

RAPPORT SUR LE COMMERCE ET LE DEVELOPPEMENT, 1997

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

Pour des raisons d'ordre technique, et afin que les gouvernements puissent en disposer le plus tôt possible, les versions traduites du rapport sont publiées en quatre fascicules.

UNCTAD/TDR/17		Avant-propos Table des matières Notes explicatives Abréviations Aperçu général
UNCTAD/TDR/17 (Vol.I)	Première partie Chapitre I Chapitre II Annexe à la première partie	Les grandes tendances L'économie mondiale : évolution et perspectives Les marchés internationaux de capitaux et la dette extérieure des pays en développement 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 Chapitre I Chapitre II Chapitre III Annexe du chapitre III	Mondialisation, répartition et croissance Les questions en jeu Mondialisation et convergence économique Inégalité des revenus et développement Tendances de la répartition des revenus personnels dans quelques pays en développement
UNCTAD/TDR/17 (Vol.III)	Chapitre IV Chapitre V Chapitre VI	Libéralisation, intégration et répartition Répartition du revenu, accumulation du capital et croissance Promotion de l'investissement : quelques leçons d'Asie de l'Est

Chapitre IV

LIBERALISATION, INTEGRATION ET REPARTITION DES REVENUS

A. Introduction

Dans un grand nombre de pays en développement, spécialement en Afrique et en Amérique latine, la crise de l'endettement qui a marqué le début des années 80, ainsi que les ajustements macro-économiques et les réformes des politiques qui ont été opérés pour y remédier, ont déterminé les tendances de la répartition des revenus récemment observées. Comme on l'a noté dans le chapitre III ci-dessus, la répartition des revenus s'est généralement détériorée durant les années 80 dans les pays où la croissance s'est effondrée sous le coup de la crise de l'endettement. Dans un certain nombre de pays, toutefois, notamment en Amérique latine, la reprise ne s'est pas accompagnée d'une amélioration de cette situation. A de très rares exceptions près, en effet, l'inégalité est aujourd'hui plus criante qu'avant le déclenchement de la crise de l'endettement.

Les coûts à court terme de l'ajustement n'ayant pas été également répartis entre tous les groupes de revenus, la crise de l'endettement a entraîné une aggravation immédiate des inégalités de revenu. Les chocs commerciaux et financiers extérieurs ont provoqué d'importants déséquilibres macro-économiques, dont l'élimination a eu un impact très variable sur les différents groupes de revenus. La détérioration des termes de l'échange consécutive à l'effondrement des prix des produits de base, au début des années 80, a causé des pertes de devises qui ont frappé non seulement l'ensemble de l'économie, mais plus particulièrement les producteurs de produits de base, dont les revenus ont chuté. Le poids des transferts budgétaires, nécessités par le brusque renversement des transferts financiers extérieurs nets dû à la réduction des prêts bancaires et à la hausse des taux d'intérêt internationaux, n'a pas non plus pesé du même poids sur tous les groupes. Les revenus de la propriété, auxquels la fuite des capitaux ménageait des possibilités de sortie, ont pu être plus facilement protégés. L'ajustement requis par l'adaptation à la réduction des flux de ressources extérieures s'est traduit par un fort ralentissement du rythme de l'activité économique, générateur d'un chômage et d'un sous-emploi importants. Comme l'indiquait le *Rapport* de 1989, dans la plupart des pays, le poids de l'ajustement des prix relatifs destiné à influencer sur la compétitivité, tels que les dévaluations monétaires, a pesé d'une façon disproportionnée sur les revenus du travail, comme en témoigne la forte baisse des revenus réels observée tout au long des années 80. Les chocs externes et le processus d'ajustement ont ainsi entraîné de graves conflits de répartition et une inflation rapide dans de nombreux pays débiteurs.

Dans un certain nombre de pays, les causes et les effets immédiats de la crise de l'endettement ainsi que des perturbations provoquées par la stabilisation et l'ajustement macro-économique, appartiennent désormais pratiquement au passé. Le succès de la stabilisation est pratiquement sans précédent. Contrairement aux prévisions, de nombreux pays ont fait d'importants progrès dans la voie de la normalisation de leurs relations avec les marchés internationaux de capitaux, et les flux de capitaux à destination de ces pays se sont rétablis à un niveau et avec une rapidité inattendus. Les prix des produits de base se sont quelque peu redressés après l'effondrement dont ils avaient souffert au début des années 80. L'activité économique a repris dans la plupart des pays, certes à un rythme modéré. Il n'a toutefois pas été possible de remédier à la détérioration de la répartition des revenus, en grande partie parce que les changements radicaux apportés aux politiques gouvernementales en

réponse à la crise ont abouti à des modifications fondamentales et permanentes de la répartition des revenus. Nulle part ailleurs, ces modifications n'ont été aussi radicales qu'en Amérique latine. Comme il a été constaté :

... les nouvelles modalités qui président au fonctionnement de l'économie et les nouvelles règles édictées par les pouvoirs publics impliquent une plus grande inégalité des revenus et des conditions d'emploi plus précaires que dans le passé ... En conséquence, il ne faut pas s'attendre à ce que la stabilisation et la reprise entraînent une amélioration significative de l'équité dans ces pays. En fait, la pleine mise en oeuvre des réformes et des mesures d'ajustement qui y sont associées ... risque d'aggraver encore à moyen terme l'inégalité des revenus ^{1/}.

Ces nouvelles modalités et ces nouvelles règles sont destinées à donner plus de liberté aux forces du marché. Tout en embrassant une grande partie du champ d'action des pouvoirs publics, allant de la fiscalité à la dépense publique, aux entreprises publiques et au marché du travail, en passant par l'agriculture, le commerce, l'industrie et la finance, elles visent à donner aux marchés un rôle accru essentiellement par le biais d'une plus grande intégration dans l'économie mondiale. On examine donc dans le présent chapitre, l'impact des politiques sur la répartition des revenus dans deux des principaux domaines d'intégration, à savoir le commerce et la finance, en s'attachant particulièrement à l'évolution des écarts de salaires entre travailleurs qualifiés et non qualifiés, à la répartition de la valeur ajoutée par l'industrie manufacturière entre le capital et le travail, à l'impact de la réforme des prix agricoles sur les termes de l'échange intérieurs, et aux sources d'accroissement de la part des intérêts et autres revenus financiers.

B. Libéralisation du commerce et inégalité des salaires

L'opinion selon laquelle la mondialisation favoriserait une plus grande égalité des revenus dans les pays en développement repose essentiellement sur l'hypothèse qu'une intégration plus poussée de ces pays dans le système commercial mondial, grâce à l'élimination des obstacles tarifaires et non tarifaires, avantagerait les pauvres. Elle part de la prémisse qu'en régime de libre-échange, la structure de la production d'un pays est déterminée par l'avantage comparatif découlant lui-même de la dotation relative du pays considéré en facteurs de production. Il s'ensuit qu'un pays devrait produire et exporter les biens mettant le plus intensivement en oeuvre ses ressources intérieures les plus abondantes et importer les biens qui mettent à contribution ses facteurs de production les moins abondants. Par conséquent, les pays en développement, où le capital est considéré comme un facteur relativement rare, importeraient des biens à forte intensité de capital et exporteraient des biens faisant plus intensivement appel à la terre et au travail. Il en résulterait une augmentation de la demande de travail et une diminution de la demande de capital qui déboucherait sur une amélioration des revenus du travail par rapport à ceux du capital.

Selon un courant d'opinion qui fait de plus en plus d'adeptes, la mobilité internationale croissante des capitaux réduit l'importance des différences de niveaux du stock de capital pour la détermination de l'avantage comparatif d'un pays, tandis que la croissance du commerce des biens incorporant un haut niveau de connaissances et de compétences accroît l'importance de la dotation relative

^{1/} O. Altimir, "Income distribution and poverty through crisis and adjustment", *CEPAL Review*, n° 52, avril 1994, pp. 8 et 26.

en main-d'oeuvre qualifiée et non qualifiée dans la détermination de la structure et des effets du commerce. Il s'ensuit que, puisque les pays en développement manquent relativement de main-d'oeuvre qualifiée, ils devraient, en régime de libre-échange, concentrer leurs forces sur la production de denrées agricoles et d'articles manufacturés, qui fait appel à de la main-d'oeuvre non qualifiée. Il en résulterait une augmentation de la demande de main-d'oeuvre non qualifiée, qui devrait entraîner une réduction de l'inégalité des salaires. Par conséquent, la mondialisation devrait non seulement améliorer les revenus du travail par rapport à ceux du capital, mais aussi accroître les revenus des travailleurs non qualifiés par rapport à ceux des travailleurs qualifiés considérés comme un capital humain.

Depuis le milieu des années 80, beaucoup de pays en développement ont pris des mesures unilatérales de libéralisation du commerce, telles que l'élimination des obstacles non tarifaires et de fortes réductions des droits de douane. La libéralisation du commerce a été plus poussée en Amérique latine que partout ailleurs. La plupart des pays d'Amérique latine qui avaient dressé dans le passé des obstacles aux importations beaucoup plus élevés que les pays d'Asie de l'Est ont dernièrement été beaucoup plus loin que ces derniers dans le démantèlement de ces obstacles. Par rapport à l'Asie de l'Est, les taux moyens et maximaux des droits de douane dans six des plus grands pays d'Amérique latine étaient inférieurs de près de la moitié et des deux tiers, respectivement, au début des années 90, et leur dispersion était beaucoup plus faible. Dans ces pays, les obstacles non tarifaires étaient tout à fait modérés et dans l'ensemble plus bas que ceux des pays industriels avancés et des NPI d'Asie de l'Est 2/.

Or cette prévision théorique d'une réduction de l'inégalité des revenus n'a pas été confirmée par les faits : l'expérience de l'Amérique latine en matière d'écart de revenus révèle en effet que, dans la plupart des pays qui ont tablé sur une libéralisation rapide du commerce dans le prolongement de la stratégie d'industrialisation dite de substitution des importations, la disparité entre les salaires des travailleurs qualifiés et ceux des travailleurs non qualifié s'est creusée. Diverses études portant sur le comportement des salaires relatifs au cours de différentes phases de libéralisation du commerce en Argentine, au Chili, en Colombie, au Costa Rica, au Mexique et en Uruguay constatent presque toutes un accroissement et non une réduction des écarts de salaires 3/. Dans la plupart des pays, cet écart s'est creusé, tandis que les salaires réels des travailleurs subissaient une baisse effective et que le chômage s'aggravait. Là encore, la prime accrue accordée à la qualification s'est accompagnée d'un accroissement de l'offre de main-d'oeuvre qualifiée par rapport à celle de main-d'oeuvre non qualifiée. D'autres facteurs ont sans doute aussi agi sur les salaires et l'emploi lors de ces épisodes de libéralisation du commerce, notamment ceux qui sont liés à l'ajustement macro-économique et aux réformes du marché du travail. Les faits montrent cependant que si ces facteurs

2/ Voir *Rapport sur le commerce et le développement 1993*, première partie, chap. III.

3/ Pour un examen de ces conclusions, voir E.J. Amadeo, "The knife-edge of exchange-rate-based stabilization: Impact on growth, employment and wages", *UNCTAD Review 1996* (Publication des Nations Unies, n° de vente E.97.II.D.2); D.J. Robbins, "HOS Hits Facts : Facts Win Evidence on Trade and Wages in the Developing World", *Development Discussion Paper No. 557*, Harvard Institute for International Development, Cambridge, MA, oct. 1996; C.A. Pissarides, "Learning by Trading and the Returns to Human Capital in Developing Countries", *The World Bank Economic Review*, Vol. 11, No. 1, janvier 1997; et A. Wood, "Openness and Wage Inequality in Developing Countries; The Latin American Challenge to East Asian Conventional Wisdom", *ibid.*

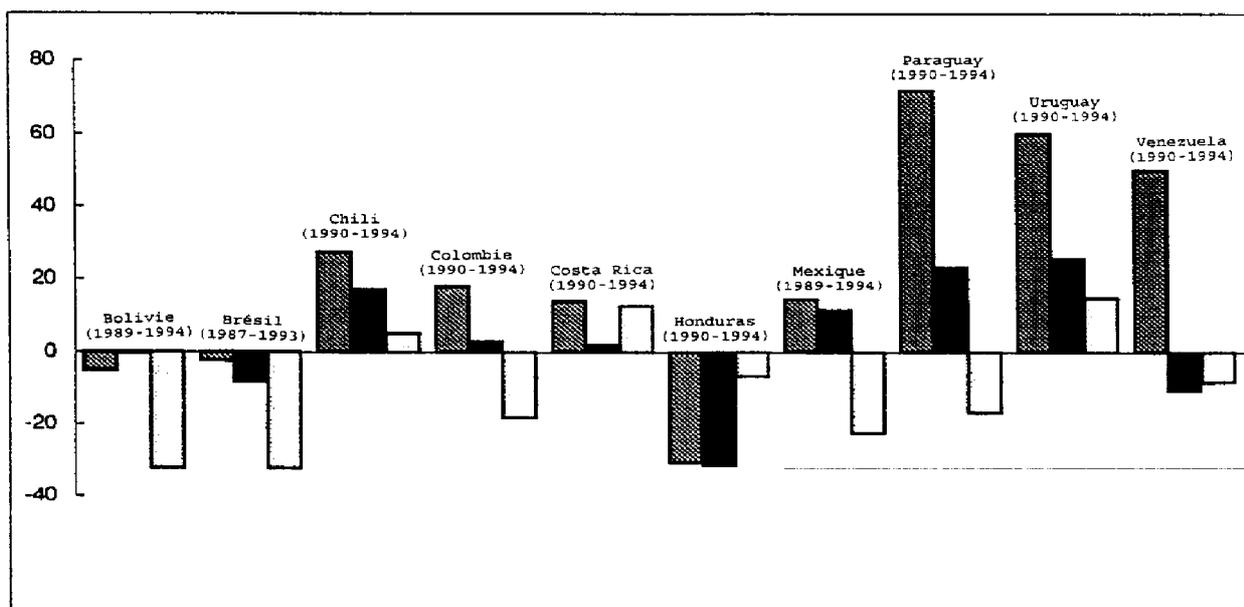
ont pu aussi contribuer à l'accroissement de l'inégalité des salaires, dans certains pays celui-ci s'explique avant tout par la libéralisation du commerce.

Cette détérioration de la situation des travailleurs non qualifiés en Amérique latine a récemment été constatée, entre autres institutions, par la CEPALC :

L'écart séparant les revenus des cadres et des techniciens et ceux des travailleurs des secteurs à faible productivité a augmenté dans une proportion allant de 40 à 60 % au cours de la période 1990-1994. Cette évolution est due à l'amélioration rapide des revenus du travail des travailleurs qualifiés et à la baisse ou à l'absence de hausse des niveaux de salaire des travailleurs exclus de la modernisation de la production, qui représentent un fort pourcentage de la population active ^{4/}.

Graphique 9

EVOLUTION DES REVENUS DE DIFFERENTES CATEGORIES DE TRAVAILLEURS URBAINS
DANS LES PAYS D'AMERIQUE LATINE AU COURS DE LA DECENNIE 90
(En pourcentage)



Cadres et techniciens
 Employés du secteur public et salariés des entreprises du secteur privé employant plus de cinq personnes
 Travailleurs des secteurs à faible productivité

Source : ECLAC, *The Equity Gap. Latin America, the Caribbean and the Social Summit* (LC/G.1954 (CONF.86/3), Santiago, mars 1997, tableau II.5.

Note : Les travailleurs des secteurs à faible productivité comprennent les salariés des entreprises employant jusqu'à cinq personnes, les travailleurs indépendants non compris parmi les cadres et les techniciens, et les gens de maison.

^{4/} ECLAC, *The Equity Gap. Latin America, the Caribbean and the Social Summit* (LC/G.1954(CONF.86/3), Santiago (Chili), mars 1997, p. 60.

Le graphique 9 fournit des indications sur les changements intervenus ces dernières années en Amérique latine, dans les revenus de trois groupes différents de travailleurs qualifiés, pour les pays et les périodes sur lesquels on dispose de données. Sur les 10 pays considérés dans le graphique, tous sauf un ont enregistré un écart croissant entre les travailleurs qualifiés (cadres et techniciens) et les travailleurs non qualifiés (c'est-à-dire ceux qui sont employés dans des secteurs à faible productivité). A l'exception du Chili, du Costa Rica et de l'Uruguay, les revenus réels des travailleurs non qualifiés ont chuté durant la période considérée, le recul atteignant 30 % en Bolivie et au Brésil, et 20 % en Colombie et au Mexique. En Bolivie et au Brésil, les revenus réels des travailleurs non qualifiés ont beaucoup plus régressé que ceux des travailleurs qualifiés. En Colombie et au Mexique, la baisse des revenus des travailleurs non qualifiée a été de pair avec une augmentation de ceux des travailleurs qualifiés. Au Chili, la progression des revenus réels des travailleurs non qualifiés durant la période 1990-1994 (de 5 % cumulativement) est restée bien en-deçà de celle du revenu réel par habitant au cours de la même période (plus de 20 %). L'écart de revenu entre les employés du secteur public et les travailleurs des grandes entreprises d'une part et les travailleurs qualifiés d'autre part s'est aussi creusé dans la plupart des pays, bien que dans une mesure plus réduite 5/.

L'OIT constate de son côté un accroissement de la dispersion des salaires dans le secteur manufacturier au cours de la période récente de mondialisation, sur un échantillon de 30 pays d'Afrique, d'Asie et d'Amérique latine comparant les salaires réels moyens au cours de la période 1975-1979 à ceux de la période 1987-1991. La dispersion des salaires s'est le plus fortement accrue au Chili, en Thaïlande, au Brésil et en République-Unie de Tanzanie. On a constaté que dans les deux tiers environ des pays, les salaires réels moyens avaient régressé et que la régression était corrélée à un accroissement de la dispersion des salaires 6/. Parmi les pays qui affichent un rétrécissement de la dispersion des salaires, figurent les NPI d'Asie de l'Est de la première vague, où d'importants gains de la productivité du travail ont simultanément été enregistrés. Seule Hongkong fait exception à ce rétrécissement de la dispersion des salaires en Asie de l'Est.

Un certain nombre d'explications ont été avancées pour concilier l'inégalité accrue des salaires et les conséquences théoriques de l'impact de l'avantage comparatif sur le commerce. Si la libéralisation du commerce et la plus grande mobilité des capitaux accélèrent l'introduction dans les pays en développement de technologies de pointe, et si la mise en oeuvre de ces technologies exige une main-d'oeuvre ayant une formation spéciale, l'augmentation de la demande de main-d'oeuvre qualifiée pourrait conduire à un élargissement des disparités de salaire. Toutefois, un changement assez considérable des technologies serait nécessaire et il impliquerait une forte augmentation des importations de biens d'équipement ainsi qu'une expansion des

5/ Malgré les données empiriques de plus en plus nombreuses confirmant l'impact de la libéralisation du commerce sur l'accroissement des inégalités salariales en Amérique latine, une récente étude de l'OIT fait état d'un effet positif de la libéralisation du commerce sur la répartition des revenus des particuliers. Cependant, cette étude ne tente pas de concilier cette constatation avec toutes les autres preuves du contraire; voir J.L. Londoño et M. Székely, "Sorpresas Distributivas Despues de una Década de Reformas: América Latina en los Noventa" (polycopié), BID, février 1997.

6/ *L'emploi dans le monde 1996/97* (Genève : BIT, 1996), tableau 5.9 et texte correspondant.

exportations de produits à forte intensité de travail qualifié. Or, l'ouverture accrue observée en Amérique latine ne s'est pas accompagnée en général d'une augmentation significative de l'investissement et du transfert de technologies. Comme l'indique l'analyse plus approfondie qui est présentée dans le *Rapport* de 1995, l'investissement a été atone dans cette région, même dans les cas d'apports massifs de capitaux extérieurs. De plus, une grande partie de l'accroissement de l'investissement s'est dirigé vers le secteur immobilier; dans les sept plus grands pays d'Amérique latine, l'investissement dans les biens d'équipement professionnels était plus faible en 1992 qu'au début des années 80.

Surtout, le creusement de la disparité des salaires observé au profit des travailleurs qualifiés ne s'est accompagné d'aucun accroissement correspondant des exportations de produits à forte intensité de travail qualifié. Au Chili, par exemple, la forte reprise de l'investissement a été de pair avec une croissance rapide des exportations de produits à base de travail et de ressources naturelles. La productivité a progressé grâce à l'essor de l'investissement, mais l'expansion des exportations semble avoir été fortement conditionnée par le fait que, dans ces secteurs, les salaires réels n'ont pas suivi l'augmentation de la productivité. En Argentine, au Chili et en Colombie, considérés globalement, la part dans les exportations totales des produits de base et des articles à base de travail et de ressources naturelles n'a que légèrement diminué entre 1985 et 1994, revenant de 89 à 82 %. Au Brésil, la diminution a été de 64 à 58 %. Le Mexique est le seul pays qui ait enregistré une baisse importante de la part de ces exportations (de 45 à 23 %), mais ce que l'on pourrait prendre pour un saut qualitatif correspond en réalité à un essor des activités d'assemblage à base de travail de type "maquiladora", associées à l'IDE 7/.

Parfois, la demande de main-d'oeuvre qualifiée (définie par le niveau d'éducation) a augmenté par rapport à celle de main-d'oeuvre non qualifiée, sans que l'on observe une progression significative de l'investissement destiné à assurer la modernisation de l'industrie et à promouvoir l'exportation de produits à forte intensité technologique. Les industries productrices de biens à faible intensité technologique ont simplement remplacé la main-d'oeuvre ayant un faible niveau d'éducation par de la main-d'oeuvre ayant un niveau d'éducation plus élevé (y compris parmi les cadres). Ce relèvement du niveau de qualification a peut-être été induit par la libéralisation du commerce, car faute d'avoir pu soutenir la concurrence des importations et ne pouvant retrouver leur compétitivité en abaissant simplement les salaires de la main-d'oeuvre non qualifiée, les entreprises ont dû faire davantage appel à de la main-d'oeuvre qualifiée. Il semble d'après certains indices qu'une telle évolution de la demande de main-d'oeuvre au profit des travailleurs qualifiés se soit produite au Mexique, dans les secteurs travaillant pour l'exportation 8/, au cours de la période 1987-1993.

On a vu dans le chapitre précédent qu'en période de résorption de l'excédent de main-d'oeuvre, il était possible d'accroître l'emploi de la main-d'oeuvre non qualifiée sans augmenter les salaires réels. Or, les activités de production à forte intensité de travail non qualifié emploient aussi un certain nombre de travailleurs qualifiés, si bien que la résorption de l'excédent de

7/ Voir *Rapport sur le commerce et le développement 1996*, tableau 32.

8/ M.I. Cragg et M. Eppelbaum, "Why has wage dispersion grown in Mexico?" Is it the incidence of reforms or the growing demand for skills?", *Journal of Development Economics*, Vol. 51, 1996.

main-d'oeuvre non qualifiée irait de pair avec une augmentation de la demande de main-d'oeuvre qualifiée. Si celle-ci est rare, il est possible que les salaires qui lui sont offerts augmentent, d'où une aggravation des disparités de salaire. C'est peut-être là une des raisons de la disparité croissante des salaires constatée dans des pays tels que le Chili, qui, comme on l'a déjà vu, sont parvenus à résorber leur excédent de main-d'oeuvre. Cette explication n'a toutefois pas une portée générale. Tout d'abord, comme on l'a signalé ci-dessus, les disparités de salaires se sont accrues même lorsque l'offre de main-d'oeuvre qualifiée augmentait. Ensuite, et surtout, les disparités de salaires ont augmenté principalement dans le contexte d'une baisse des salaires réels et de l'emploi de la main-d'oeuvre non qualifiée dans le secteur manufacturier.

Une autre explication de la dispersion croissante des salaires donne à penser que l'offre de facteurs de production devraient être considérée au niveau mondial. Ainsi, la concurrence accrue des produits à forte intensité de travail en provenance de Chine, d'Inde et d'Indonésie, pays où la main-d'oeuvre non qualifiée est beaucoup plus abondante et beaucoup moins coûteuse, a amenuisé la part des pays à revenu intermédiaire sur le marché mondial de ces produits, contrecarrant l'augmentation prévue de la demande de main-d'oeuvre non qualifiée dans ces derniers pays. Tout comme le chômage croissant des travailleurs non qualifiés et la disparité de plus en plus grande entre les salaires s'expliquent, dans les pays industrialisés, par l'expansion du commerce Nord-Sud des articles manufacturés, l'ouverture accrue est considérée comme conduisant à des problèmes analogues sur le marché du travail dans les pays en développement à revenu intermédiaire, qui peinent de plus en plus à soutenir la concurrence des producteurs à coûts plus faibles sur leurs marchés tant intérieurs qu'extérieurs. En d'autres termes, dans ces pays, les pauvres ont souffert de la libéralisation du commerce parce qu'ils n'étaient pas assez pauvres ou pas assez nombreux. Par ailleurs, ces pays ne sont pas en mesure de développer leurs exportations de produits exigeant un niveau élevé de compétences parce qu'ils ne peuvent rivaliser avec les pays industrialisés. L'effet de ces deux facteurs sur la disparité des salaires dépend de leur importance relative, mais on considère que la perte de compétitivité a été plus forte pour les produits exigeant un moindre niveau de compétences, du fait en partie des effets présumés de l'ouverture accrue sur l'amélioration des compétences.

L'apparition en Asie de producteurs d'articles bon marché à forte intensité de main-d'oeuvre a indubitablement modifié les paramètres du commerce international pour les autres exportateurs de ces articles, et ses effets auraient aussi dû être importants pour les NPI d'Asie de l'Est de la première vague, dont près de la moitié des exportations consistaient, au milieu des années 80, en articles de cette catégorie. Ces pays ont toutefois réussi à faire face à cette nouvelle concurrence en se restructurant et en améliorant leurs exportations de produits à forte intensité de main-d'oeuvre ainsi qu'en développant celles de produits à forte intensité de travail qualifié 2/. Comme

2/ Les différences d'aptitude des divers pays à soutenir la concurrence accrue des produits à forte intensité de main-d'oeuvre apparaissent aussi dans l'évolution des termes de l'échange. Au cours de la période 1979-1994, les cours mondiaux des articles manufacturés exportés par les pays en développement ont baissé d'environ 2 % par an par rapport à ceux des produits à forte intensité de travail qualifié exportés par les pays industrialisés. La détérioration a été la plus forte pour les PMA, suivis des pays ACP, et des pays latino-américains et méditerranéens, tandis qu'elle a été beaucoup plus faible en Asie de l'Est; la République de Corée a même connu, au cours de cette période, une évolution favorable de ses termes de l'échange. Voir *Rapport sur le commerce et le développement 1996*, deuxième partie, chap. III.

le signalait le *Rapport* de 1996, on a constaté durant les années 80 une vague d'importations de biens d'équipement en République de Corée et dans la province chinoise de Taïwan, à la faveur de la restructuration des économies vers des activités industrielles à plus forte intensité de travail qualifié. Cette montée en gamme a eu lieu avant la libéralisation des importations opérée durant la deuxième moitié des années 80. De plus de 40 % en 1985, la part des produits à forte intensité de main-d'oeuvre dans les exportations réunies de ces deux pays est tombée à 25 % en 1994, tandis que celle des articles à forte intensité de travail qualifié et de technologies doublait, pour passer à plus de 56 % en 1994. En République de Corée, les disparités salariales n'ont cessé de diminuer tout au long des années 80, tandis que dans la province chinoise de Taïwan, la tendance au creusement de ces disparités s'est inversée durant la deuxième moitié de la décennie. Dans les deux cas, des politiques de main-d'oeuvre appropriées ont facilité la restructuration et la montée en gamme, grâce à l'augmentation de l'offre de main-d'oeuvre qualifiée. A Hongkong, où les disparités salariales se sont constamment accrues durant les années 80, la montée en gamme a été limitée : la part des exportations de produits primaires et d'articles à forte intensité de main-d'oeuvre y a régressé de 60 % en 1985 à 53 % seulement en 1994.

Il semble donc que les effets de la libéralisation du commerce sur les salaires et la répartition des revenus varient considérablement d'un pays à l'autre, selon le contexte intérieur et extérieur dans lequel elle est mise en oeuvre. La dotation en ressources est certes importante dans la détermination de l'avantage comparatif, mais d'autres facteurs influent aussi sur le niveau de compétitivité de diverses industries. Il est important de rappeler, à cet égard, l'argument classique utilisé pour récuser l'idée que les pays à bas salaires ont un avantage compétitif injuste dans le commerce international par rapport aux pays à hauts salaires. Ce n'est pas le coût relatif du travail qui détermine la compétitivité internationale, mais la production par travailleur. Deux pays dotés de ressources comparables en main-d'oeuvre qualifiée et non qualifiée peuvent avoir des niveaux de productivité différents dans un secteur industriel, selon qu'ils réussissent ou non à apprendre et à se moderniser. Le fait que le faible niveau de la productivité joue souvent aux dépens de la main-d'oeuvre est aussi reconnu par la Banque mondiale :

Le renforcement de la concurrence signifie aussi que les pays qui ne sont pas en mesure de réaliser des gains de productivité équivalents à ceux de leurs concurrents, verront les salaires de leurs travailleurs régresser. Au cours de la prochaine décennie, les groupes les plus vulnérables seront probablement les suivants :

- les travailleurs non qualifiés des pays riches et à revenu intermédiaire ... exposés à la concurrence des pays à faibles coûts de production; et
- des pays entiers (spécialement en Afrique subsaharienne) qui n'auront pas le dynamisme nécessaire pour soutenir la concurrence croissante et réaliser des gains de productivité équivalant à ceux de leurs concurrents, ou la flexibilité requise pour réorienter leur appareil productif 10/.

Les données sur les disparités internationales de salaire présentées dans le tableau 31 abondent dans le même sens. Ce tableau comprend de grands

10/ *World Development Report 1995. Workers in an Integrating World* (New York. Oxford University Press for the World Bank, 1995), p. 58.

exportateurs d'articles à forte intensité de main-d'oeuvre, tels que les textiles et les vêtements. On constate d'importantes disparités salariales entre ces pays dans les mêmes secteurs industriels. En République de Corée et à Hongkong, les salaires sont de 10 à 15 fois supérieurs à ceux d'autres grands exportateurs tels que l'Inde et l'Indonésie, mais les deux premiers pays ont réussi rester compétitifs sur les marchés d'exportation grâce à leur haut niveau de productivité et à l'amélioration de leurs produits, même si Hongkong a un peu souffert de la concurrence des producteurs à bas coûts faute de s'être adaptée aussi rapidement que la République de Corée. Ces différences de productivité ne renvoient pas uniquement à l'offre relative de main-d'oeuvre qualifiée : elles sont déterminées par la réussite des politiques industrielles et commerciales passées et il est difficile de les résorber par des changements de modalité des régimes d'incitation.

C'est là que réside la différence essentielle entre la libéralisation du commerce dans les NPI d'Asie de l'Est de la première vague et dans la plupart des autres pays en développement à revenu intermédiaire. Dans les premiers, la libéralisation a suivi la mise en oeuvre réussie de politiques industrielles et commerciales; les mesures de protection et de soutien ont été supprimées, en grande partie parce qu'elles étaient devenues inutiles. Dans les seconds, en revanche, la libéralisation a largement été motivée par l'incapacité de créer des industries efficaces et compétitives dans les secteurs à forte intensité de main-d'oeuvre et/ou de travail qualifié. En conséquence, l'impact de la concurrence accrue résultant de la libéralisation, sur la répartition des revenus a été profondément différent.

C. Intégration et répartition du revenu entre le travail et le capital

La récente période de mondialisation ne s'est pas seulement accompagnée de disparités croissantes entre les salaires des travailleurs des pays en développement; elle a aussi été marquée par une évolution de la répartition du revenu entre les salaires et les profits, au détriment des premiers.

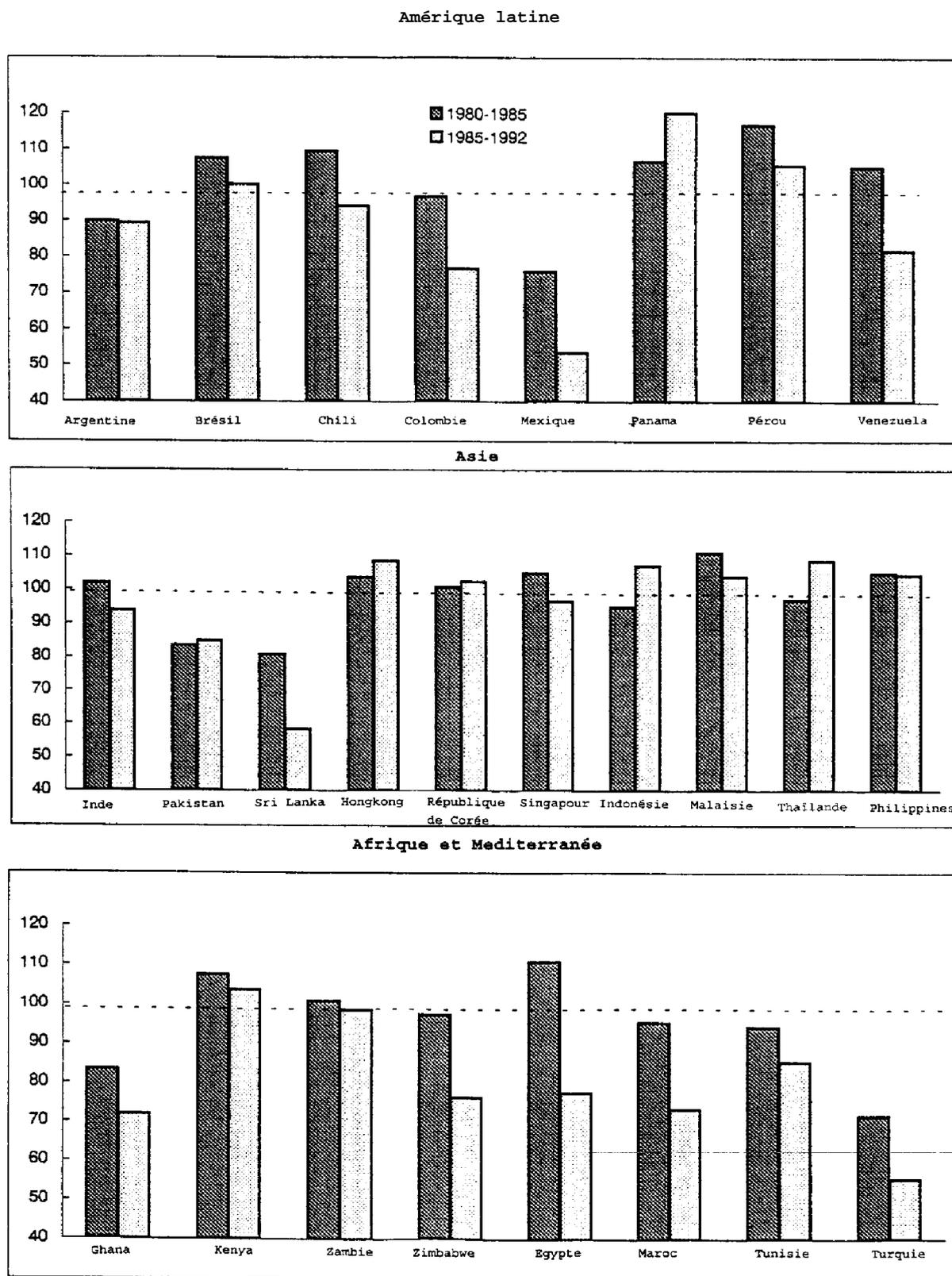
Le graphique 10 retrace l'évolution de la part des salaires dans la valeur ajoutée par l'industrie manufacturière dans 26 pays en développement depuis le milieu des années 70. Dans plus de la moitié des pays, cette part a augmenté entre la seconde moitié des années 70 et la première moitié des années 80 ou est restée inchangée. Parmi les pays où elle a augmenté figurent un certain nombre de pays d'Afrique, d'Amérique latine et d'Asie, qui ont souffert de la crise d'endettement. Par contre, on a assisté, entre 1980-1985 et 1985-1992, à une diminution générale de la part moyenne des salaires dans tous les pays d'Amérique latine à l'exception de Panama, ainsi que dans tous les pays africains et méditerranéens. Dans l'ensemble, la part des salaires n'a progressé que dans six pays seulement au cours de cette période, dont quatre se trouvent en Asie de l'Est.

Ces chiffres révèlent qu'en dehors de l'Asie de l'Est, l'évolution des salaires réels n'a pas suivi celle de la productivité du travail. On constate toutefois, d'un pays à l'autre, des différences considérables dans les rythmes d'évolution relatifs de ces deux variables.

D'une manière générale, les salaires réels ont baissé dans les situations de stagnation ou de très faible croissance de la productivité. Notamment, dans tous les pays d'Amérique latine figurant dans le graphique (à l'exception du Chili) la production et l'emploi ont aussi régressé ou stagné dans le secteur manufacturier. Au Chili, tant la productivité que les revenus réels ont augmenté, dans un contexte d'expansion de la production et de l'emploi.

Graphique 10

PART DES SALAIRES DANS LA VALEUR AJOUTEE PAR L'INDUSTRIE MANUFACTURIERE
DANS 26 PAYS EN DEVELOPPEMENT
(Nombres-indices, 1975-1980=100)



Dans la plupart des pays d'Asie de l'Est, y compris ceux où la part des salaires a reculé (Malaisie et Singapour), la productivité et les salaires réels ont augmenté rapidement, de pair avec l'emploi et la production dans le secteur manufacturier. En Asie du Sud, l'emploi a généralement stagné dans ce secteur, mais la production, la productivité et les salaires réels ont augmenté. L'emploi a été relativement stable au Kenya, en Afrique du Sud et au Zimbabwe, tandis qu'il a progressé rapidement à Maurice. Dans tous ces pays, en revanche, la part des salaires a reculé, sous l'effet de la stagnation ou de la baisse des salaires réels 11/.

Il fait peu de doutes que l'évolution des salaires réels, de l'emploi, de la production et de la productivité est conditionnée par le commerce et les finances extérieurs, et ce de façon croissante depuis quelques années. L'examen approfondi de ce phénomène exigerait des informations et des analyses par pays, qui n'entrent pas dans le cadre du *Rapport*. On peut toutefois discerner quelques tendances générales.

Tout d'abord, l'érosion des salaires réels et le recul de l'emploi et de la production dans le secteur manufacturier semblent avoir été associés en général à la libéralisation rapide des importations après l'application prolongée de politiques de substitution des importations. Dans les pays qui ont appliqué de telles politiques, les disparités salariales se sont creusées, ce qui confirme l'étroite corrélation entre la dispersion croissante des salaires et la baisse des salaires réels signalée ci-dessus. Par contre, les pays qui ont maintenu des obstacles élevés à l'importation n'ont connu ni une contraction analogue du secteur manufacturier ni une forte baisse des salaires réels. Cependant, si la situation a été variable dans ces pays, l'emploi y a généralement reculé ou stagné, tandis que la production manufacturière y a enregistré une certaine croissance. En Asie de l'Est, en revanche, la production, l'emploi, la productivité et les salaires réels ont rapidement progressé dans le secteur manufacturier, parallèlement à l'intégration croissante de ces pays dans le système commercial mondial.

A partir du début des années 90, l'évolution de la productivité, des salaires et de l'emploi a été de plus en plus conditionnée par les flux extérieurs de capitaux privés, en raison de leur impact sur les taux de change, le coût des importations et la compétitivité. Cela a été particulièrement le cas en Amérique latine, bien qu'un certain nombre de pays d'Asie et d'Afrique aient aussi enregistré un accroissement des entrées de capitaux. Les différentes politiques mises en oeuvre dans les pays à l'égard des flux de capitaux et de leurs effets macro-économiques ont été examinées de façon plus approfondie dans les précédentes livraisons du *Rapport*, ainsi que dans un certain nombre d'études par pays publiées par la CNUCED 12/. Ces études laissent penser que la volatilité des mouvements de capitaux conditionne souvent l'évolution des salaires réels, qu'elle écarte de leurs niveaux soutenables.

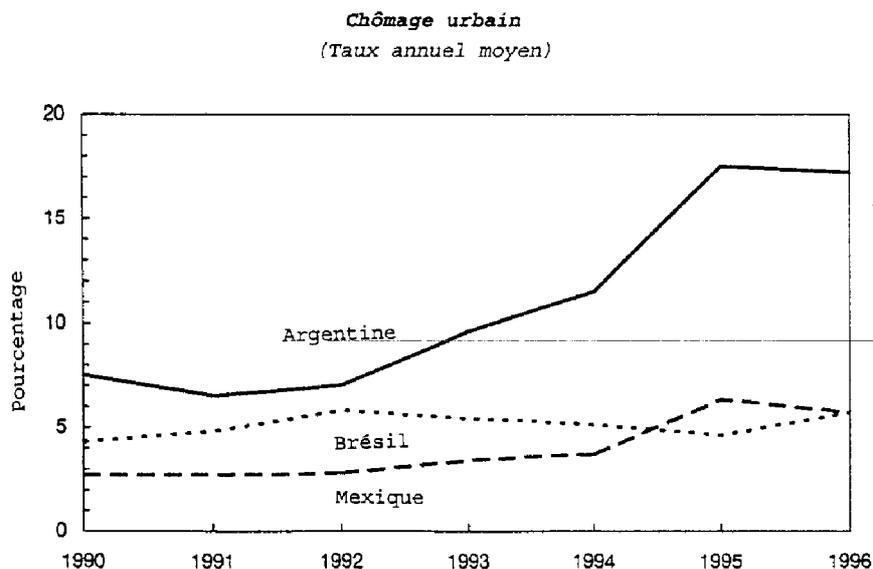
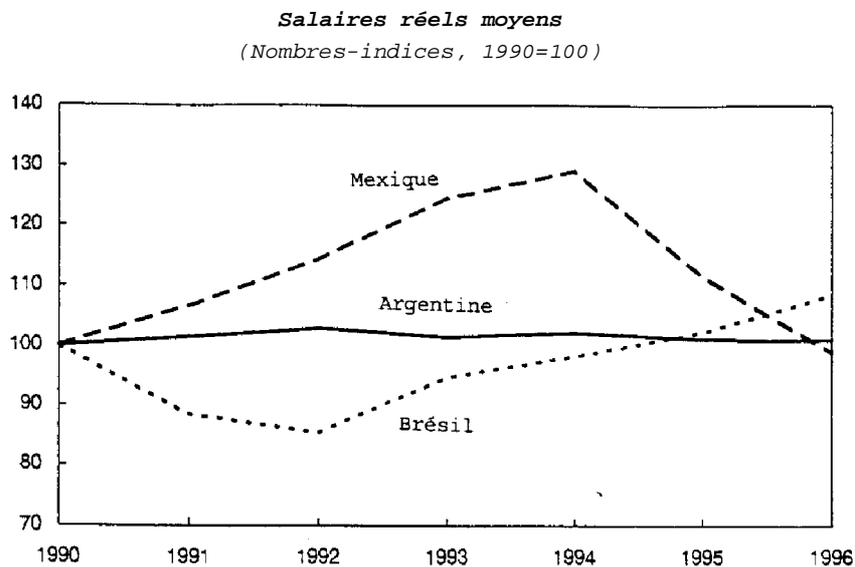
Un afflux de capitaux, conjugué à des programmes de stabilisation reposant sur les taux de change et accompagné de la libéralisation du commerce, peut stimuler artificiellement les salaires en permettant aux taux de change et aux soldes commerciaux de s'écarter notablement de leurs niveaux soutenables.

11/ Au sujet du comportement de la production, de l'emploi, des salaires réels et de la productivité dans ces pays, voir BIT, *op. cit.*, figure 5.1.

12/ Voir CNUCED, *International Monetary and Financial Issues for the 1990s*, Vol. VIII (Publication des Nations Unies, n° de vente E.97.II.D.5), New York et Genève, 1997.

Graphique 11

ARGENTINE, BRÉSIL ET MEXIQUE : SALAIRES REELS ET CHOMAGE URBAIN, 1990-1996



Source : CEPALC, *Preliminary overview of the Economy of Latin America and the Caribbean, 1996* (Santiago (Chili) : Publication des Nations Unies, n° de vente E.96.II.G.13), tableaux A.4 et A.5.

Sous l'effet de l'érosion de la compétitivité résultant de l'appréciation de la monnaie, l'emploi a tendance à régresser dans le secteur manufacturier, tout en pouvant progresser dans les services. Bien que les réductions tarifaires et l'appréciation de la monnaie aient pour effet d'abaisser le coût des importations pour l'industrie, et que les efforts déployés en vue de

rationaliser la production conduisent à des compressions de personnel, les bénéfiques industriels peuvent néanmoins s'amenuiser, car la concurrence accrue réduit les ventes totales des entreprises. Lorsque la bulle éclate et que les mouvements de capitaux s'inversent les taux de change sont soumis à des pressions, et une correction déflationniste impliquant une réduction de l'absorption intérieure et une dépréciation de la monnaie s'ensuit. Les travailleurs perdent en général les avantages acquis durant la phase d'expansion, sous forme non seulement d'une contraction des salaires réels, mais aussi d'un rétrécissement de l'emploi. La croissance de l'emploi dans les secteurs d'exportation est souvent plus que contrebalancée par une baisse dans le secteur des biens non destinés à l'exportation. La situation de l'emploi et des salaires peut en fait se révéler bien pire que celle qui précédait la phase d'expansion.

Le cas du Mexique au cours des années 90 fournit un bon exemple d'une telle situation (graphique 11). Les salaires réels ont commencé à augmenter dans le secteur manufacturier après 1990, alors que la monnaie s'appréciait. Le chômage urbain est resté relativement stable pendant la première moitié des années 80 même si l'emploi se contractait dans le secteur manufacturier 13/. A la suite de la crise financière de 1994, les salaires réels se sont effondrés et le chômage urbain a fortement augmenté. En 1996, les salaires réels ont retrouvé leur niveau de 1990 mais le chômage est resté sensiblement plus élevé. L'Argentine a connu une évolution similaire mais, dans ce pays, l'ajustement a pesé essentiellement sur les coûts intérieurs car le taux de change nominal est resté lié au dollar. En conséquence, le chômage a atteint des niveaux sans précédent (graphique 11). Un processus analogue semble être actuellement à l'oeuvre au Brésil, où les salaires du secteur manufacturier ont constamment augmenté, parallèlement à l'appréciation de la monnaie et au creusement des déficits commerciaux depuis la mise en oeuvre du *Plano real* en 1994. Bien que le chômage urbain soit resté globalement stable, l'emploi s'est contracté dans le secteur manufacturier et nombre des emplois créés dans le secteur urbain non manufacturier paraissent être peu qualifiés; il semble aussi que les entreprises brésiliennes aient réagi à la perte de compétitivité en "informalisant leur main-d'oeuvre" 14/. Là encore, la question cruciale est de savoir si c'est une solution tenable.

Comme on l'a vu ci-dessus, les mouvements de capitaux à court terme n'exercent peut-être pas une influence importante sur les tendances profondes de l'investissement, de l'emploi, de la productivité et de la répartition des revenus tant qu'on les empêche de provoquer une instabilité significative des taux de change et des balances des paiements. En revanche, si l'on adopte une attitude non interventionniste, la variabilité accrue de certains prix clés qui en résulte, notamment celle des taux de change, des taux d'intérêt et des salaires réels, risque de nuire à la compétitivité. Cela peut à son tour avoir un effet négatif sur la croissance de l'investissement et de la productivité dans l'industrie, car la volatilité accrue accroîtrait les risques, entraînant un relèvement du seuil de rentabilité des investissements nouveaux, corrigé pour tenir compte de ces risques. Etant donné que les capitaux à investir trouveraient d'autres opportunités, le poids de l'instabilité accrue retomberait probablement sur les revenus du travail.

13/ Au sujet du chômage dans le secteur manufacturier, voir Amadeo, *op. cit.*

14/ G. Gonzaga, "The effects of openness on industrial employment in Brazil", *Texto para discussao*, No. 362, PUC-RIO, Rio de Janeiro, novembre 1996.

D. Les réformes des prix agricoles

Comme il est expliqué dans le chapitre précédent, dans les pays où la population active est en grande partie concentrée dans les zones rurales, la répartition des revenus est fortement conditionnée par la politique agricole. Un domaine d'intervention de l'Etat qui a particulièrement retenu l'attention à cet égard, ces dernières années, est celui de la politique des prix. Le prélèvement fiscal excessif imposé à l'agriculture en Afrique, particulièrement dans le cas des grandes cultures d'exportation, par le biais des offices de commercialisation (OC), est considéré comme étant à l'origine des maux économiques de la région, parce que non seulement il a créé des distorsions et exercé un effet dissuasif, mais il a aussi faussé la répartition des revenus au détriment de l'agriculture, secteur où étaient concentrés le surplus de main-d'oeuvre et la pauvreté. On a souvent estimé que la politique des prix agricoles, conjuguée à la surévaluation des monnaies, avait été le facteur clé à l'origine d'un déséquilibre à l'avantage des zones urbaines dans les pays africains. En conséquence, l'un des principaux champs de réforme a été la déréglementation des prix agricoles et le démantèlement des OC 15/.

Des réformes de cet ordre ont été entreprises dans la plupart des pays d'Afrique subsaharienne depuis le début des années 80. Sur les 39 OC qui détenaient le monopole de 11 cultures d'exportation dans 23 pays, 10 ont été supprimés et six autres ont perdu le monopole de la commercialisation. Alors que précédemment les prix des produits agricoles exportés étaient fixés dans 25 pays sur les 28 pour lesquels des informations sont disponibles, ce n'est plus le cas aujourd'hui que dans 11 pays. En outre, lorsque les OC subsistent, les prix qu'ils pratiquent sont maintenant plus proches des cours mondiaux. En Afrique du Nord, si l'on excepte l'Egypte, la libéralisation a été plus lente, en particulier pour les cultures considérées comme d'importance fondamentale. Dans le cas des cultures vivrières, en particulier, le nombre de pays d'Afrique subsaharienne pratiquant le contrôle des prix est tombé de 15 à 2, et à l'exception d'une intervention limitée d'organismes publics dans trois pays, les marchés des denrées vivrières ont partout été libéralisés. En ce qui concerne les engrais, 20 pays sur les 25 pour lesquels on dispose d'informations accordaient des subventions et contrôlaient la commercialisation : il n'en restait plus que deux en 1992 et cinq autres ont maintenu les subventions mais dans le cadre de marchés déréglementés. Ailleurs, soit les marchés des engrais ont été complètement libéralisés soit les subventions ont été supprimées. Parallèlement à ces réformes, la plupart des contrôles des prix à la consommation et des subventions dont bénéficiaient les produits alimentaires ont aussi été supprimés 16/.

Il est difficile d'évaluer les effets de ces réformes sur la répartition des revenus en Afrique. Cependant, vu que ceux-ci dépendent en grande partie des prix relatifs des produits agricoles, une comparaison de ces prix avant et après

15/ Ces vues ont été développées dans une série d'études de la Banque mondiale, notamment le "Rapport Berg" *Accelerated Development in Sub-Saharan Africa: An Agenda for Action* (Washington, D.C., The World Bank, 1981); et M. Schiff et A. Valdés, *Plundering of Agriculture in Developing Countries* (Washington, D.C., The World Bank, 1992).

16/ *Adjustment in Africa: Reforms, Results and the Road Ahead* (New York: Oxford University Press for the World Bank, 1993), chap. 3 et tableau A.9; CEA, *Economic and Social of Africa, 1994-1995* (Publication des Nations Unies, n° de vente E.95.II.K.8), Addis Abeba, 1995, p. 50-52 et 87-88.

Tableau 40

TERMES DE L'ECHANGE DE L'AGRICULTURE POUR L'AFRIQUE SUBSAHARIENNE
ET L'ENSEMBLE DU MONDE, 1973-1995

Termes de l'échange de l'agriculture		1979 (1973=100)	1985 (1979=100)	1995 ^{a/} (1985=100)
1)	Afrique subsaharienne ^{b/}	114,0	102,8	130,6
	Ensemble du monde			
2)	Produits alimentaires et boissons ^{c/}	86,1	57,8	81,7
3)	Matières premières d'origine agricole ^{c/}	77,0	85,6	93,0
	Rapport des termes de l'échange de l'agriculture de l'Afrique subsaharienne à ceux de l'ensemble du monde			
1)/2)	Produits alimentaires et boissons	1,32	1,78	1,60
1)/3)	Matières premières d'origine agricole	1,48	1,20	1,40

Source : Calculs du Secrétariat de la CNUCED, sur la base de *Indicateurs du développement dans le monde*, Banque mondiale (CD Rom).

a/ Prévision.

b/ Moyenne non pondérée des rapports entre les déflateurs implicites du PIB pour l'agriculture et ceux des articles manufacturés dans 13 pays (Bénin, Burkina Faso, Cameroun, Côte d'Ivoire, Ghana, Kenya, Sénégal, Zambie; Botswana, Burundi, Gambie, Nigéria et Sierra Leone). Le déflateur de l'ensemble du PIB a été utilisé pour les cinq derniers pays, où la part des articles manufacturés dans le PIB était inférieure à 10 % en 1973.

c/ Rapport entre l'indice des prix du marché libre pour chacun des deux groupes de produits et celui de la valeur unitaire des exportations d'articles manufacturés.

les réformes pourrait jeter la lumière sur la mesure dans laquelle les distorsions de prix, la surimposition de l'agriculture et le déséquilibre à l'avantage des villes ont disparu. A cette fin, on utilise deux séries de prix ayant un "effet de ciseaux". La première comprend i) les prix perçus par les agriculteurs pour des produits spécifiques et ii) les prix unitaires à l'exportation (ou prix à la frontière) (convertis en monnaie nationale) perçus par l'agent exportateur. Cette série de prix permet de saisir l'évolution de la plus-value prélevée par l'agent exportateur (OC ou négociant privé). Elle permet aussi d'évaluer comment les "plus-values" procurées par les dévaluations et les "moins-values" imputables aux surévaluations se répartissent entre exportateurs et producteurs.

La deuxième série comprend les nombres-indices globaux des prix agricoles, d'une part, et des prix des articles manufacturés d'autre part, et permet de mesurer les termes de l'échange de l'ensemble du secteur agricole, y compris pour les produits écoulés sur le marché intérieur. Ces deux séries sont calculées comme des déflateurs sectoriels, à partir des données du PIB aux prix courants et à prix constants. Les prix agricoles ainsi obtenus représentent les prix perçus par les producteurs. Les variations des termes de l'échange du secteur agricole traduisent aussi celles du niveau du "prélèvement" opéré sur les agriculteurs par le biais des liaisons amont du marché. La comparaison entre les termes de l'échange intérieurs et les prix relatifs des produits agricoles

et industriels sur les marchés mondiaux pourrait permettre de déterminer l'origine de ces variations et fournir une indication de la mesure dans laquelle ces distorsions ont été supprimées 17/.

Le tableau 40 présente une comparaison entre les termes de l'échange de l'agriculture de 13 pays d'Afrique subsaharienne et les termes de l'échange de l'agriculture au niveau mondial, en distinguant les produits alimentaires et les matières premières durant trois périodes consécutives (1973-1979, 1979-1985 et 1985-1995). Au cours de ces trois périodes, les termes de l'échange mondiaux des deux groupes de produits se sont détériorés, tandis que les termes de l'échange intérieurs des pays d'Afrique subsaharienne se sont améliorés. La comparaison des deux dernières lignes du tableau ne fait ressortir aucune différence notable entre la période précédant les réformes et celle qui les suit pour ce qui est de l'amélioration des termes de l'échange intérieurs par rapport l'évolution des cours mondiaux. De 1973 à 1979, les termes de l'échange intérieurs ne se sont dégradés que dans quatre pays; de 1979 à 1985, ils se sont détériorés dans cinq pays; et de 1985 à 1995, ils se sont dégradés dans quatre pays. Parmi les 13 pays composant l'échantillon, quatre ont maintenant déréglementé les marchés des cultures d'exportation (Côte d'Ivoire, Gambie, Nigéria, Sierra Leone). Dans ce sous-groupe, les termes de l'échange se sont détériorés de 3,7 % entre 1985 et 1995. Par contre, ils ont progressé de 54,8 % dans cinq pays qui ont maintenu la fixation des prix au niveau central dans le cadre de marchés réglementés ou partiellement libéralisés.

Le tableau 41 permet de comparer les prix perçus par les agriculteurs aux prix à la frontière de produits de base spécifiques dans les principaux pays exportateurs d'Afrique. Il apparaît clairement que pour ces produits, les OC ont prélevé d'importantes plus-values, en particulier en période de flambée des prix et à la suite des dévaluations. Mais, là encore, les données empiriques montrent que les périodes prolongées d'appréciation monétaire et de faiblesse des cours mondiaux ont souvent coïncidé avec un amenuisement des taux de prélèvement de plus-values 18/. Parmi les pays mentionnés dans le tableau, la Côte d'Ivoire, l'Egypte, le Malawi et la République-Unie de Tanzanie sont au nombre de ceux qui ont mené à bien des réformes. Le Cameroun, le Ghana et le Kenya, en revanche, ont conservé un système centralisé de fixation des prix et/ou des OC. On constate dans tous les pays du premier groupe, à l'exception de la Côte d'Ivoire, une accentuation de l'effet de ciseaux des prix depuis le milieu des années 80, ce qui laisse penser que les négociants privés ont bénéficié de marges bénéficiaires élevées, voire croissantes, au détriment des agriculteurs. Les résultats sont variables dans les pays où le marché est réglementé : on observe une évolution des prix favorable aux agriculteurs au Cameroun, mais un "prélèvement" accru de la part des OC au Ghana et au Kenya.

Ces résultats inclinent fortement à penser que, contrairement aux attentes initiales, les réformes fondées sur le marché n'ont pas eu jusqu'ici un impact marqué sur les revenus agricoles dans la majeure partie de l'Afrique. Diverses

17/ En fait, ces remarques devraient être complétées par une analyse de l'évolution de la productivité selon la méthode Prebisch, qui est extrêmement difficile pour les comparaisons internationales.

18/ Voir V. Jamal, "Surplus extraction in the African agrarian crisis in a historical perspective", dans A. Singh et H. Tabatabai (éd.) *Economic Crisis and Third World Agriculture* (Cambridge University Press for the International Labour Organization, 1993), p. 77; FIDA, *The State of World Rural Poverty* (New York: New York University Press, 1992), p. 83.

Tableau 41

RAPPORT DES PRIX A LA PRODUCTION AUX VALEURS UNITAIRES DES EXPORTATIONS
DES PRINCIPAUX PRODUITS DE BASE DANS NEUF GRANDS PAYS
EXPORTATEURS AFRICAINS, 1973-1994

Pays	Produit	Rapport moyen en:		
		1974-1979 (1973=100)	1980-1985 (1979=100)	1986-1994 (1985=100)
Cameroun	Cacao	66,9	168,7	142,9
Côte d'Ivoire	Cacao	88,1	136,4	163,6
	Café	82,5	115,5	307,1
Egypte	Coton	93,4	149,0	88,6
Ghana	Cacao	84,9	277,1	89,4
Kenya	Café	101,9	93,9	82,5
	Thé	110,0	105,6	83,7
Malawi	Thé	89,7	84,1	155,9
	Tabac	91,0	103,8	68,3
Soudan	Coton	109,8	93,8	169,6
République-Unie de Tanzanie	Coton	106,3	148,1	16,2
	Thé	90,2	107,8	46,6
Zimbabwe	Tabac	93,7	104,3	97,5
<i>Moyenne des neuf pays</i>		93,0	129,9	116,2

Source : CNUCED, *Manuel de statistique du commerce international et du développement*, livraisons diverses; base de données de la FAO.

Note : Le rapport moyen est le quotient des nombres-indices annuels des prix à la production par les nombre-indices annuels des valeurs unitaires à l'exportation (multiplié par 100). Une valeur supérieure à 100 signifie que, entre l'année de référence et la période considérée, la hausse des prix à la production a dépassé en moyenne celle des prix à la frontière, ce qui implique un taux plus faible "de prélèvement de plus-value" par l'agent exportateur, aux dépens des producteurs (voir dans le corps du texte).

études étayent cette conclusion. Par exemple, une étude basée sur la comparaison directe des prix à la production et des prix des intrants de certains produits agricoles, avant et après la déréglementation des prix agricoles en Egypte, montre que dans ce pays la marge entre les prix et les coûts s'est resserrée pour le coton, mais creusée pour le maïs, le riz et la canne à sucre ^{19/}. En comparant les prix à la production au mouvement général des prix, la Banque mondiale a évalué les termes de l'échange intérieurs moyens des cultures d'exportation dans 27 pays d'Afrique subsaharienne au cours de deux périodes différentes, 1981-1983 et 1989-1991. Elle a constaté une amélioration dans 10 pays. Dans les pays où la fixation centralisée des prix a été maintenue, les

^{19/} J. Baffes et M. Gautam, "Price responsiveness, Efficiency, and the Impact of Structural Adjustment on Egyptian Crop Producers", *World Development*, Vol. 24, No. 4, 1997. Ces résultats sont compatibles avec l'évolution des prix relatifs du coton égyptien indiqués dans le tableau 41.

termes de l'échange des cultures d'exportation ont progressé de 4,8 % entre ces deux périodes, alors que dans ceux où des réformes ont été entreprises, on observe une détérioration de 18,8 % 20/.

Comme on l'a vu dans le chapitre précédent, les débuts du développement dans la province chinoise de Taïwan, généralement considérée comme offrant un parfait exemple de croissance rapide dans l'égalité, montre que l'"imposition" de l'agriculture par le biais de la politique des prix peut être en fait compatible avec un taux élevé de croissance agricole ainsi qu'avec une plus grande égalité des revenus. L'expérience récente de l'Afrique indique que les mesures destinées à éliminer de telles distorsions des prix ne suffisent pas à promouvoir l'incitation ni l'égalité. L'explication varie probablement d'un pays à l'autre. Toutefois, l'élément commun que l'on retrouve à la base de cet échec semble être une négligence des graves imperfections du marché et des inconvénients liés aux réformes entreprises. Il semble, en effet, qu'un grand nombre de marchés des denrées d'exportation soient dominés par quelques négociants. Les prix à la production sont restés déprimés, surtout dans les régions privées d'infrastructures et peu peuplées, où les achats de vivres des agriculteurs pendant la période de soudure conduisent à une imbrication du marché du crédit et de celui des denrées. Dans un certain nombre de pays, l'abandon du système de prix officiels uniformes sur l'ensemble du territoire a été particulièrement défavorable aux agriculteurs des zones reculées.

C'est là encore un exemple de libéralisation "à tous crins", mise en oeuvre sans souci des institutions et de l'infrastructure nécessaires au bon fonctionnement des marchés. Il est vrai que l'emprise des monopoles d'Etat sur les marchés agricoles a été pendant des années le principal obstacle au développement des éléments essentiels aux marchés privés. Cependant, la plupart des réformes semblent avoir été entreprises comme si ces éléments existaient déjà. Avec le temps, les forces compétitives finiront sans doute par s'imposer et certaines des tendances initiales s'inverseront peut-être. Mais la situation présente aurait pu être évitée si l'on avait adopté une démarche progressive pour la réforme des prix agricoles, consistant à mettre tout d'abord en place les fondements institutionnels et matériels nécessaires, au lieu de donner d'emblée libre cours aux forces du marché.

E. Endettement, finances et répartition

Dans de nombreux pays en développement, en particulier ceux à revenu intermédiaire, l'encours de la dette intérieure par rapport au PIB a rapidement augmenté ces dernières années, entraînant un accroissement correspondant de la part des intérêts dans le revenu national. Depuis le début des années 80, en effet, les versements d'intérêts au titre de la dette publique et privée totale ont connu une hausse rapide, atteignant dans certains pays jusqu'à 15 % du PIB au cours des dernières années. Cette expansion sans précédent de l'endettement public et privé et des versements d'intérêts qui y sont associés a été de pair avec la libéralisation financière, préconisée pour des raisons à la fois d'efficacité et d'équité. La libéralisation trouvait sa justification dans le fait que la répression financière, et notamment la politique consistant à maintenir les taux d'intérêt nominaux au-dessous du taux de l'inflation, non seulement aboutissait à une mauvaise allocation des ressources et décourageait l'épargne, mais avait aussi pour effet de redistribuer la richesse au détriment des épargnants. Etant donné que les gros épargnants sont souvent en mesure de se prémunir contre l'inflation, les petits épargnants étaient considérés comme particulièrement vulnérables.

La déréglementation des taux d'intérêt s'est aussi accompagnée d'un changement majeur dans le financement des déficits budgétaires, qui a été dévolu des banques centrales au secteur privé. Il a été soutenu également que l'accès privilégié de l'Etat au financement de la banque centrale était un facteur d'accroissement des inégalités en raison de ses effets sur l'inflation, et que l'introduction dans le secteur public de la discipline pratiquée sur les marchés financiers privés aurait pour effet d'accroître la responsabilité financière et d'encourager l'équilibre budgétaire. La fixation d'objectifs de croissance monétaire était considérée comme le meilleur moyen de mettre fin à l'instabilité des prix. Or la persistance des déficits budgétaires a signifié que, pour atteindre ces objectifs, il a fallu transférer une part croissante de la dette au secteur privé.

Pour diverses raisons, la libéralisation financière a provoqué, dans de nombreux pays à revenu intermédiaire, une expansion massive de l'endettement public et privé. Tout d'abord, les taux d'intérêt ont été déréglementés dans un climat d'inflation rapide et de récession de l'activité économique sous l'effet de la crise de l'endettement. En conséquence, alors que les taux d'intérêt nominaux s'envolaient et que les taux d'intérêt réels dépassaient le seuil des 10 %, les besoins de financement des secteurs public et privé se sont amplifiés par suite des effets de la récession sur les recettes, de sorte que souvent un mode de financement de type "Ponzi" a été pratiqué, c'est-à-dire que les versements d'intérêts ont été financés par de nouveaux emprunts contractés à des taux très élevés. Ensuite, un certain nombre de gouvernements de pays très endettés, en particulier en Amérique latine, ont dû faire face à des transferts financiers nets à l'étranger lorsque les nouveaux emprunts n'ont plus suffi à couvrir les versements d'intérêts. Ces pays ont donc été contraints d'emprunter à des taux très élevés sur leur marché intérieur pour assurer le service de leur dette extérieure.

L'accroissement de l'endettement public et privé a été de pair avec l'apparition d'une nouvelle classe de rentiers, dont les revenus dépendent autant des plus-values sur les actifs financiers que des intérêts qu'ils perçoivent. Du point de vue socio-économique, l'origine de cette nouvelle classe semble varier d'un pays à l'autre. Etant donné que dans de nombreux pays en cours de développement il n'existe pas d'investisseurs institutionnels viables du genre de ceux qui dominent les marchés financiers des pays développés, les principales sources de financement sont les riches particuliers, qui opèrent par l'intermédiaire du système bancaire. De surcroît, une grande partie de la classe industrielle et commerciale a été attirée par les opérations d'emprunt et de prêt, et par l'achat et la vente d'actifs existants comme source de revenus, au lieu d'investir dans des activités industrielles ou commerciales ou dans le secteur immobilier, comme elle l'aurait normalement fait dans une situation de "répression financière". En raison des conditions intéressantes qui ont été offertes pour transférer la charge du financement de la dette publique de la banque centrale au secteur privé, les obligations d'Etat à faible risque, souvent exonérées d'impôt, représentent maintenant une proportion croissante du portefeuille d'investissements de ces rentiers. Certains pays à revenu intermédiaire sont allés si loin dans cette voie que le secteur des entreprises est devenu excédentaire et prête directement ou indirectement au secteur public.

Si la dette publique intérieure augmente rapidement, depuis le début des années 80, dans un certain nombre de pays en développement, le montant de cette dette en proportion du PIB demeure faible par rapport aux chiffres atteints dans les pays industrialisés. Par exemple, cette proportion était de l'ordre de 30 % au milieu de 1996 au Brésil et en Turquie, deux pays qui ont connu une accumulation rapide de la dette intérieure au cours des dix dernières années, contre 60 % ou plus dans les pays industrialisés. Dans les pays en

développement, par contre, cette dette s'est accumulée en un laps de temps très court. De plus, les taux d'intérêt réels pratiqués dans ces pays sont beaucoup plus élevés que ceux des pays industrialisés et dépassent souvent le seuil des 10 %. En conséquence, les versements d'intérêts au titre de la dette sont en général beaucoup plus élevés que dans les pays industrialisés : au Brésil et en Turquie, ils représentent 5 à 6 % du PIB, contre 2 à 3 % dans la plupart des pays industrialisés.

Comme dans les pays industrialisés, cependant, l'accumulation de la dette du secteur public a coïncidé dans les pays en développement avec un ralentissement marqué de l'investissement public. Les nouveaux emprunts ont en grande partie été contractés pour financer des dépenses courantes et des transferts, y compris le service de la dette, et non des investissements. En fait, l'investissement public a souvent été sacrifié au service de la dette. La conjugaison de l'alourdissement de la dette publique et du ralentissement de l'investissement public incite à penser que la dette n'a pas pour contrepartie un renforcement équivalent de la capacité de production susceptible de créer un surcroît de recettes qui permettrait d'en assurer le service. Elle pèse donc sur les recettes fiscales ordinaires, ce qui implique une redistribution de revenus aux dépens des contribuables et au profit des créanciers de l'Etat.

L'effet redistributif de la dette de l'Etat dépend de qui paie l'impôt et de qui détient les titres de la dette et perçoit, par conséquent, les intérêts. Dans les pays industrialisés, où l'impôt est progressif et les titres de la dette largement répartis - ils sont détenus en particulier par des fonds de pension et de prévoyance - le recours à l'impôt pour assurer le service de la dette peut ne pas fausser la répartition des revenus. Les données empiriques disponibles sur les Etats-Unis laissent penser que la dette publique peut même avoir un impact positif en raison de la progressivité du système fiscal et de la dispersion des titres de la dette 21/. Il ne semble pas toutefois que ce soit généralement le cas. En effet, selon certaines données, l'effet redistributif semble avoir été négatif en Grande Bretagne, au XIX^e siècle 22/. Il est difficile d'évaluer avec précision l'effet redistributif de la dette de l'Etat dans les pays en développement faute d'informations sur la répartition des titres de la dette entre les différentes catégories de revenu et institutions, mais il est très vraisemblable qu'un alourdissement de la dette, principalement détenue par le secteur privé, aggrave l'inégalité de la répartition des revenus. Tout d'abord, dans la plupart de ces pays, le système fiscal est fortement régressif, en raison autant de l'ampleur de l'évasion fiscale et de l'importance des revenus non salariaux, que du recours massif à la fiscalité indirecte. Ensuite, la détention des titres de la dette semble être fortement concentrée. En Turquie, par exemple, où la dette de l'Etat est détenue principalement par les banques, on observe une forte concentration des dépôts bancaires sur les gros comptes : selon une estimation, le coefficient de Gini des dépôts bancaires était proche de 0,7 durant les années 80, et 60 % des dépôts étaient détenus par 11 % des déposants 23/.

21/ Voir D.F. Vitalino et Y.E. Mazaro, "Public Debt and Size Distribution of Income" dans P. Davidson et J.A. Kregel (éd.), *Macroeconomic Problems and Policies of Income Distribution* (Aldershot: Edward Elgar, 1989).

22/ B.J. Moore, "The Effects of Monetary Policy on Income Distribution", dans Davidson et Kregel, *op. cit.*, p. 28.

23/ Voir Y. Akyüz, "Financial System and Policies in Turkey in the 1980s", dans T. Aricanli et D. Rodrik (éd.), *the Political Economy of Turkey. Debt, Adjustment and Sustainability* (Londres : MacMillan, 1990).

Comme on l'a noté ci-dessus, dans certains pays de nouveaux emprunts sont contractés pour assurer le versement des intérêts de la dette existante. S'il diffère le recours à l'impôt pour assurer le service de la dette, ce mode de financement a l'inconvénient d'aggraver le problème en accentuant la concentration de la richesse par rapport au PIB. Etant donné qu'en général les taux d'intérêt réels dont est assortie la dette publique dépassent largement les taux de croissance réels, le ratio dette/PIB s'accroît constamment même si l'Etat ne contracte pas de nouveaux emprunts pour financer ses dépenses autres que ses versements d'intérêts. Ce processus ne saurait toutefois se poursuivre indéfiniment : le service de la dette devra en définitive être assuré au moyen de recettes fiscales et l'impôt nécessaire sera d'autant plus lourd que dans l'intervalle le montant de la dette aura augmenté par rapport au PIB.

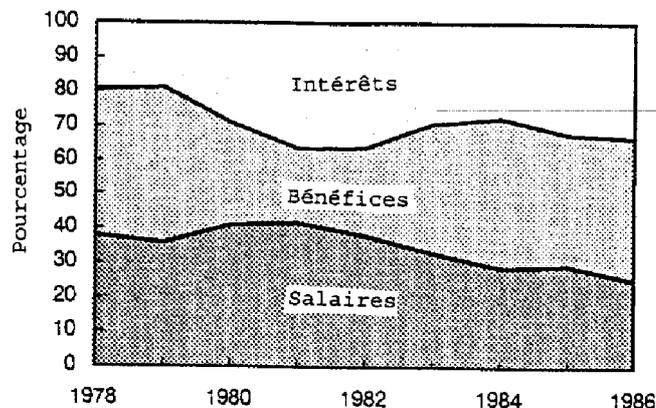
Il est généralement admis que l'inflation a des effets régressifs sur la répartition des revenus et de la richesse, car la hausse des revenus nominaux des pauvres ne suit pas celle des prix, en particulier dans le cas des citadins pauvres et de la classe moyenne inférieure. En outre, l'inflation constitue un impôt sur les avoirs monétaires, qui représentent une plus grande proportion des revenus des pauvres que de ceux des riches à mesure que la libéralisation financière progresse. Si, dans un premier temps, le passage de l'émission de monnaie à l'émission d'obligations peut être avantageux pour les pauvres, ce ne sera pas nécessairement le cas lorsque l'on comparera les effets redistributifs de la dette publiques avec l'"impôt" prélevé par l'inflation sur les avoirs monétaires. Ces avoirs ne représentent en général que quelques points de pourcentage du PIB et ils ont tendance à décroître rapidement lorsque l'inflation s'accélère. En conséquence, lorsque le système fiscal est fortement régressif et la détention des titres de la dette publique concentrée, les revenus redistribués des contribuables pauvres aux riches détenteurs d'obligations ont de fortes chances d'être supérieurs à l'"impôt" prélevé par l'inflation dans une situation de financement inflationniste.

La hausse des taux d'intérêt est aussi un facteur clé de l'augmentation des versements d'intérêts par rapport à la valeur ajoutée par le secteur des entreprises. La libéralisation financière a eu pour effet immédiat, durant les années 80, de peser sur les profits en augmentant le coût du capital et en transférant aux rentiers une part accrue des bénéfices des entreprises. Ainsi, l'augmentation des taux d'intérêt et de la part des intérêts dans le revenu national s'est initialement traduite par une redistribution des revenus de la propriété au détriment des bénéficiaires et au profit des rentiers.

Les taux de marque des entreprises commerciales et industrielles finissent toutefois par réagir à un accroissement soutenu des taux d'intérêt comme ils le font dans le cas des autres charges. En régime de libéralisation financière, les taux d'intérêt s'ajustent rapidement aux changements du niveau des prix, la majoration des taux de marque implique que la hausse des taux d'intérêt pèse sur les revenus du travail. Les données empiriques disponibles pour certains pays indiquent effectivement que la redistribution des revenus au profit des rentiers s'est faite aux dépens des travailleurs. En Turquie, par exemple, la hausse des taux d'intérêt consécutive à la libéralisation financière au début des années 80 a provoqué tout d'abord une forte contraction des bénéfices, mais la part des bénéfices dans la valeur ajoutée s'est ensuite redressée aux dépens des salaires, tandis que les versements d'intérêts continuaient d'absorber environ le tiers de la valeur ajoutée, contre moins de 20 % à la fin des années 70 (voir graphique 12). Etant donné que les taux d'intérêt de la dette des entreprises ont généralement augmenté au cours des dix dernières années, il est probable qu'une partie des revenus redistribués des salaires aux bénéficiaires dans le secteur manufacturier (voir graphique 10) soit revenue aux rentiers et non aux entreprises industrielles.

Graphique 12

REPARTITION DE LA VALEUR AJOUTEE^{a/} PAR LES ENTREPRISES INDUSTRIELLES EN TURQUIE,
1978-1986
(En pourcentage de la valeur ajoutée totale)



Source : Y. Akyüz. "Financial Liberalization in Developing Countries: Keynes, Kalecki and the Rentier" dans G. Helleiner, S. Abrahamian, E. Bacha, R. Lawrence et P. Malan (éd.), *Poverty, Prosperity and the World Economy: Essays in Memory of Sidney Dell* (Londres : Macmillan Press, 1995).

^{a/} Valeur ajoutée brute avant impôt.

F. Conclusions

Le présent chapitre a passé en revue l'évolution récente de l'inégalité des salaires, de la répartition de la valeur ajoutée entre le travail et le capital, des prix agricoles et des termes de l'échange, et enfin des revenus provenant d'intérêts. L'inégalité croissante entre les salaires de la main-d'oeuvre qualifiée et ceux de la main-d'oeuvre non qualifiée, jointe à la part décroissante des salaires dans la valeur ajoutée par les entreprises manufacturières, ne manqueront sans doute pas d'aggraver la répartition des revenus des particuliers dans les pays semi-industrialisés, tendance qui pourrait se voir renforcée par l'accroissement de la part des versements d'intérêts. Dans les économies essentiellement agraires, ces tendances pourraient s'accroître si les avantages de la libéralisation des prix agricoles étaient confisqués par les négociants en position oligopolistique, et si les mesures appliquées pour aligner plus étroitement les prix à la production du secteur agricole sur les cours mondiaux sont contrecarrées par la baisse de ces derniers.

La libéralisation commerciale et financière a ainsi abouti au renforcement de certains facteurs générateurs d'inégalités croissantes à court terme dans la répartition des revenus. La question cruciale est toutefois celle de l'évolution à long terme. Selon une opinion, les récentes perturbations causées par la libéralisation dans les pays en développement, y compris le creusement des inégalités salariales, sont temporaires et sont la conséquence inévitable du passage d'un "régime commercial faussé" au libre-échange; elles sont donc appelées à disparaître lorsque le marché se sera imposé, apportant modernisation et gains de productivité. Les pouvoirs publics n'auraient donc qu'à veiller au maintien du libre-échange et favoriser le processus en prenant des mesures destinées à accroître l'offre de travail qualifié. Les tenants de cette opinion estiment donc qu'il est possible d'envisager une nouvelle courbe de Kuznets liée

à une intégration plus poussée : au début les inégalités augmentent, mais pour décroître ensuite.

Il semblerait d'après l'analyse présentée dans le chapitre précédent que si cette évolution est possible, elle est toutefois improbable. Elle est possible parce que, comme le montre l'exemple des NPI d'Asie de l'Est de la première vague, les inégalités peuvent s'amenuiser si l'on parvient à maintenir un taux de croissance rapide suffisamment longtemps pour résorber l'excédent de main-d'oeuvre. Il n'est cependant pas certain que cet exemple soit transposable dans le cadre d'une libéralisation commerciale totale, en particulier si celle-ci s'accompagne d'une libéralisation financière. Comme on l'a déjà signalé au chapitre II, les politiques de promotion des exportations et la libéralisation totale des importations ont des effets foncièrement différents sur l'exploitation d'avantages comparatifs *statiques* fondés sur la dotation en ressources et les compétences existantes, ainsi que sur la promotion d'industries naissantes et la mise en oeuvre d'avantages comparatifs *dynamiques*. En outre, un tel processus dépend à coup sûr essentiellement de l'investissement, et l'Etat a joué un rôle beaucoup plus important dans l'accélération de l'accumulation du capital en Asie de l'Est que ne l'implique généralement l'approche traditionnelle. Dans ces conditions, il est fort à craindre que la croissance ne soit pas assez rapide, notamment parce que la population augmente à un rythme relativement rapide dans les pays où la main-d'oeuvre est excédentaire. Il pourrait donc se révéler très difficile de promouvoir l'investissement et l'emploi tout en affrontant la concurrence de producteurs plus efficaces. En conséquence, les inégalités de salaire risquent de devenir une caractéristique durable des pays à revenu intermédiaire, d'une façon très semblable à ce que l'on a observé dans un certain nombre de grands pays industrialisés au cours des vingt dernières années.

Pour éviter cet écueil, il est important que la politique soit axée davantage sur la question de l'accumulation du capital et sur la maîtrise de la relation entre l'accumulation du capital et la répartition du revenu. Cette question est traitée dans les chapitres suivants, où l'on examine tout d'abord le risque que l'inégalité de la répartition des revenus ou une répartition particulière entre les facteurs n'aient pour effet de ralentir la croissance, avant de passer aux mesures nécessaires pour assurer une croissance plus rapide et soutenue.

Chapitre V

REPARTITION DES REVENUS, ACCUMULATION DU CAPITAL ET CROISSANCE

A. Introduction

Comme on l'a vu dans les chapitres précédents, ces dernières années ont été marquées par une polarisation croissante à la fois entre pays et entre classes et groupes de revenus au sein d'un même pays. Il est clair que les pays en développement ont besoin d'une croissance rapide et soutenue pour combler l'écart de revenu avec les pays industrialisés et améliorer leur niveau de vie. Ils peuvent, dans une certaine mesure, augmenter les revenus grâce à une réallocation des ressources existantes, mais pour retrouver le chemin d'une croissance rapide il est indispensable qu'ils accroissent leurs taux d'accumulation du capital.

L'expérience montre qu'un taux de croissance rapide, en soi, ne suffit pas à améliorer sensiblement la répartition des revenus à court ou moyen terme, mais que c'est une condition nécessaire pour parvenir à une répartition plus équilibrée des revenus à long terme. Chose plus importante, comme on l'a vu dans les chapitres précédents, les politiques mises en oeuvre peuvent être conçues de façon à renforcer les mécanismes favorisant une plus grande égalité tout en stimulant la croissance et en résorbant l'excédent de main-d'oeuvre dont disposent de nombreux pays en développement.

Alors que les chapitres précédents traitaient des effets de la croissance sur la répartition des revenus, le présent chapitre est consacré aux effets de la répartition des revenus sur l'accumulation du capital et la croissance. On y examine les différents processus par lesquels la répartition fonctionnelle et individuelle des revenus influe sur l'épargne, l'investissement et la croissance. On verra ensuite, dans le chapitre IV, le rôle que les politiques et des institutions peuvent jouer dans la promotion de la croissance, notamment par une action sur le comportement des classes qui absorbent une large part du revenu national s'inspirant de l'expérience d'un certain nombre de pays en développement, en particulier d'Asie de l'Est.

On examine dans les deux sections suivantes comment les inégalités de répartition des revenus peuvent ralentir l'accumulation et la croissance, en se concentrant sur les différents circuits en cause. Comme on le verra, ces inégalités peuvent, tout d'abord, être génératrices de tensions sociales et politiques susceptibles à la longue de saper l'incitation à épargner et à investir. Elles peuvent ensuite avoir pour effet d'abaisser le niveau moyen de qualification de la main-d'oeuvre, en privant les pauvres des ressources nécessaires pour financer leurs études et celles de leurs enfants.

On considère ensuite la thèse selon laquelle l'inégale répartition des revenus est essentielle à l'accumulation et à la croissance rapides, les riches épargnant et investissant une plus grande partie de leurs revenus que les pauvres. On montre que si, effectivement, les riches épargnent et investissent proportionnellement plus que les pauvres, un même degré d'inégalité s'accompagne souvent de taux différents d'accumulation d'un pays à l'autre, ou qu'un taux d'accumulation donné est compatible avec une plus faible ou une plus grande inégalité. L'accélération de la croissance n'exige donc pas nécessairement une plus grande concentration de la richesse entre les mains des riches.

La relation entre l'inégalité et l'accumulation dépend pour beaucoup de la mesure dans laquelle les profits sont épargnés et investis. L'examen des sources

de l'accumulation du capital montre que les bénéfices des entreprises sont souvent la principale source de l'investissement industriel, alors que la contribution de l'épargne spontanée des ménages à l'investissement productif est relativement réduite. La mesure dans laquelle les profits sont épargnés et réinvestis varie toutefois considérablement d'un pays à l'autre. La thèse soutenue ici est qu'un taux élevé de rétention et de réinvestissement des bénéfices favorise l'accumulation du capital et la croissance pour une inégalité minimale dans la répartition des revenus individuels. Ce qui distingue les NPI d'Asie de l'Est des autres pays en développement, ce n'est pas tant le taux exceptionnellement élevé d'épargne des ménages que la propension extraordinairement élevée des entreprises à épargner et à réinvestir leurs bénéfices.

B. Economie politique de la répartition et de la croissance

Alors que tout au long du processus de croissance et d'industrialisation, l'évolution de la répartition des revenus a retenu une attention considérable, l'effet de la répartition des revenus sur l'accumulation du capital et la croissance économique a été relativement négligé. On soutient souvent que les riches épargnent proportionnellement plus que les pauvres, si bien que l'inégalité est généralement associée à un taux d'épargne plus élevé. Par voie de conséquence, toute tentative visant à redistribuer les revenus en faveur des pauvres aboutirait à long terme à l'inverse du but recherché car elle aurait pour effet de ralentir l'accumulation du capital, l'augmentation des revenus et la création d'emplois.

La validité et les conséquences de cette thèse sont examinées de façon plus détaillée dans les sections ci-dessous. Nous appelons ici l'attention sur un important aspect du lien entre répartition et croissance qu'elle néglige, à savoir l'effet de la répartition des revenus sur l'incitation à épargner et à investir. Selon le point de vue classique, la propension à épargner des différents groupes de revenus est indépendante de la façon dont les revenus sont répartis entre eux. Or, une inégalité accrue des revenus peut réduire l'incitation à épargner et à investir de l'ensemble des groupes de revenus. En conséquence, même si les riches épargnent et investissent proportionnellement plus que les pauvres, un fort degré d'inégalité peut être associé à un niveau globalement plus faible d'épargne et d'investissement s'il a un effet négatif important sur l'incitation.

Les travaux récents se sont intéressés principalement à deux processus par lesquels une plus grande inégalité peut décourager l'accumulation et la croissance ^{1/}. Premièrement, l'inégalité peut menacer la stabilité politique et sociale et celle de l'investissement. L'inégalité des revenus et la polarisation peuvent conduire à un mécontentement social, à la revendication de changements radicaux, à la violence politique et à des tentatives inconstitutionnelles de prise du pouvoir. En particulier, l'absence de classe

^{1/} Pour l'examen de ces deux processus, voir T. Persson et G. Tabellini, "Growth, distribution and politics", *European Economic Review*, No. 36, 1992; A. Alesina et D. Rodrik, "Distributive Politics and Economic Growth", *The Quarterly Journal of Economics*, Volume CIX, No. 2, mai 1994; A. Alesina et R. Perotti, "The Political Economy of Growth: A Critical Survey of the Recent Literature", *The World Bank Economic Review*, Volume 8, No. 3, 1994; T. Persson et G. Tabellini, "Is Inequality Harmful for Growth?", *The American Economic Review*, Volume 84, No. 3, juin 1994; A. Alesina et R. Perotti, "Income distribution, political instability, and investment", *European Economic Review*, Volume 40, 1996.

moyenne relativement aisée ou l'affaiblissement de celle-ci peut être un important facteur d'instabilité socio-politique ayant un effet négatif sur l'investissement et la croissance. Les effets conjugués de la répartition des revenus, de l'instabilité et de la croissance risquent de mettre en branle un engrenage dans lequel le renforcement de l'inégalité conduit à une instabilité accrue et à une croissance réduite, elles-mêmes génératrices d'une plus grande instabilité. En conséquence, les politiques de redistribution pourraient promouvoir la croissance avec succès en réduisant l'instabilité sociale et politique, à condition naturellement de ne pas dresser d'autres obstacles à l'accumulation et au progrès techniques.

En plaçant l'instabilité politique et sociale au centre de l'analyse du lien entre la répartition des revenus et l'investissement, on saisit mieux l'interaction des phénomènes économiques et sociaux. Le lien entre l'inégalité et l'instabilité politique n'est cependant pas mécanique. L'histoire enseigne que, dans la plupart des sociétés, il y a, à tout moment, un degré de répartition des revenus, et donc d'inégalité, socialement acceptable et largement considéré comme légitime. C'est le produit d'un long passé de compromis et de luttes entre les classes sociales pour la répartition des revenus, qui est propre à chaque société. En d'autres termes, le degré d'inégalité de revenu socialement acceptable varie d'une société à l'autre. Il peut aussi varier dans le temps au gré des rapports de pouvoir entre les différentes classes, mais à un moment donné il constitue une limite à partir de laquelle la répartition des revenus ne peut changer ni dans un sens ni dans l'autre, sans risque de graves perturbations socio-politiques. Ainsi, tout comme une forte dégradation de la répartition des revenus peut aboutir à une grave instabilité socio-politique, voire à une révolution, les mesures de redistribution progressive des revenus rencontrent des limites socio-politiques.

La question de la légitimité est aussi liée aux types et aux sources spécifiques de revenu. Certaines sources de revenu sont presque universellement considérées comme illégitimes (par exemple, le profit retiré de la vente de stupéfiants). D'autres sont légalement tolérées dans certains pays mais pas dans d'autres (par exemple, les prêts à intérêt). D'autres encore sont autorisées par la loi sans être acceptées par tous (par exemple, les gains de loteries). Les normes d'appréciation de la légitimité des différents types de revenu sont donc fort variables. Un relâchement général de ces normes peut aussi entraîner une agitation sociale et politique, comme on l'a vu récemment dans certains pays d'Europe centrale.

Le problème fondamental est donc qu'il existe deux types d'inégalités de revenu - l'une inacceptable (illégitime), l'autre acceptable (légitime) - et toute structure de répartition des revenus englobe les deux, dans des proportions qui échappent en grande partie à l'analyse statistique. Pour autant qu'elle correspondent à des inégalités légitimes, les inégalités de revenu sont donc compatibles avec la stabilité socio-politique.

Il s'ensuit que l'instabilité serait plus grande si une forte inégalité coexistait avec une grande pauvreté, car l'inégalité perdrait de sa légitimité. On peut donc s'attendre à ce que l'agitation sociale et l'instabilité politique soient moins prononcées dans les sociétés où un certain degré d'inégalité des revenus est associé à un niveau relativement élevé des revenus ménages et à un niveau relativement faible de pauvreté. Par exemple, les Etats-Unis ont un coefficient de Gini aussi élevé que certains pays pauvres, sans connaître l'instabilité politique de nombre de ces derniers. En outre une forte inégalité est souvent plus tolérable si les revenus augmentent et si la pauvreté recule. Ainsi, une forte inégalité ne conduit pas nécessairement à une plus grande instabilité socio-politique, à moins d'être associée à une grande pauvreté.

Inversement, une répartition relativement équitable des revenus n'est pas à l'abri de l'instabilité si le niveau moyen des revenus est bas et si la pauvreté est très répandue. Enfin, l'impact de l'inégalité sur la stabilité socio-politique et la croissance varie selon la nature du système politique.

Les divers facteurs qui déterminent les effets de la répartition des revenus sur l'instabilité politique varient considérablement d'un pays à l'autre. Certains indices font ressortir une corrélation positive entre l'inégalité des revenus et l'instabilité politique d'une part, et entre l'instabilité politique et l'investissement d'autre part, d'où la présomption que l'inégalité des revenus est préjudiciable à la croissance 2/. Il semble que l'instabilité politique ait une plus grande influence sur la croissance que la nature du régime politique lui-même, et que la transition de la dictature à la démocratie soit souvent, mais pas toujours, associée à une plus grande instabilité et à une croissance plus faible. On ne saurait toutefois déduire de cette simple corrélation si c'est l'instabilité politique qui conduit à la faible croissance ou la faible croissance qui conduit à l'instabilité politique. En outre, les études reliant la stabilité politique à la croissance ne concluent pas toutes à une relation significative entre les deux 3/.

Le lien entre la croissance et l'inégalité des revenus passe aussi par l'intervention de l'Etat. On soutient souvent qu'une répartition très inégale des revenus peut entraîner des tensions sociales et politiques conduisant les gouvernements à adopter des mesures de redistribution. De telles mesures peuvent être la cause de graves distorsions et avoir pour effet de réduire le rendement après impôt du capital, faisant ainsi obstacle à l'accumulation et à la croissance. Une telle situation a plus de probabilités de voir le jour dans les sociétés démocratiques, où les pauvres peuvent voter en faveur d'une fiscalité redistributive qui réduit l'incitation à investir. En régime autocratique, les gouvernements n'échappent cependant pas toujours à de semblables influences sociales et politiques.

L'intervention de l'Etat serait aussi liée à l'inégale répartition du patrimoine. Par suite de l'imperfection des marchés financiers, les candidats à l'emprunt pour financer des investissements à long terme qui seront remboursés sur les revenus futurs qu'ils en attendent, n'auraient pas accès à ces marchés et devraient donc faire appel à leurs ressources propres, y compris pour constituer les garanties exigées. Les inégalités de répartition du patrimoine peuvent alors être à l'origine de tensions politiques conduisant les pouvoirs

2/ Ces conclusions s'appuient sur des régressions portant sur divers pays, dans lesquelles l'instabilité est mesurée au moyen d'un indice combinant le nombre d'assassinats à mobile politique, le nombre de personnes tuées du fait d'une violence intérieure massive, le nombre de coups d'Etat, et une variable indiquant si un pays est une démocratie (élections libres) avec suffrage universel, une semi-démocratie (une certaine forme de suffrage) avec d'importantes restrictions en matière de droits politiques ou une dictature. Pour de plus amples détails, voir A. Alesina et R. Perotti, "Income distribution, political instability, and investment", *op. cit.*

3/ Comme exemple d'étude qui n'a pas établi une telle relation, voir Douglas Hibbs, *Mass Political Violence: A Cross-Sectional Analysis* (New York: Wiley and Sons, 1973).

publics à intervenir sur les marchés financiers, ce qui a pour effet de fausser l'affectation des ressources avec pour corollaire un fléchissement de l'investissement et de la croissance 4/.

Les tensions politiques engendrées par une répartition très inégalitaire des revenus peuvent en fait conduire à des mesures populistes qui nuisent à l'investissement et à la croissance par leurs effets sur la stabilité macro-économique ou sur la rentabilité des investissements. Ces tensions ne se traduisent cependant pas toujours par une intervention néfaste. Par exemple, si elles conduisent à une politique fiscale qui prélève sur les riches pour améliorer l'éducation publique, ces tensions peuvent avoir pour effet à la fois de réduire les inégalités et de stimuler la croissance. De même, elles peuvent mener à des transferts publics susceptibles de contribuer à réduire les activités criminelles, atténuant ainsi les tensions et l'instabilité sociales, et stimulant l'investissement et la croissance. Certains indices laissent effectivement entrevoir une relation positive entre les transferts publics et la croissance. Il est donc possible que la croissance soit plus faible dans les sociétés inégalitaires non parce qu'elles redistribuent plus, mais parce qu'elles redistribuent moins 5/.

De fait, l'inégalité des revenus ne mène pas toujours à des politiques de redistribution favorables aux pauvres. Par exemple, dans la plupart des pays en développement où la répartition des revenus est très inégalitaire, l'impôt est souvent régressif, ce qui laisse penser que le lien entre les mesures correctives et la répartition des revenus n'est pas automatique. De même, les politiques de redistribution ne sont pas toujours associées à de grande inégalités; par exemple, malgré une répartition des revenus assez fortement inégalitaire, le Japon a appliqué durant l'après-guerre des mesures de redistribution sous forme de prêts bonifiés et d'appui technique aux petits producteurs des secteurs industriel et rural, qui ont aussi contribué à accélérer la croissance 6/.

Si les diverses tensions politiques engendrées par l'inégalité des revenus peuvent avoir un effet négatif sur l'investissement et la croissance, les considérations ci-dessus semblent toutefois indiquer que le lien entre l'inégalité et la croissance est extrêmement complexe. C'est peut-être pour cette raison que les études empiriques qui ont été menées dans un certain nombre

4/ Voir O. Galor et J. Zeira, "Income Distribution and Macroeconomics", *Review of Economic Studies*, Volume 60, 1993; M. Bruno, M. Ravallion et L. Squire, "Equity and Growth in Developing Countries", *Policy Research Working Paper No. 1563*, Banque mondiale, jan. 1996; et K. Deininger et L. Squire, "New Ways of Looking at Old Issues: Inequality and Growth" (polycopié), Banque mondiale, Washington, D.C., juillet 1996.

5/ Voir, par exemple, G. Saint Paul et T. Verdier, "Education, democracy and growth", *Journal of Development Economics*, Volume 42, 1993; G. Saint Paul et T. Verdier, "Inequality, redistribution and growth: A challenge to the conventional political economy approach", *European Economic Review*, Volume 40, 1996; et X. Sala-i-Martin, "Transfers", *Working Paper No. 4186*, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, 1992.

6/ Voir K. Goto, K. Hayashi, et K. Tsuji, "The 'East Asian Miracle' as Intellectual Public Property", dans CNUCED, *Actes de la Conférence internationale sur le développement de l'Asie de l'Est : Leçons pour un nouvel environnement mondial*, Kuala-Lumpur (Malaisie), 29 février-1^{er} mars 1996 (publication des Nations Unies à paraître).

de pays n'ont fait apparaître aucun lien significatif entre ces deux grandeurs 7/. La plupart des études indiquent soit qu'elles sont indépendantes, soit que leur relation perd toute signification lorsque d'autres variables sont prises en compte 8/. Même lorsque une relation inverse est mise en évidence, l'impact de l'inégalité sur la croissance est assez faible 9/. Il n'est pas non plus possible de tirer des conclusions générales sur la façon dont les différents systèmes politiques influent sur la relation entre l'inégalité et la croissance 10/.

C. Répartition, éducation et acquisition des compétences

1. Répartition et éducation

La répartition des revenus exerce aussi une influence par son effet sur la formation du capital humain. Le niveau d'éducation est désormais considéré comme l'un des déterminants essentiels des ressources humaines d'un pays, ainsi que de la capacité des individus à gagner leur vie. La répartition des revenus exerce une importante influence sur les taux de scolarisation, car la situation financière des ménages détermine en grande partie leur capacité à investir dans l'éducation. Les investissements dans l'éducation concernant surtout les jeunes, le revenu familial a un impact direct sur cette capacité. Les familles financièrement aisées ont plus de facilité à financer l'éducation de leurs enfants jusqu'à un niveau d'études élevé. Elles ont, par ailleurs, un taux de fécondité en général plus faible et donc moins d'enfants à éduquer.

7/ La procédure suivie consiste en général à examiner si l'inégalité initiale exerce une influence négative sur la croissance ultérieure, souvent sur deux ou trois décennies. Les données utilisées se rapportent généralement à la fois aux pays en développement et aux pays développés. Comme il est indiqué dans le chapitre II, ces régressions de la croissance souffrent d'un certain nombre de graves carences méthodologiques.

8/ Voir J.D. Sachs et A.M. Warner, "Natural Resource Abundance and Economic Growth", *Working Paper No. 5398*, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, déc. 1995; A. Fishlow, "Inequality, Poverty and Growth: Where do we stand?", dans M. Bruno et B. Pleskovic (éd.), *Conférence annuelle de la Banque mondiale sur l'économie du développement* (Washington, D.C.: The World Bank, 1995); et Deininger et Squire, *op. cit.*

9/ Selon une étude, par exemple, si la République de Corée avait eu, en 1960, le même niveau d'inégalité que le Brésil, en 1985 son revenu par habitant aurait été inférieur de 15 %, ce qui représente une perte d'environ deux années de croissance (N. Birdsall, D. Ross, et R. Sabot, "Inequality and Growth Reconsidered: Lessons from East Asia", *The World Bank Economic Review*, Volume 9, No. 3, 1995, p. 496. Toutefois, un autre effet indirect de l'inégalité sur la croissance par le biais de l'investissement plus faible dans l'éducation est aussi relevé). Voir aussi G.R.G. Clarke, "More evidence on income distribution and growth", *Journal of Development Economics*, Volume 47, No. 2, 1995.

10/ Certaines études (par exemple, Persson et Tabellini, *op. cit.*) constatent que l'inégalité des revenus n'est mauvaise pour la croissance que dans les démocraties, tandis que d'autres (par exemple, Alesina et Rodrik, *op. cit.*, et Clarke, *op. cit.*) n'ont détecté aucune différence entre les démocraties et les autres régimes. Pourtant, selon une autre étude, le lien entre l'inégalité initiale des revenus et la croissance ultérieure est plus faible dans les démocraties (Deininger et Squire, *op. cit.*)

L'investissement dans l'éducation comprend d'une part le coût direct de l'éducation, c'est-à-dire les droits de scolarité et les coûts des livres de classe et autres fournitures scolaires. D'autre part, et c'est l'élément le plus important, le coût d'opportunité, c'est-à-dire la part des revenus courants à laquelle l'unité familiale doit renoncer. Vu le rapport de causalité réciproque liant le niveau de revenu et l'investissement dans l'éducation, on peut penser que les familles qui se trouvent au bas de l'échelle des revenus et dépendent de revenus de subsistance, sont prises dans l'engrenage des bas niveaux de revenu et d'éducation, puisqu'elles ne peuvent renoncer à leurs revenus courants pour investir dans l'éducation.

De même, la répartition de la richesse a un effet significatif sur l'investissement dans l'éducation car la transmission des patrimoines permet de compenser le renoncement à des revenus courants et de couvrir le coût de l'éducation. La répartition initiale de la richesse peut aussi avoir des effets à long terme, l'investissement dans l'éducation permettant aux riches d'obtenir des emplois mieux rémunérés et de transmettre un patrimoine plus important à leurs héritiers. En outre, les riches peuvent former une sorte de club offrant une éducation privée qui favorise des études poussées au profit d'un petit nombre plutôt qu'une éducation de base pour tous. L'éducation leur fournit de surcroît de plus amples débouchés en les dotant des compétences voulues pour obtenir des emplois mieux rémunérés à l'étranger. Par conséquent, la manière dont la société se stratifie détermine largement qui a accès à l'éducation, quelles compétences sont acquises et, par voie de conséquence, quelle sera la répartition future des revenus et de la richesse. L'inégalité initiale de la répartition des revenus et de la richesse peut condamner les pauvres à un faible niveau de qualification et de revenu, tandis que celui des riches ne cesse d'augmenter 11/. Le couple faible niveau de compétence-bas revenu tend aussi à se perpétuer car l'inégalité socio-économique des familles se traduit par l'inégalité des résultats scolaires des enfants. De ce fait, les groupes ou les quartiers en situation d'extrême pauvreté ont de grandes difficultés à surmonter leur handicap car la pauvreté a tendance à se perpétuer d'elle-même.

En rapprochant la répartition du patrimoine et l'investissement dans l'éducation, les travaux récents ont mis en évidence le rôle du patrimoine (comme on l'a noté ci-dessus) dans la garantie des emprunts. Si l'on peut penser, d'après certains indices, que la propriété foncière est un des déterminants du niveau d'éducation, et qu'il y a une corrélation négative entre le degré d'inégalité initial de la répartition de la propriété foncière et la croissance ultérieure 12/, le mécanisme précis unissant les deux n'est pas clair. La relation entre la répartition de la propriété foncière et la croissance devrait donc être particulièrement forte dans les pays à faible revenu, mais ce n'est pas toujours le cas. Le fait qu'un certain nombre de pays en développement où la propriété foncière est également répartie ont enregistré une faible croissance (Inde, Mali, Ouganda, Philippines, République islamique d'Iran et Sénégal) semble indiquer que le lien entre la répartition du patrimoine et la croissance dépend d'une multitude d'autres facteurs, dont l'incitation des individus à investir dans l'acquisition des connaissances et l'existence de services d'éducation publique. Constatation plus importante encore, il ne semble pas que le nantissement de terres en garantie des prêts éducatifs soit une pratique courante dans les pays en développement. En effet,

11/ Voir R. Bénabou, "Human capital, inequality, and growth: a local perspective", *European Economic Review*, Volume 38, 1994.

12/ Deininger et Squire, *op. cit.* Voir aussi Bruno, Ravallion et Squire, *op. cit.*

les banques commerciales sont habituellement peu disposées à accorder des crédits aux petits exploitants car la terre constitue une garantie difficilement mobilisable. Cette mission incombe donc normalement à des banques spécialisées du secteur public, dont les concours sont toutefois généralement réservés à des activités agricoles. Il est donc probable que la propriété foncière influe sur l'investissement dans l'éducation davantage comme source de revenus que comme garantie de crédit 13/.

La thèse selon laquelle la capacité d'un individu ou d'une famille à investir dans l'éducation dépend de ses revenus et de son patrimoine présuppose l'absence de services d'éducation publique gratuite ou de systèmes de crédit permettant de couvrir les dépenses correspondantes. Or la prise en charge de l'éducation par l'Etat est nécessaire car la valeur pour la société de l'investissement dans l'acquisition des compétences est supérieure à sa valeur pour l'individu : elle crée des externalités positives qui le transcendent. Comme on l'a déjà fait observer, les subventions à l'éducation en faveur des pauvres sont l'une des meilleures mesures de redistribution car elles ne contribuent pas seulement à une plus grande égalité, mais stimulent aussi la croissance.

2. *Emploi, investissement et acquisition des compétences*

L'investissement dans l'éducation dépend non seulement de la capacité de l'individu à prendre en charge les dépenses correspondantes, mais aussi de l'incitation à le faire. Celle-ci est conditionnée par la perspective d'une augmentation des flux de revenus futurs, qui dépend elle-même des écarts de salaire entre les différents niveaux de compétences, et de la probabilité de trouver un emploi offrant une rémunération correspondant aux compétences acquises. Pour que le salaire offert à la main-d'oeuvre qualifiée fournisse une incitation suffisante à l'investissement dans l'éducation, il faut que l'écart de salaire soit suffisamment important pour compenser les dépenses supportées pendant toute la durée de l'investissement. De toute évidence, un tel écart existe dans les pays en développement. De plus, il semble croître avec le niveau d'éducation. Ainsi, l'écart de salaire entre les travailleurs ayant un niveau d'éducation secondaire et ceux ayant un niveau d'éducation primaire est en général supérieur à celui que l'on observe entre les travailleurs ayant un niveau d'éducation primaire et ceux qui n'ont aucune éducation 14/.

La probabilité de trouver un emploi correspondant aux compétences acquises grâce à l'investissement dans l'éducation, de même que l'importance de l'écart de salaire entre les différents niveaux de compétences, dépend essentiellement de la demande de travail. Or, dans de nombreux pays en développement, l'absence de demande et l'ampleur du chômage parmi les travailleurs ayant un niveau d'éducation primaire ou secondaire, ou la relégation de ces travailleurs dans des emplois mal payés ne correspondant à leur niveau d'éducation et de compétences, sont des obstacles tout aussi importants à l'investissement dans l'éducation des individus ou des familles que leur capacité de financement.

13/ Dans les études mentionnées ci-dessus, cependant, la corrélation entre la répartition des terres et la répartition des revenus est faible, peut-être parce que la capacité de production de revenus de la terre dépend d'une multitude de facteurs, qui ne sont pas pris en compte dans ces études, dont la qualité du sol et la politique agricole. Une parcelle qui ne produit guère de revenus ne constitue pas une bonne garantie.

14/ Voir, par exemple, *Rapport sur le développement dans le monde, 1995* (New York: Oxford University Press for the World Bank, 1995), p. 39.

Inversement, une expansion trop rapide de la population active éduquée peut aussi être problématique si elle n'est pas en phase avec la croissance industrielle. On mentionne souvent le niveau d'éducation élevé qui existait en République de Corée au début des années 60, mais on a relevé qu'en 1964, alors que le revenu était de l'ordre de 100 dollars par habitant et qu'une personne sur 289 fréquentait l'université, les diplômés se disputaient des emplois de balayeur municipal malgré une tradition qui ne valorisait guère le travail manuel. L'un des objectifs majeurs du gouvernement était, au début des années 60, de réduire d'un tiers le nombre des inscrits à l'université 15/. Le chômage des jeunes issus de l'enseignement secondaire a aussi été important en Malaisie 16/.

La demande de main-d'oeuvre qualifiée dépend pour une large part du niveau de développement technologique atteint, et elle augmente à un rythme déterminé par la rapidité du changement technologique. Etant donné que celle-ci dépend du taux d'accumulation du capital, l'investissement et le changement technologique sont les deux déterminants les plus importants de la demande de main-d'oeuvre qualifiée. Ainsi, une accumulation du capital et un changement technologique rapides stimulent l'investissement dans l'éducation en créant des emplois bien rémunérés et, par voie de conséquence, la capacité de financer cet investissement.

De surcroît, l'accumulation du capital, le changement technologique et la création d'emplois jouent un rôle déterminant dans la croissance quantitative et qualitative de la main d'oeuvre, en permettant aux travailleurs d'acquérir des compétences et de les perfectionner grâce à la formation en cours d'emploi et à l'apprentissage par la pratique. Pour les travailleurs, l'incitation à suivre des programmes de formation obéit aux mêmes motivations que l'incitation à entreprendre des études. Par ailleurs, la formation peut être un avantage pour l'employeur par les qualifications professionnelles qu'elles permettent d'acquérir et par l'augmentation de la productivité qui en découle. L'acquisition de ces qualifications est aussi un avantage pour la société dans son ensemble : leur coût est à la charge d'une entreprise, mais elles peuvent être transférées à une autre entreprise ou à un autre secteur. Toutefois, si la main-d'oeuvre qualifiée est attirée ailleurs par des salaires plus élevés, l'entreprise devra aligner ses salaires pour la retenir, d'où un coût supplémentaire. Pour cette raison, les entreprises sont parfois peu disposées à prendre en charge une formation coûteuse. On peut surmonter cet obstacle, par exemple, par la mise en place de structures publiques de formation. Mais, l'octroi de subventions directes aux entreprises, au titre de la main-d'oeuvre et de la formation professionnelle, est souvent une meilleure solution.

On soutient parfois que l'IED peut aussi constituer un moyen important d'acquisition des compétences car généralement la production qu'il induit fait davantage appel au travail qualifié que la production locale. Toutefois, ces avantages n'auront des retombées sur l'économie locale que dans la mesure où les sociétés transnationales auront noué des liens solides avec les producteurs locaux et où les capacités locales auront permis d'établir de tels liens. De fait, l'expérience montre que les retombées ne sauraient être positives et importantes que si l'écart technologique et matériel entre les entreprises

15/ Voir I. Adelman et S. Robinson, *Income Distribution Policy in Developing Countries: A Case Study of Korea* (Oxford University Press, 1981).

16/ Voir D. Mazumdar, *The Urban Labour Market and Income Distribution: A Study of Malaysia* (Oxford University Press, 1981).

étrangères et locales est peu important. Dans les pays où ces liens font défaut, on relève d'importants écarts de salaires entre les entreprises étrangères et locales 17/.

La formation et l'apprentissage par la pratique en cours de carrière sont d'importants éléments de la formation du capital humain. Dans les emplois exigeant un niveau moyen de qualifications, ces deux modes d'acquisition des compétences peuvent en fait se révéler beaucoup plus efficaces que l'éducation de base. Dans la plupart des pays en développement, les compétences acquises durant l'apprentissage chez un artisan sont souvent considérées comme supérieures à celles que dispense l'enseignement primaire et même secondaire. Par conséquent, les individus issus de familles pauvres et ne pouvant guère investir dans l'éducation classique ne sont pas toujours totalement tenus à l'écart de l'acquisition des compétences. Aux niveaux technologiques supérieurs, l'acquisition post-scolaire de compétences dans le cadre de l'apprentissage par la pratique et de la formation professionnelle apporte souvent une contribution essentielle au niveau de qualification des individus, et une grande partie de la formation aux tâches manuelles et à la gestion se fait en cours d'emploi. La formation générale dispensée à l'école améliore l'adaptabilité et la capacité d'apprentissage et est un complément essentiel de l'apprentissage en entreprise. Elle est tout particulièrement importante dans la perspective du changement technologique. Sa contribution à l'industrialisation dépend toutefois fondamentalement de l'accumulation du capital et de la création d'emplois.

Le graphique 13 met en relation le niveau d'éducation et l'intensité de travail qualifié des exportations dans un certain nombre de pays. Le niveau d'éducation est mesuré par le nombre moyen de personnes-années de scolarité pour la population de 15 ans et plus, tandis que la part des biens à forte intensité de travail qualifié et de technologies dans les exportations totales de chaque pays représente l'intensité de travail qualifié des exportations du pays concerné 18/. Dans l'interprétation de ce graphique, il faut tenir compte du fait que certains biens à forte intensité de travail qualifié et de technologies exportés par des pays tels que la Malaisie, le Mexique et la Thaïlande incorporent une part importante d'importations à forte intensité de travail très qualifié et de hautes technologies, car ils sont, pour une large part, issus d'opérations d'assemblage 19/. En outre, certains services ne faisant pas l'objet d'un commerce international peuvent avoir une forte intensité de travail qualifié. L'exclusion de ces services conduit à sous-estimer l'intensité de travail qualifié de la production de pays tels que Hongkong et Singapour où les services occupent une place importante.

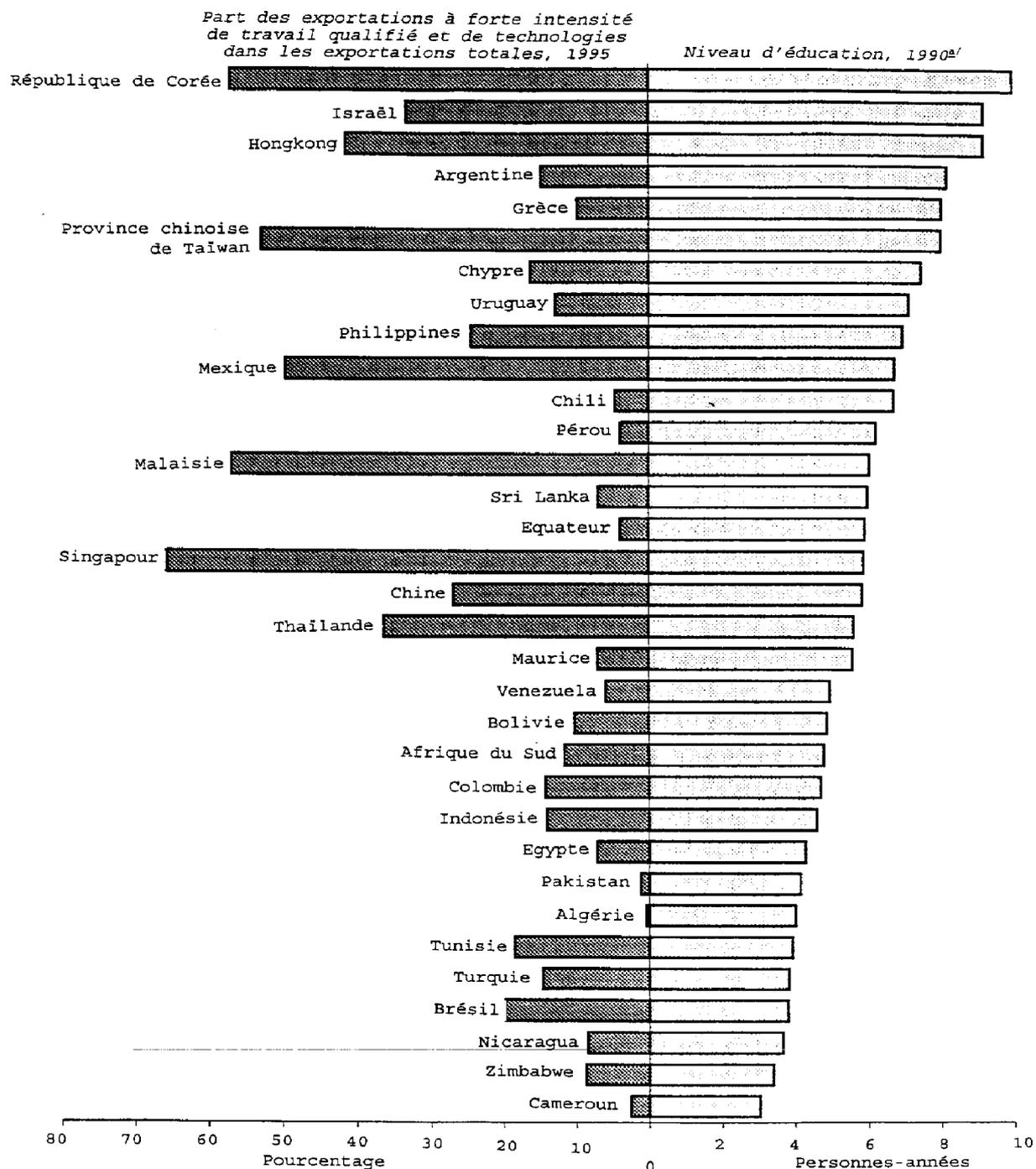
17/ Voir CNUCED, *Rapport sur l'investissement dans le monde, 1995* (Publication des Nations Unies, n° de vente : E.95.II.A.9, New York et Genève, 1995), chap. III; A. Kokko, R. Tansini et M. C. Zejan, "Local Technological Capability and Productivity Spillovers from FDI in the Uruguayan Manufacturing Sector". *Journal of Development Studies*, Vol. 32, 1996; et B. Aitken, A. Harrison, et R.E. Lipsey, "Wages and foreign ownership. A comparative study of Mexico, Venezuela and the United States", *Journal of International Economics*, Volume 40, 1996.

18/ Pour la définition des biens à forte intensité de travail qualifié, voir *Rapport sur le commerce et le développement, 1993*, deuxième partie, chapitre IV, section B.

19/ Voir *Rapport sur le commerce et le développement, 1996*, deuxième partie, chapitre II, section C.3.

Graphique 13

INTENSITE DE TRAVAIL QUALIFIE ET DE TECHNOLOGIES DES EXPORTATIONS
ET NIVEAU D'EDUCATION DANS CERTAINS PAYS AU COURS DES ANNEES 90



Source : R.J. Barro et J.W. Lee (1996), "International Measures of Schooling Quality", *The American Economic Review*, vol. 86, No. 2, 1996; Nations Unies, bande magnétique de données des *Commodity Trade Statistics*.

a/ Nombre moyen de personnes-années de scolarisation pour la population de 15 ans et plus.

Toutefois, même si l'on tient compte de ces considérations, le graphique 13 conforte l'hypothèse selon laquelle le niveau d'éducation est une condition nécessaire mais non suffisante de la production à forte intensité de travail qualifié. Tous les pays dont les exportations se composent pour une part importante de biens à forte intensité de travail qualifié présentent aussi un niveau d'éducation relativement élevé, tandis que l'exemple de pays tels que l'Argentine, le Chili, le Pérou et le Paraguay, semble indiquer qu'un niveau d'éducation relativement élevé ne se traduit pas nécessairement par des exportations à forte intensité de travail qualifié. En effet, ces pays ont un niveau d'éducation aussi élevé que les NPI d'Asie de l'Est, mais une intensité de travail qualifié beaucoup plus faible. En revanche, le Brésil et la Tunisie, avec un niveau d'éducation plus bas que ces NPI, ont une intensité de travail qualifié beaucoup plus élevée. Presque tous les pays où un niveau d'éducation élevé s'est traduit par des exportations ayant une forte intensité de travail qualifié, et plus particulièrement les NPI d'Asie de l'Est, ont aussi connu une accumulation rapide du capital, un progrès technologique et une croissance soutenue de la productivité pendant de nombreuses décennies.

D. Répartition fonctionnelle et individuelle des revenus et accumulation

Comme on l'a vu dans le chapitre précédent, même si l'on relève de fortes différences entre pays, une minorité relativement peu nombreuse de la population perçoit, dans les sociétés capitalistes, une part relativement importante du revenu national. C'est, par conséquent, essentiellement le comportement de dépense de cette minorité qui détermine l'épargne et l'accumulation. Il en est particulièrement ainsi dans les pays en développement, où les revenus d'une grande partie de la population suffisent à peine à couvrir les besoins essentiels, d'où la thèse de l'analyse économique dominante, selon laquelle l'égalité de revenu et la croissance se prêtent à un arbitrage car les riches ont un taux d'épargne supérieur à celui des pauvres. Cette opinion s'accorde avec différentes formulations du comportement de l'épargne privée 20/.

En rupture avec l'analyse classique de la relation entre l'épargne et les revenus des riches et des pauvres, une nouvelle approche s'attache à la répartition fonctionnelle du revenu - c'est-à-dire entre les rentes, les profits et les salaires (voir encadré 7). Chaque catégorie fonctionnelle est, par définition, la source de revenu d'une classe particulière : les propriétaires fonciers perçoivent des rentes, les capitalistes des profits et les travailleurs des salaires. Selon cette analyse, la propension à épargner est plus grande pour les profits que pour les salaires, de sorte qu'une redistribution des revenus en faveur des profits augmenterait l'épargne globale, quel que soit le niveau de revenu.

Comme on l'a vu au chapitre II, l'idée que les capitalistes épargnent une plus grande proportion de leurs profits que les travailleurs de leurs salaires a été utilisée par Keynes pour justifier le fonctionnement du système capitaliste au XIX^e siècle en Europe et en Amérique du Nord. Il décrit ce système de la façon suivante :

L'Europe était organisée, socialement et économiquement, de telle sorte que l'accumulation du capital soit maximale. Les conditions de

20/ Pour un examen de ces formulations et de leurs conséquences pour la relation entre l'inégalité et l'épargne, voir K. Schmidt-Hebbel et L. Servén, "Income Inequality and Aggregate Saving. The Cross-Country Evidence", *Policy Research Working Paper No. 1561*, Banque mondiale, Washington, D.C., janvier 1996.

vie quotidiennes de la majorité de la population s'amélioreraient continuellement, tandis que la société était structurée de façon à ce qu'une grande partie du surcroît de revenu échoie à la classe la moins susceptible de le consommer. ... C'est là que réside, en fait, la principale justification du système capitaliste. Si les riches avaient dépensé leur richesse nouvelle pour leur propre satisfaction, le monde aurait trouvé depuis longtemps un tel régime intolérable 21/.

Encadré 7

CROISSANCE ET REPARTITION SELON LES THEORIES CLASSIQUE ET KEYNESIENNE

Les théories classique et keynésienne de la croissance économique ont en commun de lier le processus d'accumulation à la répartition fonctionnelle du revenu. Pour Ricardo comme pour Marx, le profit ne constitue pas seulement une incitation à investir, c'est aussi la seule source d'accumulation du capital. Les salaires, qui peuvent subir des fluctuations à court terme, ont tendance, à long terme, à rester au niveau de subsistance. Ricardo explique ce phénomène en s'appuyant sur la "loi de Malthus", tandis que Marx l'attribue à l'existence d'une "armée de réserve" de travailleurs. Dans les deux cas, l'interaction entre l'accumulation et les profits aboutit à un processus de baisse cumulatif, dans lequel l'accumulation conduit à une diminution des profits, qui ralentit à son tour l'accumulation. Chez Ricardo cela se produit parce que les rendements décroissants de agriculture élèvent les coûts salariaux dans l'industrie, en augmentant la rente agricole au détriment des profits industriels. Marx a soutenu que l'intensité capitaliste croissante (augmentation de la "composition organique du capital"), associée à l'accumulation, réduit le taux de la plus-value soustraite aux travailleurs par unité de capital, entraînant ainsi une baisse des profits et un ralentissement de l'accumulation.

Une perspective de classe domine aussi la démarche keynésienne de la répartition des revenus et de la croissance. Toutefois, à la différence de la théorie classique, cette démarche voit une interaction entre les profits et l'accumulation, qui se renforcent mutuellement. Cette interaction a été formulée pour la première fois par Keynes et Kalecki dans les années 30, dans le contexte de la détermination à court terme des revenus, et ensuite par Kaldor durant les années 50, dans le contexte de l'accumulation et de la croissance. Partant de l'hypothèse que la propension des capitalistes à épargner sur les profits est plus grande que celle des travailleurs à épargner sur les salaires, et que les prix réagissent plus vite à la demande globale que les salaires, ces auteurs ont montré que la part des profits dans le revenu national était liée positivement au taux d'investissement et inversement à la propension à épargner sur les profits. Si les travailleurs n'épargnent pas du tout, les profits sont déterminés entièrement par la dépense des capitalistes : "les travailleurs dépensent ce qu'ils gagnent; les capitalistes gagnent ce qu'ils dépensent". Si les capitalistes investissent massivement, l'épargne globale et le taux d'épargne global seront plus élevés, puisque le revenu est redistribué des travailleurs qui épargnent peu aux capitalistes qui épargnent beaucoup. En revanche, dans une économie où l'investissement est atone et/ou les travailleurs sont économes, la part des profit dans le revenu aura tendance à diminuer.

Cependant, si les travailleurs épargnent, ils percevront aussi des revenus de la propriété (dividendes ou intérêts) du fait qu'ils investissent leur épargne et accumulent de la richesse. D'où un affinement de la théorie au cours des années 60 : dans ces conditions, les parts respectives des salaires et des profits (mais non la part des travailleurs et des capitalistes) dans le revenu national sont indépendantes du taux d'épargne des travailleurs.

Tous ces raisonnements reposent toutefois sur l'hypothèse que les salaires nominaux ne réagiront pas à la hausse des prix induite par l'augmentation de l'investissement et de la demande globale. Lorsque ce n'est pas le cas, le processus de redistribution-croissance se heurte à l'obstacle de l'inflation, comme l'a souligné l'économiste Joan Robinson de l'école cambridgienne. Etant entendu que le niveau absolu des salaires ne peut descendre en dessous d'un certain seuil, l'inflation se déclare dès que l'investissement dépasse le niveau compatible avec le taux de salaire minimal acceptable, imposant une limite à l'augmentation de la part des profits et, par voie de conséquence, à celle du taux d'épargne global.

Selon cette thèse, par conséquent, l'inégalité est un élément essentiel du processus d'accumulation et de croissance propre au système capitaliste.

21/ J.M. Keynes, *The Economic Consequences of the Peace* - Vol. II de *The Collected Writings of John Maynard Keynes* (troisième édition) (Londres : Macmillan, 1971), p. 11.

L'investissement fournit une justification, à la fois sociale et économique, à la concentration d'une part importante du revenu national, sous forme de profits, entre les mains d'une petite minorité. C'est en quelque sorte un impôt social sur les profits, qui en limite l'utilisation pour la consommation personnelle des capitalistes et assure ainsi une moindre inégalité au niveau de la consommation qu'à celui du revenu. Par conséquent, contrairement à la thèse de l'"instabilité sociale" examinée dans la section précédente, la cohésion et la stabilité sociales ne dépendent pas tant, ici, de la répartition du revenu que de l'utilisation que les riches font de leurs revenus. L'inégalité peut être tolérée si elle est associée à l'accumulation et à "l'amélioration continuelle des conditions de vie quotidiennes de la majorité de la population".

Le fait que la propension à épargner soit plus forte dans le cas des profits que dans celui des salaires n'implique cependant pas nécessairement que l'épargne globale et l'investissement augmentent avec l'inégalité de répartition des revenus des ménages. Si certaines études empiriques font apparaître une corrélation positive entre l'inégalité des revenus et l'épargne globale, leurs résultats ne sont pas confirmés pour différentes spécifications et différents groupes de pays. Une récente étude utilisant les données de "haute qualité" sur la distribution (voir chapitre III) pour 52 pays ne corrobore pas l'hypothèse selon laquelle l'inégalité des revenus influencerait sur l'épargne globale, que ce soit dans les pays en développement ou dans les pays industrialisés 22/.

Les graphiques 14 A et 14 B mettent en relation la part de l'investissement privé dans le PIB et celle du quintile le plus riche dans la répartition des revenus des ménages (dépenses) dans un certain nombre de pays en développement à revenu faible et intermédiaire, durant les années 70 et la période 1980-1994, pour lesquelles on dispose de données 23/. On relève des différences considérables entre pays dans la relation entre l'inégalité, mesurée par la concentration des revenus (dépenses) au sein du quintile le plus riche, et la part de l'investissement privé dans le PIB. En moyenne, tant la part de l'investissement que celle des revenus du quintile le plus riche sont réduites dans les pays à faible revenu (graphique 14 A). Il convient cependant de noter que, par ailleurs, dans la quasi-totalité des pays à faible revenu, les données sur la répartition, qui se rapportent aux dépenses des ménages et non aux revenus, sous-évaluent la concentration. Dans ce groupe, la part du quintile le plus riche s'échelonne de 40 à 50 % des revenus totaux (dépenses) des ménages dans la quasi-totalité des pays représentés dans le graphique, tandis que la part de l'investissement privé dans le PIB est comprise entre 4,5 % (Ghana en 1980-1984 et Bangladesh durant les années 70) et 12 % (Inde, Sri Lanka et Kenya durant les années 70). Au Kenya, la part du quintile supérieur est considérablement plus élevée que dans les autres pays à faible revenu, en raison vraisemblablement de la forte concentration de la propriété foncière privée. Selon une estimation, le coefficient de Gini relatif à la répartition des terres dans ce pays serait de 0,72 24/.

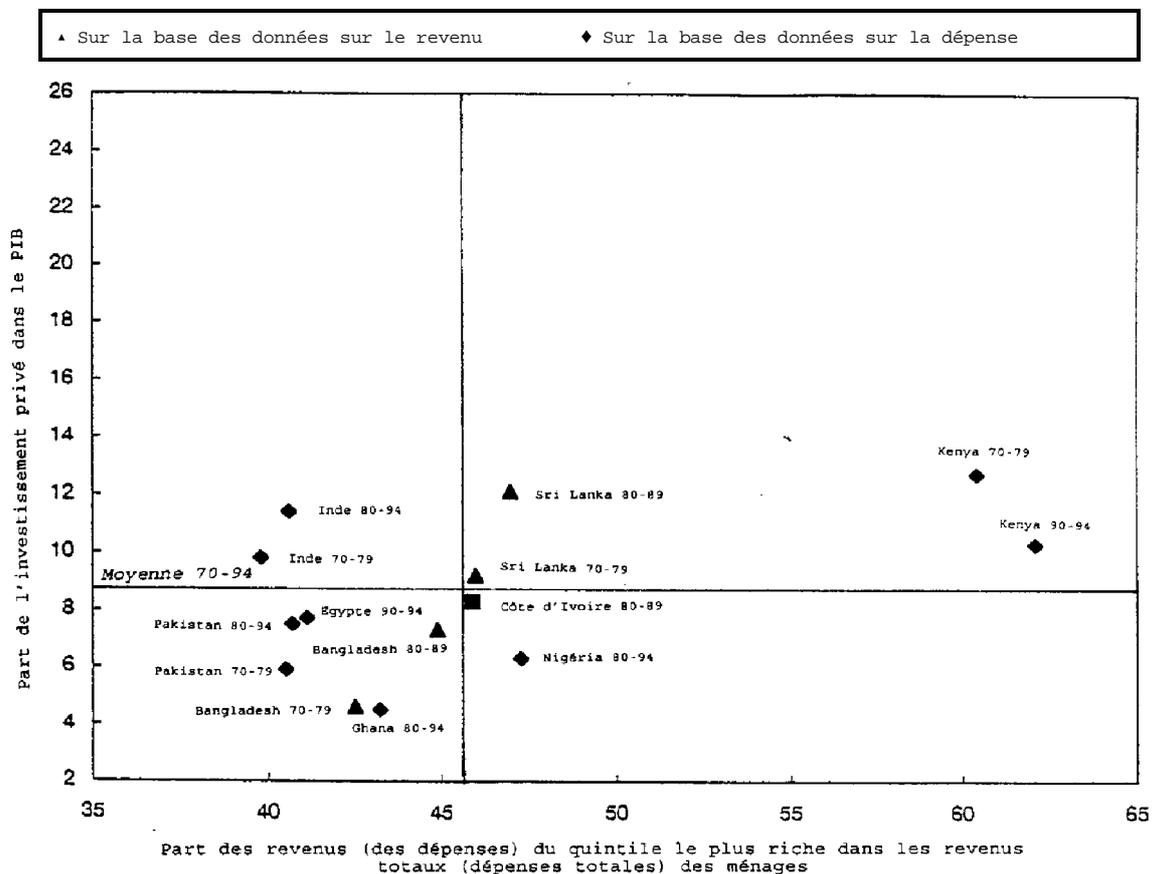
22/ Voir Schmidt-Hebbel et Servén, *op. cit.*, qui passe aussi en revue des études empiriques sur la relation entre l'épargne et la répartition des revenus.

23/ Les chiffres de l'investissement privé comprennent l'IED et surestiment donc l'investissement intérieur. Si l'on retranche l'IED, on aboutit en revanche à une sous-estimation de l'investissement intérieur car l'IED comprend des achats d'actifs existants aussi bien que des investissements entièrement nouveaux.

24/ Voir A. R. Khan, "Reversing the Decline of Output and Productive Employment in Rural Sub-Saharan Africa", *Issues in Development, Discussion Paper* No. 17, OIT, Genève, 1997, tableau 5.

Graphique 14A

PAYS A BAS REVENU : PART DES REVENUS DU QUINTILE LE PLUS RICHE DANS LES REVENUS TOTAUX DES MENAGES, ET PART DE L'INVESTISSEMENT PRIVE DANS LE PIB, 1970-1994
(En pourcentage)



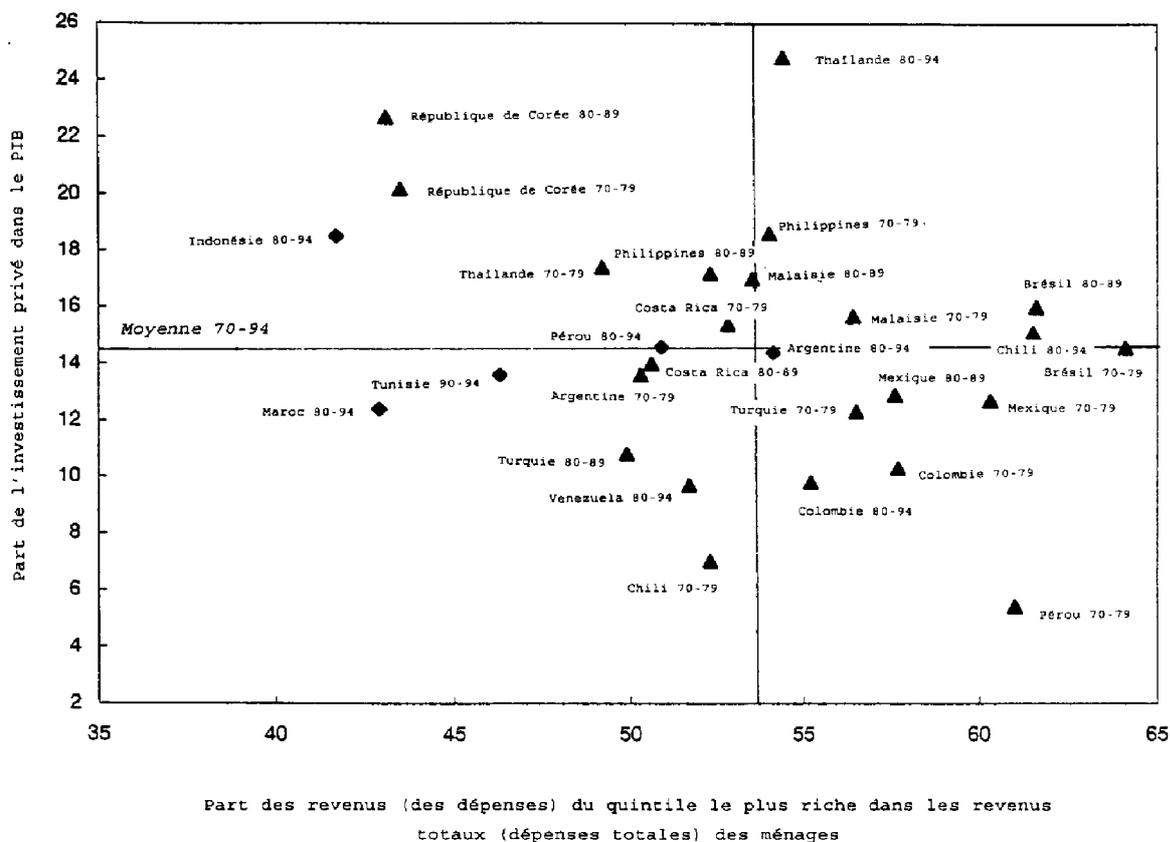
Source : F.Z. Jaspersen, A.H. Aylward et M.A. Sumlinski, *Trends in Private Investment in Developing Countries*, IFC Discussion Paper No. 28 (Washington, D.C., Banque mondiale, 1995); séries de données établies par K. Deininger et L. Squire (voir note 4 du chapitre III).

Dans la grande majorité des pays en développement à revenu intermédiaire, la part du quintile le plus riche dépasse 50 % des revenus totaux des ménages (dépenses), tandis que le taux de l'investissement privé s'échelonne de 5 % environ du PIB (Pérou, durant les années 70) à 25 % (Thaïlande, en 1980-1994) (graphique 14 B). Un certain nombre de pays présentant des taux d'investissement similaires ont des taux de concentration des revenus très différents. Certains pays présentant des structures similaires de répartition des revenus ont en revanche des taux d'investissement privé très différents. Dans la plupart des pays d'Amérique latine, le taux d'investissement est inférieur à la moyenne, mais le taux de concentration des revenus est supérieur. Certains pays d'Asie du Sud-Est, notamment la Malaisie et la Thaïlande, présentent des taux de concentration comparables à ceux des pays d'Amérique latine, mais les taux de l'investissement privé y sont considérablement plus élevés. L'Indonésie, et davantage encore la République de Corée, ont aussi des taux d'investissement privé élevés, mais des taux de concentration des revenus beaucoup plus faibles.

Graphique 14B

PAYS A REVENU INTERMEDIAIRE : PART DES REVENUS DU QUINTILE LE PLUS RICHE
DANS LES REVENUS TOTAUX DES MENAGES, ET PART DE L'INVESTISSEMENT
PRIVE DANS LE PIB, 1970-1994
(En pourcentage)

▲ Sur la base des données sur le revenu ♦ Sur la base des données sur la dépense



Source : Voir graphique 14A.

La configuration de la concentration de l'investissement et des revenus privés paraît relativement stable dans le temps. Deux pays à revenu intermédiaire ont connu une amélioration sensible de leur taux d'investissement privé au cours des dix dernières années (Chili et Thaïlande), associée dans les deux cas à une augmentation de la part du quintile supérieur. Au Chili, cependant, la diminution du taux de concentration des revenus semble avoir fait place à un mouvement inverse au cours des années 90, alors que le taux d'investissement privé a continué à progresser. Dans d'autres pays (notamment le

Brésil et la Malaisie), le taux d'investissement privé a été plus élevé et la concentration des revenus moins forte durant la période 1980-1994 que pendant les années 70, mais le changement a été beaucoup plus modéré.

Il est important, pour l'interprétation des variations entre pays de la relation entre répartition et investissement, de garder présent à l'esprit qu'il n'y a pas de correspondance terme à terme dans la répartition des revenus entre, d'une part, les salaires et les profits et, d'autre part, les personnes. La mesure dans laquelle une augmentation de la part des profits dans la répartition de la valeur ajoutée entraîne un degré élevé d'inégalité dans la répartition des revenus des ménages dépend d'une multitude de facteurs. Tout d'abord, les salaires ne sont pas toujours le type de revenu du travail le plus important dans les pays en développement. Aux premiers stades du processus de développement industriel, surtout dans les pays où l'agriculture est la principale activité économique, les revenus de la propriété des petits propriétaires fonciers, artisans, commerçants et ceux des travailleurs indépendants des secteurs formel et informel peuvent être plus importants que les salaires. Ils sont perçus par les groupes les plus pauvres de la population, alors que les salaires sont perçus par des personnes qui se situent au milieu de l'échelle des revenus. Dans ces pays aussi, les rentes foncières peuvent être la forme dominante des revenus de la propriété, et non les profits.

Ensuite, la mesure dans laquelle une augmentation de la part des profits entraîne une forte inégalité des revenus dépend de la répartition du patrimoine. Par exemple, dans le cas extrême (et improbable) où le capital est également réparti dans la population, la répartition des revenus des ménages serait totalement indépendante de la répartition de la valeur ajoutée entre les salaires et les profits. La détention d'actifs par les travailleurs apparaît à un stade relativement avancé du processus d'industrialisation et de développement, souvent sous la forme d'une épargne contractuelle placée dans des institutions telles que les fonds de pension. Lorsque les travailleurs perçoivent, en sus de leurs revenus salariaux, de semblables revenus de la propriété, la distinction entre salaires et profits ne coïncide plus avec celles des revenus des travailleurs et des capitalistes, et une redistribution entre les premiers ne serait pas nécessairement associée à de grands changements dans la répartition des revenus des ménages. En outre, tant la théorie que l'observation des faits incitent à penser que les travailleurs épargnent davantage sur les profits et les revenus liés aux profits que sur les salaires (voir chapitre VI), si bien qu'une redistribution des profits, du capital au travail, n'aboutirait pas nécessairement à une diminution considérable de l'épargne privée globale 25/.

Enfin, les revenus des ménages ne correspondent pas aux revenus fonctionnels, car une part importante des revenus privés (par exemple, l'épargne contractuelle mentionnée dans le paragraphe précédent) est détenue par des institutions et n'apparaissent donc pas dans les revenus des ménages. Il faut distinguer, à cet égard, entre les primes d'assurances versées par les salariés à des fonds de pension, qui sont classées avec les revenus et l'épargne des ménages, et les cotisations à des systèmes de sécurité sociale, qui sont considérées comme un impôt sur le revenu 26/. Vu que, dans les pays en développement, les systèmes publics de pensions sont généralement beaucoup plus

25/ L.O. Taylor, "Saving out of different types of Income", *Brookings Papers on Economic Activity*, No. 2, 1971; et E. Malinvaud, "Pure Profits as Forced Saving", *Scandinavian Journal of Economics*, Vol. 88, No. 1, 1986.

26/ A. Dean and M. Durand, J. Fallon, et P. Hoeller., "Saving Trends and Behaviour in OECD Countries", *Working paper No. 67*, OCDE, Paris, juin 1989, p. 79.

répandus que les systèmes privés, la majeure partie de l'épargne institutionnelle des ménages intervient avant la perception des revenus du travail. Point plus important encore, les bénéfices non distribués des entreprises ne figurent pas dans les revenus des ménages. Si une grande partie des bénéfices n'est pas distribuée, une part élevée des profits dans la valeur ajoutée ne signifie pas nécessairement une forte inégalité des revenus des ménages; une plus grande égalité dans la répartition des revenus des particuliers peut simplement refléter une plus forte propension à ne pas distribuer les bénéfices et non une régression de la part des profits dans la valeur ajoutée. Ainsi, une augmentation de la part des profits dans la valeur ajoutée peut coexister avec un degré faible ou élevé d'inégalité dans la répartition des revenus des ménages, selon que la propension des entreprises à réinvestir les bénéfices est plus ou moins forte. Pour une part donnée des profits dans la valeur ajoutée, une plus forte propension des entreprises à épargner et à investir engendrerait non seulement une croissance plus forte, mais aussi une répartition plus égale des revenus des ménages.

Il fait peu de doute que l'importance des bénéfices non distribués par les entreprises a tendance à croître avec le niveau de développement économique et d'industrialisation. L'activité des entreprises et les bénéfices non distribués étant moins importants dans les pays en développement, les comparaisons internationales de la répartition des revenus avec les pays développés conduisent souvent à surestimer la différence d'inégalité entre ces deux groupes de pays. Il convient toutefois de noter que dans les pays en développement où le revenu par habitant dépasse 300 dollars, les entreprises jouent déjà un rôle important, souvent dans le secteur moderne, et leurs bénéfices non distribués peuvent représenter une part importante de la valeur ajoutée 27/. En conséquence, la mesure dans laquelle les entreprises ne distribuent pas de bénéfices peut aussi influencer sur la comparaison de l'inégalité des revenus des ménages entre pays en développement.

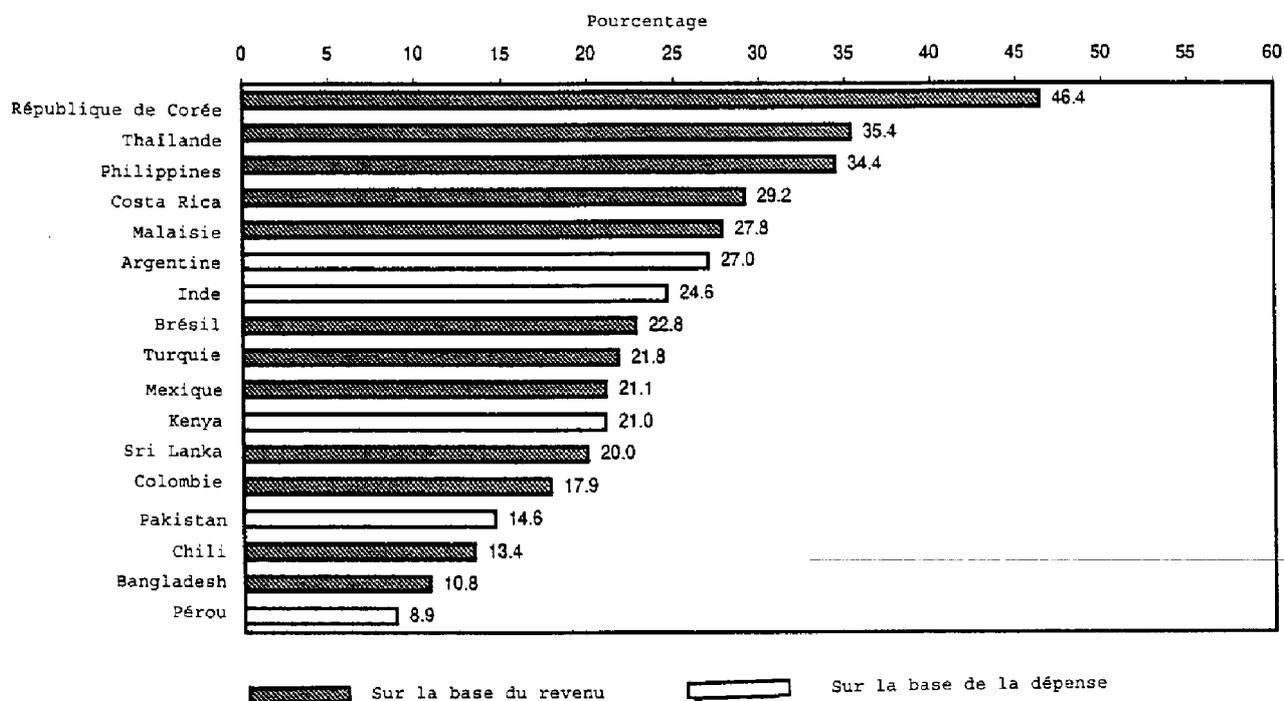
Les variations entre pays de la relation entre la répartition des revenus des ménages et l'accumulation du capital incitent aussi à penser que, à la différence du capitalisme au XIX^e siècle en Europe et aux Etats-Unis tel que l'a décrit Keynes, la vie économique et sociale n'est pas toujours organisée "de telle sorte que l'accumulation du capital soit maximale". En fait, la mesure dans laquelle les riches épargnent et investissent leurs revenus dans des actifs productifs varie considérablement d'un pays à l'autre et joue un rôle déterminant dans les résultats économiques relatifs.

Les revenus de la propriété, notamment les rentes et les profits, constituent la principale source de revenus des riches. On ne dispose d'aucune donnée directe sur l'épargne et l'investissement des titulaires de semblables revenus dans les pays en développement. Dans un petit nombre de ces pays, des données sont disponibles sur la contribution des bénéfices non distribués à la formation de capital; elles seront examinées dans la section suivante. On peut aussi étudier un plus grand nombre de pays, ainsi que d'autres revenus que les profits perçus par les riches, en comparant la part du quintile le plus riche dans la répartition des revenus des ménages et l'investissement privé global, sur la base des données figurant dans les graphiques 14 A et B. Dans les pays en développement, la plus grande partie de l'investissement privé peut vraisemblablement être imputée, directement ou indirectement, à ce groupe de revenu, même s'il peut être en partie financé par des personnes classées en

27/ Voir J. Lecallion, F. Paukert, C. Morrisson et D. Germidis, *Income Distribution and Economic Development. An Analytical Survey* (Genève, OIT, 1984), p. 50.

Graphique 15A

TAUX D'ACCUMULATION/CONCENTRATION^{a/} DANS CERTAINS PAYS
EN DEVELOPPEMENT, 1970-1979



Source : Voir graphique 14A.

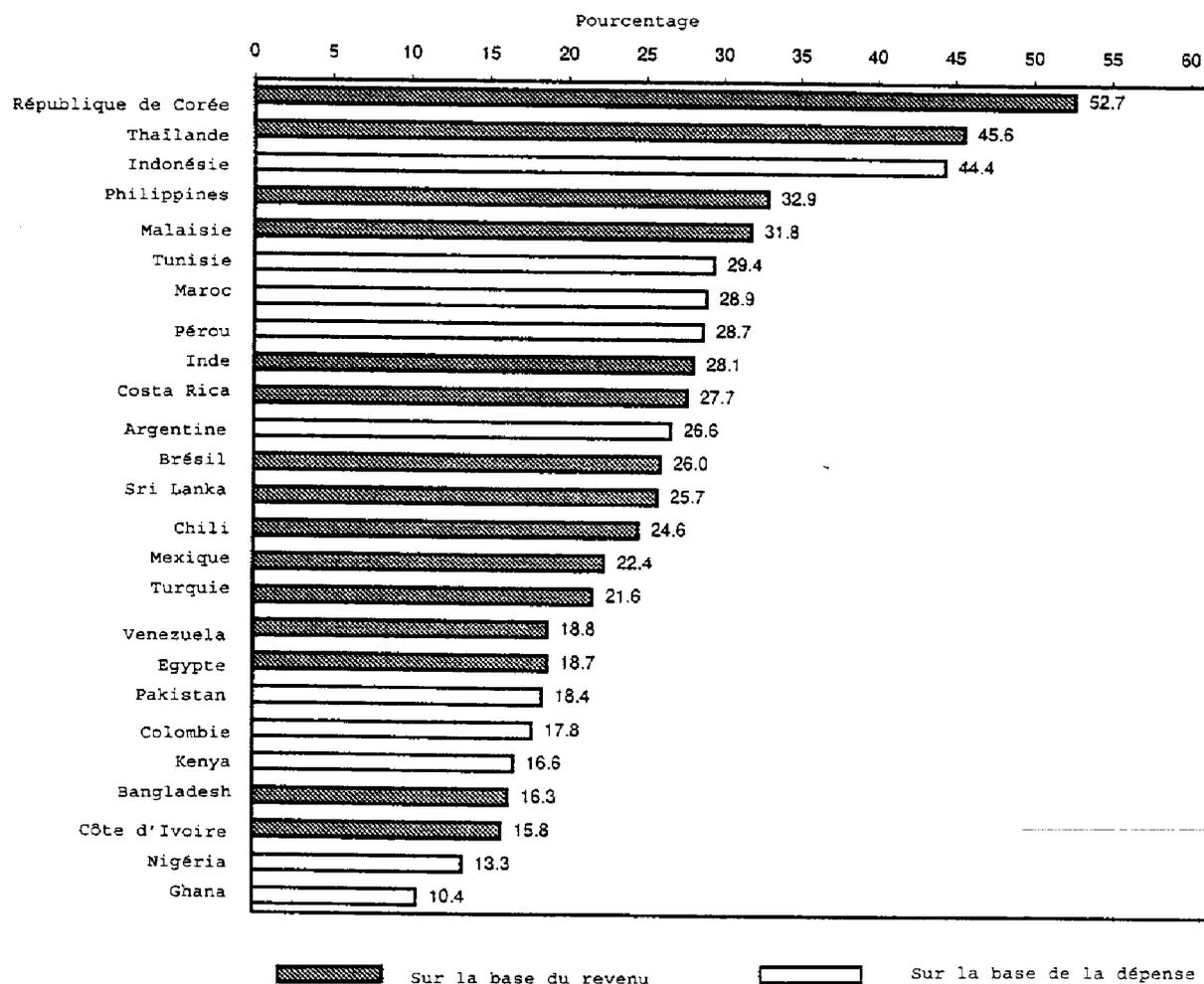
a/ Part de l'investissement privé dans le PIB exprimée en pourcentage de la part du quintile le plus riche dans le revenu ou la consommation totale.

dessous de ce niveau de revenu ou par des transferts en provenance de l'étranger. La part de l'investissement privé dans le PIB ne rend donc qu'indirectement compte de la mesure dans laquelle les riches consacrent leurs revenus à l'investissement. On peut s'attendre aussi à ce que le quintile le plus riche comprenne les principaux titulaires de revenus de la propriété, notamment ceux qui perçoivent des profits et des rentes.

Comme il est indiqué dans le chapitre III, pour certains pays, les données sur la répartition des revenus des ménages sont fondées sur les parts de la consommation et non sur celles des revenus. En pareil cas, qui est d'ailleurs celui de la plupart des pays à faible revenu, le rapport entre la part de l'investissement privé dans le PIB et la part du quintile le plus riche (c'est-à-dire le taux d'accumulation/concentration ou TAC) est un indicateur de la mesure dans laquelle les riches consacrent leurs revenus à l'investissement plutôt qu'à leur consommation personnelle. Même lorsque les données sur la répartition se rapportent aux revenus des ménages, le TAC mesure la même relation, car les données empiriques présentés dans la section suivante laissent penser que les classes possédantes épargnent essentiellement à travers les bénéfices non distribués des entreprises, et consacrent leurs revenus individuels principalement à la consommation.

Graphique 15B

TAUX D'ACCUMULATION/CONCENTRATION^{a/} DANS CERTAINS PAYS
EN DEVELOPPEMENT, 1980-1994^{b/}



Source : Voir graphique 14A.

a/ Part de l'investissement privé dans le PIB exprimée en pourcentage de la part du quintile le plus riche dans le revenu ou la consommation totale.

b/ Pour la République de Corée, les Philippines, la Malaisie, le Costa Rica, le Brésil, Sri Lanka, la Turquie, le Bangladesh et la Côte d'Ivoire, les taux se rapportent à la période 1980-1989; pour la Tunisie, l'Egypte et le Kenya, à la période 1990-1994.

Dans les graphiques 15 A et 15 B, les pays en développement sont classés d'après leur TAC durant les années 70 et 1980-1994, respectivement. Les pays d'Asie de l'Est sont généralement en tête de classement, suivis de ceux

d'Afrique du Nord, puis d'Amérique latine et enfin d'Afrique subsaharienne. Le classement des pays ne varie guère d'une période à l'autre, à l'exception notable du Chili et du Pérou, qui ont considérablement progressé au cours de la seconde période.

Pour les raisons notées ci-dessus, le TAC est seulement une mesure indirecte de la façon dont les classes possédantes répartissent leurs revenus entre la consommation et l'investissement. Néanmoins, le classement des pays suivant le TAC correspond sensiblement à celui qui ressort de la contribution des bénéfices des entreprises à l'accumulation du capital et à la croissance, comme on le verra dans la section suivante. Cela confirme qu'en matière de croissance et d'industrialisation, le succès dépend pour beaucoup de la façon dont les capitalistes répartissent leurs revenus entre les deux types de dépense.

E. Profits et accumulation

La théorie aussi bien que l'observation des faits conduisent à penser que, dans l'industrie, l'accumulation du capital est financée principalement par une épargne prélevée sur les profits et que celle-ci revêt généralement la forme de bénéfices non distribués par les entreprises plutôt que d'une épargne des ménages sur les dividendes. Les capitalistes épargnent principalement à travers les bénéfices non distribués par les entreprises, alors que les dividendes perçus par les ménages sont consacrés en grande partie à la consommation. Les actionnaires prennent généralement en compte les bénéfices non distribués dans leurs décisions d'épargne, car les bénéfices non distribués accroissent la valeur boursière des entreprises et, par voie de conséquence, la richesse des actionnaires, qui, à son tour, stimule la consommation des ménages ^{28/}. La propension marginale à consommer est cependant moins forte pour les bénéfices non distribués que pour les bénéfices distribués, de sorte qu'une augmentation de l'épargne des entreprises n'est pas compensée par une diminution correspondante de l'épargne des ménages. En conséquence, l'épargne des ménages et l'épargne des entreprises ne sont pas des substituts parfaits; les bénéfices non distribués des entreprises augmentent l'épargne globale prélevée sur les profits et sont la principale explication de la plus forte propension à épargner sur les profits.

Les entreprises ne prennent pas leurs décisions sur la part des bénéfices non distribués indépendamment de leurs décisions d'investissement. A long terme, un taux élevé de rétention des bénéfices est presque toujours associé à un taux élevé d'investissement des entreprises. En ce sens, une forte propension à ne pas distribuer les bénéfices traduit un effort d'accumulation et un dynamisme vigoureux des entreprises. Ce dynamisme et la répartition des profits entre l'épargne et la consommation varient considérablement d'un pays à l'autre et jouent un rôle capital dans le rythme global de l'accumulation et de l'industrialisation. C'est aussi un important déterminant de l'inégalité de répartition des revenus des ménages. En fait, la plus forte propension à épargner et à réinvestir les bénéfices a été, en Asie de l'Est, un facteur déterminant de la réalisation non seulement d'un rythme plus rapide d'accumulation et de croissance, mais aussi d'une répartition plus équitable des revenus des ménages que dans la plupart des autres pays en développement.

^{28/} Voir Malinvaud, *op. cit.*

1. Les pays industrialisés

Le tableau 42 retrace, pour certains pays de l'OCDE, l'épargne et l'investissement privés totaux, et leur répartition entre le secteur des ménages et celui des entreprises, en pourcentage du PIB au cours des trois dernières décennies. On relève des différences considérables entre les taux de l'épargne et de l'investissement privés totaux, les plus forts (environ 30 % du PIB au Japon au cours des années 60 et 70) étant deux fois plus élevés que les plus faibles (Royaume-Uni et Suède).

Tableau 42

EPARGNE ET INVESTISSEMENT PRIVES EN POURCENTAGE DU PIB
DANS CERTAINS PAYS DE L'OCDE

Pays/secteur	1960-1970		1971-1980		1981-1990	
	Epargne	Investissement	Epargne	Investissement	Epargne	Investissement
Etats-Unis						
Total	17,7	16,1	19,1	17,3	19,4	16,9
Ménages	9,2	7,1	10,7	7,5	10,3	7,0
Entreprises	8,5	9,0	8,4	9,8	9,1	9,9
Japon						
Total	28,3	30,7	30,4	28,2	26,2	23,6
Ménages	13,3	8,0	17,9	10,3	14,9	7,5
Entreprises	15,0	22,7	12,6	17,9	11,3	16,1
Allemagne						
Total	21,1	22,7	20,4	19,5	20,8	17,6
Ménages	6,9	..	8,7	..	7,9	..
Entreprises	14,2	..	11,8	..	12,9	..
France						
Total	22,2	21,8	18,8	17,3
Ménages	13,6	10,0	9,8	7,4
Entreprises	8,6	11,8	9,0	9,9
Royaume-Uni						
Total	14,8	14,7	15,3	15,7	15,5	15,7
Ménages	5,4	3,0	6,1	3,9	5,9	4,9
Entreprises	9,4	11,7	9,2	11,8	9,6	10,8
Italie						
Total	26,0	16,8	31,2	16,6	28,1	17,7
Ménages	24,5	7,2	21,7	9,9
Entreprises	6,6	9,4	6,4	7,8
Suède						
Total	14,3	17,0	15,0	16,6
Ménages	4,9	4,5	3,0	3,3
Entreprises	9,4	12,5	12,0	13,3

Source : OCDE, *National Accounts*, divers livraisons.

Dans la plupart des pays, la contribution des bénéficiaires non distribués des entreprises à l'épargne privée totale est souvent aussi élevée, sinon plus, que celle des ménages, spécialement au Japon au cours des années 60 et en Allemagne, au Royaume-Uni et en Suède pendant toute la période). Il est à noter qu'au Japon, l'épargne des entreprises a été particulièrement forte durant les

années 60, alors que la croissance annuelle moyenne de la production totale et de la production industrielle atteignait respectivement 10 et 13 %. Le seul pays où l'épargne des ménages est très supérieure à celle des entreprises est l'Italie. Cela s'explique toutefois par le fait que dans la comptabilité nationale de ce pays, les entreprises individuelles sont classées dans le secteur des ménages. Dans tous les pays, la contribution de l'épargne des ménages à la formation de capital des entreprises est inférieure à celle des bénéficiaires non distribués.

Il est généralement admis que, pour diverses raisons, les données relatives au revenu national tendent à surestimer la contribution des ménages à l'investissement productif, et que, si elle était correctement mesurée, l'épargne "pure" des ménages serait beaucoup plus faible 29/. Une étude sur les Etats-Unis montre qu'au cours de la période 1947-1991, l'épargne brute des ménages n'a guère été supérieure à la formation brute de capital des ménages. Cumulativement, cette dernière a représenté 99,8 % de l'épargne brute des ménages, tandis que pour les entreprises l'épargne brute été supérieure à la formation brute de capital pendant toute la période à l'exception de 11 années 30/. De même une étude consacrée au Royaume-Uni pour la période 1952-1984 révèle que, lorsqu'elle est correctement mesurée, l'épargne spontanée des ménages suffit juste à couvrir l'investissement des ménages. Les investissements des entreprises avaient pour origine les bénéfices non distribués et les cotisations obligatoires aux fonds de pension 31/. Enfin, un certain nombre d'études portant sur le Japon ont fait apparaître que, si l'on élimine divers biais inhérents à l'estimation de l'épargne des ménages, cette épargne n'est pas aussi élevée que ne le laisseraient supposer les statistiques officielles, aussi bien en valeur absolue que par rapport à d'autres pays, notamment les Etats-Unis. Ces études donnent aussi à penser que les excédents dégagés par les ménages pour l'investissement dans le secteur des administrations publiques et des entreprises sont plus élevés au Japon que dans les autres pays 32/.

Les résultats concernant les Etats-Unis et le Royaume-Uni ont été interprétés comme une confirmation de la thèse classique selon laquelle l'épargne des ménages ne contribue pas à l'investissement productif 33/. La contribution plus élevée de l'épargne des ménages à la formation de capital dans le secteur des entreprises observée au Japon s'explique par un certain nombre de facteurs, dont le rôle plus important des banques dans le système financier, les

29/ Pour un examen de cette question, voir R. Ruggles, "Distinguished Lecture on Economics in Government. Accounting for Saving and Capital Formation in the United States, 1947-1991", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 7, No. 2, printemps 1993; et A. Dean *et al.*, *op. cit.*

30/ Ruggles, *op. cit.*

31/ C. Pitelis, *Corporate Capital, Control, Saving and Crisis* (Cambridge : Cambridge University Press, 1987).

32/ Voir C.Y. Horioka, "Is Japan's Household Saving Rate Really High", *Review of Income and Wealth*, Series 41, No. 4, décembre 1995.

33/ Voir F. Guy, "Correspondence: Unhooking Household Saving and Business Investment", *Journal of Economic Perspectives*, Volume 9, No. 2, printemps 1995. Les résultats de cette étude sont aussi utilisés comme argument supplémentaire contre la théorie orthodoxe selon laquelle l'épargne des ménages et celle des entreprises sont des substituts parfaits.

taux exceptionnellement élevés de l'investissement des entreprises, ainsi qu'un certain nombre de dispositions institutionnelles telles que l'intéressement des salariés aux résultats de l'entreprise, qui ont pour effet d'accroître l'épargne des ménages, comme on le verra dans le prochain chapitre 34/.

Tableau 43

PART DES PROFITS DANS CERTAINS PAYS DE L'OCDE^{a/}
(En pourcentage)

Pays	1960	1973	1980	1990
Etats-Unis	30,9	28,8	32,1	37,2
Japon	50,1	46,7	42,0	43,4
Allemagne	40,8	32,7	29,0	31,9
France	..	35,1	30,4	38,8
Royaume-Uni	31,7	31,8	31,3	36,2
Italie	..	34,1	45,3	47,7
Suède	..	32,5	29,0	31,1

Source : OCDE, *Statistiques rétrospectives*, divers livraisons.

a/ Excédent brut d'exploitation (voir définition dans la note 36 du texte) en pourcentage de la valeur ajoutée brute dans l'industrie, les transports et les communications.

Si, dans la plupart des pays industrialisés, l'épargne des entreprises issue des bénéficiaires est la principale source d'investissement productif, on relève, cependant, des différences considérables dans le montant de l'investissement ainsi financé, en raison, d'une part, de la proportion variable des bénéficiaires non distribués par les entreprises et, d'autre part, de la part inégale des profits dans la valeur ajoutée. Les bénéficiaires non distribués sont en général plus élevés dans les pays comme le Japon, où la concentration du capital, détenu sous forme de participations croisées entre des entreprises et des banques appartenant à de grands groupes, est importante, que dans le système anglo-américain, où la large diffusion du capital entre les mains d'actionnaires individuels et l'existence de marchés secondaires actifs exercent une pression considérable poussant les entreprises à distribuer des dividendes. Selon une estimation, les actionnaires individuels ne possédaient que 20 % des actions totales au Japon en 1987, contre 65 % aux Etats-Unis 35/. Etant donné, toutefois, que les provisions pour amortissements représentent une part importante des bénéficiaires bruts des entreprises, les différences entre pays concernant le montant des bénéficiaires bruts des entreprises sont relativement réduites.

34/ Sur l'investissement, l'épargne et le taux d'endettement des entreprises, voir A. Singh, "Savings, Investment and the Corporation in the East Asian Miracle", étude n° 9 exécutée pour le projet CNUCED "Le développement de l'Asie de l'Est : Leçons pour un nouvel environnement mondial", patronné par le gouvernement japonais (Genève : Nations Unies, mars 1996).

35/ J. Bauer et A. Mason, "The Distribution of Income and Wealth in Japan", *Review of Income and Wealth*, New Series, 38, No. 4, décembre 1992, p. 419.

La part des bénéfices bruts dans la valeur ajoutée brute est très variable (tableau 43). On constate toutefois des différences considérables entre pays dans la part des bénéfices bruts et celle de l'épargne des entreprises rapportée au PIB, en raison d'une part de l'inégalité des charges pesant sur l'excédent brut d'exploitation, par exemple, les impôts sur les sociétés et les frais financiers, et d'autre part de la propension variable des entreprises à ne pas distribuer de bénéfices 36/.

2. Epargne des entreprises dans les pays en développement

L'analyse orthodoxe de l'industrialisation et de la croissance dans les pays en développement se concentre généralement sur l'épargne des ménages et explique le comportement de l'épargne au moyen des données macro-économiques fondamentales. Ce genre d'explication est aussi donné pour des pays d'Asie de l'Est comme la République de Corée et la province chinoise de Taïwan, où l'épargne intérieure a atteint des niveaux sans précédent, passant de moins de 10 % du PIB dans les années 50 à plus d'un tiers dans les années 90 37/. Selon cette analyse, la stabilité macro-économique, ainsi que l'efficacité exceptionnelle avec laquelle ces pays utilisent leurs ressources matérielles et humaines, ont permis une accumulation et une croissance rapides qui se sont traduites, à leur tour, par une hausse rapide du taux d'épargne 38/.

Il est évident que la croissance économique exerce une influence positive sur l'épargne, mais la manière dont l'épargne et la stabilité macro-économiques sont liées l'est moins. Le rapport de cause à effet fonctionne peut-être en fait dans le sens inverse : souvent un taux d'épargne élevé est nécessaire pour maintenir un taux élevé d'accumulation sans risque d'inflation et de déséquilibres de la balance des paiements. En revanche, la relation entre la croissance et la stabilité montre empiriquement qu'une faible inflation et des déficits réduits ne sont pas nécessaires pour assurer une forte croissance, même en assez longue période 39/. Constatation plus importante encore, alors qu'une croissance rapide des revenus est essentielle à l'augmentation de l'épargne, la croissance des revenus, parce qu'elle permet aussi une hausse de la consommation, ne se traduit pas automatiquement par une croissance plus forte de l'épargne. Par exemple, le taux d'épargne moyen de certains pays à revenu intermédiaire d'Amérique latine n'a enregistré aucune hausse significative entre

36/ On entend par excédent brut d'exploitation, la valeur ajoutée brute moins la rémunération des travailleurs moins les impôts indirects payés par le producteur, net des subventions reçues. Par contre, l'épargne des entreprises est l'excédent brut d'exploitation moins diverses charges, en particulier les impôts sur les sociétés et les frais financiers des emprunts, moins les dividendes versés; voir T.P. Hill, *Profits and Rates of Return* (Paris : OCDE, 1979).

37/ Pour l'évolution de l'épargne en Asie de l'Est, voir *Rapport sur le commerce et le développement*, 1996, tableau 31.

38/ Voir, par exemple, *The East Asian Miracle* (New York: Oxford University Press for the World Bank, 1993). La prétendue productivité exceptionnelle est très controversée. Pour un résumé des diverses thèses, voir Y. Akyüz et C. Gore, "The Investment-Profit Nexus in East Asian Industrialization", *World Development*, Volume 24, No. 3, 1996; et Singh, *op. cit.*

39/ S. Fischer, "The Role of macroeconomic factors in growth", *NBER Working Paper*, No. 4565, 1993, p. 21.

les années 60 et les années 80, malgré une croissance relativement rapide du revenu par habitant. Ainsi, au Brésil, le PIB a progressé à un taux moyen de 7,5 % par an au cours de la période 1968-1977, tandis que le taux d'épargne intérieure brut est resté échangé à environ 20 % du PIB et celui de l'épargne privé à environ 16 % 40/.

Cette importance accordée à l'épargne des ménages est la principale raison pour laquelle les taux d'épargne élevés observés en Asie de l'Est n'ont pas été correctement interprétés. Les recherches menées par la CNUCED ont emprunté une voie différente et se sont concentrées sur le lien entre les profits et l'épargne. Elles ont révélé que l'industrialisation réussie des pays d'Asie de l'Est a été très largement tributaire de l'intervention de l'Etat pour accélérer l'accumulation du capital et la croissance, et que les pouvoirs publics ont atteint cet objectif en stimulant le couple investissement-profits et son dynamisme foncier : les profits sont tout à la fois le moteur, la source et le résultat de l'investissement. Cette thèse repose sur trois postulats fondamentaux. Tout d'abord, les taux d'investissement élevés ont joué un rôle capital dans la croissance exceptionnellement rapide de l'économie des pays d'Asie de l'Est, et l'investissement y a donc été soutenu, après une période initiale, par les taux élevés de l'épargne intérieure. Ensuite, les profits sont devenus, de plus en plus, la source principale de l'épargne et de l'accumulation du capital. Enfin, la politique des pouvoirs publics a accéléré le processus d'accumulation du capital en créant des rentes et en poussant les profits au-delà du niveau qui aurait pu être atteint dans un contexte économique libéral. Des données empiriques ont été fournies à l'appui de ces postulats dans les *Rapports sur le commerce et le développement 1994 et 1996* 41/. La présente section présente des données empiriques supplémentaires concernant cette région, la compare aux autres pays en développement sur lesquels on dispose de données et met en relation d'une part les profits et l'épargne et de l'autre la répartition des revenus.

Faute de données suffisamment détaillées sur l'épargne et l'investissement dans les pays en développement, il n'est pas facile d'expliquer les rôles respectifs de l'épargne des ménages et de l'épargne des entreprises dans les différences relevées d'un pays à l'autre en matière d'accumulation du capital. Le tableau 44 réunit des données provenant de diverses sources sur l'épargne et l'investissement des entreprises et des ménages dans un certain nombre de pays en développement, pour la période allant de la fin des années 70 au début des années 80, ainsi que les données correspondantes pour le Japon au cours des années 60. Ces chiffres n'ont pas été établis selon une méthodologie uniforme et leur marge d'erreur est probablement grande, étant donné que, comme on l'a vu ci-dessus, les difficultés à se procurer des estimations exactes de l'épargne des ménages et des entreprises sont encore plus grandes dans les pays en développement. En outre, ils ne se rapportent pas tous à la même période ou représentent des tendances à long terme.

Toutefois, même en tenant compte de ces réserves, le tableau 44 permet de penser que les résultats exceptionnels de l'épargne et de l'investissement dans les pays d'Asie de l'Est sont imputables non pas tant à l'épargne des ménages qu'à celle des entreprises. Par rapport à la plupart des autres pays en

40/ Voir M. R. Agosin, "Savings and investment in Latin America", *UNCTAD Review*, 1995 (publication des Nations Unies, n° de vente : E.95.II.D.23) New York et Genève, 1995.

41/ Cette approche a ultérieurement été développée dans Akyüz et Gore, *op. cit.*

Tableau 44

EPARGNE ET INVESTISSEMENT PAR SECTEUR DANS CERTAINS PAYS
(En pourcentage du PIB)

Pays	Période	Ménages		Entreprises		Pour mémoire : Part des profits dans l'industrie manufacturière ^{a/}
		Épargne	Investissement	Épargne	Investissement	
Chine	(1982-1986)	12,5	5,5	14,1	22,1	..
République de Corée	(1980-1984)	10,3	5,3	8,3	20,0	74,1
Malaisie	(1980-1986) ^{b/}	19,7	2,9	9,1	16,3	70,3
Province chinoise de Taïwan	(1980-1984)	13,7	..	12,0
Thaïlande	(1981-1983)	10,4	3,6	8,7	13,2	75,8
Japon	(1960-1970)	13,3	8,0	15,0	22,7	..
Philippines	(1983-1985)	10,0	1,0	3,3	10,2	80,3
Inde	(1978-1982)	16,6	10,0	1,9	3,1	52,7
Colombie	(1980-1984)	8,6	5,1	5,4	10,4	80,3
Equateur	(1980-1984)	9,6	5,0	3,6	11,1	63,5
Paraguay	(1980-1984)	5,9	..	1,8
Pérou	(1980-1984)	16,7	..	4,2	..	81,0
Uruguay	(1980-1984)	9,2	..	3,3	..	73,7
Venezuela	(1980-1984)	3,8	..	3,2	..	75,0
Cameroun	(1980-1984)	4,4	0,4	9,2	18,7	63,0
Côte d'Ivoire	(1974-1978)	4,1	3,0	3,3	12,3	73,0
Tunisie	(1980-1984)	6,7	4,3	5,9	20,4	53,0
Turquie	(1977-1981)	12,1	4,5	3,9	16,1	74,5

Source : Estimations du Secrétariat de la CNUCED établies à partir de sources nationales et internationales; Banque mondiale, *Rapport sur le développement dans le monde*, livraisons diverses.

a/ Valeur ajoutée manufacturière moins rémunération totale brute des travailleurs.

b/ Moyenne des trois années 1980, 1985 et 1986.

développement, les NPI d'Asie de l'Est affichent une épargne des entreprises beaucoup plus élevée, alors que le niveau de l'épargne des ménages n'y est pas exceptionnel, sauf en Malaisie et à Singapour, où il s'explique principalement par l'existence de systèmes d'épargne obligatoire (voir encadré 8). En moyenne, l'épargne des entreprises rapportée au PIB est près de trois fois supérieure à celle des autres pays en développement, tandis que pour l'épargne des ménages, la différence est beaucoup plus faible. En d'autres termes, dans les pays d'Asie de l'Est le secteur des entreprises semble épargner en moyenne 7 point de pourcentage du PNB de plus que dans les autres pays en développement pour lesquels on dispose de données, et le taux d'investissement y est aussi supérieur dans une semblable proportion.

Le contraste entre les NPI d'Asie de l'Est et les pays d'Amérique latine pour lesquels on dispose de données est particulièrement frappant. Dans ces derniers, le taux d'épargne moyen des entreprises en proportion du PIB représente moins du quart de celui des NPI d'Asie de l'Est. Vu que la part des profits n'est pas inférieure en Amérique latine à ce qu'elle est en Asie de l'Est (voir aussi graphique 16), le faible taux d'accumulation enregistré en Amérique latine n'est donc pas la conséquence d'une insuffisante capacité à engendrer des ressources d'investissement, mais bien d'une forte propension à consommer des classes possédantes. De plus, cette caractéristique n'est pas récente; elle était déjà constatée dans les années 50 à propos du Chili :

Encadré 8

LES SYSTEMES D'EPARGNE OBLIGATOIRE DE SINGAPOUR ET DE LA MALAISIE

Singapour est le seul des NPI de la première vague où l'épargne des ménages représente une forte proportion de l'investissement intérieur brut. Cette épargne est accumulée pour une large part dans un fonds central de prévoyance (CPF) créé en 1995 dans le cadre d'un programme de sécurité sociale obligatoire. Le taux de cotisation était initialement fixé à 5 % de la rémunération pour les salariés, auxquels s'ajoutait une contribution correspondante des employeurs. Ce taux a progressivement été porté à 25 % au milieu des années 80. Il a ensuite été abaissé, mais la contribution totale des employeurs et des salariés n'est jamais descendue au-dessous de 40 %. Les salariés ont la faculté d'utiliser ces fonds principalement pour l'achat de logements construits par un office public du logement ou, dans une moindre mesure, pour le financement de dépenses d'éducation, sinon, ils n'ont guère de possibilités de retirer leurs fonds, même lorsqu'ils prennent leur retraite. Une très forte proportion (environ 95 %) des ressources du Fonds est investie dans des titres d'Etat. La contribution de l'épargne brute du CPF à l'épargne nationale brute est passée de quelque 10 % durant la seconde moitié des années 60 à plus de 20 % au cours de la seconde moitié des années 70. A leur point culminant, atteint en 1985, les contributions du CPF représentaient 36 % de l'épargne nationale brute, soit près de 15 % du PNB. Ce Fonds géré par l'Etat est dirigé de façon extrêmement efficace : en 1990 ses dépenses administratives s'élevaient à 0,5 % des contributions totales, contre 15 % pour le système chilien à gestion privée. En outre, il exerce un effet redistributif progressif : les travailleurs ayant une rémunération inférieure à un salaire minimal spécifié sont dispensés de cotisations tout en bénéficiant des prestations.

En Malaisie, l'épargne forcée ou contractuelle, accumulée dans le Fonds de prévoyance des salariés, semble représenter une part importante de l'épargne des ménages. Les contributions totales à ce Fonds s'élèvent à 20 % de la masse salariale, la part des employeurs étant de 11 % et celle des salariés de 9 %. Ces ressources sont affectées principalement au financement de projets de développement à long terme entrepris à l'initiative du secteur public, mais récemment elles ont été investies de façon croissante dans le secteur privé. Comme à Singapour, les retraits ne sont autorisés que pour le logement. En 1994, les réserves du Fonds dépassaient 45 % du PIB.

Le pourcentage des bénéfices nets non distribués par rapport aux bénéfices nets totaux a été remarquablement faible au Chili pendant toute la période [1940-1954]; les entreprises ont distribué en général la majeure partie de leurs bénéfices. ... Les chiffres extrêmement faibles de l'épargne nationale, en dépit du taux élevé à la fois des bénéfices et des dividendes, ne peuvent donc s'expliquer que par la forte propension à consommer de classe capitaliste 42/.

On a estimé que la classe capitaliste chilienne avait dépensé pour sa consommation personnelle plus des deux tiers de ses revenus bruts, soit les trois quarts de ses revenus nets - c'est-à-dire après impôt, absorbant plus de 20 % des ressources nationales, contre moins de 8 % au Royaume-Uni :

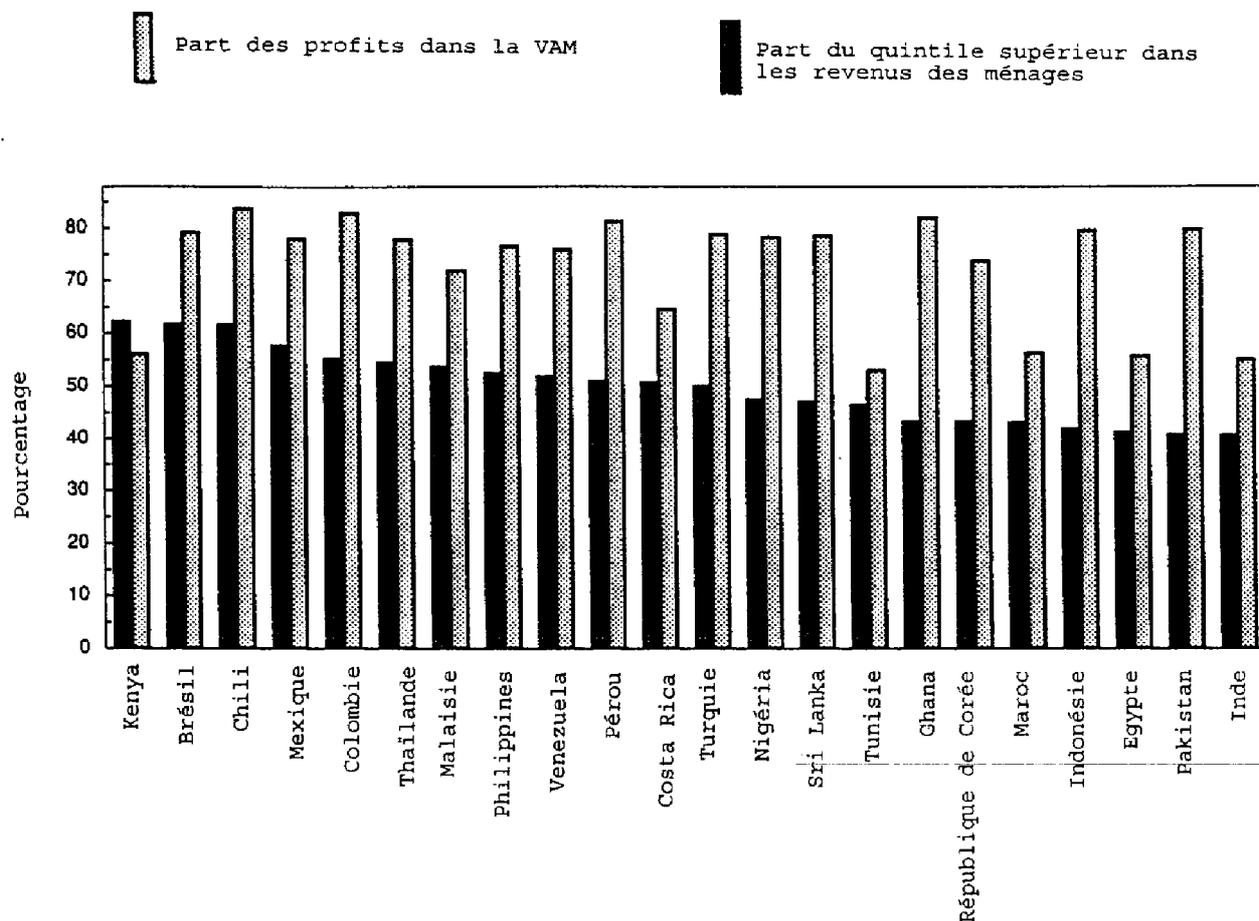
Par comparaison avec les autres pays, la consommation de luxe des classes possédantes semble absorber une part tout à fait disproportionnée des ressources nationales, qui seraient en partie automatiquement affectées à l'investissement si un système d'imposition progressif plus efficace était mis en place et/ou si des mesures efficaces étaient prises pour encourager les entreprises à ne pas distribuer leurs bénéfices 43/.

Graphique 16

42/ N. Kaldor, "Economic Problems in Chile", *Essays on Economic Policy II* (Londres : Duckworth, 1964), p. 256.

43/ *Ibid.*, p. 266.

PART DES PROFITS DANS LA VALEUR AJOUTEE MANUFACTURIERE ET PART DU QUINTILE SUPERIEUR DANS LES REVENUS TOTAUX DES MENAGES, 1970-1992 : COMPARAISON ENTRE CERTAINS PAYS EN DEVELOPPEMENT
(En pourcentage)



Source : Banque mondiale, *Rapport sur le développement dans le monde*, diverses livraisons, K. Deininger et L. Squire, *op. cit.* (voir graphique 14A).

Du milieu des années 70 au milieu des années 80, l'épargne privée n'a atteint, à aucun moment, au Chili ne serait-ce que 10 % du PIB. Au cours de la dernière décennie, cependant, elle a fortement progressé, avec plus de 20 % durant la première moitié des années 90. Cette augmentation de l'épargne privée a été un important facteur du redressement du taux de l'épargne privée, qui s'est établi en moyenne à 26 % depuis 1990, niveau très élevé pour l'Amérique latine, même s'il reste modeste par rapport à ceux d'Asie de l'Est. Faute de données fiables sur les contributions respectives du secteur des ménages et de celui des entreprises, on admet généralement que cette progression de l'épargne privée est en grande partie imputable aux bénéfices non distribués des entreprises. D'après certaines estimations, l'épargne des entreprises ne représentait pas moins de 20 % du PIB - niveau exceptionnel même par rapport à ceux d'Asie de l'Est.

Quel que soit son niveau réel, il fait peu de doute que l'épargne des entreprises est maintenant au Chili la principale source d'accumulation du capital. L'adoption de mesures du genre de celles que préconisait Kaldor il y a une trentaine d'années, conjuguée à un vigoureux effort d'investissement dans les secteurs travaillant pour l'exportation paraît avoir joué un rôle majeur à cet égard (encadré 9). Par contre, la contribution des fonds de pension privés à l'augmentation de l'épargne nationale chilienne est relativement faible (environ 3,2 % pendant la première moitié des années 90, contre 2 % au cours des années 80) et, selon certaines estimations, elle n'est pas suffisante pour compenser la désépargne spontanée des ménages, même si les retraits au titre des pensions ne sont pas encore importants 44/.

Encadré 9

LA REFORME DE LA FISCALITE ET L'EPARGNE DES ENTREPRISES

Durant les années 70 l'impôt sur les bénéfices des sociétés au Chili visait à encourager la distribution de dividendes pour contribuer à développer la bourse et permettre aux entreprises de mobiliser l'épargne des ménages. Toutefois, à la suite de la crise de l'endettement, une nouvelle réforme fiscale encourageant les entreprises à ne pas distribuer de bénéfices a été adoptée en 1984. La nouvelle loi a remplacé l'impôt sur les sociétés par un impôt sur le revenu. Un impôt de 15 % est prélevé sur les bénéfices des entreprises, mais sous forme de crédit d'impôt. Si les bénéfices ne sont pas distribués, l'impôt est remboursé aux actionnaires. Etant donné que le taux marginal de l'impôt sur le revenu est très élevé (environ 45 %), cette mesure incite fortement à ne pas distribuer les bénéfices. De plus, cette exonération d'impôt s'applique aux bénéfices non distribués de tous les types de sociétés, ce qui encourage les ménages exerçant une activité économique à se constituer en société. C'est peut-être pour cette raison qu'au Chili l'épargne des ménages semble très faible et celle des entreprises exceptionnellement élevée.

Cette tendance à consacrer les revenus du capital à la consommation plutôt qu'à l'investissement semble toutefois s'être maintenue dans le reste de l'Amérique latine. Les données disponibles sur un certain nombre de pays d'Amérique latine (Colombie, Equateur, Paraguay, Pérou, Uruguay et Venezuela) semblent indiquer qu'au début des années 90 les titulaires de revenus de la propriété ou de l'entreprise ont consommé en moyenne plus de 85 % de leurs revenus, absorbant ainsi jusqu'à 40 % du revenu national 45/. Malgré les nombreuses réformes et

44/ Voir M. R. Agosin, G. Crespi et S.L. Letelier, "Explicaciones del Aumento del Ahorro en Chile" (polycopié), BID, Washington, D.C., août 1996; et G. Palma, "Whatever happened to Latin America's savings? Comparing Latin American and East Asian savings performances", étude n° 6 exécutée pour le projet CNUCED "Le développement de l'Asie de l'Est : Leçons pour un environnement mondial", patronné par le gouvernement japonais (Genève : Nations Unies, mars 1996). Si elles s'accordent sur l'importance de l'épargne des entreprises, ces études donnent des chiffres différents pour la répartition de l'épargne privée entre le secteur des ménages et celui des entreprises. L'épargne des entreprises est obtenue par différence et dépend donc du chiffre adopté pour l'épargne des ménages. Par contre, alors que les études ci-dessus donnent un chiffre négatif pour l'épargne des ménages au cours de la période 1983-1985, selon une étude des flux financiers, ce secteur dégageait une capacité de financement au cours de la même période; voir P. Honohan et I. Atiyas, "Intersectoral Financial Flows in Developing Countries", *Working Paper, WPS 164*, mars 1989, Banque mondiale, Washington, D.C., p. 32.

45/ Ces estimations sont fondées sur les chiffres des comptes nationaux de la CEPAL; voir Palma, *op. cit.*

la fin de la crise de l'endettement, la part de l'investissement privé brut dans le PIB a été, dans l'ensemble de la région, encore plus faible au cours des années 90 que durant la période difficile des années 80.

3. Profits, épargne et répartition

Dans quelle mesure les différences observées entre pays en développement dans l'importance de l'épargne des entreprises correspondent-elles à des différences dans la part attribuable aux profits dans la valeur ajoutée? Les données disponibles au niveau international montrent que la corrélation entre les deux est plus faible dans les pays en développement que dans les pays industriels parvenus à maturité, ce qui est révélateur d'importantes différences de taux de rétention des bénéfices des entreprises dans les premiers. Dans les pays comme la Colombie, le Pérou, les Philippines, la Tunisie, la Turquie, l'Uruguay et le Venezuela, la part des bénéfices bruts dans la valeur ajoutée manufacturière (VAM) et aussi élevée sinon plus que dans les NPI d'Asie, mais la contribution de l'épargne brute des entreprises à la formation de capital y est beaucoup plus faible (voir tableau 44). De même, l'épargne nationale globale n'est pas toujours corrélée avec la part des bénéfices dans la VAM. Il est peu douteux que des facteurs autres que la propension à épargner sur les bénéfices jouent un rôle important dans les différences de taux de réinvestissement des bénéfices, notamment les charges financières des entreprises, ainsi que le niveau d'imposition des sociétés et des provisions pour amortissement. Comme on le verra dans le chapitre suivant, la plupart de ces facteurs sont directement liés à la politique des pouvoirs publics.

On a vu dans la section précédente qu'une part élevée des profits dans la valeur ajoutée peut être associée à une plus ou moins grande inégalité dans la répartition des revenus, selon l'importance des bénéfices non distribués par les entreprises. Le graphique 6 rapproche la part des profits dans la VAM et celle des 20 % les plus riches de la population dans la répartition des revenus des ménages, au cours de la période 1980-1992, dans les pays sur lesquels on dispose de données. La relation entre l'inégalité des revenus et la part des profits est effectivement assez faible. Un certain nombre de pays où les parts des profits sont assez voisines présentent des taux de concentration des revenus très différents. Au Kenya, au Costa Rica, en Tunisie, au Maroc et en Egypte, la part des profits est inférieure à la moyenne des pays représentés dans le graphique, mais les taux de concentration des revenus sont extrêmement variables et s'échelonnent de 62 % au Kenya à environ 40 % en Inde.

Fait plus important, certains NPI d'Asie de l'Est, comme la République de Corée et l'Indonésie affichent des parts de profits aussi élevées que les pays d'Amérique latine, mais leurs taux de concentration des revenus sont beaucoup plus faibles. Ces différences s'expliquent, au moins en partie, par les bénéfices non distribués, puisque comme on l'a noté plus haut, ces bénéfices ne sont pas comptabilisés dans les revenus des ménages. Une répartition fonctionnelle analogue des revenus entre les salaires et les profits fait apparaître une plus grande égalité dans la répartition des revenus en Asie de l'Est qu'en Amérique latine, ce qui est dû dans une large mesure au fait que, dans la première région, une plus forte proportion des bénéfices est épargnée et réinvestie par les entreprises. En d'autres termes, la plus grande égalité dans la répartition des revenus des ménages en Asie de l'Est est le reflet d'une épargne plus élevée des entreprises et non de plus faibles profits.

La différence entre les NPI d'Asie de l'Est et les autres pays en développement concernant le degré d'égalité de la répartition des revenus et la concentration des revenus au sommet de l'échelle se réduit sensiblement si l'on ajoute aux revenus des ménages les bénéfices non distribués. Dans les études cherchant à établir une mesure de la répartition des revenus comparable au plan

international, ils sont généralement imputés au quintile supérieur 46/. La même méthode peut être appliquée aux NPI d'Asie de l'Est puisque, à la différence de la terre, rien n'indique que, dans ces pays, la propriété des actifs financiers est particulièrement bien répartie entre les entreprises. Ainsi, contrairement aux idées reçues, la richesse est fortement concentrée au Japon. On estime qu'au début des années 70, le décile supérieur des revenus possédait près de la moitié de la richesse privée totale et qu'en 1988, le quintile le plus riche détenait presque 14 fois plus d'actions que le plus pauvre 47/. Là encore, comme on l'a vu dans le chapitre III, le coefficient de Gini relatif à la répartition des actifs financiers en République de Corée atteignait, en 1988, 0,77. On ne dispose pas d'estimations comparables pour les autres pays, mais il est à noter que ce taux est supérieur au coefficient de Gini relatif à la répartition des dépôts bancaires mentionné ci-dessus (0,70) pour la Turquie, où ces dépôts représentent une forte proportion des actifs financiers des ménages.

Si l'on admet que le montant total des revenus des ménages majoré de celui des bénéfices non distribués des entreprises équivaut au PIB, on peut estimer la part corrigée du quintile le plus riche dans un certain nombre de pays au début des années 80 en ajoutant ces bénéfices aux revenus des ménages de ce quintile. De toute évidence, cette estimation est supérieure, dans tous les pays, à la part du quintile le plus riche dans les revenus des ménages, mais elle l'est davantage dans les NPI d'Asie de l'Est où les bénéfices non distribués sont plus importants. La prise en compte des bénéfices non distribués réduit la différence entre ces derniers pays et les autres pays en développement. Ainsi, la part du quintile le plus riche dans les revenus passerait, au cours de la première moitié des années 80, de 42,7 à 48,1 % en République de Corée et de 42 à 48,6 % en Indonésie. Elle augmenterait de 57,4 à 59,7 % en Colombie, de 47,2 à 48,9 % au Venezuela, de 47,4 à 49,1 % en Côte d'Ivoire, et de 53,2 à 55 % en Turquie.

Quand la part des profits dans la valeur ajoutée est élevée, même si les bénéfices ne sont pas distribués mais réinvestis, la concentration de la richesse est appelée à s'accroître avec le temps, à la faveur de l'accumulation du capital, sauf si la répartition initiale de la propriété des entreprises est relativement égale. En d'autres termes, on obtient un effet relativement favorable sur la répartition présente des revenus au prix d'une aggravation de la répartition de la richesse, qui ne saurait manquer d'avoir une incidence sur la répartition future des revenus. La question est donc de savoir comment s'y prendre pour éviter une telle évolution sans ralentir l'accumulation et la croissance. Une redistribution des profits vers les salaires à la faveur de l'augmentation dans le temps des revenus peut empêcher une aggravation de la répartition des revenus sans ralentir l'accumulation, à condition que l'épargne des ménages se substitue progressivement à celle des entreprises. C'est ce qui semble s'être produit au Japon au cours des trente dernières années : la part de l'épargne des entreprises dans le PIB a reculé parallèlement à celle des bénéfices (dans la valeur ajoutée brute) et l'augmentation de l'épargne des ménages a largement compensé ce recul (tableau 42 et 43). Comme on le verra dans le chapitre suivant, certains facteurs semblent avoir joué un rôle important dans ce processus. La nécessité de faire appel à des profits excessifs (création de rentes) pour assurer le développement des industries naissantes s'est progressivement estompée à mesure que l'industrialisation progressait. La baisse de la part des bénéfices dans la valeur ajoutée a coïncidé avec le développement du système d'intéressement des travailleurs, qui a favorisé l'épargne des ménages.

46/ Voir Lecallion *et al.*, *op. cit.*; et Wouter van Ginneken et Jong-goo Park, *Generating Internationally comparable Income Distribution Estimates*, A World Employment Programme Study, OIT, Genève, 1992, p. 4-8.

47/ Voir Bauer et Mason, *op. cit.*

Chapitre VI

PROMOTION DE L'INVESTISSEMENT : QUELQUES LEÇONS D'ASIE DE L'EST

A. Introduction

Comme on l'a noté dans le chapitre précédent, l'accumulation et la croissance dépendent pour beaucoup du comportement de dépense des classes qui perçoivent la majeure partie du revenu national, notamment celle des capitalistes. Les facteurs historiques et culturels jouent un rôle important dans l'émergence d'une classe de capitalistes dynamiques ayant une forte propension à épargner et à investir les profits. On a également vu que la répartition des revenus peut elle-même avoir une importante influence sur les incitations à épargner et à investir. L'expérience enseigne toutefois que les politiques des pouvoirs publics jouent un rôle clé dans la promotion du dynamisme des entrepreneurs, non seulement en garantissant certaines conditions fondamentales telles que la stabilité politique et économique et le droit de propriété, mais aussi en utilisant de façon appropriée les instruments de la politique budgétaire, financière, industrielle et commerciale et les dispositifs institutionnels qui renforcent l'efficacité de l'intervention de l'Etat.

Le présent chapitre est consacré aux instruments et aux institutions clés qui ont permis à l'Asie de l'Est de stimuler le couple bénéfiques-investissement et de parvenir à un rythme rapide de croissance et d'industrialisation sans creuser les inégalités. La section traite des politiques et des institutions destinées à encourager l'épargne et l'investissement dégagés des bénéfiques, et est suivie d'un examen de mesures spécifiques visant à décourager la consommation de luxe, où l'on insiste la conception de stratégies du commerce et du développement visant à orienter l'investissement et la production vers l'exportation plutôt que vers la consommation intérieure. La dernière section examine le rôle joué par l'intéressement des salariés aux résultats de l'entreprise dans la conciliation des objectifs de la répartition et de la croissance. Le présent chapitre s'inspire principalement de l'expérience de l'Asie de l'Est, sans toutefois exclure la comparaison avec d'autres pays.

B. Stimulation du couple bénéfiques-investissement

Tous les Etats d'Asie de l'Est ont généralement réussi à garantir certaines conditions de base nécessaires à l'investissement en maintenant la stabilité politique, en assurant le respect du droit de propriété et en créant un climat macro-économique propice à l'investissement. L'expression "propice à l'investissement" décrit mieux les politiques macro-économiques appliquée en Asie de l'Est que celles de "stabilité" ou de "faible inflation", car, pour renforcer la confiance des investisseurs, certains de ces gouvernements étaient prêts à tolérer une dose non négligeable de tensions inflationnistes. En outre, la consommation a été sacrifiée à l'investissement lorsque des mesures plus rigoureuses ont été jugées nécessaires pour atteindre les objectifs économiques nationaux. Cependant, dans les pays de la région qui ont le mieux réussi, la contribution essentielle au soutien du dynamisme de l'industrialisation est venue de l'application de politiques destinées à promouvoir les profits et à encourager les entreprises privées à investir dans les capacités de production et la productivité, et à conquérir de nouvelles parts de marchés 1.

1/ Certains aspects de ces politiques ont été évoqués dans le *Rapport sur le commerce et le développement 1994*, deuxième partie, chapitre I, section G.

Deux démarches, essentiellement, ont été adoptées. D'une part, des instruments fiscaux ont été utilisés pour accroître les bénéfices des entreprises et encourager le réinvestissement des bénéfices afin d'accélérer l'accumulation du capital. Les incitations fiscales ont comporté des mesures spécifiques visant directement les bénéfices et les investissements des entreprises, telles que les allègements fiscaux et les régimes d'amortissement spéciaux. La loi a autorisé les entreprises à constituer des réserves pour faire face aux risques et exonéré ces fonds d'impôt, permettant ainsi de différer le paiement de l'impôt sur les bénéfices. Ces mesures ont aussi joué le rôle de catalyseur, car les banques étaient mieux disposées à accorder des prêts pour des investissements bénéficiant d'un amortissement accéléré.

Dans le domaine du commerce, de la finance et de la concurrence, d'autre part, les politiques poursuivies ont permis d'atteindre des niveaux de bénéfices qui n'auraient pu l'être dans un marché libre, créant ainsi des rentes. Ces rentes créées par l'Etat ont joué en fait un rôle bien plus important dans le gonflement des bénéfices et la promotion de l'investissement, que les incitations fiscales. Elles ont été le fruit d'une protection sélective, conjuguée au contrôle des taux d'intérêt et de la distribution du crédit, et à la régulation de la concurrence, notamment par l'encouragement des fusions, la coordination de l'expansion des capacités, la limitation de l'accès à certaines industries, le filtrage des acquisitions de technologies et la promotion des conglomérats à des fins spécifiques, par exemple, la normalisation des produits, la spécialisation et l'exportation 2/. En conséquence, les prix intérieurs ont pu s'affranchir des cours mondiaux. Cela a été particulièrement le cas au Japon, pendant la période de rattrapage, ainsi qu'en République de Corée et dans la province chinoise de Taïwan : dans ces trois pays la compétitivité des entreprises nationales sur le marché international s'est constamment renforcée et la rationalisation industrielle a été poussée le plus loin 3/.

La politique consistant à maintenir les taux d'intérêt à un faible niveau a été particulièrement importante pour les entreprises qui ont pu renforcer leurs fonds propres. De même, le rationnement du crédit par des mécanismes tels que les directives édictées au Japon, a joué aussi un rôle important dans l'augmentation de la rentabilité des investissements et par conséquent de l'autofinancement, en empêchant une expansion excessive de la capacité de production 4/. Ainsi, le rationnement du crédit n'a pas été simplement un

2/ Voir A. Amsden, *Asia's Next Giant; South Korea and Late Industrialization* (New York: Oxford University Press, 1989); A. Amsden et A. Singh, "Concurrence dirigée et efficacité dynamique en Asie : Japon, Corée du Sud, Taïwan", *Revue Tiers-Monde*, Volume 35, n° 139, juillet-septembre 1994; M.J. Peck et S. Tamura, "Technology" dans H. Patrick et H. Rosovsky (éd.), *Asia's New Giant: How the Japanese economy works* (Washington, D.C.: The Brookings Institution, 1976); et R. Wade, *Governing the Market: Economic Theory and The Role of Government in East Asian Industrialization* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1990).

3/ Cela a aussi été démontré par la Banque mondiale dans *The East Asian Miracle ...* En ce qui concerne la conformité des prix intérieurs avec les prix mondiaux, cette étude montre que la province chinoise de Taïwan, la République de Corée et le Japon se classent dans les cinquième et sixième déciles d'un échantillon de pays en développement, avec un degré plus élevé de distorsion des prix que le Brésil, l'Inde, le Mexique, le Pakistan et le Venezuela (p. 301).

4/ Voir G. Ackley et H. Ishi, "Fiscal, monetary and related policies", dans H. Patrick et H. Rosovsky (éd.), *op. cit.*, p. 205.

instrument permettant de "sélectionner les meilleurs"; il a aussi permis la création de rentes et l'accumulation du capital. Conjugué à la politique de la concurrence, il a servi également à coordonner les décisions d'investissement de manière à éviter que la "course à l'investissement" entre les grandes entreprises oligopolistiques n'aille trop loin et ne débouche sur une baisse des profits et par suite de l'investissement 5/.

Des rentes ont également été créées par l'adoption de mesures protectionnistes, mais une importante particularité de ces rentes est qu'elles ont souvent été liées aux résultats à l'exportation. La forme de rente la plus lucrative offerte par le gouvernement de la République de Corée provenait des bénéfices issus des ventes sur le marché intérieur grâce à la protection accordée au vu des résultats à l'exportation. Dans la province chinoise de Taiwan, la création de rentes a été liée à l'exportation par le biais de la délivrance des licences d'importation, subordonnée aux résultats à l'exportation, pratique assurant que "ceux qui récoltent des bénéfices exceptionnels (rentes) en important des produits rares sont en même temps ceux qui contribuent à la réussite économique du pays en exportant" 6/.

La plupart des instruments fiscaux et des mesures de création de rentes ont été appliqués, de façon délibérée et concertée, à des industries spécifiques à un moment donné. Ils ne se sont toutefois pas limités à réaffecter certaines ressources divers d'un secteur à l'autre; ils ont aussi, de différentes façons, augmenté considérablement le taux global d'accumulation. Tout d'abord, en encourageant l'investissement dans les industries ayant un fort potentiel d'élévation du niveau de qualification, d'économies d'échelle et de gains de productivité, ces politiques ont servi à accroître le taux moyen de rentabilité de l'investissement, et par suite celui des bénéfices totaux, stimulant ainsi l'accumulation du capital. Ensuite, le taux global d'accumulation du capital a augmenté sous l'effet des liaisons amont et aval que ces secteurs privilégiés ont créées dans le reste de l'économie. Enfin, ces politiques ont aussi contribué à la croissance en desserrant les contraintes macro-économiques majeures pesant sur l'accumulation du capital, notamment celle de la balance des paiements sur les importations de biens d'équipement.

Un certain nombre de facteurs expliquent pourquoi les NPI d'Asie de l'Est sont parvenu à mettre à profit les rentes pour accélérer l'accumulation du capital et la croissance, contrairement à d'autres pays en développement qui ont appliqué des politiques analogues. Tout d'abord, les rentes ont été dégagées d'activités productives répondant à de grands intérêts nationaux et l'Etat est intervenu pour neutraliser les circuits non productifs d'accumulation de la richesse. Ensuite, les avantages fiscaux et les rentes ont été liés à des critères de résultat. Le lien de réciprocité entre le soutien de l'Etat et les résultats du secteur privé a permis un taux plus rapide d'accumulation du capital et de croissance. Cela a été possible non seulement parce que le soutien a souvent été apporté en échange d'un investissement plus important, mais aussi parce que l'amélioration des résultats à l'exportation, gage de la qualité de l'investissement, a exigé une accumulation plus rapide pour accroître la compétitivité au moyen de l'adaptation de nouvelles technologies, d'économies d'échelle, de l'élévation du niveau de qualification et de l'augmentation de la productivité. Dans de nombreux autres pays en développement où des politiques

5/ Voir K. Yamamura, "Caveat Emptor: The Industrial Policy of Japan", dans P. Krugman (éd.), *Strategic Trade Policy and the New International Economics* (Cambridge, MA; The MIT Press, 1988).

6/ R. Wade, *op. cit.*, p. 129.

analogues ont été appliquées, en revanche, la réciprocité entre le soutien de l'Etat et les résultats du secteur privé n'a pas été assurée et la perception de revenus élevés n'a pas toujours été liée à l'investissement productif. Dans ces pays, ces politiques ont abouti à augmenter la part des profits dans le revenu national, avec une faible propension à épargner et à réinvestir les bénéfices conjuguée à une répartition très inégalitaire des revenus des particuliers.

Il fait peu de doute que les caractéristiques des milieux professionnels et les politiques gouvernementales jouent un rôle crucial dans le processus d'accumulation du capital. Comme l'a fait remarquer un observateur à propos du Japon pendant la période de rattrapage "Le succès de l'impulsion par le haut n'a été possible que grâce au dynamisme du monde de l'entreprise" 7/. Les politiques de l'Etat ont contribué à ce dynamisme et accéléré le processus d'accumulation du capital en stimulant le couple investissement-bénéfices par la création de rentes et en poussant les bénéfices et l'investissement au-delà de ce qui aurait été possible dans un marché libre.

L'efficacité de ces politiques dans les NPI d'Asie a été largement conditionnée par la mise en place d'institutions publiques et privées appropriées 8/. La mise en place d'une administration solide régie par les principes de la méritocratie, de la continuité et de l'indépendance à l'égard des pressions politiques quotidiennes a joué un rôle majeur dans l'établissement d'un réseau efficace entre l'Etat et le monde des affaires, qui était indispensable pour assurer la réciprocité. Les liens formels et informels tissés avec les entreprises de pointe, ainsi que les liaisons sectorielles, ont largement contribué à la conception, à l'application et à la coordination des politiques.

Des structure économiques reposant sur la constitution de groupes d'entreprises gigantesques et diversifiés et la concentration de la propriété entre les mains d'un petit noyau d'investisseurs internes, conjuguées à des relations étroites et à des participations croisées avec les banques, ont permis aux entreprises de d'avoir une vision à long terme et par conséquent de s'affranchir des contraintes du profit à court terme. Ces formes d'organisation des entreprises et de propriété se sont révélées être des mécanismes institutionnels particulièrement efficaces en situation de pénurie de capital, de manque d'esprit d'entreprise et de main-d'oeuvre qualifiée, et d'information insuffisante et imparfaite. Elles ont permis de mieux coordonner les décisions d'investissement; de faciliter l'échange d'information et de réduire les risques et les incertitudes inhérents aux projets d'investissement; d'internaliser les économies d'échelle et de mettre à profit les possibilités d'investissement liées en encourageant les entreprises à créer des externalités mutuelles ainsi qu'à offrir des subventions croisées pour le financement des industries

7/ M. Shinohara, *Industrial Growth, Trade and Dynamic Patterns in the Japanese Economy* (Tokyo: University of Tokyo Press, 1982), p. 23.

8/ Celles-ci ont été examinées de façon approfondie dans un certain nombre d'études menées dans le cadre du projet de la CNUCED *Le développement de l'Asie de l'Est : Leçons pour un nouvel environnement mondial* patronné par le gouvernement japonais (Genève : Nations Unies, mars 1996). Voir en particulier l'étude n° 2, de Tun-jen Cheng, S. Haggard et D. Kang, "Institutions, economic policy and growth in the Republic of Korea and Taiwan Province of China"; l'étude n° 9, de A. Singh, "Savings, investment and the corporation in the East Asian Miracle"; et l'étude n° 10, rapport du secrétariat de la CNUCED à la conférence de Kuala Lumpur.

naissantes et de la recherche-développement 9/. De même, le marché financier interne, organisé entre les banques et les entreprises, a permis de réduire le risque emprunteur et d'abaisser le coût de l'investissement ainsi que le taux de rentabilité normalement exigé par les investisseurs 10/.

C. Régulation de la consommation de luxe, du commerce et de l'industrialisation

1. La consommation de luxe

Etant donné que la répartition du capital est habituellement très inégale, et que l'épargne provenant des profits revêt principalement la forme de bénéfices non distribués par les entreprises, la coexistence d'une part élevée des profits dans la valeur ajoutée et d'une répartition très inégale des revenus des ménages semble révélatrice d'une faible propension des riches à épargner et à investir. Cette configuration est beaucoup plus courante dans les pays en développement que la coexistence de profits élevés et d'une faible inégalité de répartition des revenus des ménages. On est donc porté à croire que, dans ces pays, les riches n'épargnent et n'investissent pas toujours une part importante de leurs revenus, qu'ils dépensent pour acheter des biens et services qui, dans de nombreux en développement, peuvent être considérés comme une consommation de luxe. Ils consomment aussi en général des biens à forte composante importée, ce qui non seulement privilégie la consommation par rapport à l'épargne, mais a aussi pour effet de renforcer la contrainte que la balance des paiements fait peser sur l'accumulation et la croissance.

La plupart des pays, qu'ils soient développés ou en développement, n'imposent que peu ou pas de restrictions à la consommation de luxe. Depuis la deuxième guerre mondiale, la consommation de luxe n'a fait l'objet de restrictions que dans relativement peu de pays et parfois seulement pour une durée limitée. Par exemple, les voyages à l'étranger ont subi certaines restrictions en Europe occidentale pendant les premières années de l'après-guerre; en Europe de l'Est, les pays socialistes, dans le souci de mettre en place des structures sociales plus égalitaires, se sont efforcés de reléguer les biens de luxe à l'arrière plan; et certains pays d'Asie de l'Est se sont employés avec détermination à accroître l'épargne et à accélérer la formation de capital. Des mesures appropriées ont été adoptées et ultérieurement assouplies au rythme des progrès du développement ou, en Europe occidentale, à la faveur du redressement au cours de l'après-guerre.

Selon une idée très répandue, certains pays seraient plus portés que d'autres à la consommation de luxe, ce qui aurait des conséquences sur leurs résultats économiques. C'est ce qui ressort clairement du tableau 45 pour les voitures particulières, bien de luxe caractéristique puisqu'il ne répond pas à un besoin essentiel et n'est pas à la portée de la majeure partie de la population, du moins dans les pays en développement. Ce tableau fournit des statistiques ponctuelles sur le parc de voitures particulières de certains pays développés et de certains pays aux premiers stades de leur développement.

9/ Voir T. Yanagihara, "Economic System Approach and its Applicability" dans T. Yanagihara et S. Sambommatsu (éd.), *East Asian Development Experience* (Tokyo: Institute of Developing Economies, 1997).

10/ Voir A. Singh, *op. cit.*; et Y Akyüz, "Financial Liberalization: The Key Issues", dans Y. Akyüz et G. Held (éd.), *Finance and the Real Economy*, CEPALC, Santiago (Chili), 1993.

Tableau 45

PARC AUTOMOBILE A NIVEAU DE REVENU PAR HABITANT COMPARABLE
(nombre d'automobiles pour 1 000 habitants pour l'année ou la période indiquée)

PIB par habitant ^{a/} (chiffres approximatifs, en dollars des E.-U.)		Allemagne	France	Autriche	Italie	Japon	République de Corée	Thaïlande	Malaisie	Indonésie	Turquie	Egypte	Argentine	Brésil	Chili	Mexique	Afrique du Sud
1 000	Années					1950 ^{b/}	1963-64	1962-63	1955 ^{b/}		1950	1964		1950 ^{b/}			
	Nombre d'automobiles					< 1	1	2	< 8	4	1	3		< 6			
2 000	Années					1955	1973	1979	1969-70	1990-91	1966-67	1992 ^{c/}		1967-68	1950 ^{b/}	1950 ^{b/}	1953
	Nombre d'automobiles					2	2	9	22	8	3	20		20	< 7	< 7	35
3 000	Années			1950-51	1951-52	1960	1978	1989	1977		1976-84			1972-73	1961-76	1963	1970-90
	Nombre d'automobiles			9	10	5	5	21	39		12-19			29	7-27	14	65-95
4 000	Années	1951	1950	1956	1958	1963-64	1984	1992 ^{c/}	1981-87		1992 ^{c/}		1950-54	1978-91	1987	1970	
	Nombre d'automobiles	16	36	27	30	15	12	24	61-91		37		17-19	64-80	49	23	
5 000	Années	1954-55	1956	1960	1961	1966	1987		1990				1965-89		1992 ^{c/}	1977-78	
	Nombre d'automobiles	33	69	57	48	29	20		104				41-133		60	49	
6 000	Années	1958-59	1961	1964	1966	1968	1989									1980-91	
	Nombre d'automobiles	62	133	97	121	52	37									63-91	
7 000	Années	1962-63	1964	1968-69	1968-69	1969-70	1990-91										
	Nombre d'automobiles	116	182	157	169	76	56										
8 000	Années	1966-67	1967	1971-72	1972-73	1972											
	Nombre d'automobiles	175	236	186	238	118											

Source : Estimations du secrétariat de la CNUCED établies à partir de sources nationales et internationales.

Nota : Il n'a pas toujours été possible de déterminer une année unique pendant laquelle un pays a atteint un niveau donné de revenu. Dans certains cas, une moyenne de deux années a été retenue. Dans d'autres, où le revenu a dépassé un certain seuil une année donnée pour redescendre ensuite, le nombre d'automobiles est donné sous forme de fourchette pour la période écoulée entre l'année où le pays a franchi le seuil une première fois et l'année après laquelle le revenu par habitant est de nouveau passé au-dessus du seuil.

a/ En dollars constants 1985 aux parités de pouvoir d'achat.

b/ Le niveau de revenu pertinent a été atteint avant la première année pour laquelle on dispose de données sur le nombre de voitures.

c/ Le revenu n'a atteint ce seuil que la dernière année pour laquelle on dispose de données, mais il n'était inférieur que de 10 % à ce seuil.

On constate que certains pays ont un parc automobile beaucoup plus réduit par rapport à leur population que d'autres qui ont le même niveau de développement (mesuré par le PIB par habitant en dollars constants de 1985). Par exemple, la République de Corée avait, en 1984, trois fois moins d'automobiles pour 1 000 habitants que la France n'en possédait en 1950, alors que le PIB réel par habitant y était du même ordre de grandeur, soit environ 4 000 dollars. Pareillement, elle avait en 1989 le même nombre d'automobiles pour 1 000 habitants que la Turquie en 1992, même si son revenu réel par habitant était une fois et demie plus élevé que celui de la Turquie à l'époque. L'Allemagne, le Japon et la République de Corée se distinguent par la faiblesse exceptionnelle de leur parc automobile par rapport à d'autres pays au début de leur développement ou au cours du redressement de l'après-guerre. A l'autre extrémité, certains pays, par exemple l'Afrique du Sud, le Brésil et la Malaisie ont eu dès les premiers stades de leur développement un parc automobile exceptionnellement important par rapport à leur revenu.

Dans certains pays, le parc automobile a progressé sensiblement au même rythme que le revenu par habitant. Par exemple, sa progression a été rapide en Malaisie et en Thaïlande, mais celle du revenu réel par habitant aussi. Dans d'autres pays, en revanche, la progression relative a été beaucoup plus rapide. Ainsi, en Argentine, alors qu'au cours de la période 1965-1989, le revenu réel par habitant est resté inchangé au niveau d'environ 5 000 dollars, le nombre d'automobiles pour 1 000 habitant est passé de 41 à 133. De même, le Chili, l'Egypte et la Turquie avaient initialement une consommation relativement faible d'automobiles, mais elle a ensuite augmenté beaucoup plus rapidement que le revenu par habitant. Les périodes de crise qui ont marqué les années 80 n'ont ralenti que temporairement la croissance du parc automobile, qui s'est envolée à la faveur des récentes mesures de libéralisation économique. En République de Corée, le parc automobile a augmenté, jusqu'au milieu des années 80, à un rythme très lent, qui s'est ensuite accéléré, tout en restant inférieur à la croissance du revenu par habitant.

Les dépenses touristiques à l'étranger sont un autre indicateur de la consommation de luxe pour lequel il est facile de se procurer des données au niveau international. Bien qu'elles ne remontent pas à plus d'une vingtaine d'années, ces données présentent un tableau analogue à celui du parc automobile. Il est toutefois frappant que les dépenses de voyage à l'étranger par habitant aient monté en flèche en République de Corée depuis 1988, époque à laquelle les restrictions imposées sur ces voyages ont été supprimées. Il semble donc que la sous-consommation, au moins pour les voyages à l'étranger, ait été due autant à des mesures restrictives qu'à une tendance intrinsèque des groupes à revenus élevés à épargner plutôt qu'à consommer. Ce pays a principalement eu recours à des mesures de contrôle des importations pour décourager ou empêcher la consommation de luxe au cours de la phase initiale de croissance et de développement. Ces mesures ont été de l'interdiction pure et simple d'importer des biens tels que les voitures de luxe ou les manteaux de fourrure, à une combinaison de restrictions quantitatives, de droits de douane prohibitifs et de rationnement des achats de devises, pour lesquels la priorité a été donnée aux importateurs de biens d'équipement et de biens intermédiaires. La levée de ces mesures en 1986 a été suivie d'un essor des importations spécialement de produits de luxe. Les importations d'articles en fourrure, par exemple, ont été 40 fois plus élevées en 1995 qu'en 1986, et celles de produits à base de tabac de plus 300 fois, contre 4,5 fois pour l'ensemble des importations d'articles manufacturés.

Le Japon et la République de Corée ont institué divers impôts intérieurs frappant sélectivement les biens de consommation selon qu'ils étaient jugés plus ou moins "luxueux". Au Japon, la liste des produits de luxe a été modifiée une

dizaine de fois entre 1945 et 1987 pour tenir compte de l'évolution des normes de consommation à mesure que la prospérité du pays s'accroissait et que le niveau de vie et les aspirations de la population s'élevaient. Divers ajustements de ce type ont aussi été opérés en République de Corée avant 1977, époque à laquelle le régime d'imposition des produits a été remplacé par un système de taxe sur la valeur ajoutée frappant plus lourdement les produits de luxe que les autres biens de consommation.

La République de Corée a aussi recouru au contrôle du crédit pour décourager la consommation de luxe. Les prêts consenti par le système bancaire soumis à l'influence de l'Etat, tendaient à favoriser la production et l'investissement dans les secteurs prioritaires. Le système bancaire n'accordait pratiquement pas de prêts à la consommation. Vers le milieu des années 90, toutefois, des industriels bien établis ont commencé à offrir des crédits à leurs clients. Les constructeurs d'automobiles, par exemple, ont créé, à cet effet, des sociétés financières spécialisées.

En République de Corée et dans d'autres pays d'Asie de l'Est, les pouvoirs publics ont aussi lancé des campagnes exhortant les nantis à faire preuve de modération dans leur consommation de luxe. Ces campagnes invoquaient les dures conditions de vie et de travail de la majeure partie de la population au cours des premières années de développement et de croissance. Elles ont aussi eu pour effet de créer un précieux sens du partage et de la solidarité au sein de la population.

2. Production et exportations

Un grand nombre des biens considérés, dans les pays en développement, comme des articles de luxe, par exemple, les automobiles et les biens de consommation durables, sont précisément ceux qui ont été le moteur du développement industriel moderne dans les pays avancés, en raison spécialement de leurs fortes liaisons amont. Ils sont produits par des industries qui emploient généralement des techniques de production de masse faisant appel à des équipements spécialisés et dans lesquelles les économies d'échelle sont capitales pour abaisser les coûts. Cela pose un important problème aux pays en développement qui doivent concevoir des programmes de promotion de ces industries naissantes.

En général, le marché intérieur des pays en développement est trop restreint pour permettre aux producteurs d'atteindre un niveau minimal d'efficacité. Ce problème est encore aggravé par la tendance des consommateurs à réclamer un large choix sur des marchés tels que celui de l'automobile, ce qui conduit à une prolifération de modèles, souvent produits au-dessous de ce niveau minimal d'efficacité, comme c'est le cas dans beaucoup de pays d'Amérique latine ^{11/}. Par ailleurs, ces pays ont peu de débouchés à l'exportation car ils ne sont pas de taille à rivaliser avec les producteurs plus efficaces des pays industrialisés. Nombre de pays en développement ont cherché à résoudre ce problème en assurant à leurs entreprises une protection commerciale ou en leur accordant des subventions pour leur permettre de survivre.

Le développement de la consommation intérieure peut résoudre le problème de l'échelle d'efficacité minimale dans les pays où le marché intérieur est relativement grand, mais ce n'est pas nécessairement une solution à long terme.

^{11/} Voir M. Mortimore, "Dimensions of Latin American Integration: the NAFTA and MERCOSUR Automobile Industries" (polycopié), CEPAL, Santiago (Chili), 1997.

D'une part, l'expansion de la demande de ces biens de consommation, anticipant sur les revenus, provoquerait une chute de l'épargne. D'autre part, le financement des importations nécessaires à la production de ces biens dépendrait des recettes d'exportations procurées par des produits primaires ou d'emprunts extérieurs, qui dans un cas comme dans l'autre ne sauraient croître aussi rapidement que la production intérieure de ces biens.

Des pays d'Asie de l'Est comme le Japon et, ultérieurement, la République de Corée ont réussi à résoudre ce dilemme en misant sur une stratégie de croissance tirée par les exportations tout en décourageant la consommation de luxe. Dans certains secteurs, il a été assez facile de canaliser la production intérieure vers l'exportation. Au début des années 80, par exemple, alors que la République de Corée avait pratiquement interdit la consommation d'articles en fourrure sur le marché intérieur, elle exportait ces articles de luxe à grande échelle, devenant l'un des premiers exportateurs mondiaux. Dans d'autres cas, en revanche, les industries ont dû tout d'abord s'appuyer sur le marché intérieur pour se développer et devenir compétitives sur le marché mondial. Par exemple, la République de Corée a initialement encouragé la consommation d'articles de luxe produits dans le pays pour permettre aux industries naissantes concernées d'atteindre une échelle minimale d'efficacité en vendant sur le marché intérieur relativement important. A cette fin, le taux de la TVA applicable à certains produits à forte intensité de technologie tels que les magnétoscopes, a été initialement fixé à un faible niveau, dans l'intention déclarée de le faire passer à 16 % en 1986, puis à 28 % en 1987 et enfin à 40 % en 1988.

C'est donc grâce à une combinaison judicieuse de mesures gouvernementales que les producteurs d'articles de luxe ont été encouragés à exporter et que la consommation intérieure de ce type de biens a été découragée, ce qui a stimulé la formation intérieure de capital et permis aux entreprises de réaliser les économies d'échelle nécessaires et de satisfaire aux normes de qualité requises pour être compétitives sur le marché mondial. L'effort d'exportation vers les marchés des pays avancés a aussi contribué à stimuler les entreprises à améliorer encore la productivité et le contrôle de la qualité. La République de Corée fournit là encore un bon exemple. Après une période initiale d'élévation du niveau de qualification sur le marché intérieur, l'industrie automobile a augmenté ses exportations beaucoup plus rapidement que sa production, grâce à sa compétitivité sur le marché mondial et à l'adoption de mesures destinées à décourager la consommation intérieure. Comme le montre le tableau 46, l'expérience de ce pays a été, à cet égard, très différente de celle, plus courante, de la plupart des autres pays en développement, où les sociétés transnationales ont contourné les obstacles à l'importation en implantant des unités de production dans le pays pour satisfaire la demande intérieure et non pour exporter. Le Mexique offre un exemple différent. Dans ce pays, la majeure partie des activités d'assemblage ont pour but l'exportation d'automobiles vers les Etats-Unis, mais elles sont menées par des filiales des sociétés transnationales plutôt que par des entreprises nationales. En outre, leur production incorpore une part très importante d'importations et crée très peu de valeur ajoutée.

Les restrictions à l'entrée en République de Corée ont incité les investisseurs potentiels à créer de grandes unités de production. Pour réaliser des économies d'échelle suffisantes et les maintenir diverses autres mesures ont été mises en oeuvre, dont les fusions, à l'instigation de l'Etat, d'entreprises n'atteignant pas un niveau de production optimal, le retrait forcé lorsque des entreprises trop nombreuses se concurrençaient sur un marché trop exigü, et la segmentation négociée des marchés pour faire place à deux ou plusieurs producteurs efficaces possédant des avantages comparatifs distincts.

Tableau 46

PRODUCTION ET COMMERCE DE VEHICULES AUTOMOBILES : MEXIQUE, BRESIL, ARGENTINE ET REPUBLIQUE DE COREE, 1976-1996
(En milliers d'unités)

Année	Mexique				Brésil				Argentine				République de Corée ^{a/}		
	Production totale	dont : pour l'exportation	Importations	Part des exportations (%)	Production totale	dont : pour l'exportation	Importations	Part des exportations (%)	Production totale	dont : pour l'exportation	Importations	Part des exportations (%)	Production totale	dont : pour l'exportation	Part des exportations (%)
1976	27	1	2,1
1977	44	5	11,5
1978	87	17	19,0
1979	114	19	16,5
1980	490	18	0	3,7	1 165	157	0	13,5	282	4	0	1,3	57	15	25,6
1981	597	14	0	2,4	781	213	0	27,2	172	0	0	0,2	69	17	25,0
1982	473	16	0	3,3	859	173	0	20,2	132	3	0	2,4	95	14	15,0
1983	286	22	0	7,9	896	169	0	18,8	160	5	0	3,3	122	16	13,5
1984	358	34	0	9,4	865	197	0	22,7	167	4	0	2,5	159	49	30,8
1985	459	58	0	12,7	967	208	0	21,5	138	1	0	0,6	265	119	45,1
1986	341	72	0	21,2	1 056	183	0	17,3	171	0	0	0,2	457	299	65,3
1987	395	163	0	41,2	920	346	0	37,6	193	1	0	0,3	793	535	67,5
1988	513	173	0	33,8	1 069	320	0	30,0	164	2	0	1,0	872	565	64,7
1989	641	196	0	30,6	1 013	254	0	25,0	128	2	0	1,4	872	347	39,8
1990	821	277	0	33,7	914	187	3	20,5	100	1	0	1,1	897	340	37,9
1991	989	351	0	35,4	960	193	28	20,1	139	5	17	3,7	1 58	379	32,7
1992	1 081	383	6	35,4	1 074	342	45	31,8	262	17	65	6,3	1 307	428	32,7
1993	1 080	472	3	43,7	1 391	332	97	23,8	342	30	65	8,8	1 593	573	36,0
1994	1 097	575	56	52,4	1 581	378	218	23,9	409	38		9,4	1 806	648	35,9
1995	931	779	17	83,6	1 629	263	369	16,1	285	48	72	16,7	2 086	944	45,3
1996	1 211	971	30	80,2	1 813	306	224	16,9	313	109	134	34,8			

Source : M. Mortimore, "Dimensions of Latin American Integration: the NAFTA and MERCOSUR Automobile Industries" (polycopié), CEPAL, Santiago (Chili), 1997; et K.H. Lee, *Hankook Jadongcha Sanup ui Baljun Kwajung* (Le processus de développement de l'industrie automobile coréenne) (en coréen), Séoul, Kia Economic Research Institute, 1995.

a/ Données sur les importations non disponibles.

La clé du dilemme étant de devenir compétitif et de développer rapidement les exportations, des mesures ont été prises pour augmenter la productivité des industries considérées comme étant d'une importance capitale pour le succès de l'effort à l'exportation. Ainsi, des normes ont été fixées pour les industries productrices de pièces détachées et de composants, des incitations fiscales ont été accordées pour encourager la formation et la R-D, la législation antitrust a été suspendue lorsque de grands conglomérats technologiques étaient nécessaires, et des informations ont été diffusées sur les méthodes et technologies internationales les plus performantes. Des mesures ont aussi été adoptées pour faciliter les activités des sociétés transnationales, lorsque leur influence était considérée comme bénéfique.

Ainsi, la combinaison de restrictions visant la consommation d'articles de luxe et de mesures de promotion des exportations a joué un rôle crucial dans l'augmentation de l'épargne, de l'investissement et de la productivité en vue de parvenir à une industrialisation rapide et de renforcer la compétitivité dans divers domaines de pointe. L'action des pouvoirs publics, qui ont minutieusement régulé et maîtrisé le rythme de progression de la production, des exportations et de la consommation intérieure d'articles de luxe n'a pas peu contribué à cette réussite.

D. Intéressement des travailleurs, répartition et accumulation

L'intéressement des travailleurs aux résultats de l'entreprise, système adopté tout d'abord au Japon puis dans les NPI d'Asie de l'Est, a joué un rôle majeur dans la conciliation des objectifs de la croissance et de la répartition. En liant une part non négligeable de la rémunération du travail aux résultats de l'entreprise et en privilégiant la stabilité de l'emploi, ce système a permis de parvenir à plus d'égalité dans la répartition des revenus tout en encourageant les travailleurs à épargner et les entreprises à investir.

1. Ampleur et nature du système d'intéressement aux résultats de l'entreprise

La rémunération liée aux bénéfices est pratiquée dans un certain nombre de pays, aussi bien en Asie de l'Est qu'ailleurs, dans le cadre de différents dispositifs institutionnels. L'un des systèmes les plus courants est l'intéressement aux bénéfices, qui consiste à verser aux travailleurs, en sus de leurs appointements, une part prédéterminée des bénéfices de l'entreprise. Ces dispositifs formels d'intéressement aux bénéfices sont caractéristiques des pays développés, et en particulier des membres de l'OCDE ^{12/}. Ils sont souvent encouragés au moyen de concessions fiscales et appliqué au-delà d'un niveau donné de bénéfices. Le paiement peut être versé en numéraire ou sous la forme d'actions. Dans le premier cas, le versement peut être immédiat ou différé. Un cas particulier du versement différé est celui où l'intéressement aux bénéfices sert à financer les retraites des travailleurs, comme en Amérique du Nord. Dans le système basé sur l'actionnariat, les travailleurs acquièrent des actions gratuites ou privilégiées de l'entreprise qui les emploie. Il s'agit souvent de systèmes incitatifs appliqués au niveau de l'entreprise et qui sont indépendants des résultats individuels, même si la faculté de participation est liée à l'ancienneté.

En Asie de l'Est, l'intéressement des travailleurs lié ou non à leurs résultats professionnels est particulièrement répandu au Japon, où les systèmes de sécurité sociale et la fiscalité encouragent ce mode de rémunération. La loi

^{12/} Pour un examen de ces systèmes, voir *OECD Employment Outlook* (Paris, OCDE, juillet 1995), chapitre 4 - "Profit-sharing in OECD countries".

prévoit des versements au minimum trimestriels, mais en pratique ils ont lieu deux fois par an. La République de Corée applique un système de primes presque aussi développé, qui est encouragé par un traitement favorable du système de sécurité sociale. Les versements ont lieu quatre fois par an, de sorte que le montant des primes peut être adapté plus rapidement à l'évolution de la situation économique. Dans d'autres pays, comme la Chine, la province chinoise de Taiwan et Singapour, l'intéressement est aussi largement répandu, mais en raison du nombre plus faible des travailleurs concernés et de la part plus réduite de cette forme de rétribution dans la rémunération totale, il semble un peu plus limité dans les deux derniers pays qu'au Japon et en République de Corée.

Le système de primes pratiqué en Asie présente un certain nombre de différences importantes avec les systèmes d'intéressement aux bénéficiaires appliqués en Amérique du Nord et en Europe. Tout d'abord, les accords formels de distribution d'une part prédéterminée des bénéficiaires sont beaucoup moins courants en Asie et l'élément discrétionnaire y est souvent important, en particulier au Japon. Selon une enquête menée par le ministère du travail en 1983, le tiers seulement des entreprises japonaises pratiquant ce système avaient conclu des accords formels. En outre, les trois quarts seulement de ces systèmes étaient liés aux bénéficiaires, les autres étant basés sur la valeur ajoutée, ou le volume de la production ou des ventes. Les accords formels eux-mêmes contiennent souvent des clauses prévoyant des versements discrétionnaires. De même en Chine, où le système de rémunération incitative a été introduit au milieu des années 80, les entreprises jouissent d'une liberté considérable dans sa mise en oeuvre. On ne dispose pas d'informations détaillées sur les autres pays d'Asie, mais les accords formels semblent plus fréquents en République de Corée, sans être aussi répandus que dans les systèmes d'intéressement des pays de l'OCDE. Il semble, toutefois, qu'un mouvement se dessine dans la région vers le type de système de rémunération flexible pratiqué au Japon 13/.

Si l'élément discrétionnaire du système de primes a pour effet de rendre les versements moins sensibles à l'évolution des bénéficiaires, il offre toutefois une grande souplesse dans la gestion des entreprises et stimule l'interaction entre le travail et le capital, qui débouche souvent sur des arrangements coopératifs. Au Japon, par exemple, les négociations avec les syndicats portant sur l'intéressement sont menées séparément pendant le *Shunto* (négociations de printemps sur les salaires) et sur la base de considérations différentes. Si le niveau des profits est un important élément dans la détermination des primes, d'autres facteurs ont aussi leur importance, par exemple, les projets d'expansion de l'entreprise et la création d'emplois. Ainsi, à Daewoo Electronics, le syndicat a récemment annoncé qu'il renoncerait volontairement à une part des primes, qui représentent un demi-mois de salaire, et accepterait un gel des salaires d'un an, afin d'aider l'entreprise à accroître ses investissements dans de nouveaux secteurs et à stabiliser l'emploi 14/.

Par conséquent, le système de primes pratiqué en Asie n'est pas une simple forme de rémunération du travail, c'est aussi un élément d'une plus large interaction entre le capital et le travail, grâce à laquelle les intérêts des travailleurs sont pris en compte dans les décisions de l'entreprise. C'est certainement l'une des principales raisons de la plus grande loyauté des travailleurs envers leur entreprise observée en Asie de l'Est. Les primes

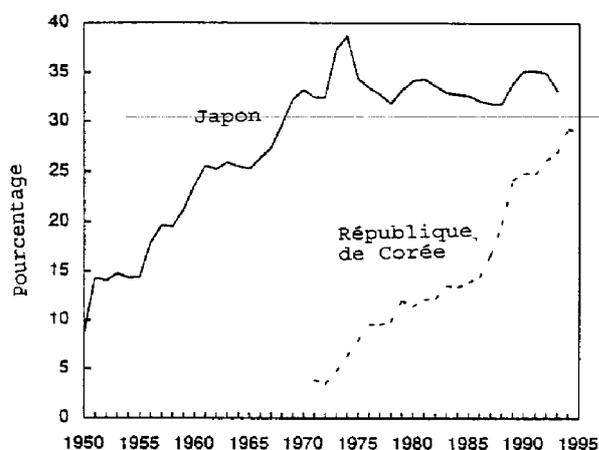
13/ Voir OIT, *Le travail dans le monde, 1992* (Genève, OIT, 1992), pages 64-65.

14/ *Chosun Ilbo*, 7 mars 1997.

fournissent aussi une importante incitation au travail et il a été démontré qu'en République de Corée, elles ont un effet positif important sur la productivité 15/. Bien qu'elles soient liées aux résultats d'ensemble de l'entreprise, une forte pression sociale contribue à résoudre le problème de l'incitation individuelle, puisque les travailleurs peuvent facilement se surveiller mutuellement 16/.

Graphique 17

INTERESSEMENT DES TRAVAILLEURS EN POURCENTAGE DES REMUNERATIONS AU JAPON
ET EN REPUBLIQUE DE COREE
(En pourcentage)



Source : Ministère du travail de la République de Corée, *Occupational Wage Survey*. Ministère du travail du Japon, *Monthly Labour Statistics*.

Deuxième différence notable : si l'importance globale de l'intéressement aux bénéficiaires dans la rémunération des travailleurs est assez limitée dans la plupart des pays industrialisés, dans de nombreux pays d'Asie de l'Est, le système de primes est plus étendu et représente une part substantielle de la rémunération totale. Au Japon, où il était initialement limité aux cols blancs des grandes entreprises, il s'est largement étendu, depuis les années 50, aux cols bleus et représente une part croissante de la rémunération totale 17/. Au début des années 80, la quasi-totalité des travailleurs des entreprises employant au moins trente personnes en bénéficiaient. Le rapport primes/salaire est passé d'environ 10 % en 1950 à plus de 40 % au milieu des années 70, pour reculer quelque peu et se stabiliser ensuite aux alentours de 33 % : au début

15/ B. Lee et Y. Rhee, "Bonuses, unions and labour productivity in South Korea", *Journal of Labour Research*, Volume 17, No. 2, 1996.

16/ Voir M. Okuno, "Corporate loyalty and bonus payments: an analysis of work incentives in Japan", dans M. Aoki (éd.), *The economic Analysis of the Japanese Firm* (Amsterdam: North Holland, 1984).

17/ T. Ishikawa et K. Ueda, "The bonus payment system and Japanese personal savings", dans M. Aoki (éd.) *The Economic Analysis of the Japanese Firm* (Amsterdam: North Holland, 1984).

des années 80, par conséquent, les primes représentaient à peu près le quart de la rémunération totale du travail. En République de Corée, la quasi-totalité des travailleurs des entreprises employant au moins trente personnes bénéficient du système de primes. Le système y a démarré plus tard qu'au Japon; le rapport primes/salaires est passé d'environ 5 % au début des années 70 à 15 % au milieu des années 80. Il augmente de nouveau fortement depuis la fin des années 80 et se situe aujourd'hui à un niveau comparable à celui du Japon (voir graphique 17).

On ne dispose pas de données systématiques pour les autres pays de la région. En Chine, la part des primes dans la rémunération totale des travailleurs semble avoir beaucoup augmenté à partir du milieu des années 80, ce qui a peut être été la raison essentielle de l'accroissement de la part du travail dans la rémunération totale des facteurs, dans diverses branches de l'industrie. D'après les données disponibles, les primes auraient représenté, dans la province chinoise de Taïwan, 15 % environ de la rémunération totale du travail durant les années 70, et il semble que cette proportion se soit maintenue au cours de la période récente 18/. A Singapour, le système comporte une prime annuelle et des compléments de salaires annuels; il semble qu'en 1989, 90 % environ des travailleurs percevaient une forme de prime ou une autre. Dans l'industrie manufacturière, ces versements représentaient, en 1988, environ 11 % des salaires.

2. Systèmes d'intéressement, répartition et accumulation

Le système d'intéressement a de toute évidence des incidences sur la répartition du revenu entre les travailleurs, et entre le travail et le capital, ainsi que sur l'épargne et l'accumulation du capital. Or ces incidences n'ont guère retenu l'attention dans les études consacrées à l'intéressement et les données empiriques sur la question sont rares. On trouvera ci-dessous une brève description et un examen des diverses caractéristiques du système et de ses conséquences pour la répartition et la croissance.

Un certain nombre de caractéristiques du système de primes pratiqué en Asie de l'Est paraissent avoir pour effet de creuser les différences de revenu entre les travailleurs plutôt que de les réduire. Ainsi, au Japon la part des primes dans la rémunération totale est en général plus élevée pour les travailleurs qui perçoivent les plus hauts salaires, et les primes représentent une plus grande part de la rémunération des cols blancs que de celle des cols bleus. Cette part est en outre corrélée positivement avec la taille de l'entreprise et l'ancienneté, facteurs qui jouent un rôle majeur dans la détermination des salaires au Japon (voir tableau 47). En République de Corée également, la part des primes dans la rémunération totale est plus élevée dans les grandes entreprises que dans les petites, pour les cols blancs que pour les cols bleus, et pour les hommes que pour les femmes (voir tableau 48). La variation des primes avec la taille de l'entreprise semble à l'origine de la plus grande disparité des salaires observée au Japon et en République de Corée par rapport aux normes internationales 19/.

Si, à certains égards, les systèmes de primes tendent à creuser les disparités de revenu au Japon et en République de Corée, à d'autres égards, ils favorisent l'égalité. Ainsi, en dépit des grandes inégalités entre les

18/ M. Shinohara, *Industrial Growth, Trade and Dynamic Patterns in the Japanese Economy* (Tokyo: University of Tokyo Press, 1982).

19/ Voir A. Krueger et L. Summers, "Efficiency wages and inter-industry wage structure", *Econometrica*, Volume 56, 1988.

différents groupes de travailleurs mentionnés ci-dessus, les salaires sont très semblables pour tous les travailleurs du même sexe et du même groupe d'âge, quel que soit leur niveau d'éducation et leur profession. L'étroite corrélation entre la part des primes dans la rémunération totale et l'ancienneté incite à penser que les primes privilégient les qualifications acquises par la pratique, ainsi que la loyauté envers l'entreprise. L'acquisition de ces qualifications aboutit sans doute à une meilleure répartition du revenu lorsque les possibilités d'acquisition sont largement accessibles.

Tableau 47

PART DES PRIMES DANS LA REMUNERATION TOTALE DU TRAVAIL AU JAPON EN 1983, SELON LA TAILLE DE L'ENTREPRISE, L'ANCIENNETÉ ET LA CATEGORIE D'EMPLOI
(En pourcentage)

Ancienneté ^{a/}	Taille de l'entreprise (nombre de personnes employées)							
	10-99		100-999		1 000 ou plus		Ensemble des entreprises ^{b/}	
	Cols blancs	Cols bleus	Cols blancs	Cols bleus	Cols blancs	Cols bleus	Cols blancs	Cols bleus
1-9	17,5	15,3	21,6	19,3	24,1	21,4	21,3	17,9
10-19	20,8	18,1	25,5	22,3	27,8	23,5	26,0	21,8
20-29	20,7	18,7	27,4	23,0	31,2	24,8	29,1	23,1
30 et plus	20,4	18,7	28,1	23,4	31,1	26,0	29,2	24,0
Ensemble des travailleurs	18,8	15,8	24,7	20,6	28,6	23,4	25,7	20,2

Source : J. Suruga, "Bonus system and flexible wages" (en japonais), *Nihon Rodo Kyoukai Zashi*, mars 1987.

Note : Cols blancs : emplois techniques, administratifs et de bureau; cols bleus : emplois de production.

a/ Nombre d'années d'emploi ininterrompu dans l'entreprise.

b/ Employant au moins 10 personnes.

Tableau 48

PART DES PRIMES DANS LA REMUNERATION TOTALE DU TRAVAIL EN REPUBLIQUE DE COREE PAR TAILLE D'ENTREPRISE, CATEGORIE D'EMPLOI ET SEXE
(En pourcentage)

Taille de l'entreprise (nombre de personnes employées)	Cols blancs		Cols bleus		Ensemble des travailleurs
	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes	
10-99	15,9	14,9	11,7	9,8	13,0
100-299	24,0	20,6	19,0	16,4	20,6
300-499	27,4	24,9	23,7	21,1	24,8
500 ou plus	33,6	31,9	31,6	28,9	32,0
Ensemble des entreprises ^{a/}	24,9	20,8	21,8	18,0	22,4

Source : Ministère du travail, *Monthly Labour Statistics* (livraisons diverses).

a/ Employant au moins 10 personnes.

A un important égard, le système des primes favorise une plus grande égalité entre les travailleurs, car en introduisant la flexibilité des salaires dans l'entreprise, il stabilise l'emploi au sein de celle-ci. Ce résultat est atteint grâce à l'organisation d'un marché du travail interne à l'entreprise et à l'établissement d'un lien entre la rémunération et certaines conditions propres à l'entreprise, au lieu du système de formation des salaires par les

mécanismes d'un "marché du travail flexible" du type préconisé par l'analyse orthodoxe. Les incidences du système de primes sur la répartition du revenu et de l'emploi entre les travailleurs sont donc bien différentes de celles d'un système où les salaires et l'emploi évoluent au gré de la situation du marché du travail.

Dans un système où l'embauchage et le licenciement ne coûtent pratiquement rien, la contraction de l'activité économique s'accompagne souvent de compressions de personnel. En conséquence, alors que certains travailleurs connaissent le plein emploi et perçoivent un salaire normal, d'autres sont sans emploi et sans salaire. Au contraire, le système des primes rationne le travail plus ou moins uniformément en période de contraction. En effet, l'une des principales caractéristiques du marché du travail, au Japon, est la flexibilité de la durée du travail. Par rapport à celui des autres grands pays développés, ce marché se distingue par des fluctuations considérables de la durée du travail et des fluctuations très faibles du nombre de personnes ayant un emploi 20/. Les entreprises japonaises jouent en général sur la durée du travail, avec ajustement de la rémunération globale, et non sur l'emploi, pour faire face aux fluctuations de la demande, promouvant ainsi ce que l'on a coutume d'appeler l'emploi "à vie". Lorsqu'elles sont néanmoins contraintes de procéder à des compressions de personnel, elles commencent en général par cesser de recruter, puis elles redéployent des travailleurs dans des filiales, invitent ensuite des volontaires à démissionner et ne licencient qu'en dernier recours et avec une grande répugnance. Il en résulte certainement une meilleure répartition du revenu entre les travailleurs que dans un système où une partie de la population active est sans emploi alors qu'une autre bénéficie d'emplois rémunérés.

Jusqu'au milieu des années 80, l'ajustement de l'emploi aux fluctuations de l'activité économique était plus courant en République de Corée qu'au Japon, mais moins que dans les autres pays développés. Malgré les similitudes avec le Japon, la variabilité de la durée du travail et l'ancienneté n'étaient pas des caractéristiques importantes du système d'intéressement en République de Corée, où en moyenne l'ancienneté n'était que de quatre ans en 1989, contre près de 11 ans au Japon. Si au cours de la décennie précédente l'emploi global avait été relativement stable dans l'ensemble de l'économie, la structure de l'emploi est désormais plus semblable à celle du Japon; depuis 1987, l'ajustement de l'emploi s'est rigidifié, tandis que le temps de travail est devenu plus flexible. Il est par ailleurs notable que la stabilité accrue de l'emploi a coïncidé avec une forte hausse des salaires réels et un renforcement du pouvoir des syndicats 21/.

La flexibilité des salaires permise par le système d'intéressement est foncièrement différente de celle du marché du travail qui sous-tend l'analyse traditionnelle. Comme l'indique de façon plus détaillée le *Rapport sur le commerce et le développement 1995*, lorsqu'il y a insuffisance chronique de la demande et chômage structurel, une plus grande flexibilité du marché du travail

20/ Voir T. Tachibanaki, *Wage determination and Distribution in Japan* (Oxford: Clarendon Press, 1996). On estime qu'au cours de la période 1970-1983, la variabilité de l'emploi, mesurée par l'écart-type, était plus de deux fois plus élevé aux Etats-Unis qu'au Japon, tandis que la variabilité de la durée du travail y était inférieure de 25 % (p. 225).

21/ Voir J.-I. You, "Changing capital-labour relations in South Korea", dans J. Schor et J.-I. You (éd.), *Capital, the State and Labour: A Global Perspective* (Aldershot: Edward Elgar, 1995); et J.-H. Lee, "Ways to improve wage structure in order to increase wage flexibility" (en coréen), *Korea Development Research*, Volume 16, No. 1, 1994.

aboutit simplement à transformer le chômage déclaré en chômage déguisé, caractérisé par de bas salaires et des emplois à faible productivité, notamment dans le secteur des services, et conduisant à d'importantes disparités de salaires, comme on peut l'observer dans certains pays industrialisés depuis le début des années 80. La flexibilité au sein de l'entreprise contribue non seulement à maintenir un haut niveau d'emploi dans les postes à haute productivité en stimulant l'investissement par les voies exposées ci-dessous, mais elle permet aussi aux entreprises de absorber les chocs dus, par exemple, à une perte de compétitivité extérieure résultant de l'appréciation de la monnaie ou de l'émergence de producteurs à faibles coûts, sans créer d'hystérèse sur le marché du travail, le chômage conduisant à une dégradation des qualifications qui rend les travailleurs de moins en moins employables. En fait, la flexibilité des salaires à l'intérieur de l'entreprise a certainement joué un rôle important dans l'ajustement du Japon à l'évolution de la compétitivité extérieure depuis le milieu des années 80 sans qu'il en résulte un chômage massif. Dans un tel système, un excédent persistant de l'offre de main-d'oeuvre peut être résorbé au moins en partie par des accords de partage du travail au sein de l'entreprise grâce à des réductions de la durée du travail. Une telle solution est certainement plus équitable que de laisser certains travailleurs sans emploi et sans salaire et d'en reléguer d'autres dans des emplois à bas salaire.

Chose plus importante, le système de l'intéressement contribue à maintenir un niveau élevé d'emploi et à assurer une meilleure répartition du revenu par les effets qu'il a sur la productivité et l'investissement. Comme on l'a vu ci-dessus, ce système tend à augmenter la productivité en fournissant une incitation à l'effort et en renforçant la loyauté envers l'entreprise. Les primes versées grâce à l'accroissement des revenus de l'entreprise servent non seulement à stabiliser la répartition de la valeur ajoutée entre le travail et le capital, mais aussi à augmenter les profits et les investissements des entreprises. La hausse de l'investissement contribue à son tour à maintenir un niveau élevé d'emploi, générateur d'une meilleure répartition du revenu.

Le système de l'intéressement favorise aussi un niveau plus élevé d'emploi et une meilleure répartition du revenu en augmentant la propension à épargner des ménages. On relève effectivement une corrélation frappante entre le taux d'épargne des ménages et le rapport primes/salaire au Japon (graphique 18) 22/. Cette corrélation est un peu plus faible en République de Corée, mais dans ce pays aussi les primes constituent un important élément de l'épargne des ménages 23/.

Le versement des primes se faisant à intervalles périodiques, celles-ci restent entre-temps à la disposition des entreprises qui bénéficient ainsi de fonds sans avoir à payer d'intérêts. Pour les travailleurs, ces versements en instance peuvent représenter une épargne et une consommation différée involontaires, vu leur accès limité au crédit à la consommation. En tout état de cause, la propension à épargner est en général plus élevée dans le cas de ce type de revenus temporaires et transitoires que dans celui des revenus ordinaires. De même, les décisions de consommation sont souvent dictées par

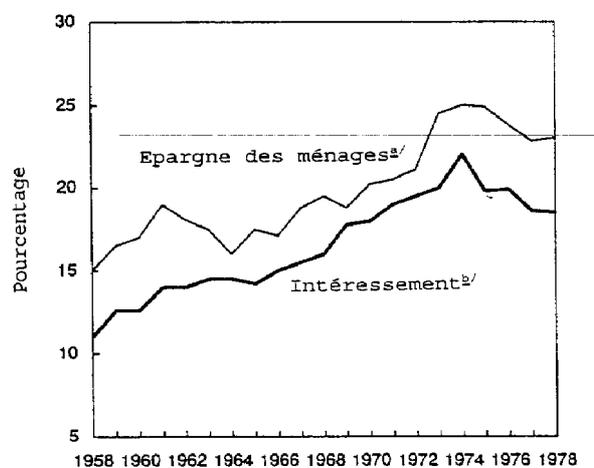
22/ Voir aussi M. Shinohara, *Industrial Growth, Trade and Dynamic Patterns in the Japanese Economy* (Tokyo: University of Tokyo Press, 1982).

23/ Voir T. Mizogushi, *A statistical Analysis of the Consumption Function* (Tokyo: Iwanami, 1964); M. Shinohara, "Les énigmes du taux d'épargne" (en japonais), *Chochiku Jiho*, No. 127, 1981; et *Industrial Growth, Trade and Dynamic Patterns ...* Voir aussi Ishikawa et Ueda, *op. cit.*

l'habitude et elles ne changent que lentement à la faveur de l'évolution des revenus. Les faits semblent indiquer qu'au Japon la consommation des ménages reste dans un rapport stable avec les revenus salariaux, tandis que les primes sont considérées comme une source supplémentaire commode d'épargne. Ainsi, la propension marginale à consommer les revenus des primes a été estimée à 0,5, alors que pour les revenus ordinaires, elle est d'environ 0,7 ²⁴/. Le système de l'intéressement semble donc être l'un des facteurs expliquant pourquoi l'épargne des ménages est relativement élevée et augmente dans les NPI d'Asie de l'Est.

Graphique 18

INTERESSEMENT DES TRAVAILLEURS EN EPARGNE DES MENAGES AU JAPON, 1958-1978



Source : Ishikawa et Ueda, *op. cit.* (voir corps du texte, note 17).

a/ En pourcentage du revenu disponible des ménages.

b/ En pourcentage de la rémunération totale du travail (salaire plus prime d'intéressement).

On a vu ci-dessus que, même si les entreprises des principaux pays d'Asie de l'Est réinvestissent une forte proportion de leurs bénéfices, leurs investissements dépassent largement leur épargne en raison de leur grand dynamisme. Si l'épargne des ménages n'était pas suffisante pour suppléer l'épargne des entreprises, il en résulterait des tensions inflationnistes. Il faudrait, en effet, dégager une épargne forcée en redistribuant le revenu des salaires vers les profits, ce qui aurait des conséquences pour la répartition des revenus, et en réduisant les investissements des entreprises. Par conséquent, le niveau élevé de l'épargne des ménages encouragé par le système de l'intéressement contribue à concilier une plus grande égalité avec une croissance plus rapide en réduisant les tensions inflationnistes qui vont généralement de pair avec un processus d'accumulation rapide.

²⁴/ Ishikawa et Ueda, *op. cit.*

Sélection de publications de la CNUCED

Rapport sur le commerce et le développement, 1995

Publication des Nations Unies, n° de vente E.95.II.D.16, ISBN 92-1-11-2384-4

Première partie Les grandes tendances

- I L'économie mondiale : évolution et perspectives
- II Les marchés internationaux de capitaux et la dette extérieure des pays en développement
- Annexe Incidences des conditions de Naples

Deuxième partie Repenser les politiques économiques

- I Croissance, inflation et chômage dans le Nord
- II La main invisible, la stabilité et la croissance en Amérique latine
- III Risque systémique et marchés dérivés

Troisième partie Chômage et interdépendance

- I Introduction
 - II Commerce, technologie et chômage
 - III Le marché du travail, la formation de capital et la création d'emplois
 - IV Politiques de plein-emploi
- Annexe I Commerce Nord-Sud et chômage : modèle de simulation
Annexe II Le chômage dans le secteur tertiaire
Annexe III Le chômage déguisé dans le Nord

Rapport sur le commerce et le développement, 1996

Publication des Nations Unies, n° de vente E.96.II.D.6, ISBN 92-1-112399-2

Première partie Les grandes tendances

- I L'économie mondiale : évolution et perspectives
- II Les marchés internationaux de capitaux et la dette extérieure des pays en développement

Deuxième partie Repenser les politiques économiques : enseignements à tirer de l'expérience de l'Asie de l'Est

- I Intégration et industrialisation en Asie de l'Est
 - II Exportations, formation de capital et croissance
 - III Adaptation au nouvel environnement mondial
- Annexe Gestion macro-économique, régulation financière et développement : quelques questions de politique générale

International Monetary and Financial Issues for the 1990s

Volume VI (1995)

Publication des Nations Unies, n° de vente E.95.II.D.7, ISBN 92-1-112375-5

- Manuel R. Agosin, Diana Tussie et Gustavo Crespi
Developing Countries and the Uruguay Round: An Evaluation and Issues for the Future
- Dani Rodrik
Developing Countries After the Uruguay Round
- Ann Weston
The Uruguay Round: Unravelling the Implications for the Least Developed and Low-Income Countries

Volume VII (1996)

Publication des Nations Unies, n° de vente E.96.II.D.2, ISBN 92-1-112394-1

- John Williamson
A New Facility for the IMF?
- Ariel Buira et Roberto Marino
Allocation of Special Drawing Rights: The Current Debate
- Chandra Hardy
The Case for Multilateral Debt Relief for Severely Indebted Countries
- Azizali F. Mohammed
Global Financial System Reform and the C-20 Process
- Raisuddin Ahmed
A Critique of the World Development Report 1994: Infrastructure for Development
- Dipak Mazumdar
Labour issues in the World Development Report: A Critical Assessment
- Ann Weston
The Uruguay Round: Costs and Compensation for Developing Countries

Volume VIII (1997)

Publication des Nations Unies, n° de vente E.97.II.D.5, ISBN 92-1-112409-3

- G.K. Helleiner
Capital Account Regimes and the Developing Countries
- Rudi Dornbusch
Cross-Border Payments Taxes and Alternative Capital-Account Regimes
- Guillermo Le Fort V. et Carlos Budnevich L.
Capital-Account Regulations and Macroeconomic Policy: Two Latin American Experiences
- Louis Kasekende, Damoni Kitabire et Matthew Martin
Capital Inflows and Macroeconomic Policy in Sub-Saharan Africa
- Yung Chul Park et Chi-Young Song
Managing Foreign Capital Flows: The Experiences of the Republic of Korea, Thailand, Malaysia and Indonesia
- Devesh Kapur
The New Conditionalities of the International Financial Institutions
- Aziz Ali Mohammed
Notes on MDB Conditionality on Governance
- Matthew Martin
A Multilateral Debt Facility - Global and National
- Peter Murrell
From Plan to Market: The World Development Report 1996 - An Assessment

UNCTAD Review, 1995

Publication des Nations Unies, n° de vente E.95.II.D.23, ISBN 92-1-112391-7

Mehdi Shafaeddin

The impact of trade liberalization on export and GDP growth in least developed countries

Thomas Zieseemer

Economic development and endogenous terms-of-trade determination: Review and reinterpretation of the Prebisch-Singer thesis

Robert Rowthorn

A simulation model of North-South trade

John Eatwell

Disguised unemployment: The G7 experience

Ajit Singh

The causes of fast economic growth in East Asia

José María Fanelli et Roberto Frenkel

Micro-macro interaction in economic development

Manuel E. Agosin

Savings and investment in Latin America

Alfred Maizels et Theodosios B. Palaskas

The Common Fund and the behaviour of the ten "core" commodity prices

Andrew Comford

Risks and derivatives markets: Selected issues

Ernesto Tironi

Some lessons from the Uruguay Round: Reflections of a developing country trade negotiator

UNCTAD Review, 1996

Publication des Nations Unies, n° de vente E.96.II.D.2, ISBN 92-1-112406-9

Edward J. Amadeo

The knife-edge of exchange-rate-based stabilization: Impact on growth, employment and wages

Theodosios B. Palaskas et Trevor Crowe

The effect of financial and fundamental factors on the behaviour of commodity futures prices

E.V.K. FitzGerald

Intervention versus regulation: The role of the IMF in crisis prevention and management

J.A. Kregel

Some risks and implications of financial globalization for national policy autonomy

David Felix

Financial globalization versus free trade: The case for the Tobin tax

Andrew Comford

The Tobin tax: Silver bullet for financial volatility, global cash cow or both?

Les publications ci-dessus peuvent être obtenues dans les librairies et distributeurs du monde entier. Consulter votre libraire ou écrire à Publications des Nations Unies/Section des ventes, Palais des Nations, CH-Genève 10, Suisse, télécopie 41 22 917 00 27, E-mail : unpubli@un.org, Internet : <http://www.un.org/publications>; ou à United Nations Publications, Two UN Plaza, Room DC-853, Dept. PERS, New York, N.Y. 10017, U.S.A., téléphone : 1 212 963 83 02 ou 1 800 253 96 46; télécopie : 1 212 963 34 89, E-mail : publications@un.org.

**UNCTAD series on East Asian Development:
Lessons for a New Global Environment**

- Etude n° 1 Yilmaz Akyüz
New trends in Japanese trade and FDI: Post-industrial transformation and policy challenges
- Etude n° 2 Tun-jen Cheng, Stephan Haggard y David Kang
Institutions, economic policy and growth in the Republic of Korea and Taiwan Province of China
- Etude n° 3 Yoshihisa Inada
The economic impact of regional integration with special reference to APEC
- Etude n° 4 K.S. Jomo
Lessons from growth and structural change in the second-tier South-East Asian newly industrializing countries
- Etude n° 5 S.C. Kasahara
The role of agriculture in the early phase of industrialization: Policy implications from Japan's experience
- Etude n° 6 Gabriel Palma
Whatever happened to Latin America's saving? Comparing Latin American and East Asian saving performances
- Etude n° 7 V.R. Panchamukhi
WTO and industrial policies
- Etude n° 8 Robert Rowthorn
East Asian development: The flying geese paradigm reconsidered
- Etude n° 9 Ajit Singh
Savings, investment and the corporation in the East Asian Miracle
- Etude n° 10 *Rapport du secrétariat de la CNUCED à la Conférence sur le développement de l'Asie de l'Est : Leçons pour un nouvel environnement mondial, tenue à Kuala Lumpur (Malaisie), du 29 février au 1^{er} mars 1996.*

Des exemplaires des **études ci-dessus** peuvent être obtenus auprès de l'Assistant d'édition, Division de la mondialisation et des stratégies de développement, Palais des Nations, CH-1211 Genève 10, Suisse (téléphone : 41 22 907 57 33; télécopie : 41 22 907 02 74, E-mail : nicole.winch@unctad.org).

Documents de travail de la CNUCED

n° 94, janvier 1995	XIE Ping	Financial services in China
n° 95, janvier 1995	William W.F. CHOA	The derivation of trade matrices by commodity groups in current and constant prices
n° 96, février 1995	Alexandre R. BARROS	The role of wage stickness in economic growth
n° 97, février 1995	Ajit SINGH	How did East Asia grow so fast? Slow progress towards an analytical consensus
n° 98, avril 1995	Z. KOZUL-WRIGHT	The role of the firm in the innovation process
n° 99, mai 1995	Juan E. DE CASTRO	Trade and labour standards: Using the wrong instruments for the right cause
n° 100, août 1995	Roberto FRENKEL	Macroeconomic sustainability and development prospects: Latin American performance in the 1990s
n° 101, août 1995	R. KOZUL-WRIGHT et P. RAYMENT	Walking on two legs: Strengthening democracy and productive entrepreneurship in the transition economies
n° 102, août 1995	J.C. DE SOUZA BRAGA, M.A. MACEDO CINTRA et Sulamis DAIN	Financing the public sector in Latin America
n° 103, septembre 1995	Toni HANIOTIS et Sebastian SCHICH	Should governments subsidize exports through exportcredit insurance agencies?
n° 104, septembre 1995	Robert ROWTHORN	A simulation model of North-South trade
n° 105, octobre 1995	Giovanni N. DE VITO	Market distorsions and competition: The particular case of Malasya
n° 106, octobre 1995	John EATWELL	Disguised unemployment: The G7 experience
n° 107, novembre 1995	Luisa E. SABATER	Multilateral debt of least developed countries
n° 108, novembre 1995	David FELIX	Financial globalization versus free trade: The case for the Tobin Tax
n° 109, décembre 1995	Urvashi ZUTSHI	Aspects of the final outcome of the negotiations on financial services of the Uruguay Round
n° 110, janvier 1996	H.A.C. PRASAD	Bilateral terms of trade of selected countries from the South with the North and the South
n° 111, janvier 1996	Charles GORE	Methodological nacionalism and the misunderstanding of East Asian industrialization
n° 112, mars 1996	Djidiack FAYE	Aide publique au développement et dette extérieure : Quelles mesures opportunes pour le financement du secteur privé en Afrique?
n° 113, mars 1996	P. BAIROCH et R. KOZUL-WRIGHT	Globalization myths: Some historical reflections on integration, industrialization and growth in the world economy
n° 114, avril 1996	R. TANDON	Japanese financial deregulation since 1984
n° 115, avril 1996	E.V.K. FITZGERALD	Intervention versus regulation: The role of the IMF in crisis prevention and management
n° 116, juin 1996	Jussi LANKOSKI	Controlling agricultural nonpoint source pollution: The case of mineral balances
n° 117, août 1996	José RIPOLL	Domestic insurance markets in developing countries: Is there any life after GATS?
n° 118, septembre 1996	Sunanda SEN	Growth centres in South East Asia in the era of globalization
n° 119, septembre 1996	Leena ALANEN	The impact of environmental cost internalization on sectoral competitiveness: A new conceptual framework

n° 120, octobre 1996	Sinan AL-SHABIBI	Structural adjustment for the transition to disarmament: An assessment of the role of the market
n° 121, octobre 1996	J.F. OUTREVILLE	Reinsurance in developing countries: Market structure and comparative advantage
n° 122, décembre 1996	Jörg MAYER	Implications of new trade and endogenous growth theories for diversification policies of commodity-dependent countries
n° 123, décembre 1996	L. RUTTEN et L. SANTANA-BOADO	Collateralized commodity financing, with special reference to the use of warehouse receipts
n° 124, mars 1997	Jörg MAYER	Is having a rich natural-resource endowment detrimental to export diversification?
n° 125, avril 1997	Brigitte BOCOUM	The new mining legislation of Côte d'Ivoire: Some comparative features
n° 126, avril 1997	Jussi LANKOSKI	Environmental effects of agriculture trade liberalization and domestic agricultural policy reforms
n° 127, mai 1997	Raju Jan SINGH	Banks, growth and geography

Des exemplaires des **documents de travail de la CNUCED** peuvent être obtenus auprès de l'Assistant d'édition, Division de la mondialisation et des stratégies de développement, Palais des Nations, CH-1211 Genève 10, Suisse, (téléphone : 41 22 907 57 33; télécopie: 41 22 907 02 74, E-mail: nicole.winch@unctad.org).