UNCTAD/TDR/17(Vol.II)
6 août 1997

FRANCAIS
Original : ANGLAIS

RAPPORT SUR LE COMMERCE ET LE DEVELOPPEMENT, 1997

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

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

GE.97-51409 (F)

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

Deuxième partie

MONDIALISATION, REPARTITION ET CROISSANCE

Chapitre I

LES QUESTIONS EN JEU

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

* * *

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

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

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

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

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

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

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

Chapitre II

MONDIALISATION ET CONVERGENCE ECONOMIQUE

A. INTRODUCTION

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

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

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

B. MONDIALISATION ET CONVERGENCE

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

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

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

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

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

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

Tableau 24

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

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

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

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

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

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

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

Encadré 4

CONVERGENCE ECONOMIQUE : MESURES DES CONCEPTS

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

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

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

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

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

Encadre 4 (suite)

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

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

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

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

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

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

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

C. LES ENSEIGNEMENTS DU XIXe SIECLE

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Graphique 1

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

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

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

Graphique 2

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

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

a/ PIB par heure ouvrée.

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

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

Tableau 25

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

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

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

a/ 1860-1913.

D. LES TENDANCES CONTEMPORAINES

1. Evolution générale

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

Encadré 5

LE DECOLLAGE DE LA SUEDE

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

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

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

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

Encadré 5 (suite)

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

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

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

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

Tableau 26

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

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

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

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

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

c/ Augmentation annuelle moyenne, en pourcentage.

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

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

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

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

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

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

Tableau 27

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

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

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

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

Graphique 3

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

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

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

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

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

Tableau 28

PART DES DIFFERENTES REGIONS DANS LA PRODUCTION MANUFACTURIERE MONDIALE DEPUIS 1970

(En pourcentage)

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

Source : Base de données de l'ONUDI.

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

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

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

Graphique 4

REPARTITION MONDIALE DES REVENUS, 1965-1990

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

Part cumulative du revenu mondial (en pourcentage)

Source : Comme pour le tableau 29.

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

Tableau 29

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

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

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

a/ Non compris les Länder occidentaux.

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

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

2. Convergence économique dans les pays de l'OCDE

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

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

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

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

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

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

3. Convergence économique dans l'Union européenne

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

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

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

4. Divergence entre les pays en développement

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

Graphique 5

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

Source : Base de données de la CNUCED.

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

Tableau 30

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

(*Coefficient de variation du revenu par habitant*)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

E. COMMERCE, CROISSANCE ET CONVERGENCE

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

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

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

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

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

1. Commerce et croissance

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

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

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

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

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

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

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

2. Le commerce et la convergence des salaires

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

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

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

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

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

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

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

Tableau 31

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

A. Salaire annuel par travailleur

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

B. Valeur ajoutée par travailleur

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

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

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

b/ 1975.

F. MOBILITE DES CAPITAUX, CROISSANCE ET CONVERGENCE

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

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

1. Investissement étranger direct

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Tableau 32

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

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

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

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

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

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

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

2. Flux financiers

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

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

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

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

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

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

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

3. Mobilité des capitaux, accumulation et convergence des bénéfices

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

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

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

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

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

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

Graphique 6

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

(en pourcentage)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Graphique 7

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

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

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

b/ Formation brute de capital fixe non résidentielle.

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

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

Notes

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

58.*Ibid.*, p. 16.

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

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

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

Chapitre III

INEGALITE DES REVENUS ET DEVELOPPEMENT

A. INTRODUCTION

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

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

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

B. REPARTITION PERSONNELLE DU REVENU : OBSERVATIONS RECEBTES

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

Encadré 6

REPARTITION DU REVENU ET MESURE DE L'INEGALITE

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

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

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

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

Encadré 6 (suite)

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

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

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

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

Encadré 6 (suite)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Graphique 8

PHYSIONOMIE RECENTE DE LA REPARTITION PERSONNELLE DU REVENU DANS 92 PAYS

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

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

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

Tableau 33

INEGALITE DES REVENUS, DEPUIS 1970, PAR REGION

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2. Les grandes tendances

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

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

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

Tableau 34

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

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

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

a/ Zone métropolitaine seulement.

Tableau 35

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

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

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

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

b/ De la première à la deuxième année indiquée.

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

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

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

3. Croissance et inégalité

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Tableau 36

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

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

Source : Comme pour le graphique 8.

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

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

Tableau 37

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

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

Source : Comme pour le graphique 8.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Il permet de tirer un certain nombre de conclusions :

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Tableau 38

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

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

Source : Comme pour le graphique 8.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Tableau 39

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2. L'expérience

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

E. CONCLUSIONS

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Notes

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Annexe du chapitre III

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

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

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

Bangladesh

Sri Lanka

Brésil

Mexique

Panama

Venezuela

Thaïlande

République-Unie de Tanzanie

Annexe du chapitre III (suite)

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

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

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

Turquie

Malaisie

Colombie

Philippines

Pakistan

Indonésie

Inde

Jamaïque

Annexe du chapitre III (suite)

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

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

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

Guatemala

Singapour

Costa Rica

Province chinoise de Taiwan

Chili

République de Corée

Porto Rico

Hong-kong

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

UNCTAD/TDR/17 (Vol.III)
6 août 1997

FRANCAIS
Original: ANGLAIS

RAPPORT SUR LE COMMERCE ET LE DEVELOPPEMENT, 1997

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

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

GE.97-51414(EXT)

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 influer 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*, nº 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'écarts 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.*

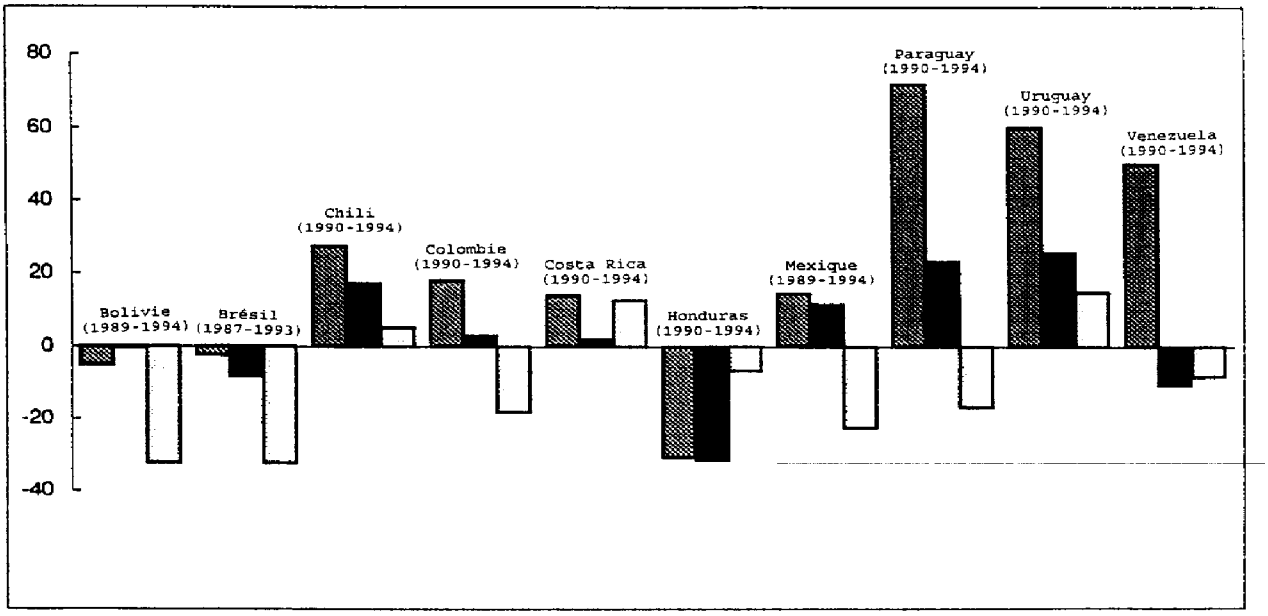
ont pu aussi contribuer à l'accroissement de l'inégalité des salaires, dans certains pays celui-ci s'explique avant tout par la libéralisation du commerce.

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'OID 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 9/. Comme

---

9/ 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'autre 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.

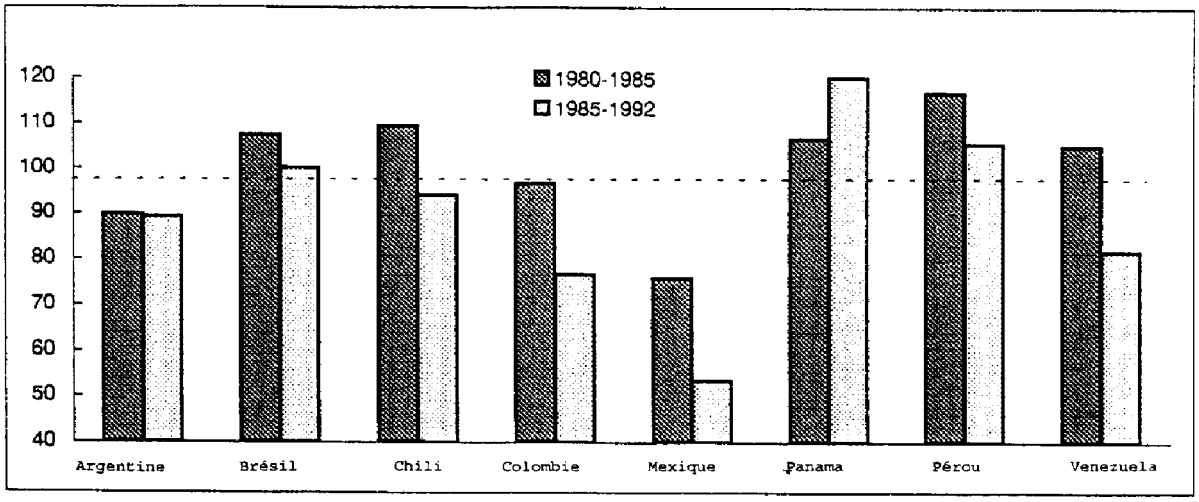
Ces chiffres révèlent qu'en dehors de l'Asie de l'Est, l'évolution des salaires réels n'a pas suivi celle de la productivité du travail. On constate toutefois, d'un pays à l'autre, des différences considérables dans les rythmes d'évolution relatifs de ces deux variables.

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.

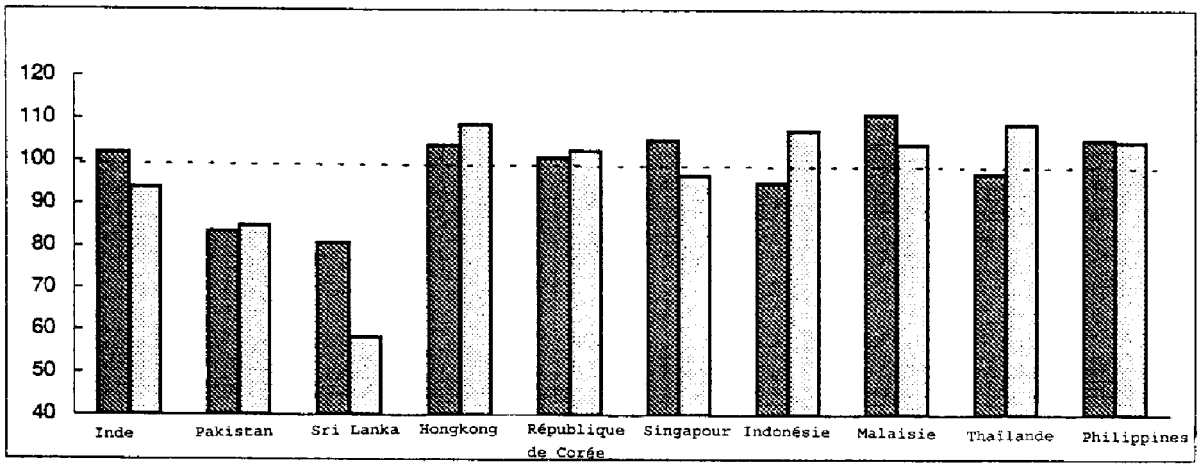
Graphique 10

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

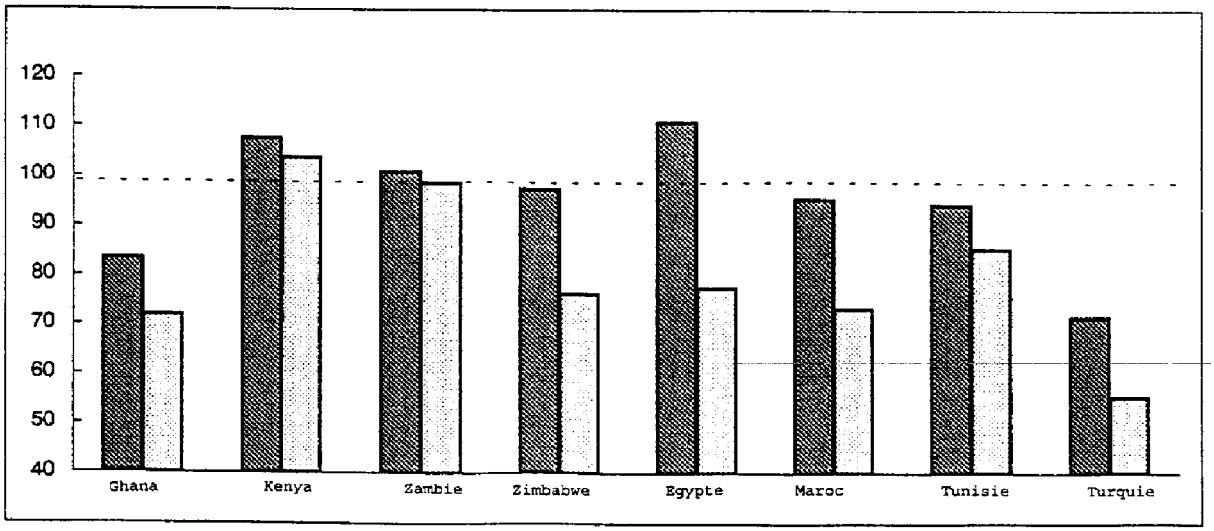
Amérique latine



Asie



Afrique et Mediterranée



Source : BIT, *L'emploi dans le monde, 1996/97* (Genève : BIT, 1996), tableau 2.

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.

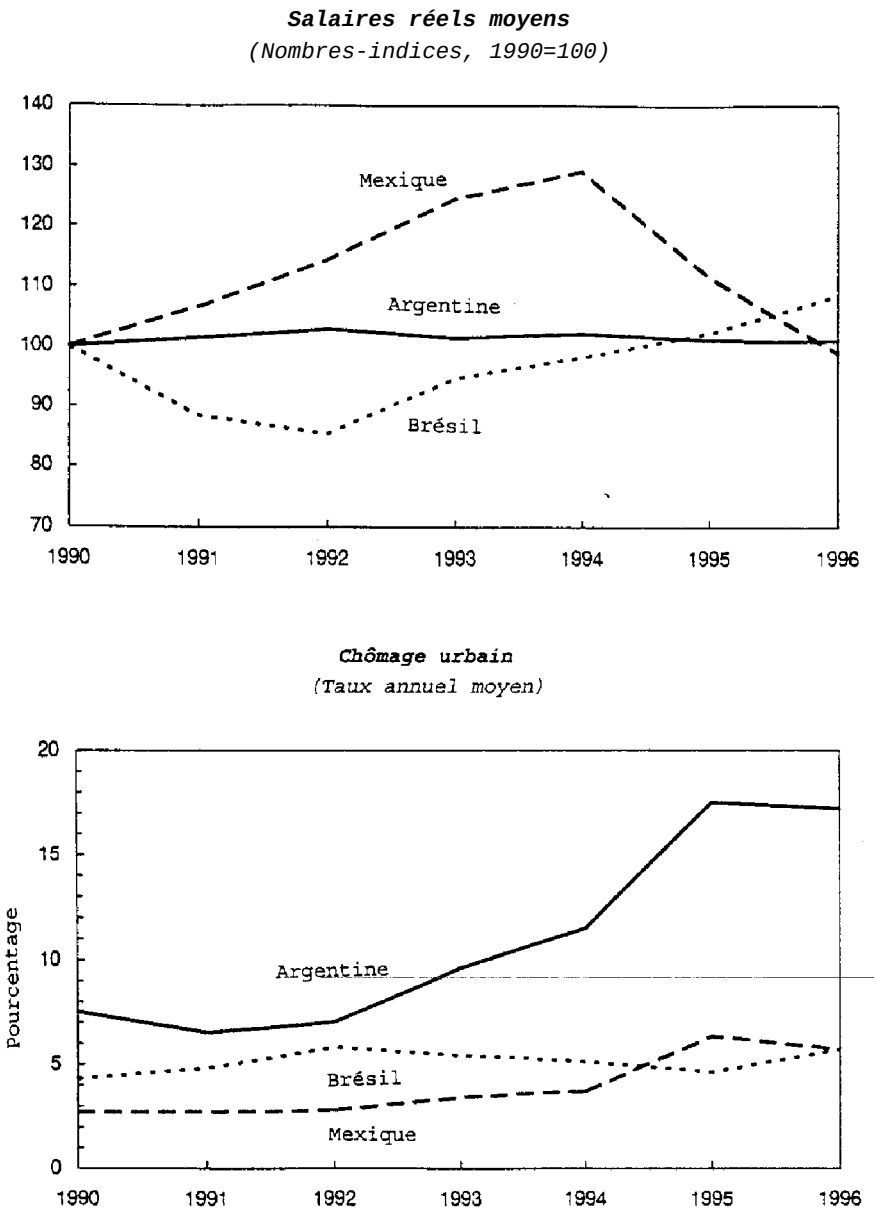
Un afflux de capitaux, conjugué à des programmes de stabilisation reposant sur les taux de change et accompagné de la libéralisation du commerce, peut stimuler artificiellement les salaires en permettant aux taux de change et aux soldes commerciaux de s'écarter notablement de leurs niveaux soutenables.

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, BRESIL 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 bénéfices 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

		Rapport moyen en:		
Pays	*Produit*	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
Moyenne des neuf pays		*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.

20/ *Adjustment in Africa ...*, tableau A.9 et A.18.

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 XIXe 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.

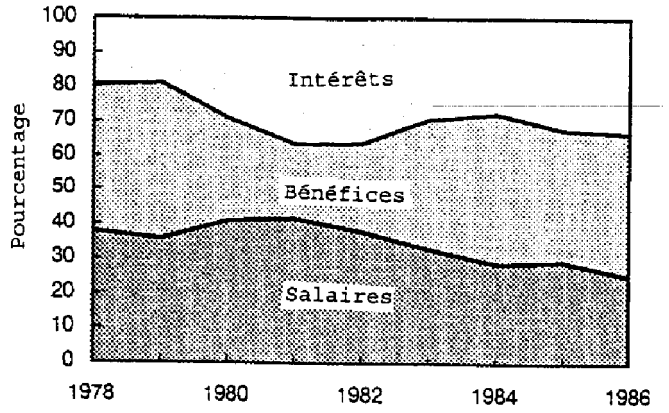
Il est généralement admis que l'inflation a des effets régressifs sur la répartition des revenus et de la richesse, car la hausse des revenus nominaux des pauvres ne suit pas celle des prix, en particulier dans le cas des citadins pauvres et de la classe moyenne inférieure. En outre, l'inflation constitue 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 bénéfices 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 bénéfices 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 pourrait s'accentuer 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 inégalité 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-1er 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 compte8/. 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 le 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 su 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 objectif majeur 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.

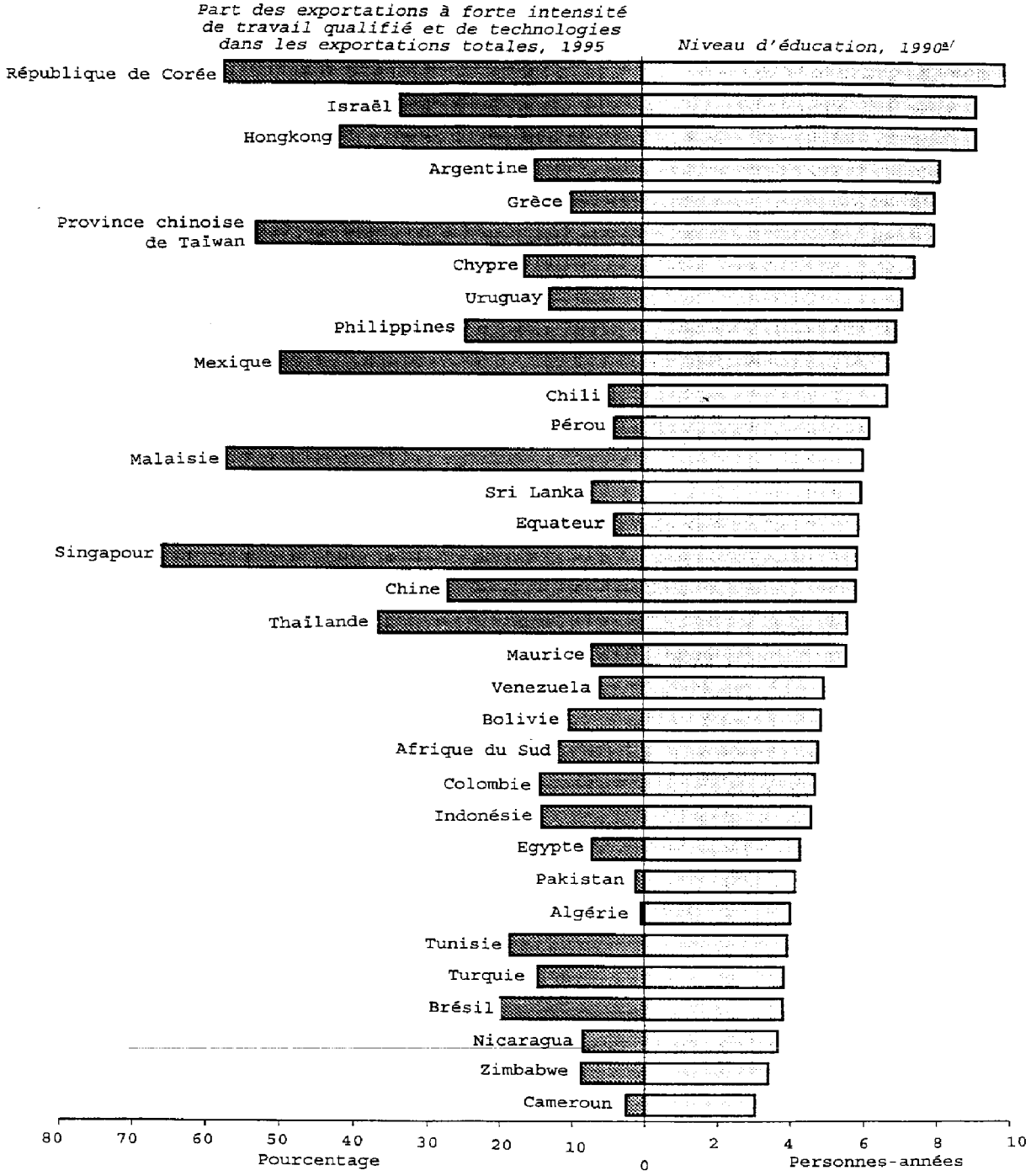
17/ Voir CNUCED, *Rapport sur l'investissement dans le monde, 1995* (Publication des Nations Unies, n° de vente : E.95.II.A.9, New York et Genève, 1995), chap. III; A. Kokko, R. Tansini et M. C. Zejan, "Local Technological Capability and Productivity Spillovers from FDI in the Uruguayan Manufacturing 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 XIXe 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'amélioraient 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 capitalistique 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 influerait 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/.

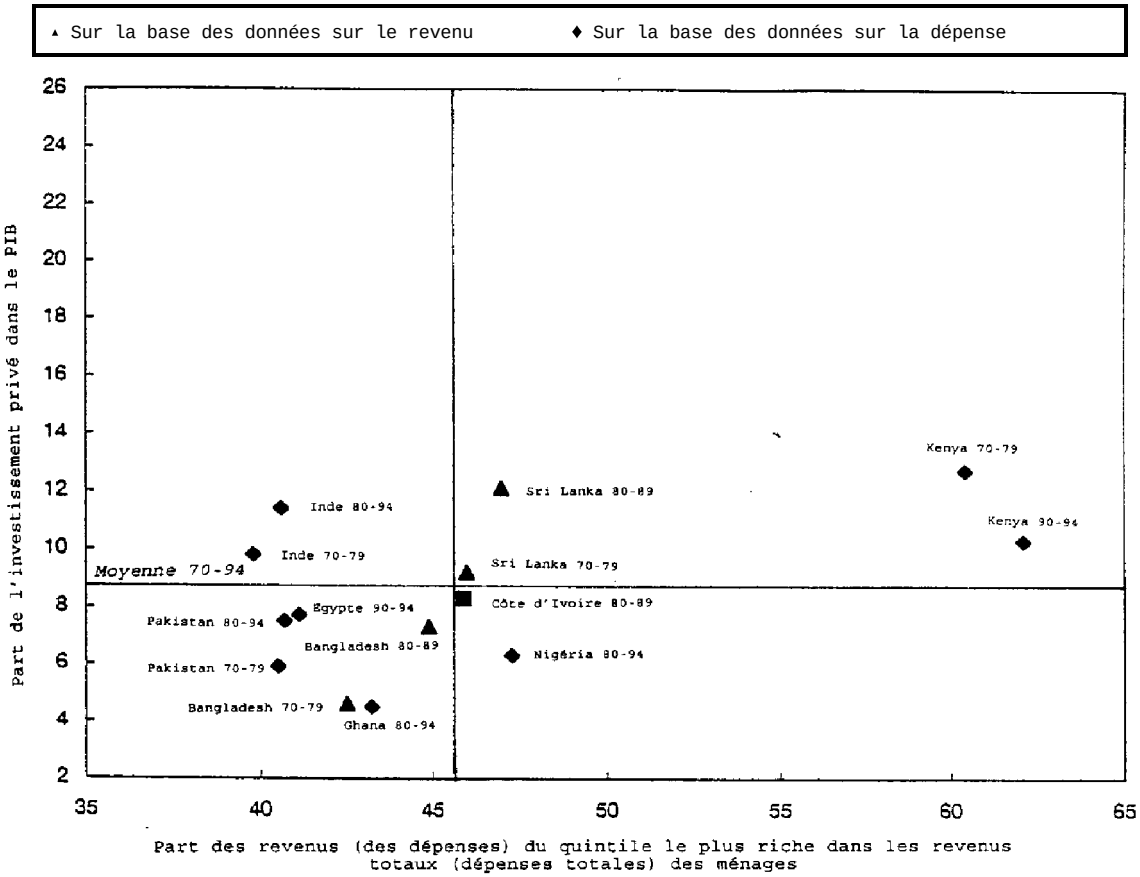
22/ Voir Schmidt-Hebbel et Servén, *op. cit.*, qui passe aussi en revue des études empiriques sur la relation entre l'épargne et la répartition des revenus.

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*)

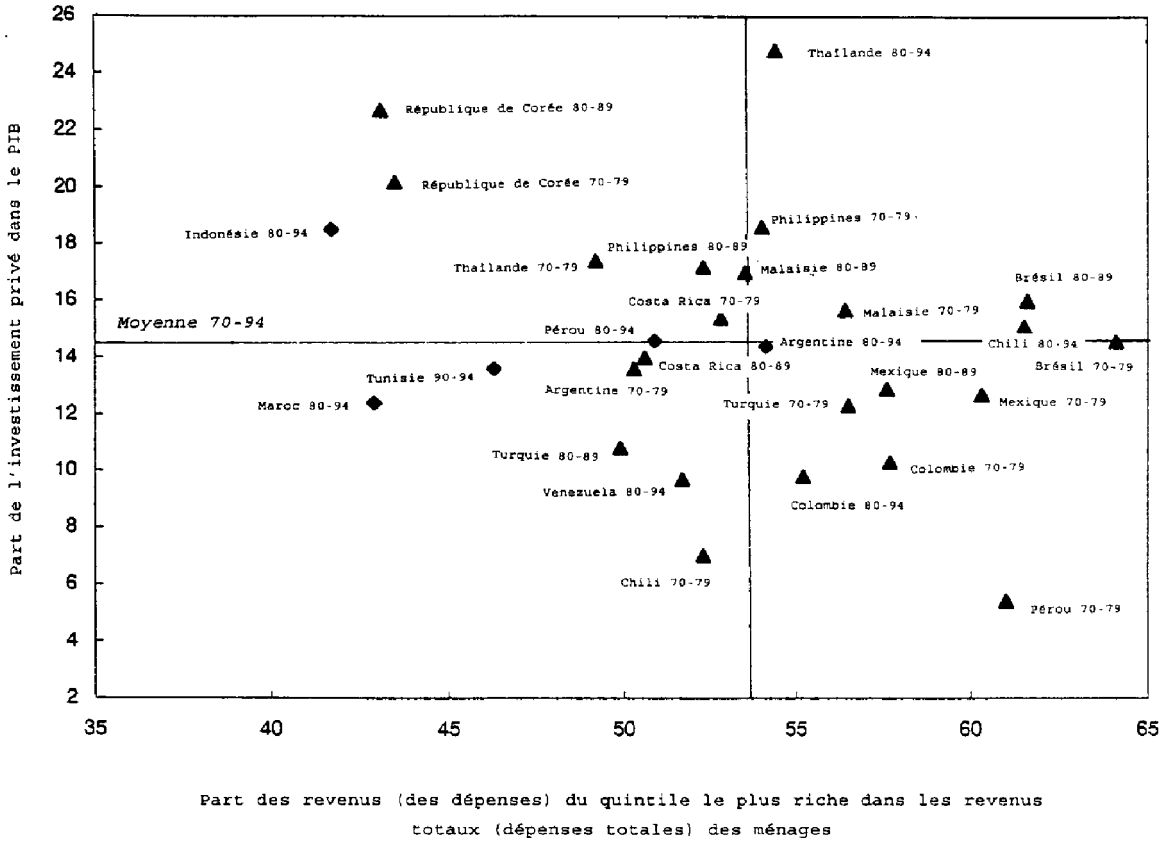


Source : F.Z. Jaspersen, A.H. Aylward et M.A. Sumlinski, *Trends in Private Investment in Developing Countries*, IFC Discussion Paper No. 28 (Washington, D.C., Banque mondiale, 1995); séries de données établies par K. Deininger et L. Squire (voie note 4 du chapitre III).

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 180-1994) (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*)



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 profit 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 stade 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 fort 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 particulier 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 influer 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 XIXe 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.

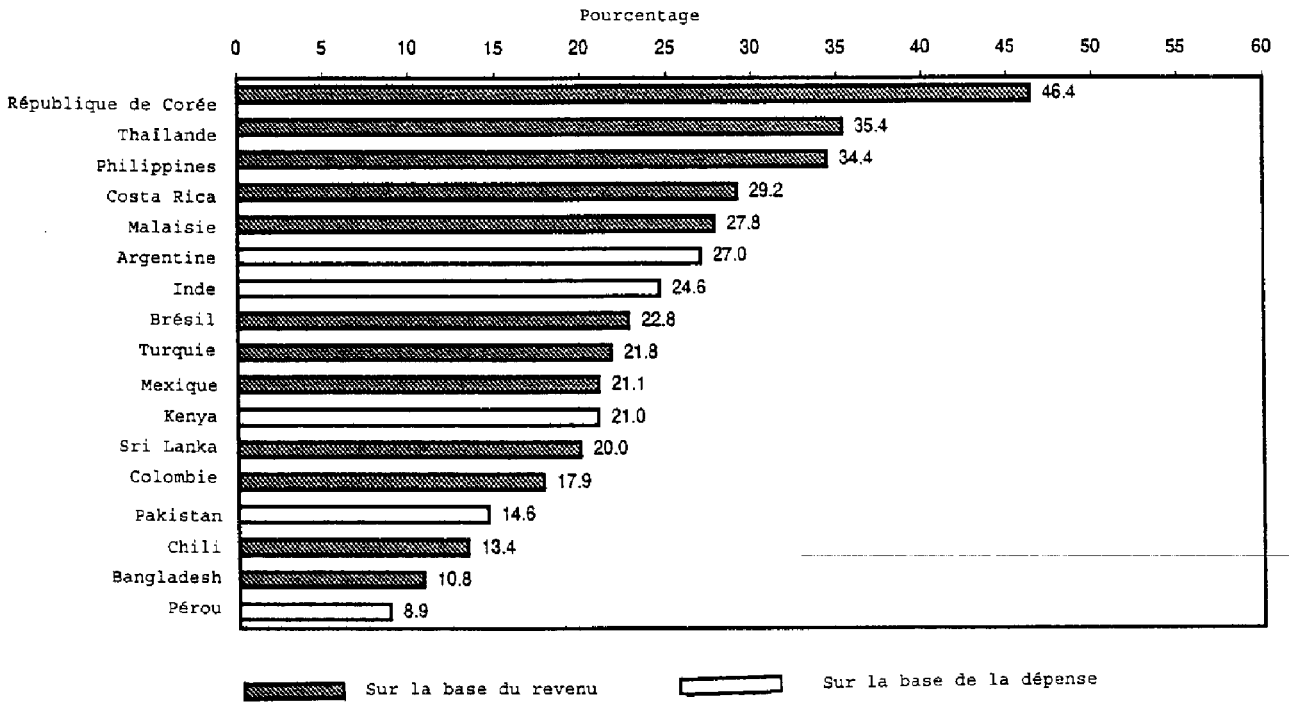
Les revenus de la propriété, notamment les rentes et les profits, constituent la principale source de revenus des riches. On ne dispose d'aucune donnée directe sur l'épargne et l'investissement des titulaires de semblables revenus dans les pays en développement. Dans un petit nombre de ces pays, des 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.

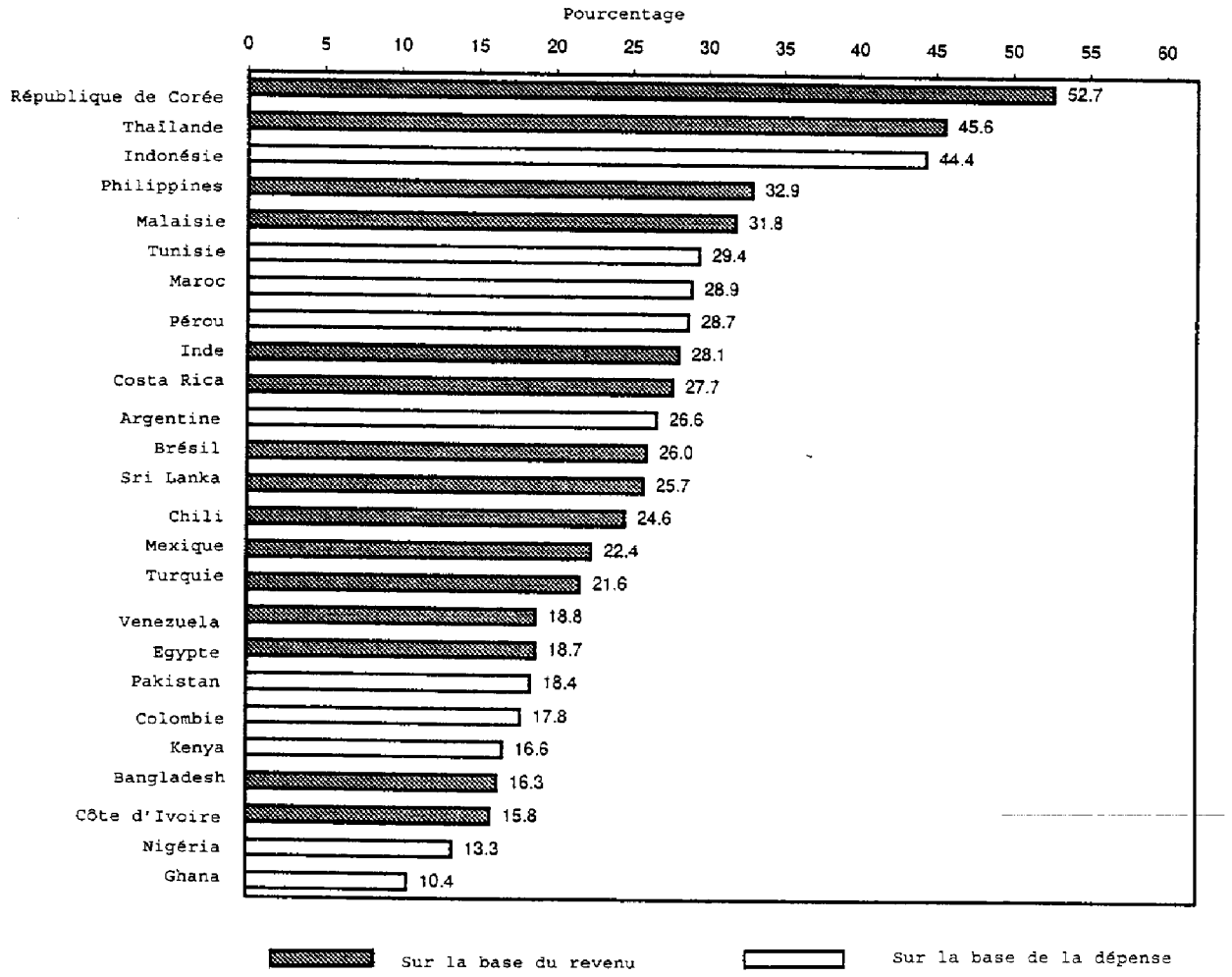
a/ Part de l'investissement privé dans le PIB exprimée en pourcentage de la part du quintile le plus riche dans le revenu ou la consommation totale.

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. La 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 bénéfices 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 bénéfices 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 bénéfices 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 bénéfices non distribués par les entreprises et, d'autre part, de la part inégale des profits dans la valeur ajoutée. Les bénéfices 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 bénéfices bruts des entreprises, les différences entre pays concernant le montant des bénéfices 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, nº 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/]
		Epargne	Investissement	Epargne	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	*(1980-1086)*[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 efficient était mis en place et/ou si des mesures efficaces étaient prises pour encourager les entreprises à ne pas distribuer leurs bénéfices 43/.

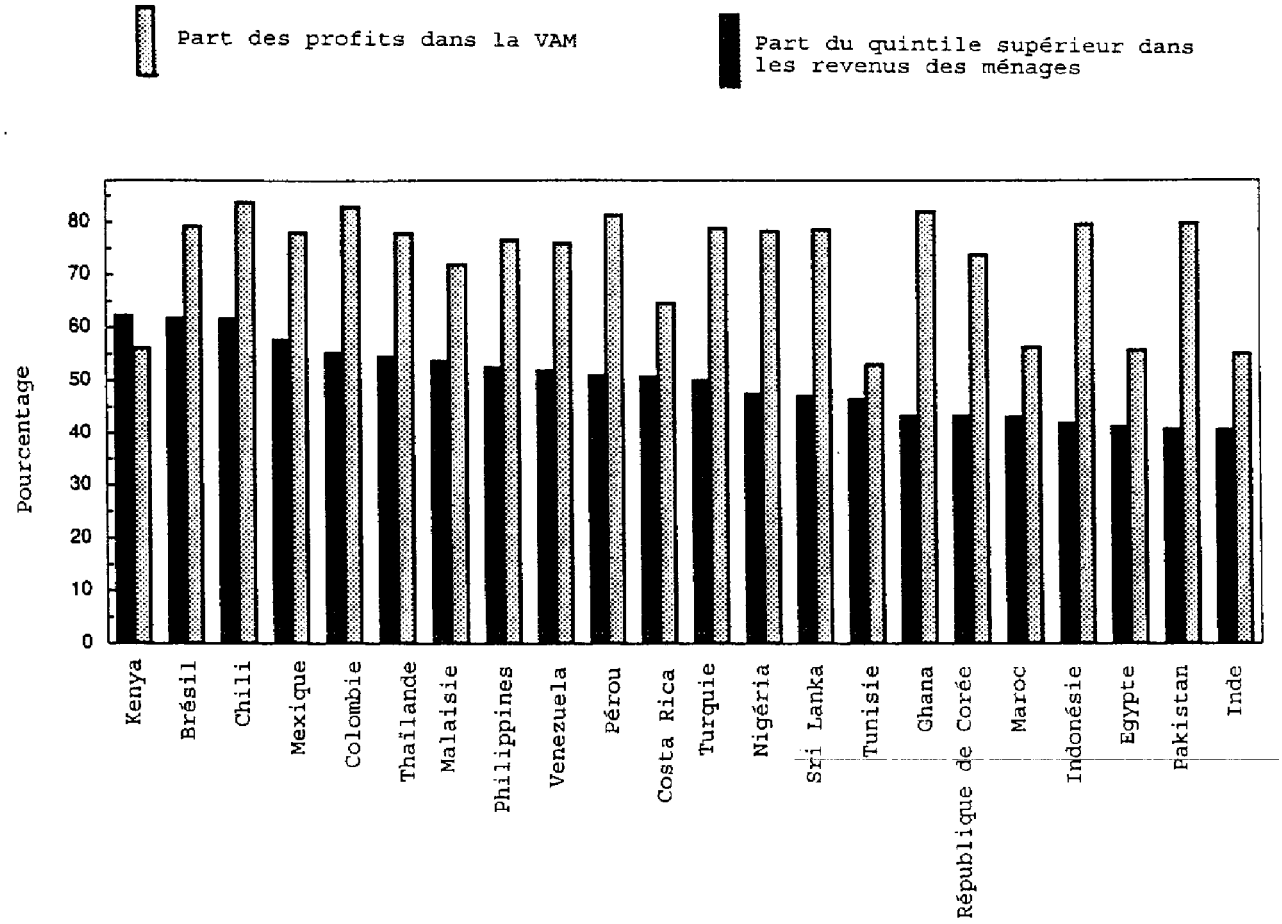
Graphique 16

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 nº 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 brute 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 bénéfices-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 bénéfices, 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 bénéfices-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 allégements 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, nº 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 Taïwan, 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 certain 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 exigu, 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)

	Mexique				*Brésil*				*Argentine*				*République de Corée*[a/]		
Année	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 Taïwan 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 bénéfices appliqués en Amérique du Nord et en Europe. Tout d'abord, les accords formels de distribution d'une part prédéterminée des bénéfices 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 bénéfices, 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 bénéfices, 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

---

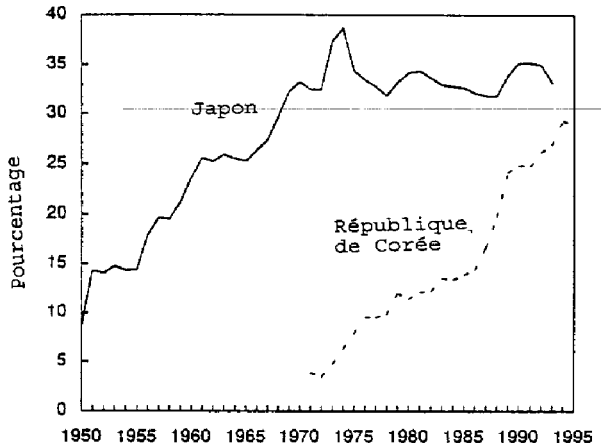
13/ Voir OIT, *Le travail dans le monde, 1992* (Genève, OIT, 1992), pages 64-65.

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 bénéfices 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, "Efficency wages and inter-industry wage structure", *Econometrica*, Volume 56, 1988.

différents groupes de travailleurs mentionnées ci-dessus, les salaires sont très semblables pour tous les travailleur 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)

	Taille de l'entreprise (*nombre de personnes employées*)							
	10-99		*100-999*		*1 000 ou plus*		*Ensemble des entreprises*[b/]	
Ancienneté[a/]	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 redéploient 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

---

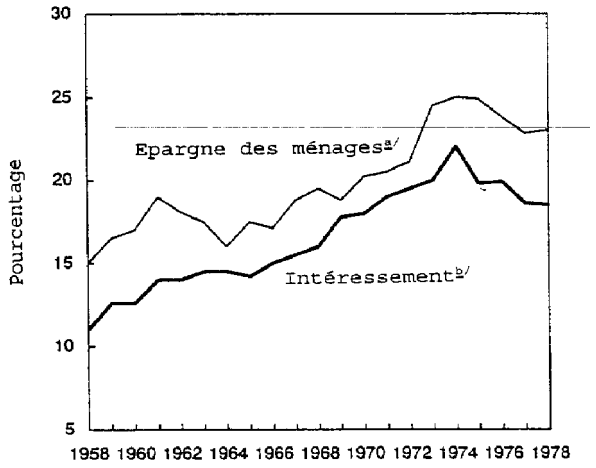
22/ Voir aussi M. Shinohara, *Industrial Growth, Trade and Dynamic Patterns in the Japanese Economy* (Tokyo: University of Tokyo Press, 1982).

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, nº 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, nº 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, nº 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, nº 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, nº 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, Malasya 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, nº 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 Ziesemer
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 derivaties 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, nº 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 nº 1 Yilmaz Akyüz
New trends in Japanese trade and FDI: Post-industrial transformation and policy challenges

Etude nº 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 nº 3 Yoshihisa Inada
The economic impact of regional integration with special reference to APEC

Etude nº 4 K.S. Jomo
Lessons from growth and structural change in the second-tier South-East Asian newly industrializing countries

Etude nº 5 S.C. Kasahara
The role of agriculture in the early phase of industrialization: Policy implications from Japan's experience

Etude nº 6 Gabriel Palma
Whatever happened to Latin America's saving? Comparing Latin American and East Asian saving performances

Etude nº 7 V.R. Panchamukhi
WTO and industrial policies

Etude nº 8 Robert Rowthorn
East Asian development: The flying geese paradigm reconsidered

Etude nº 9 Ajit Singh
Savings, investment and the corporation in the East Asian Miracle

Etude nº 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 1er 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

nº 94, janvier 1995	XIE Ping	Financial services in China
nº 95, janvier 1995	William W.F. CHOA	The derivation of trade matrices by commodity groups in current and constant prices
nº 96, février 1995	Alexandre R. BARROS	The role of wage stickness in economic growth
nº 97, février 1995	Ajit SINGH	How did East Asia grow so fast? Slow progress towards an analytical consensus
nº 98, avril 1995	Z. KOZUL-WRIGHT	The role of the firm in the innovation process
nº 99, mai 1995	Juan E. DE CASTRO	Trade and labour standards: Using the wrong instruments for the right cause
nº 100, août 1995	Roberto FRENKEL	Macroeconomic sustainability and development prospects: Latin American performance in the 1990s
nº 101, août 1995	R. KOZUL-WRIGHT et P. RAYMENT	Walking on two legs: Strengthening democracy and productive entrepreneurship in the transition economies
nº 102, août 1995	J.C. DE SOUZA BRAGA, M.A. MACEDO CINTRA et Sulamis DAIN	Financiang the public sector in Latin America
nº 103, septembre 1995	Toni HANIOTIS et Sebastian SCHICH	Should governments subsidize exports through exportcredit insurance agencies?
nº 104, septembre 1995	Robert ROWTHORN	A simulation model of North-South trade
nº 105, octobre 1995	Giovanni N. DE VITO	Market distorsions and competition: The particular case of Malasya
nº 106, octobre 1995	John EATWELL	Disguised unemployment: The G7 experience
nº 107, novembre 1995	Luisa E. SABATER	Multilateral debt of least developed countries
nº 108, novembre 1995	David FELIX	Financial globalization versus free trade: The case for the Tobin Tax
nº 109, décembre 1995	Urvashi ZUTSHI	Aspects of the final outcome of the negotiations on financial services of the Uruguay Round
nº 110, janvier 1996	H.A.C. PRASAD	Bilateral terms of trade of selected countries from the South with the North and the South
nº 111, janvier 1996	Charles GORE	Methodological nacionalism and the misunderstanding of East Asian industrialization
nº 112, mars 1996	Djidiack FAYE	Aide publique au développement et dette extérieure : Quelles mesures opportunes pour le financement du secteur privé en Afrique?
nº 113, mars 1996	P. BAIROCH et R. KOZUL-WRIGHT	Globalization myths: Some historical reflections on integration, industrialization and growth in the world economy
nº 114, avril 1996	R. TANDON	Japanese financial deregulation since 1984
nº 115, avril 1996	E.V.K. FITZGERALD	Intervention versus regulation: The role of the IMF in crisis prevention and management
nº 116, juin 1996	Jussi LANKOSKI	Controlling agricultural nonpoint source pollution: The case of mineral balances
nº 117, août 1996	José RIPOLL	Domestic insurance markets in developing countries: Is there any life after GATS?
nº 118, septembre 1996	Sunanda SEN	Growth centres in South East Asia in the era of globalization
nº 119, septembre 1996	Leena ALANEN	The impact of environmental cost internalization on sectoral competitiveness: A new conceptual framework

nº 120, octobre 1996	Sinan AL-SHABIBI	Structural adjustment for the transition to disarmament: An assessment of the role of the market
nº 121, octobre 1996	J.F. OUTREVILLE	Reinsurance in developping countries: Market structure and comparative advantage
nº 122, décembre 1996	Jörg MAYER	Implications of new trade and endogenous growth theories for diversifitation policies of commodity-dependent countries
nº 123, décembre 1996	L. RUTTEN et L. SANTANA-BOADO	Collateralized commodity financing, with special reference to the use of warehouse receipts
nº 124, mars 1997	Jörg MAYER	Is having a rich natural-resource endowment detrimental to export diversification?
nº 125, avril 1997	Brigitte BOCOUM	The new mining legislation of Côte d'Ivoire: Some comparative features
nº 126, avril 1997	Jussi LANKOSKI	Environmental effects of agriculture trade liberalization and domestic agricultural policy reforms
nº 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).