalités en matière de répartition de la richesse y soient à peu près les mêmes, les inégalités concernant le revenu sont beaucoup plus importantes en Australie et beaucoup plus faibles en Suède qu'au Royaume-Uni. Toutefois, dans un même pays, la concentration de la richesse et du revenu tentent à aller de pair. Aux Etats-Unis par exemple, la part de la richesse détenue par le 1 % le plus riche de la population est tombée de 44 % en 1929 à 20 % en 1972 avant de revenir à 34 % en 1992, et la répartition du revenu a suivi la même tendance, c'est-à-dire que les inégalités ont sensiblement diminué après la guerre mais ont fortement augmenté au cours des deux dernières décennies.

On ne dispose que de peu d'informations sur la répartition de la richesse dans les pays en développement. Toutefois, les données montrent une concentration nettement plus importante de la propriété foncière en Amérique latine pendant les années 60 que dans la plupart des autres pays et régions (tableau 39). Une étude consacrée à la République de Corée suggère que la répartition des actifs financiers pourrait être plus inéquitable que celle des actifs réels étant donné que, selon les estimations, les indices de concentration de Gini pour ces actifs étaient de 0,77 et 0,60 respectivement (et 0,40 pour le revenu) dans le pays à la fin des années 80. A la même époque, 43 % de la richesse du pays était détenue par les 10 % les plus riches de la population [21].

On peut s'attendre à ce que l'effet de la répartition de la richesse sur les inégalités du revenu soit plus important dans les pays en développement. De fait, les données disponibles indiquent que dans ces pays il existe une relation positive et assez étroite entre répartition de la propriété foncière exploitée et inégalité du revenu [22]. En revanche, le revenu du patrimoine constitue une part beaucoup plus importante du revenu total des individus dans les pays en développement que dans les autres pays. Alors que pendant les années 80 et au début des années 90, il était compris entre 7 % et 16 % du total au Canada, en Australie, en Nouvelle-Zélande et au Royaume-Uni il aurait atteint, selon les estimations, 21 % dans les régions urbaines de Colombie en 1967, 25 % dans la province chinoise de Taiwan en 1968 et plus de 20 % au Chili à une époque plus récente [23]. Cette différence (étudiée plus en détail au chapitre V) s'explique notamment par le fait que si dans les pays industrialisés le revenu du patrimoine a tendance à être conservé par les entreprises ou investi dans des fonds de retraite, dans les pays en développement il est plus fréquemment détenu directement par les ménages. Cette part relativement importante du revenu du patrimoine dans le revenu total des individus accentue encore les effets des inégalités de richesse sur les inégalités de revenu.

Il est également généralement admis que les variables sociopolitiques sont des déterminants importants de l'égalité. A cet égard, l'attention est souvent attirée sur la faiblesse des inégalités dans les anciens pays socialistes. Par ailleurs, comme indiqué ci-dessus, les inégalités sont également peu importantes, compte tenu du niveau du PNB par habitant, dans certains pays où vit une forte population musulmane. On a également suggéré

**Tableau 39**

**INEGALITE DE LA REPARTITION DES TERRES DANS CERTAINS PAYS ET REGIONS EN DEVELOPPEMENT**

| Pays/Région | | Année/Période | Indice de concentration de Gini |
|---|---|---|---|
| **Amérique latine** | | | |
| Pérou | | 1961 | 0,95 |
| Venezuela | | 1961 | 0,94 |
| Argentine | | 1970 | 0,87 |
| Colombie | | 1960 | 0,87 |
| Brésil | | 1960 | 0,85 |
| Uruguay | | 1966 | 0,83 |
| **Asie** | | | |
| Inde | | 1953-1954 | 0,69 |
| | | 1961-1962 | 0,58 |
| | | 1971-1972 | 0,59 |
| Indonésie | | 1973 | 0,56 |
| Pakistan | | 1972 | 0,52 |
| Philippines | | 1971 | 0,52 |
| Province chinoise de Taiwan | | 1960-1961 | 0,47 |
| Thaïlande | | 1978 | 0,46 |
| Bangladesh | | 1977 | 0,45 |
| **Moyen-Orient et Méditerranée** | | | |
| Iran (République islamique d') | | 1960 | 0,62 |
| Turquie | | 1960 | 0,61 |
| **Afrique** | | | |
| Botswana | (Exploitations traditionnelles) | 1968-1969 | 0,50 |
| Côte d'Ivoire | (Secteur traditionnel) | 1973-1975 | 0,42 |
| Kenya | (Petites exploitations enregistrées) | 1969 | 0,55 |
| Malawi | (Petites exploitations) | 1968-1969 | 0,41 |
| Mozambique | (Secteur traditionnel) | 1970 | 0,42 |
| | (Secteur moderne) | 1970 | 0,81 |
| Nigéria | (Exploitations agricoles du Nord) | 1963-1964 | 0,43 |
| | (Exploitations agricoles/arboricoles de l'Est) | 1963-1964 | 0,56 |
| | (Exploitations agricoles/arboricoles de l'Ouest) | 1963-1964 | 0,40 |
| Somalie | (Cinq districts) | 1968 | 0,55 |
| Zambie | (Secteur commercial) | 1970-1971 | 0,76 |
| Ghana | (Toutes exploitations confondues) | 1970 | 0,64 |

Source : R.M. Sundrum, *Income distribution in Less Developped Countries* (Londres et New York : Routledge, 1990); D. Ghai et S. Radwan, "Agrarian change, differentiation and rural poverty in Africa: A general survey", dans D. Ghai et S. Radwan (sous la direction de), *Agrarian Policies and Rural poverty in Africa* (Genève : BIT, 1983).

que les inégalités en matière de revenu sont moins grandes dans les pays riches parce que "le seuil de tolérance de la société à l'égard de ces inégalités" y est plus faible. De ce point de vue, l'importance des inégalités de revenu est considérée comme un choix social fait par chaque pays en fonction de ses limites structurelles [24].

Il convient de noter que les facteurs invoqués ci-dessus pour expliquer les différences d'inégalité de revenu entre les pays sont tirées d'une analyse statique qui compare différentes caractéristiques de pays ayant atteint divers niveaux de développement, et qui ne cherche donc pas à décrire comment ces inégalités pourraient évoluer avec le développement du pays. Cette question est examinée dans la section suivante, qui passe en revue différentes forces qui agissent sur la répartition du revenu au cours de différentes phases du développement.

## D. MAIN-D'OEUVRE EXCEDENTAIRE, CROISSANCE ET INEGALITE DES REVENUS

### 1. Quelles sont les forces qui déterminent le degré d'inégalité ?

S'il est très difficile de rendre entièrement compte des différences entre pays pour ce qui est de l'inégalité des revenus, il est à peu près impossible de construire un modèle unique montrant comment la répartition des revenus a évolué au fur et à mesure du développement économique. On s'attachera donc à un certain nombre de forces déterminantes qui tendent à agir sur la répartition des revenus personnels en raison de leurs effets sur diverses catégories fonctionnelles de revenu à différents stades du développement : on espère jeter ainsi quelque lumière sur les causes possibles des changements qui se sont produits au cours des récentes décennies, et sur l'influence que l'action des pouvoirs publics a exercée sur ces changements.

Dans les sociétés où il y a un excès de main-d'oeuvre, qui peut se traduire par le chômage déclaré, le sous-emploi ou le sous-emploi déguisé en une multiplicité d'activités à faible productivité, l'inégalité ne peut diminuer que si la demande de main-d'oeuvre augmente. Quant à savoir si l'augmentation de l'emploi suffira à diminuer l'inégalité, cela dépend d'une foule d'autres facteurs.

Pour que la main-d'oeuvre excédentaire soit absorbée, il faut que les offres d'emploi augmentent plus vite que la population active. C'est dire l'importance à la fois du taux de croissance de l'économie et de son intensité de main-d'oeuvre. Toutefois, le taux de croissance démographique conditionne aussi le rythme auquel l'excédent de main-d'oeuvre sera absorbé. Si les conditions économiques et démographiques sont favorables, un point de retournement sera atteint auquel l'excédent de main-d'oeuvre sera entièrement absorbé et la population active pleinement utilisée de façon productive [25]. Tant que ce point n'est pas atteint, les modifications intervenant dans la répartition des revenus sont fonction de l'évolution des salaires et de la productivité. Si les salaires réels restent constants alors que l'emploi se développe et que la productivité du travail est en hausse, on peut s'attendre à voir l'inégalité des revenus augmenter.

Initialement, une bonne partie de la main-d'oeuvre excédentaire se trouve dans l'agriculture, et les revenus obtenus dans ce secteur fixent une limite inférieure aux salaires réels dans le secteur moderne.

Par conséquent, l'évolution des salaires réels qui se produit dans le secteur moderne, à mesure que la main-d'oeuvre excédentaire est absorbée, dépend, dans une très large mesure, de la productivité et des revenus obtenus dans l'agriculture. A cause du chômage déguisé, la production du secteur agricole peut rester constante alors même que la main-d'oeuvre employée diminue. Ainsi, un transfert de main-d'oeuvre au profit du secteur industriel augmentera la productivité moyenne du travail, donc les revenus obtenus, dans l'agriculture. Toutefois, si l'absorption de main-d'oeuvre est lente et que la production à l'hectare demeure constante, les revenus agricoles resteront médiocres et les salaires réels dans le secteur moderne pourront être maintenus au même niveau en dépit d'une augmentation de l'emploi. Dans ces conditions, la répartition des revenus a toutes chances d'empirer à mesure que l'excédent de main-d'oeuvre sera absorbé, pour des raisons qui sous-tendent aussi l'hypothèse en U inversé. Même si le revenu moyen du travail, dans l'ensemble de l'économie, augmente à mesure que l'emploi progresse dans le secteur moderne, la dispersion des revenus sera plus marquée, dans la mesure où l'écart entre secteurs moderne et traditionnel restera important. De plus, les bénéfices augmenteront par rapport aux salaires. Ce qu'il faut conclure de tout cela, c'est qu'un processus d'industrialisation dans lequel l'agriculture progresse beaucoup plus lentement que l'industrie a toutes chances d'aboutir à une nette dégradation de la répartition des revenus. En outre, la persistance de l'inégalité se maintiendra d'autant plus longtemps que le rythme de l'accumulation et de la création d'emplois dans l'industrie sera lent.

La répartition des revenus peut se dégrader même lorsque les revenus agricoles et les salaires réels industriels sont en augmentation. Cela peut se produire non seulement parce que les salaires réels dans l'industrie ne suivent pas les gains de productivité, mais aussi parce que l'inégalité dans le secteur agricole s'accentue lorsque la progression des revenus se fait à des rythmes différents dans les différents éléments de ce secteur. L'ampleur de l'écart dépend, en grande partie, de la nature du développement agricole. Si ce développement est largement réparti et profite à de larges couches de la population rurale, les forces allant dans le sens d'une plus grande égalité gagneront en vigueur. A cet égard, une plus grande égalité dans la répartition initiale des terres sera certainement un facteur déterminant. Toutefois, l'intensité de main-d'oeuvre du développement agricole joue aussi un rôle important. Si l'agriculture libère de la main-d'oeuvre plus vite que l'industrie ne peut l'absorber de manière productive, l'excès de main-d'oeuvre sera simplement transféré des zones rurales au secteur non structuré urbain, et exercera une pression à la baisse sur les salaires réels.

Une fois l'excédent de main-d'oeuvre entièrement absorbé, la croissance ralentira et sera limitée à ce qui peut être obtenu par l'augmentation des effectifs employés et par des gains de productivité. Le marché du travail se resserrera, créant des forces favorables à une plus grande égalité. La croissance soutenue des salaires réels n'est possible qu'au prix d'une constante montée en gamme, en faveur de produits à forte intensité de technologie et de qualification. Un tel processus peut déboucher sur une inégalité plus marquée s'il y a pénurie de main-d'oeuvre qualifiée. Toutefois, en l'absence de montée en gamme, le danger est qu'une baisse des salaires réels devienne nécessaire pour maintenir la compétitivité face aux producteurs supportant de faibles coûts, nouvellement apparus sur le marché. Si les rapides progrès de l'investissement et de la technologie stimulent

la productivité du travail et assurent la compétitivité, tandis que les politiques de l'éducation favorisent un perfectionnement continu des compétences, une rapide augmentation des salaires peut être soutenue et, dans ces conditions, l'inégalité des revenus peut commencer à s'amenuiser.

Les changements qui se produiront dans la répartition des revenus sont aussi fonction de la vigueur de la tendance sous-jacente à l'accroissement de l'inégalité qui est inhérente au rapport entre accumulation de richesses et inégalité des revenus. Cette tendance tient au simple fait que les richesses créées par l'industrialisation et l'accumulation tendent à être concentrées entre les mains des riches, favorisant ainsi l'aggravation de l'inégalité des revenus. Le degré de concentration des richesses, et par là les effets sur la répartition des revenus, dépendront à leur tour de l'ampleur de l'inégalité créée par les premières phases du développement.

Il ressort de ces considérations que les politiques appliquées peuvent jouer un rôle décisif dans l'évolution de la répartition des revenus. Aux premiers stades de l'absorption de main-d'oeuvre, les politiques agricoles aussi bien que les politiques visant à accélérer l'accumulation dans l'industrie conditionnent, dans une large mesure, à la fois la rapidité avec laquelle l'excédent de main-d'oeuvre est absorbé et la structure de la répartition des revenus. Les politiques industrielles, de l'éducation et de la main-d'oeuvre acquièrent davantage d'importance à mesure que l'économie gravit les échelons du progrès technologique.

## 2. L'expérience

L'enchaînement des transformations qui se produisent dans une économie ayant un excédent de main-d'oeuvre a été décrit ci-dessus de façon schématisée. Toutefois, le jeu des diverses forces, dont certaines tendent à accentuer l'inégalité tandis que d'autres tendent à l'amenuiser, est visible dans l'expérience récente de trois groupes de pays : premièrement, ceux qui ont passé le point de retournement auquel l'excédent de main-d'oeuvre est absorbé, et ont aussi modernisé leur structure de production (par exemple, le Japon et les nouveaux pays industriels (NPI) du premier groupe); deuxièmement, ceux qui ont réussi à absorber leur main-d'oeuvre excédentaire grâce à une croissance soutenue et rapide, mais, jusqu'à présent, sans modernisation industrielle appréciable (par exemple, la Chine, la Malaisie, Maurice et la Thaïlande); troisièmement, enfin, ceux qui n'ont pas réussi à soutenir une croissance rapide et à absorber leur excédent de main-d'oeuvre. Ce dernier groupe comprend la grande majorité des pays en développement, si différents qu'ils soient quant au degré d'industrialisation atteint. Dans un certain nombre de ces pays, notamment dans les pays à revenus intermédiaires, la main-d'oeuvre excédentaire se trouve essentiellement dans le secteur urbain, tandis que dans d'autres, elle se trouve pour une large part dans les zones rurales, encore que le chômage et le sous-emploi urbains puissent y avoir une certaine importance.

Les modifications intervenant dans la structure de la répartition des revenus varient beaucoup, aux premiers stades du développement, d'un pays à l'autre des deux premiers groupes, dans une large mesure en raison de différences dans la répartition initiale de la richesse et dans les politiques de développement agricole et d'accumulation industrielle mises en oeuvre. Les pays d'Asie de l'Est qui ont le mieux réussi, à savoir

le Japon pendant sa période de croissance accélérée et les NPI du premier groupe, avaient, au départ, un excédent de main-d'oeuvre considérable [26]. La province chinoise de Taiwan et la République de Corée constituaient des exemples caractéristiques de la plupart des économies en développement, en ce que l'excédent de main-d'oeuvre s'y trouvait essentiellement en zone rurale; au Japon, une bonne partie de la population active était retournée au secteur primaire après la démobilisation, tandis qu'à Hong-kong et à Singapour, le chômage et le sous-emploi urbains atteignaient des niveaux élevés.

Au Japon, l'inégalité des revenus a augmenté de 1953 jusqu'au début des années 60, époque à laquelle le plein emploi a été réalisé, dans une large mesure en raison des tendances divergentes de l'évolution des revenus, selon qu'il s'agissait de ménages agricoles ou non agricoles, et de l'augmentation de la part des bénéfices dans l'industrie. Une fois le point de retournement atteint, l'inégalité des revenus s'est atténuée, les deux tendances s'étant inversées. Le moment précis du retournement est moins évident dans le cas de la République de Corée, mais il semble s'être situé dans la deuxième partie des années 70. Au départ, la répartition des revenus était relativement égale, ce qui tenait, pour beaucoup, à une égalité très poussée en matière de propriété foncière. Pendant la période 1964-1970, l'inégalité d'ensemble des revenus, mesurée par le coefficient de Gini, n'a guère évolué; les parts du quintile le plus riche et de la classe moyenne ont légèrement diminué, tandis que celle des 40 % de la population situés au bas de l'échelle des revenus a augmenté (voir l'annexe). Toutefois, l'inégalité des revenus s'est brusquement accentuée ensuite jusqu'en 1976, principalement parce que l'augmentation des salaires réels, quoique rapide, était bien loin d'égaler celle de la productivité. Le marché du travail s'est resserré pendant la deuxième partie des années 70, marquées par une croissance phénoménale des salaires réels, suivant de près l'augmentation de la productivité du travail. A partir de 1980, la part des 40 % les plus pauvres de la population a augmenté, aux dépens de celle des 20 % les plus riches, tandis que celle de la classe moyenne restait constante. La demande de travailleurs qualifiés a progressé de façon appréciable, parce que la montée en gamme de l'industrie a commencé avant que le plein emploi n'ait été atteint. Toutefois, les différentiels de salaires entre diplômés de l'enseignement supérieur ou de l'enseignement secondaire, d'une part, et entre ceux qui ont fait des études supérieures ou des études primaires, d'autre part, ont considérablement diminué à partir de 1976 après une période d'augmentation, grâce en grande partie aux politiques de l'éducation.

La province chinoise de Taiwan a dépassé le point de retournement en matière de plein emploi avant la République de Corée, vers la fin des années 60. La répartition des revenus s'y est améliorée de façon appréciable pendant les années 50, mais pendant la plus grande partie de la décennie qui a suivi, elle ne s'est guère modifiée , essentiellement parce que les forces qui allaient dans le sens de l'égalité et celles qui allaient en sens contraire s'équilibraient à peu près. La part des revenus agricoles a rapidement diminué, et il y a eu une augmentation appréciable des revenus fonciers non agricoles. Toutefois, l'inégalité s'est beaucoup atténuée à l'intérieur même de l'agriculture. De plus, la diminution de la part de l'agriculture s'est produite dans le contexte d'une rapide transformation du secteur, qui a constamment relevé la productivité, donc la limite inférieure des salaires industriels. De fait, dans les industries rurales,

qui absorbaient une part importante de la main-d'oeuvre excédentaire, les salaires réels ont augmenté, tandis qu'ils restaient relativement stables dans les industries urbaines. Une fois le point de retournement dépassé, la réduction de l'inégalité dans les revenus non agricoles, due à un fort relèvement des salaires réels et de la part du travail, a renforcé la tendance continue à la réduction de l'inégalité dans l'agriculture, élément sous-jacent d'une augmentation régulière de la part des classes moyennes (voir l'annexe au présent chapitre).

L'expérience de la province chinoise de Taiwan, dans les années 50, met en lumière l'importance que revêtent les politiques agricoles pour la répartition des revenus aux stades initiaux, pendant lesquels on s'est beaucoup plus attaché dans la province chinoise de Taiwan qu'en République de Corée à moderniser rapidement l'agriculture. Un ensemble de politiques - de prix, d'investissement et d'accompagnement - a été mis en oeuvre pour générer une croissance agricole rapide et largement diffusée ainsi qu'un important surplus permettant l'accumulation dans l'industrie. Tout d'abord, une réforme agraire a été appliquée, réduisant les loyers et fermages qui avaient constitué le principal mécanisme de transfert des excédents dégagés par l'agriculture; les fermiers sont devenus cultivateurs-propriétaires, et les propriétaires fonciers ont été encouragés à se lancer dans le développement industriel. L'action des pouvoirs publics a provoqué un brusque mouvement des termes de l'échange intérieurs dans un sens défavorable aux agriculteurs, mais la production agricole a augmenté rapidement, de 78 % entre 1952 et 1964, et la production par travailleur ainsi que le revenu par personne des ménages agricoles ont augmenté d'environ 35 % et 10 %, respectivement [27]. Les augmentations de la productivité et de la production ont été rendues possibles par des investissements publics, consacrés en particulier à l'irrigation et à la lutte contre les inondations, par l'adoption de nouvelles variétés de semences, l'utilisation accrue d'engrais et la diversification encouragée par des organismes bénéficiant du soutien des pouvoirs publics. Comme cela s'était produit plus tôt au Japon, les rendements et l'apport de main-d'oeuvre par hectare ont augmenté dans la culture du riz. A l'origine, donc, les progrès de la productivité n'ont pas entraîné de compression de main-d'oeuvre, si bien que le développement de l'agriculture a contribué à l'absorption de la main-d'oeuvre excédentaire. Les exploitants riches aussi bien que pauvres ont participé à ce développement. De plus, les ménages les plus pauvres ont pu compléter leurs revenus agricoles grâce aux emplois fournis par les industries rurales. Le résultat net a été une appréciable réduction de l'inégalité des revenus, la plus rapide que l'économie ait connue depuis la guerre, selon les statistiques disponibles, le coefficient de Gini s'étant abaissé de 0,55 en 1953 à 0,32 en 1964 [28].

Cette association d'une intensité de main-d'oeuvre croissante et d'une productivité de la main-d'oeuvre croissante se retrouve, de façon plus générale, dans l'ensemble de l'Asie de l'Est, puisqu'elle est inhérente à la culture irriguée du riz. De fait, à Java, l'absorption de l'excédent de main-d'oeuvre est en train de se faire, dans les régions rurales, par l'abandon des activités peu rémunératrices marginales au profit de la culture du riz, coïncidant avec le développement d'activités non agricoles précédemment marginales, qui deviennent plus lucratives grâce au développement de la production de riz et aux investissements publics dans l'infrastructure. Ce profil d'évolution semble expliquer comment, en Indonésie, des groupes ruraux à faibles revenus ont réussi à augmenter leurs revenus, alors que

le point de retournement n'a pas encore été atteint et qu'il ne s'exerce pas encore de fortes pressions à la hausse sur les salaires ruraux [29].

Là encore, les expériences contrastées de la Thaïlande et de la Malaisie montrent bien que les politiques agricoles peuvent jouer un rôle décisif et déterminer si, aux stades initiaux du développement, la croissance ira dans le sens de l'égalité ou de l'inégalité. Dans le premier de ces pays, l'agriculture a été négligée alors même que 60 % de la population active sont encore employés dans ce secteur. Le développement de l'agriculture a été fondé, en particulier, sur l'extension des superficies cultivées par le défrichement de terres nouvelles, souvent de terres forestières classées comme réserves. La productivité du travail est très faible, et on estime que la valeur ajoutée par travailleur, dans l'agriculture, a beaucoup diminué entre 1971 et 1991, année pour laquelle elle était de moins d'un dixième de celle de l'industrie. En Malaisie, au contraire, le défrichement de terres nouvelles a aussi beaucoup contribué au développement de l'agriculture, mais le processus a été géré plus soigneusement, fondé sur des programmes d'investissements agricoles et d'augmentation de la productivité soutenus par les pouvoirs publics, et lié à la nouvelle politique économique (1971-1990) qui visait à favoriser l'accession à la propriété d'actifs parmi les Malais autochtones. En 1991, la valeur ajoutée par travailleur du secteur agricole y était trois fois plus élevée qu'en Thaïlande, et l'écart entre l'industrie et l'agriculture, du point de vue de la productivité de la main-d'oeuvre, y était bien moindre [30]. La croissance a moins contribué à aggraver l'inégalité en Malaisie (voir l'annexe du présent chapitre) alors même que sa structure d'ensemble, qui contrairement au cas de la Thaïlande a été légèrement orientée à la baisse jusqu'au milieu des années 80, rend compte, de toute évidence, d'autres influences, notamment d'une politique de redistribution des actifs au profit des Malais autochtones et d'une plus grande importance de l'emploi dans le secteur public [31].

Comme il a été noté ci-dessus, même si le fait de négliger l'agriculture peut accentuer l'inégalité, cela ne veut pas dire que le développement de l'agriculture en tant que tel aille toujours dans le sens de l'égalité. De fait, un trait important de plusieurs périodes de montée en flèche des exportations agricoles, en Amérique latine et en Afrique, est qu'elles ont eu pour conséquence d'accentuer l'inégalité, non seulement entre exploitants agricoles, en particulier lorsque des économies de plantation et de petite exploitation coexistent, mais aussi entre petits exploitants. Le Malawi en est un exemple : il y a dans ce pays un dualisme marqué entre le secteur d'Etat et le secteur de la petite exploitation, mais aussi une différenciation appréciable à l'intérieur de ce dernier. L'économie a connu dans les années 70 une croissance rapide, tirée par les exportations agricoles, mais le coefficient de Gini entre familles de petits exploitants a plus que doublé [32]. En Amérique latine, bien que les petits exploitants aient quelques avantages du point de vue de la main-d'oeuvre et de la gestion, leur aptitude à adopter de nouvelles cultures et de nouvelles techniques est limitée par des facteurs tels que les prix payés pour les facteurs de production et reçus pour les produits, qui les mettent dans une situation défavorable par rapport aux gros producteurs, le coût élevé des transactions et l'accès limité au crédit. Cet ensemble de facteurs peut aboutir à une concentration des terres, les petits producteurs étant amenés à vendre, comme on l'a vu lors de la récente expansion des exportations agricoles au Chili, fondée sur la production de fruits. Un développement de l'agriculture allant dans le sens de l'inégalité,

alors qu'il existait un important excédent de main-d'oeuvre, peut expliquer l'augmentation de la part du quintile le plus riche au Chili, qui s'est produite aux dépens de la tranche intermédiaire de 40 % pendant les premières années de l'expansion, dans les années 80, tandis que le resserrement subséquent du marché du travail semble avoir beaucoup contribué aux améliorations enregistrées dans les années 90 (voir l'annexe) [33].

Si la plupart des pays en développement n'ont pas pu soutenir la croissance rapide qui aurait été nécessaire pour absorber leur excédent de main-d'oeuvre, ils ont néanmoins connu des périodes de croissance rapide. Comme on l'a vu dans les exemples ci-dessus, les changements intervenus dans la répartition des revenus pendant de telles périodes ont obéi à des modèles différents, suivant l'équilibre entre les diverses forces qui régnait dans les différents pays, et il n'est pas possible de généraliser. Il semble, néanmoins, que dans les économies où l'excédent de main-d'oeuvre se trouvait dans les zones urbaines, la croissance ait souvent été associée à un rétrécissement de l'écart entre riches et classes moyennes, sans grande amélioration relative au bas de l'échelle. Une explication plausible de ce phénomène est que la croissance n'était ni suffisamment rapide ni d'une intensité de main-d'oeuvre suffisante pour absorber la main-d'oeuvre excédentaire, laquelle est par conséquent demeurée dans le secteur non structuré. Comme les marchés structuré et non structuré du travail sont souvent fragmentés, l'existence d'une importante population de pauvres urbains n'a pas toujours de répercussions sur les mouvements des salaires dans le secteur structuré, ni par conséquent sur la répartition entre le quintile supérieur (le plus riche) et la classe moyenne.

Les constatations présentées ci-dessus donnent à penser qu'en général, dans les économies où il y a un important excédent de main-d'oeuvre, l'inégalité tend à s'aggraver lorsque la croissance s'affaisse. L'augmentation du chômage et la diminution des salaires réels aboutissent souvent à une contraction de la part de revenus des classes moyennes. Les pauvres urbains et ruraux, la tranche de 40 % qui se trouve au bas de l'échelle des revenus, sont généralement moins touchés en termes relatifs que la classe moyenne par la contraction de l'activité économique, parce qu'ils ne sont pas véritablement intégrés à l'économie structurée; ils ont souvent une activité indépendante, ce qui les garantit dans une certaine mesure contre une brusque diminution de leurs revenus. Tel est le cas, en particulier, de ceux qui vivent essentiellement d'une agriculture de subsistance. Comme il a été noté ci-dessus, en pareil cas, le repli économique peut même s'accompagner d'une augmentation de la part des pauvres qui exercent une activité dans les secteurs de subsistance. Au contraire, lorsque les pauvres sont concentrés dans les régions urbaines, leurs revenus tendent à diminuer lorsque l'activité du secteur structuré de l'économie diminue, parce qu'ils en dépendent davantage.

Dans de nombreux pays à revenus intermédiaires ayant un important excédent de main-d'oeuvre, en particulier en Amérique latine, la dégradation de la position relative des classes moyennes par rapport au quintile le plus riche depuis le début des années 80 résulte d'un certain nombre de facteurs. Que leur part de revenus ait diminué lorsque la croissance s'est affaissée n'est guère surprenant, mais elle a aussi diminué lorsque la croissance est restée positive, quoique modérée, parce que les mesures prises pour permettre un ajustement rapide et suffisamment important des paiements, telles que

dévaluations et réductions des investissements, ont eu de graves conséquences pour les salaires réels et pour l'emploi. C'est là peut-être ce qui explique, en grande partie, la soudaine modification observée dans les rapports entre croissance et inégalité que l'on a analysée ci-dessus. Une autre raison tient aux politiques appliquées et explique que la reprise intervenue par la suite n'ait pas abouti à un renversement de la position relative des classes moyennes; le retournement spectaculaire des politiques économiques, en particulier la libéralisation des échanges et des flux financiers, semble avoir modifié l'équilibre des forces en faveur de celles qui vont dans le sens d'une plus grande inégalité - question examinée dans le chapitre ci-après.

## E. CONCLUSIONS

Les analyses présentées ci-dessus montrent qu'il est très difficile de procéder à des généralisations quant à la manière dont la répartition des revenus se transforme avec le développement économique. L'une des rares conclusions solides que l'on puisse énoncer est peut-être que, parmi les pays qui ont réussi, pendant la période d'après guerre, à réduire l'écart de revenu qui les séparait des pays industriels modernes, à savoir le Japon et les NPI du premier groupe, aucun ne partait d'une situation d'inégalité très marquée. Il est difficile d'aller plus loin, puisqu'un certain nombre de pays se situant à des niveaux bien inférieurs d'industrialisation et de développement peuvent faire état, en matière de répartition des revenus, d'une égalité de même ordre ou même plus accentuée que les pays venus tard mais avec succès à l'industrialisation. De plus, contrairement à une opinion répandue, la répartition des revenus ne s'est pas constamment améliorée tout au long du processus d'industrialisation dans ces pays où l'industrialisation a été réussie.

L'équilibre des forces semble pencher en faveur de celles qui vont dans le sens d'une plus grande inégalité des revenus aux stades initiaux de l'absorption de la main-d'oeuvre excédentaire. Toutefois, l'aggravation de l'inégalité n'est pas inévitable, car beaucoup dépend des politiques agricoles appliquées. Au Japon, dans la République de Corée et dans la province chinoise de Taiwan, le développement de l'agriculture s'est fondé sur la réforme agraire, qui a permis une répartition des actifs relativement égale dès l'origine. Les politiques appliquées au Japon et dans la province chinoise de Taiwan ont abouti à une croissance agricole largement diffusée, qui a contribué de manière décisive au maintien d'une répartition des revenus relativement stable pendant les périodes initiales de l'industrialisation. Dans la République de Corée, en revanche, l'inégalité des revenus s'est très fortement accentuée.

De façon générale, pendant la phase d'absorption de la main-d'oeuvre, on observe une tendance à l'augmentation des bénéfices tandis que les salaires réels ne progressent pas au même rythme que la productivité. Si les profits ne sont pas réinvestis, le processus de croissance ralentira et l'inégalité pourra persister. Un aspect important de l'action des pouvoirs publics doit donc être de veiller à ce que les bénéfices soient épargnés et investis afin de créer des emplois et de nouvelles richesses, et non affectés à la consommation. Comme on l'a vu au chapitre V, il y a à cet égard d'importantes variations entre pays en développement, et les pays qui ont des succès à leur actif se distinguent par l'importance de l'épargne et de l'investissement financés par les profits, stimulés par les politiques examinées au chapitre VI.

L'équilibre des forces qui vont dans le sens d'une plus ou moins grande inégalité après que l'excédent de main-d'oeuvre a été pleinement absorbé dépend de toute une gamme de facteurs, notamment des politiques de la main-d'oeuvre et de la modernisation industrielle. Des politiques industrielles soigneusement conçues, misant sur la montée en gamme, peuvent empêcher que des pressions croissantes ne s'exercent sur les salaires par suite de l'apparition de concurrents supportant de faibles coûts. Une offre suffisante et croissante de main-d'oeuvre correctement formée peut empêcher les pénuries de compétences qui provoquent, à ce stade, l'élargissement des différentiels de salaire. Comme on l'a vu en détail dans le *Rapport sur le commerce et le développement, 1996*, les NPI du premier groupe ont généralement réussi sur les deux fronts, tandis que ceux du deuxième groupe tardent encore beaucoup à suivre le mouvement.

Dans ce cas encore, les faits observés ne permettent pas de soutenir que "l'extraversion" de l'économie aille de pair avec une plus grande égalité des revenus. Dans un certain nombre de pays d'Asie de l'Est ou du Sud-Est, très fortement orientés vers l'exportation, l'inégalité est aussi marquée ou même plus marquée que dans d'autres pays qui ont opté pour l'approvisionnement du marché intérieur et le remplacement des importations. L'analyse approfondie de l'expérience de l'Asie de l'Est ne fournit aucun argument à l'appui de l'opinion selon laquelle il y aurait eu progrès dans l'égalité lorsque les pays seraient passés de politiques de développement fondées sur le remplacement des importations à des politiques orientées vers l'exportation. Comme on l'a vu en détail dans le *Rapport sur le commerce et le développement, 1996*, cette distinction n'a guère de sens en Asie de l'Est, où la promotion des exportations a été conjuguée à une protection contre les importations, qui visait à accélérer l'accumulation et les progrès de productivité. Comme le disait Michael Bruno aujourd'hui disparu, en commentant les conclusions d'études portant sur différents pays dans lesquelles les performances en matière d'emploi étaient rattachées à l'extraversion de l'économie :

> Les pays tournés vers l'exportation qui ont obtenu de bons résultats économiques ... ont obtenu de bons résultats en matière d'emploi, mais non pas nécessairement parce qu'ils ont privilégié les exportations par rapport au remplacement des importations. Selon toute vraisemblance, ils ont obtenu de meilleurs résultats que d'autres parce que l'orientation générale de leurs politiques macro-économiques (moins d'alternances relance-freinage, etc.) et d'autres conditions (par exemple, ressources en devises disponibles) y ont aidé une croissance plus rapide, qui leur a permis d'absorber leur main-d'oeuvre [34].

Les politiques par lesquelles les pouvoirs publics se sont efforcés de déterminer la forme, la rapidité et le calendrier de l'intégration dans l'économie mondiale ont certainement contribué, de façon décisive, à la gestion des liens entre croissance et répartition dans les NPI du premier groupe, tant aux stades initiaux de l'absorption de l'excédent de main-d'oeuvre que dans la période subséquente de modernisation. Aucun de ces pays n'a procédé à une libéralisation commerciale et financière intéressant l'ensemble de l'économie avant que l'excédent de main-d'oeuvre n'ait été absorbé; aucun non plus n'a permis que tel ou tel secteur de son marché intérieur soit exposé à la concurrence étrangère avant de s'être assuré de nets progrès en matière de productivité et d'avoir acquis une certaine

expérience. De fait, ces pays n'ont jamais procédé aux brusques changements de politiques commerciales et financières auxquels on a assisté, ces dernières années, dans certains pays en développement.

L'observation donne toute raison de penser que, si une rapide croissance ne garantit pas l'amélioration dans la répartition des revenus, le déclin économique est généralement associé à une aggravation de l'inégalité. Dans les pays où il existe une main-d'oeuvre excédentaire d'importance, qui n'a pas de lien avec l'économie structurée, le déclin semble associé à une compression des classes moyennes, phénomène qui s'est largement produit pendant les années 80. Toutefois, le rapport entre croissance et égalité semble s'être radicalement modifié dans un certain nombre de pays, où la tendance à l'aggravation de l'inégalité ne semble pas s'être renversée malgré une certaine reprise observée dans les années 90. Ce phénomène semble étroitement lié à un brusque changement de cap en faveur de politiques accordant un rôle beaucoup plus important aux forces du marché.

Les pays caractérisés par l'existence d'une main-d'oeuvre excédentaire auront peut-être besoin d'une croissance plus rapide encore que par le passé pour assurer une amélioration de la répartition des revenus. La difficulté est de mettre en place des politiques visant à accélérer l'accumulation de capital et les gains de productivité, et de faire basculer l'équilibre des forces en faveur de celles qui vont dans le sens d'une moindre inégalité. Dans ces pays, le cadre général de l'action des pouvoirs publics diffère à trois égards de celui des NPI du premier groupe, ce qui rend le défi particulièrement difficile à relever. Premièrement, en Amérique latine, une importante proportion de la main-d'oeuvre excédentaire est urbaine et, en Afrique, les taux de croissance de l'urbanisation et de la population sont l'un et l'autre très élevés. Deuxièmement, dans les deux continents, la propriété de la terre et l'accès à la terre sont extrêmement concentrés, et les niveaux d'éducation atteints très inégaux. Enfin, l'approche brutale et immédiate à l'égard de la libéralisation, adoptée dans nombre de ces pays, semble avoir modifié l'équilibre des forces en faveur de celles qui vont dans le sens d'une plus grande inégalité, sans générer le moindre stimulant additionnel pour la croissance.

## Notes

1.Pour l'ouverture sur l'extérieur, voir A.P. Krueger, *Trade and Employment in Developing Countries*, vol. 3 - *Synthesis and Conclusions* (Chicago et Londres, University of Chicago Press, 1983); M. Schiff et A. Valdés, *The Political Economy of Agricultural Pricing Policy*, vol. 4 - *A Synthesis of the Economics in Developing Countries* (Baltimore et Londres, Johns Hopkins University Press pour la Banque mondiale, 1992). Pour une réflexion sur la croissance à la fois rapide et équitable en Asie de l'Est, voir *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy* (New York, Oxford University Press pour la Banque mondiale, 1993); N. Birdsall, D. Ross et R. Sabot, "Inequality and Growth Reconsidered: Lessons from East Asia", *The World Bank Economic Review*, vol. 9, No 3, 1995. Au sujet de la relation entre commerce et répartition, voir F. Bourguignon et C. Morrison, Commerce extérieur et distribution des revenus (Paris) OCDE, Série Etudes du Centre de développement, 1989); M. Ahluwalia, "Inequality, Poverty and Development", *Journal of Development Economics*, vol. 3, No 4, décembre 1976; G. Papanek et O. Kyn, "Flattening the Kuznets Curve: The Consequences for Income Distribution of Development Strategy,

Government Intervention, Income and the Rate of Growth", *Pakistan Development Review*, vol. 26, No 1, 1987; A. Wood, *North-South Trade, Employment and Inequality: Changing Fortunes in a Skill-driven World* (Oxford, Clarendon Press, 1994).

2.A propos des rapports entre les principes éthiques et la répartition du revenu, voir D. Lal, "Distribution and Development: A Review Article", *World Development*, vol. 4, No 9, 1976; A.K. Sen, *Inequality Revisited* (Oxford, Clarendon Press, 1992). Pour une conception différente de la justice sociale, voir G. Rodgers, C. Gore et J.B. Figueiredo, *Social Exclusion: Rhetoric, Reality, Responses* (Genève, Institut international d'études sociales, 1995).

3.Voir W. Van Ginneken, "Generating Internationally Comparable Income Distribution Data: Evidence from the Federal Republic of Germany (1974), Mexico (1978) and the United Kingdom (1979)", *The Review of Income and Wealth,* Série 28, No 4, 1982; A. Berry, "On Trends in the Gap Between Rich and Poor in Developing Countries: Why we Know so Little", *ibid.,* Série 31, No 4, 1985; A. Berry, "Evidence on the Relationships among Alternative Measures of Concentration: A Tool for the Analysis of LDC Inequality", *ibid.,* Série 33, No 4, 1987.

4.Pour une description de cet outil statistique, voir K. Deininger et L. Squire, "A New Data Set Measuring Income Inequality", The World Bank Economic Review, vol. 10, No 3, 1996. L'ensemble complet des données peut être consulté via Internet (http://www.worldbank.org/html/prdmg/grwthweb/growth-t.htm).

5.Certaines statistiques de répartition se rapportent aux ménages, d'autres aux individus, et les revenus sont donnés bruts ou nets. Aucune tentative d'ajustement de ces différences n'est faite dans la présente analyse.

6.Tout au long de ce chapitre, l'expression "classe moyenne" désigne les 40 % de la population dont les revenus se situent entre ceux des 20 % les plus riches et ceux des 40 % les plus pauvres.

7.Parce que les groupes disposant d'un certain revenu épargnent plus, les études fondées sur les dépenses de consommation font généralement moins apparaître les inégalités que celles qui sont fondées sur les revenus. Certains pays en développement classés dans les sociétés intermédiaires ou les sociétés de type "40-40-20" sur la base de données concernant les dépenses pourraient donc, en fait, figurer respectivement dans la catégorie "60-30-10" ou la catégorie intermédiaire, si la classification était faite sur la base des revenus.

8.Selon les données de l'enquête nationale indonésienne, le coefficient de Gini pour les dépenses de consommation des ménages par personne était de 0,34 en 1976, de 0,38 en 1978 et de 0,33 en 1981; pour le revenu par habitant, ce coefficient était de 0,47 en 1976, 0,47 en 1978 et 0,44 en 1982. Voir A. Booth "Income Distribution and Poverty", ch. 10, in A. Booth, The Oil Boom and after: Indonesian Economic Policy and Performance in the Suharto Era (Oxford, Oxford University Press, 1991).

9.S. Kuznets, "Economic Growth and Income Inequality", the American Economic Review, vol. XLV, No 1, mars 1955, p. 22.

10.Cette section s'appuie sur A.B. Atkinson *et al., Income Distribution in OECD Countries: Evidence of the Luxembourg Income Study*, OCDE Social Policy Studies No 18 (Paris, 1995); B. Milanovic, "Income, Inequality and Poverty during the Transition: A Survey of the Evidence", MOCT: *Economic Policy in Transitional Economies*, vol. 6, No 1, 1996; O. Altimir, "Income Distribution and Poverty through Crisis and Adjustment", *CEPAL Review*, No 52, avril 1994; A. De Janvry et E. Sadoulet, *Poverty, Equity and Social Welfare: Determinants of Change over Growth Spells*, Issues in Development Discussion Paper, No 6 (Genève, BIT, 1995); G. Psacharopoulos *et al., Poverty and Income Distribution in Latin America: The Story of the 1980s*, Latin America and the Caribbean Technical Department Regional Studies Programme, Report No 27 (Washington, D.C., Banque mondiale, 1996); R. Infante, "Labour Market, Urban Poverty and Adjustment: New Challenges and Policy Options", dans G. Rodgers et R. van der Hoeven, *The Poverty Agenda: Trends and Policy Options* (Genève, Institut international des études sociales, 1995); C. Jayarajah, W. Branson et B. Sen, *Social Dimensions of Adjustment: World Bank Experience 1980-93* (Washington, D.C., Banque mondiale, 1996); V. Jamal et J. Weeks, *Africa Misunderstood, or Whatever Happened to the Rural-Urban Gap?* Londres, Macmillan, 1993); V. Jamal, *Structural Adjustment and Rural Labour Markets in Africa* (Londres, Macmillan, 1995); M. Krongkaew, "Income Distribution in East Asian Developing Countries", *Asia-Pacific Economic Literature*, vol. 8, No 2, novembre 1994.

11.Bangladesh, Brésil, Chili, Colombie, Costa Rica, Malaisie, Mexique, Panama, Philippines, Province chinoise de Taiwan, République de Corée, Sri Lanka, Thaïlande et Venezuela (données sur le revenu); Inde et Pakistan (données sur les dépenses de consommation).

12.L'importance de ces périodes de variation pour l'analyse des inégalités est soulignée par A. Atkinson dans "Bringing Income Distribution in from the Cold", *Economic Journal*, vol. 107, mars 1997.

13.G. Fields fait la même observation dans "Changes in Poverty and Inequality in Developing Countries", *The World Bank Research Observer*, vol. 4, No 2, 1989 et "Income Distribution in Developing Economies: Conceptual, Data, and Policy Issues in Broad-based Growth", chap. 4, dans M. G. Quibria (sous la direction de), *Critical Issues in Asian Development: Theories, Experiences and Policies* (Hong-kong, Oxford and New York: Oxford University Press, 1985).

14.Pour une autre perspective de la relation entre croissance et inégalité, qui ne porte toutefois que sur les années 80 et qui repose sur les données de dépenses pour certains pays et les données de revenu pour d'autres, voir M. Ravallion et S. Chen, "What Can New Survey Data Tell us about Recent Changes in Distribution and Poverty?", *World Bank Policy Research Paper*, No 1694 (Washington, 1996). Les auteurs constatent que dans les pays en développement la croissance tend à être associée à un degré légèrement plus élevé d'inégalité et de polarisation (p. 30), mais cette conclusion n'est statistiquement confirmée que pour ce qui est de la polarisation, la probabilité d'augmentation ou de diminution des inégalités avec la croissance étant la même.

15.Les graphiques ont été établis à partir des données tirées des sources indiquées pour le graphique 8, sauf pour ce qui concerne la République-Unie de Tanzanie, pour laquelle les données sont tirées de H. Tabatabai, *Statistics on Poverty and Income Distribution: an ILO Compendium of Data* (Genève, BIT, 1997).

16/ Ce phénomène doit être étudié plus en détail, notamment étant donné que, compte tenu de leur niveau de revenu par habitant, les pays où vit une population musulmane importante présentent des inégalités également relativement faibles. Voir à ce sujet G.A. Jekle, " Zakat and Inequality: Some Evidence from Pakistan", *The Review of Income and Wealth*, série 40, No 2, juin 1994.

17.Pour certaines contributions initiales clefs au débat, voir I. Adelman et C.T. Morris, *Economic Growth and Social Equity in Developing Countries* (Stanford: Stanford University Press, 1973); F. Paukert, "Income Distribution at Different Levels of Development: A Survey of Evidence", *International Labour Review*, août-septembre 1973; et M.S. Ahluwalia, *op. cit.* Pour des discussions plus récentes, voir S.M. Randolph et W.F. Lott, "Can the Kuznets Effect be Relied on to Induce Equalizing Growth?", *World Development*, vol. 21, No 5, 1993; R. Ram, "Economic Development and Inequality: An Overlooked Regression Coefficient", *Economic Development and Cultural Change*, 43, 1995; S.K. Jha, "The Kuznets Curve: A Re-assessment", *World Development*, vol. 24, No 4, 1996; et M. Bruno, M. Ravallion et L. Squire, "Equity and Growth in Developing Countries: Old and New Perspectives on the Policy Issues", *World Bank Policy Research Paper*, No 1563 (Washington, 1996).

18.Voir, par exemple, H. Chenery et M. Syrquin, *Patterns of Development 1950-1970* (Oxford: Oxford University Press, 1975); M.S. Ahluwalia, *op. cit.*; J. Cromwell, "The Size Distribution of Income: An International Comparison", *The Review of Income and Wealth*, série 23, No 3, 1977; G. Papanek et O. Kyn, *op. cit.*; A. Fishlow, "Inequality, Poverty, Growth: Where Do We Stand?", in Michael Bruno et Boris Pleskovic (sous la direction de), *Annual World Bank Conference on Development Economics* (Washington, Banque mondiale, 1995); F. Nielsen, "Income Inequality and Industrial Development: Dualism Revisited", *American Sociological Review*, vol. 59, octobre. 1994.

19.Voir Psacharopoulos *et al., op. cit.*

20.Sur la question de l'inversion de la tendance, voir R. Ram, "Educational Expansion and Schooling Inequality: International Evidence and Some Implications", *The Review of Economics and Statistics*, vol. LXXII, 1990.

21.Pour les inégalités de richesse dans les pays de l'OCDE, voir E. Wolff, "International Comparisons of Wealth Inequality", *The Review of Income and Wealth*, série 42, No 4, décembre 1996. Sur la République de Corée, voir D. Leipziger *et al., The Distribution of Income and Wealth in Korea* (Washington, Banque mondiale, Institut de développement économique, 1992).

22.Voir N.T. Quan et A.Y.C. Koo, "Concentration of Land Holdings: An Empirical Investigation of Kuznets' Conjecture", *Journal of Development Economics*, vol. 18, 1985; pour un point de vue opposé, voir G. Wignaraja, "Concentration of Land Holdings and Income", *ibid.*, vol. 29, 1988.

23.Ces estimations sont tirées de P. Saunders, H. Stott et G. Hobbes, "Income Inequality in Australia and New Zealand: International Comparisons and Recent Trends", *The Review of Income and Wealth*, série 37, No 1, 1991; P. Ryan, "Factor Shares and Inequality in the UK", *Oxford Economic Review*, vol. 12, No 1, 1996; M. Wolfson, "Stasis amid Change: Income Inequality in Canada, 1965-83", *The Review of Income and Wealth*, Série 32, 1986; G. Fields, "Income Inequality in Urban Colombia: A Decomposition Analysis", *ibid.*, série 25, No 3, 1979; J. Fei, G. Ranis et S. Kuo, *Growth with Equity: The Taiwan Case* (New York: Oxford University Press, 1979); et A. Guardia, "Distribución del Ingreso en Chile, 1990-1993, según la Encuesta de Hogares", *Estadística y Economía*, 10 (Santiago: Instituto Nacional de Estadística, juin 1995).

24.Voir B. Milanovic, "Determinants of Cross-country Income Inequality: An Augmented Kuznets Hypothesis", *World Bank Policy Research Working Paper*, No 1246 (Washington, Banque mondiale, 1994).

25.Ce dont il est ici question, c'est de l'élimination du chômage structurel. Une fois le point de retournement atteint, l'économie peut encore connaître le chômage conjoncturel dû aux fluctuations de l'activité économique.

26.L'analyse contenue dans cette section utilise les ouvrages suivants : R. Minami, *The Turning Point in Economic Development: Japans's Experience,* Economic Research Series, No 14, Institute of Economic Research, Hitotsubashi University (Tokyo: Kinokuniya Book-Store Co., 1973); T. Mizoguchi et N. Takayama, *Equity and Poverty under Rapid Economic Growth: The Japanese Experience,* Economic Research Series, No 21, Institute of Economic Research, Hitotsubashi University (Tokyo: Kinokuniya Company Ltd., 1984); Moo-Ki Bai, "The Turning Point in the Korean Economy", *The Developing Economies*, vol. 20, No 1, mars 1982; Won-Duck Lee, "Economic Growth and Earnings Distribution in Korea", chap. 4, dans T. Mizoguchi (éd.), *Making Economies More Efficient and more Equitable: Factors Determining Income Distribution,* Economic Research Series No 29, Institute of Economic Research, Hitotsubashi University (Tokyo: Kinokuniya Company Ltd. et Oxford University Press, 1991); D.-I. Kim et R.H. Topel, "Labour Markets and Economic Growth: Lessons from Korea's Industrialization, 1970-1990", chap. 7, dans R.B. Freemand et L.F. Katz (éd.), *Differences and Changes in Wage Structures* (Chicago et Londres: University of Chicago Press, 1995); J.C.H. Fei, G. Ranis et S.W.Y. Kuo, *Growth with Equity: The Taiwan Case* (Oxford: Oxford University Press, 1979); R. Hung, "The Great U-turn in Taiwan: Economic Restructuring and a Surge in Inequality", *Journal of Contemporary Asia*, vol. 6, No 2, 1996.

27.Comme dans la République de Corée, la "taxation" de l'agriculture a cédé la place, au début des années 70, à un subventionnement. Pour la politique des prix agricoles en Asie de l'Est, voir K. Anderson et Y. Hayami, *The Political Economy of Agricultural Protection: East Asia in International Perspective* (Sydney et Londres : Allen and Unwin, 1986); et M. Moore, "Economic Structure and the Politics of Sectoral Bias: East Asian and Other Cases", *Journal of Development Studies*, vol. 29, No 4, juillet 1993; les chiffres relatifs à l'évolution de la production et des revenus, cités dans le texte, sont empruntés à M. Karshenas, *Industrialization and Agricultural Surplus* (Oxford et New York : Oxford University Press, 1995).

28.Voir J.C.H. Fei, G. Ranis et S.W.Y. Kuo, *op. cit.*

29.Pour l'absorption de main-d'oeuvre inhérente au développement de l'agriculture en Asie de l'Est, voir S. Ishikawa, *Economic Development in Asian Perspective* (Tokyo: Kinokuniya Bookstore, 1967); et *Labour Absorption in Asian Agriculture* (Bangkok: OIT-ARTEP [Asian Regional Team for Employment Promotion], 1978). Pour l'analyse de l'économie rurale de Java, voir D. Mazumdar et P. Basu, "Macro-economic Policies, Growth and Employment: The East and Southeast Asian Experience", document No 7, établi dans le cadre du projet OIT/PNUD "Economic Policy and Employment; C. Manning, "What has Happened to Wages in the New Order?", *Bulletin of Indonesian Studies*, vol. 30, No 3, décembre 1994.

30.Voir D. Mazumdar et P. Basu, *op. cit*.

31.Cette politique visait à augmenter la propriété collective des Malais autochtones ( *bumiputra*) et a brisé le compartimentage ethnique des activités économiques par lequel les Indiens et les Chinois dominaient les activités commerciales et industrielles. Un objectif spécifique était de faire passer la part du capital-actions appartenant à des Malais de 3 % en 1971 à 30 % en 1991, principalement en réduisant la proportion détenue par des étrangers (de 63 % à 30 %).

32.Voir F. Pryor, "Changes in Income Distribution in Poor Agricultural Nations: Malawi and Madagascar", *Economic Development and Cultural Change*, vol. 9, No 1, octobre 1990.

33.Pour les effets de la montée en flèche des exportations agricoles en Amérique latine, voir M.R. Carter et B.L. Barham, "Level Playing Fields and *Laissez-faire*: Post-Liberal Development Strategy in Inegalitarian Agrarian Economies", *World Development*, vol. 24, No 7, 1996; et M.R. Carter et D. Mesbah, "Can Land Market Reform Mitigate the Exclusionary Aspects of Rapid Agro-export Growth?", ibid., vol. 21, No 7, 1993. Pour l'analyse des conditions dans lesquelles l'inégalité à l'intérieur du secteur agricole augmente puis dépasse l'inégalité à l'extérieur de ce secteur, voir R. Weisskoff, "Income Distribution and Economic Change in Paraguay, 1972-88", *The Review of Income and Wealth*, Série 38, No 2, 1992.

34.M. Bruno, "Comments on 'The Relationship between Trade, Employment and Development'", dans G. Ranis et T.P. Schultz (éd.), *The State of Development Economics: Progress and Perspectives* (Oxford: Basil Blackwell, 1988), p. 384.

# Annexe du chapitre III

**TENDANCES DE LA REPARTITION DES REVENUS PERSONNELS DANS QUELQUES PAYS EN DEVELOPPEMENT**

*(Part dans le revenu total ou dans les dépenses totales des différents groupes de la population)*

20 % les plus riches — classe moyenne — 40 % les plus pauvres

Bangladesh

Sri Lanka

Brésil

Mexique

Panama

Venezuela

Thaïlande

République-Unie de Tanzanie

# Annexe du chapitre III (suite)

**TENDANCES DE LA REPARTITION DES REVENUS PERSONNELS DANS QUELQUES PAYS EN DEVELOPPEMENT**

*(Part dans le revenu total ou dans les dépenses totales des différents groupes de la population)*

20 % les plus riches — classe moyenne — 40 % les plus pauvres

Turquie

Malaisie

Colombie

Philippines

Pakistan

Indonésie

Inde

Jamaïque

# Annexe du chapitre III (suite)

**TENDANCES DE LA REPARTITION DES REVENUS PERSONNELS DANS QUELQUES PAYS EN DEVELOPPEMENT**

*(Part dans le revenu total ou dans les dépenses totales des différents groupes de la population)*

| | | |
|---|---|---|
| 20 % les plus riches | classe moyenne | 40 % les plus pauvres |

Guatemala

Singapour

Costa Rica

Province chinoise de Taiwan

Chili

République de Corée

Porto Rico

Hong-kong

*Source* : Voir le graphique 8, ainsi que H. Tabatabai*op. cit.*