

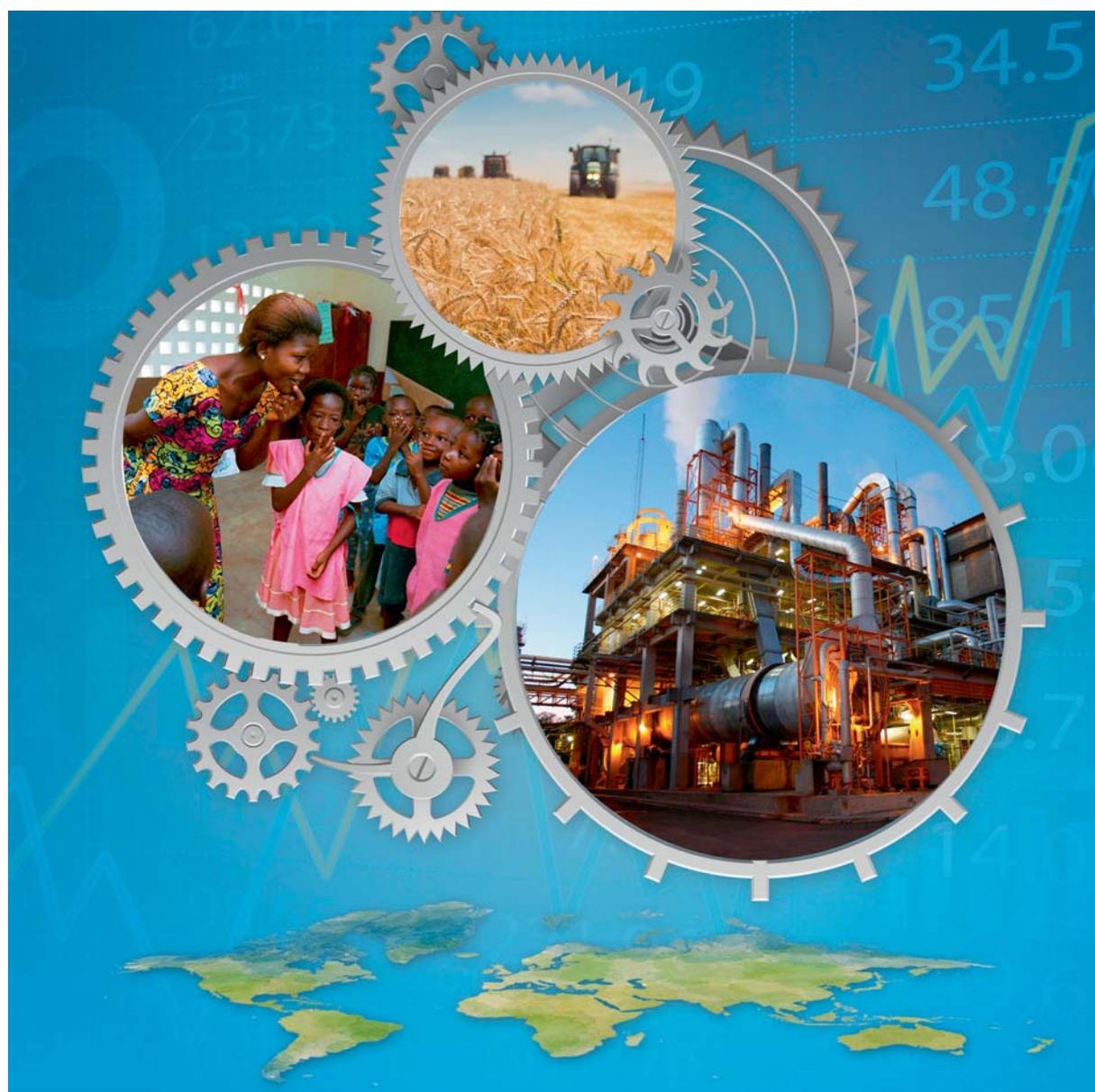


RAPPORT SUR LE COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT, 2016

La transformation structurelle
au service d'une croissance
équitable et soutenue



NATIONS UNIES



CONFÉRENCE DES NATIONS UNIES SUR LE COMMERCE
ET LE DÉVELOPPEMENT
GENÈVE

RAPPORT SUR LE COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT, 2016

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



NATIONS UNIES
New York et Genève, 2016

Note

- Les cotes des documents de l'Organisation des Nations Unies se composent de lettres majuscules et de chiffres. La simple mention d'une cote dans un texte signifie qu'il s'agit d'un document de l'Organisation.
-
- Les appellations employées dans la présente publication et la présentation des données qui y figurent n'impliquent, de la part du Secrétariat de l'Organisation des Nations Unies, aucune prise de position quant au statut juridique des pays, territoires, villes ou zones ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites.
-
- Le texte de la présente publication peut être cité ou reproduit sans autorisation, sous réserve qu'il soit fait mention de la source du document et de sa cote et qu'un exemplaire de l'ouvrage où sera reproduit l'extrait cité soit envoyé au secrétariat de la CNUCED; courriel: tdr@unctad.org.
-

UNCTAD/TDR/2016

PUBLICATION DES NATIONS UNIES

eISBN 978-92-1-058309-1
ISSN 0256-0887

*Ce Rapport est dédié à la mémoire de
Gerasimos (Gery) Arsenis,
1931-2016, auteur principal du premier Rapport
sur le commerce et le développement en 1981*

Table des matières

	<i>Page</i>
<i>Notes explicatives</i>	<i>xiii</i>
<i>Sigles et abréviations</i>	<i>xv</i>
APERCU GÉNÉRAL	<i>I–XVIII</i>

Chapitre I

TENDANCES ET DÉFIS ACTUELS DE L'ÉCONOMIE MONDIALE..... ***1***

A. L'année de tous les dangers	<i>1</i>
B. Les tendances récentes de l'économie mondiale	<i>4</i>
1. Évolution de la croissance.....	<i>4</i>
2. Commerce international.....	<i>9</i>
3. Évolution récente des marchés des produits de base.....	<i>12</i>
4. Flux internationaux de capitaux vers les pays en développement.....	<i>16</i>
C. Le ralentissement du commerce mondial	<i>19</i>
1. Observations préliminaires sur les causes du ralentissement du commerce.....	<i>20</i>
2. Commerce mondial et réseaux de production internationaux.....	<i>22</i>
3. Résumé et conséquences pour les perspectives mondiales.....	<i>26</i>
Notes	<i>30</i>
Bibliographie	<i>32</i>

Chapitre II

MONDIALISATION, CONVERGENCE ET TRANSFORMATION STRUCTURELLE..... ***35***

A. Introduction	<i>35</i>
B. Mondialisation et convergence	<i>37</i>
C. Transformation structurelle : liaisons manquantes	<i>49</i>
D. L'environnement mondial est-il favorable ?	<i>53</i>
E. Conclusions	<i>57</i>
Notes	<i>59</i>
Bibliographie	<i>60</i>

Chapitre III**LE DÉFI DU RATTRAPAGE ÉCONOMIQUE : INDUSTRIALISATION ET CHANGEMENT STRUCTUREL** 65

A. Introduction	65
B. Les arguments en faveur du développement des industries manufacturières	66
1. Avantages de l'activité manufacturière	66
2. Liaisons en matière de connaissances et croissance de la productivité.....	68
C. Tendances des changements structurels depuis 1970	70
1. Tendances à long terme	70
2. Incidence du changement structurel et de l'investissement sur la productivité globale	76
D. Industrialisation réussie, industrialisation en panne et désindustrialisation précoce	86
1. Industrialisation de rattrapage	86
2. Industrialisation en panne.....	88
3. Désindustrialisation précoce.....	92
E. Comment mettre les secteurs primaire et tertiaire au service de la transformation structurelle	94
1. Rôle du secteur primaire dans le changement structurel.....	94
2. Comment utiliser les recettes provenant des exportations de produits de base pour promouvoir la transformation structurelle.....	95
3. Rôle des services dans la transformation structurelle.....	97
F. Conclusions	101
Notes	102
Bibliographie	104

Chapitre IV**UN NOUVEAU REGARD SUR LE RÔLE DU COMMERCE DE PRODUITS MANUFACTURÉS DANS L'INDUSTRIALISATION**..... 109

A. Introduction	109
B. Un cadre préliminaire	110
C. Tendances régionales du commerce international	114
1. Tendances générales	114
2. Commerce d'articles manufacturés	119
D. Transformation structurelle, croissance de la productivité et commerce	124
1. Commerce de produits manufacturés, valeur ajoutée et transformation structurelle	124
2. Croissance de la productivité du travail et commerce d'articles manufacturés.....	126
3. Degré d'élaboration et de diversification des produits exportés.....	129

E. Chaînes de valeur mondiales, modernisation de l'industrie et transformation structurelle	133
F. Parité hommes-femmes, industrialisation, commerce et emploi	137
1. Stratégies axées sur l'exportation et emploi des femmes.....	138
2. Élasticité de l'emploi par rapport aux activités manufacturières axées sur l'exportation.....	140
G. La capacité d'agir sur les prix : hier et demain	145
H. Conclusions	149
Notes	151
Bibliographie	153

Chapitre V

BÉNÉFICES, INVESTISSEMENTS ET CHANGEMENT STRUCTUREL	157
--	-----

A. Introduction	157
B. Nouveau regard sur le couple bénéfices-investissements	159
C. Les stratégies des entreprises : recentrage et financiarisation	165
D. L'investissement des entreprises dans les pays en développement	169
1. Des conditions macroéconomiques difficiles pour l'investissement privé.....	171
2. Tendances microéconomiques : la financiarisation des entreprises des pays en développement a-t-elle commencé ?.....	175
3. Transformation structurelle et financement de l'investissement : tendances sectorielles de l'investissement (financiarisé)	180
E. Comment relancer l'investissement dans les pays en développement	183
1. Comment remédier à l'instabilité financière mondiale et à la financiarisation du secteur des entreprises.....	183
2. Établissement d'un couple bénéfices-investissements efficace dans le contexte du développement de rattrapage.....	185
3. Comment lutter contre l'évasion et la fraude fiscales et contre la fuite des capitaux.....	188
F. Conclusions	190
Notes	192
Bibliographie	194

Chapitre VI

RETOUR À LA POLITIQUE INDUSTRIELLE	197
A. Introduction	197
B. Une réévaluation du champ de la politique industrielle	198
1. La longue histoire de la transformation structurelle sous l'égide de l'État.....	198
2. Tirer des enseignements des succès et des échecs.....	199
C. Des relations à géométrie variable entre l'État et les entreprises	201
1. Les institutions de l'État développementiste.....	201
2. Les relations entre le gouvernement et les entreprises	203
3. Mesures de soutien, résultats et discipline.....	204
D. Une réévaluation des instruments de la politique industrielle	208
1. Des politiques industrielles actives et passives bien ciblées	208
2. La gestion des rentes.....	211
3. Le renforcement des capacités d'apprentissage.....	212
E. L'intégration des politiques commerciales, macroéconomiques et structurelles	216
1. Le rôle du commerce international, une approche stratégique.....	216
2. Importance des facteurs macroéconomiques.....	218
3. Rétablissement du couple bénéfices-investissements.....	221
4. Les politiques en faveur d'une meilleure intégration du secteur primaire	223
F. Conclusions	224
Notes	226
Bibliographie	227

Annexe au chapitre VI

Croissance et changement structurel : une évaluation récente du rôle du taux de change réel	233
--	-----

Liste des tableaux

<i>Tableau</i>	<i>Page</i>
1.1 Croissance de la production mondiale, 2008-2016	5
1.2 Volume des exportations et des importations de marchandises de quelques régions et pays, 2012-2015.....	10
1.3 Prix mondiaux des produits de base, 2010-2016.....	13
1.4 Consommation de quelques produits de base par la Chine, 2002-2015.....	15
1.5 Niveaux moyens des droits de douane entre groupes de pays en 2014 et variations entre 2008 et 2014.....	21
2.1 Taux de croissance industrielle de quelques pays et de quelques régions, 1870-2014	36
2.2 Croissance du PIB réel par habitant exprimé en parité de pouvoir d'achat, dans quelques régions et pays, 1951-2015	42
2.3 Probabilité de rattrapage économique par rapport aux États-Unis, par groupe de pays, 1950-1980 et 1981-2010.....	48
3.1 Part de l'industrie dans la valeur ajoutée totale et dans l'emploi total dans quelques groupes de pays et dans quelques pays, 1970-2014.....	72
3.2 Part du secteur manufacturier dans la valeur ajoutée totale et dans l'emploi total dans quelques groupes de pays et dans quelques pays, 1970-2014.....	74
3.3 Taux moyens annuels de croissance de la valeur ajoutée totale, de la valeur ajoutée industrielle et de l'emploi total dans quelques groupes de pays et dans quelques pays, 1970-2014	77
3.4 Taux moyens annuels de croissance de l'investissement, de la productivité totale du travail et de la productivité du travail dans l'industrie de quelques groupes de pays et de quelques pays, 1970-2014	78
3.5 Décomposition de la croissance moyenne de la productivité annuelle dans quelques régions	82
3.6 Investissement par habitant et ratio investissement/PIB dans quelques groupes de pays et dans quelques pays, 1970-2014.....	84
3.7 Ratio de la productivité manufacturière à la productivité de quelques services dans certains pays, 2000-2010.....	99
4.1 Part des exportations de marchandises et de services dans le PIB, par groupe de pays, 1970-2014.....	115
4.2 Exportations manufacturières en pourcentage du PIB, par groupe de pays, 1980-2013.....	120
4.3 Importations manufacturières en pourcentage du PIB, par groupe de pays, 1980-2013.....	121
4.4 Parts des exportations d'articles manufacturés à forte et moyenne intensité technologique dans les exportations manufacturières totales, par groupe de pays, 1980-2013.....	123
4.5 Élasticité de l'emploi par rapport à la croissance des exportations manufacturières et de la production industrielle, par sexe, 1991-2014.....	142
4.6 Élasticité de la part du travail dans le revenu total par rapport au ratio femmes/hommes dans l'emploi et par rapport à la part du secteur manufacturier dans le PIB, 1991-2014	144
4.7 Croissance annuelle des termes de l'échange par groupe de pays, 1980-2014.....	147
5.1 Sources de financement des investissements par les entreprises et obstacles à l'accès des entreprises au financement externe, par taille d'entreprises et pour quelques groupes de pays, 2008-2015.....	163
5.2 Taille du système financier de quelques pays selon certains indicateurs	172

<i>Tableau</i>	<i>Page</i>
5.3 Quelques indicateurs financiers des investissements des entreprises non financières, 1995-2014.....	176
5.4 Entreprises non financières : indicateurs de la dette et ratios d'endettement, 1995-2014.....	178
6.A.1 Régression de la croissance économique sur un indicateur de la sous-évaluation du taux de change réel, 1950-2014.....	234

Liste des graphiques

<i>Graphique</i>	<i>Page</i>
1.1 Volume des importations de quelques groupes de pays, janvier 2004-avril 2016.....	10
1.2 Indices des prix mensuels des produits de base, par groupe de produits, janvier 2002-juin 2016.....	14
1.3 Flux nets de capitaux pour quelques groupes de pays, 2000-2016	17
1.4 Moyenne mondiale des droits de douane, 1995-2014.....	20
1.5 Dépendance des secteurs exportateurs de certains pays vis-à-vis des importations d'intrants, 2002-2014.....	22
1.6 Exportations manufacturières, revenus salariaux et PIB de quelques pays et du monde, 1985-2014.....	24
1.7 Part des salaires dans le revenu mondial, 1985-2014.....	25
1.8 Croissance du commerce mondial, expansion du crédit et déficits budgétaires dans les principaux pays à déficit courant, 1986-2015.....	27
1.9 Projections conditionnelles de la croissance du commerce mondial et variables pertinentes dans les principaux pays à déficit courant, 2005-2020.....	28
2.1 Ouverture commerciale et financière de quelques groupes de pays	39
2.2 Exportations mondiales en pourcentage de la production mondiale, 1960-2014.....	39
2.3 Excédents et déficits courants mondiaux en pourcentage de la production mondiale, 1980-2014.....	39
2.4 Stock et flux des entrées de l'investissement étranger direct, par groupe de pays et en pourcentage de la production mondiale, 1970-2014.....	40
2.5 Taux de croissance de la production mondiale, 1951-2015.....	41
2.6 Ratio du revenu par habitant de quelques pays et groupes de pays et du PIB par habitant des États-Unis, 1950-2015.....	43
2.7 Revenu par habitant des pays en développement en pourcentage du revenu par habitant des États-Unis, 1990 et 2014.....	44
2.8 Croissance du PIB réel dans quelques groupes de pays, 1971-2014.....	49
2.9 Productivité du travail dans le secteur manufacturier et dans l'ensemble de l'économie de quelques régions en développement, 1960-2010.....	50
2.10 L'investissement fixe dans quelques pays à croissance rapide, 1860-2015.....	51

<i>Graphique</i>	<i>Page</i>
2.11	Part de quelques pays dans les exportations mondiales de marchandises, 1950-2015 52
2.12	Nombre de crises bancaires systémiques par groupe de pays, 1970-2012..... 54
2.13	Flux internationaux de capitaux et investissement fixe en pourcentage de la production mondiale, 1980-2014..... 55
3.1	Répartition sectorielle de la valeur ajoutée totale par groupe de pays, 1970-2014..... 71
3.2	Part du secteur manufacturier dans la valeur ajoutée totale, par groupe de pays, 1970-2014..... 73
3.3	Croissance de l'emploi, de la valeur ajoutée et de la productivité, par secteur dans quelques groupes de pays et pour plusieurs années..... 80
3.4	Moyennes des taux de croissance annuels de l'emploi et de la productivité dans le secteur manufacturier de quelques pays et régions..... 89
4.1	Part des pays développés et des pays en développement dans les exportations mondiales d'articles manufacturés et de quelques produits de base, 1995 et 2014..... 116
4.2	Composition et répartition géographique des exportations de quelques groupes de pays et quelques régions, 2000-2014..... 117
4.3	Variations de la part des exportations et de la valeur ajoutée du secteur manufacturier dans le PIB entre 1991-1994 et 2011-2014, pour quelques pays et par région 125
4.4	Variations de la valeur ajoutée locale des exportations d'articles manufacturés et de la contribution du secteur manufacturier à la valeur ajoutée totale, dans certains pays, 1995-2011..... 126
4.5	Croissance de la productivité du travail et exportations manufacturières en pourcentage du PIB..... 128
4.6	Relation entre le degré d'élaboration des produits exportés et la croissance du revenu par habitant dans quelques pays en développement..... 130
4.7	Variations de la part de la valeur ajoutée étrangère dans les exportations manufacturières et variations de la part de la valeur ajoutée manufacturière dans le PIB, 1995-2011..... 135
5.1	Bénéfices, investissements et distribution de dividendes des entreprises non financières dans quelques pays, 1960-2015..... 161
5.2	Bénéfices et investissements des entreprises (secteur de la construction exclu), 1980-2015..... 162
5.3	L'investissement dans quelques pays et groupes de pays, 1970-2014..... 170
5.4	Excédent brut d'exploitation, par régions et sous-région, 1980-2015..... 171
5.5	Ratios du service de la dette pour le secteur privé non financier des pays en développement et des pays développés, 2007-2015 174
5.6	L'investissement en pourcentage du stock de capital des entreprises non financières et des entreprises manufacturières au Brésil et en Afrique du Sud, 2000-2014..... 181
5.7	Contribution sectorielle à l'augmentation de la valeur nominale de la dette totale et du stock de capital entre 2010 et 2014 182

Liste des encadrés

<i>Encadré</i>	<i>Page</i>
2.1 La problématique du revenu intermédiaire.....	45
4.1 Répartition des hommes et des femmes dans l'emploi industriel	140
5.1 Tendances à la hausse de la dette des entreprises non financières chinoises	179
5.2 Création d'un système financier axé sur le développement : rôle de la banque centrale de la République de Corée.....	186
6.1 Politique industrielle et rôle des « institutions intermédiaires » : l'expérience éthiopienne.....	205
6.2 Les marchés publics et la politique industrielle	209
6.3 Les conseils sectoriels en Uruguay.....	215
6.4 Les services et la diversification : la politique industrielle a-t-elle un rôle à jouer ?	219

Notes explicatives

Définition des catégories de pays et de produits

Dans le présent *Rapport*, les pays ont été regroupés en différentes catégories uniquement à des fins d'analyse ou de présentation des statistiques et ce classement n'implique aucun jugement en ce qui concerne le degré de développement de tel ou tel pays ou territoire.

Il n'existe pas de règle établie pour définir les pays ou zones « en développement », « en transition » et « développés » dans le système des Nations Unies. Le présent rapport reprend la classification établie dans le *Manuel de statistiques de la CNUCED 2015* (publication des Nations Unies, numéro de vente : B.15.II.D.8) pour ces trois grands groupes de pays (voir http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdstat40_en.pdf).

Sauf indication contraire, à des fins statistiques, les groupements régionaux et les catégories de produits employés dans le présent rapport sont ceux employés dans le *Manuel de statistiques de la CNUCED 2015*. Les données pour la Chine ne comprennent pas les données pour la Région administrative spéciale de Hong Kong, la Région administrative spéciale de Macao et la province chinoise de Taïwan.

Les mots « pays »/« économie » s'entendent également, le cas échéant, de territoires ou de zones.

Sauf indication contraire, dans le texte ou les tableaux, la région « Amérique latine » englobe les Caraïbes.

Sauf indication contraire, dans le texte ou les tableaux, la région « Afrique subsaharienne » englobe l'Afrique du Sud.

Autres notes

Dans le texte, les références au TDR s'entendent du *Rapport sur le commerce et le développement* (pour une année donnée). Par exemple, la référence *TDR 2015* renvoie au *Rapport sur le commerce et le développement, 2015* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.15.II.D.4).

Dans le texte, les références aux États-Unis s'entendent des États-Unis d'Amérique et les références au Royaume-Uni s'entendent du Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord.

Sauf indication contraire, le « dollar » s'entend du dollar des États-Unis.

Le terme « milliard » signifie 1 000 millions.

Le terme « tonne » désigne la tonne métrique.

Les taux annuels de croissance et de variation sont des taux composés.

Sauf indication contraire, les exportations sont indiquées en valeur f.a.b. et les importations en valeur c.a.f.

Les périodes indiquées par deux années séparées par un tiret (-), par exemple 19881990, sont les périodes allant du début de la première année mentionnée à la fin de la seconde.

Une période indiquée par deux années séparées par une barre oblique (/), par exemple 2000/01, désigne un exercice budgétaire ou une campagne agricole.

Un point (.) dans un tableau signifie sans objet.

Deux points (..) dans un tableau indiquent que les données ne sont pas disponibles ou ne sont pas communiquées séparément.

Un tiret (-) ou un zéro (0) dans un tableau indiquent que le montant est nul ou négligeable.

Les chiffres étant arrondis, leur total ne représente pas toujours la somme exacte des éléments.

Sigles et abréviations

AIE	Agence internationale de l'énergie
BCE	Banque centrale européenne
BEPS	base erosion and profit shifting (érosion de la base d'imposition et transfert de bénéfiques)
c.a.f.	coût, assurance, fret
CEA	Commission économique pour l'Afrique (ONU)
CEPALC	Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes
CIE	Communauté d'États indépendants
CITI	Classification internationale type par industrie
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
CVM	chaîne de valeur mondiale
CTCI	Classification type pour le commerce international
DAES	Département des affaires économiques et sociales (de l'ONU)
DSNU	Division de statistique de l'ONU
f.a.b.	franco à bord
FMI	Fonds monétaire international
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
IED	Investissement étranger direct
NPF	nation la plus favorisée
NPI	nouveau pays industrialisé
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OMC	Organisation mondiale du commerce
PIB	produit intérieur brut
OMT	Organisation mondiale du tourisme
ONUDI	Organisation des Nations Unies pour le développement industriel
OPEP	Organisation des pays exportateurs de pétrole
PMA	pays moins avancé
PPA	parité de pouvoir d'achat
R-D	recherche-développement
TDR	Trade and Development Report (Rapport sur le commerce et le développement)
TIC	technologie de l'information et de la communication
TVA	taxe sur la valeur ajoutée
UE	Union européenne

APERÇU GÉNÉRAL

En 1997, le Rapport sur le commerce et le développement avançait que le retour à une croissance plus rapide et au plein emploi dans les pays développés était indispensable pour remédier au creusement des inégalités, et mettait en garde contre le risque que, si cet objectif n'était pas atteint, « l'opinion publique s'insurge contre la mondialisation, ce qui pourrait remettre en cause les acquis de l'intégration économique internationale ».

Depuis lors, les pays développés ont connu un bref cycle d'expansion-récession, avec la bulle Internet, suivi d'une période de croissance stable et de recul progressif du chômage. Cette situation a été facilitée par la politique d'aisance monétaire menée par les États-Unis, qui s'est accompagnée d'un regain de confiance de la part des investisseurs, d'une intensification des flux de capitaux internationaux et d'une relance du commerce international. Selon certains économistes, l'économie mondiale était entrée dans une période de « grande modération », d'aucuns expliquant dans la foulée comment des marchés hyperefficients et autorégulés, sous l'œil attentif de gouverneurs de banques centrales avisés, avaient finalement surmonté l'obstacle du « transfert de risque » et de la « stabilité financière », pour reprendre les termes utilisés par Alan Greenspan, alors Président de la Réserve fédérale.

Le discours était rassurant, mais passait sous silence le fait que la croissance était alimentée par un surendettement massif et par une passion malade des acteurs des marchés financiers pour les paris à haut risque. Dans ce « grand jeu financier », les inégalités, loin de se réduire, n'ont cessé de se creuser – jusqu'à atteindre des niveaux qui n'avaient plus été observés dans certains pays depuis les années 1920.

La chance des financiers a fini par tourner lorsque la crise des prêts hypothécaires à haut risque (« crise des subprimes »), amorcée au début de l'année 2007, a conduit à la faillite de la banque d'investissement Lehman Brothers, en septembre 2008. L'euphorie a rapidement cédé la place à la panique, entraînant non seulement un effondrement des marchés financiers internationaux, mais aussi la plus importante contraction de l'activité économique mondiale depuis la Grande Dépression.

Les pouvoirs publics se sont empressés d'intervenir pour sauver les systèmes financiers, activant la planche à billets et engageant des mesures plus ciblées en fonction du contexte local ; à son tour, le G20 est entré dans la danse pour coordonner une politique d'expansion budgétaire d'inspiration keynésienne. M. Greenspan a présenté ses excuses et a reconnu qu'il avait « commis une erreur en croyant que les établissements financiers, notamment les banques, par les intérêts qu'ils poursuivaient, étaient les mieux à même de protéger leurs propres actionnaires et leurs parts dans les entreprises ».

Trente trimestres se sont écoulés depuis le début de la crise, et les pays développés peinent toujours à retrouver le chemin d'une croissance forte ; avant même que le Brexit ne provoque une nouvelle secousse sur les marchés financiers, les décideurs annonçaient des lendemains plus rudes encore. Les prévisions de croissance ont été régulièrement revues à la baisse, et de nouveaux termes ont vu le jour pour décrire une économie à la traîne, devant choisir entre des poussées de croissance épisodiques et la stabilité financière. Les pays en développement qui, pendant un temps, s'étaient crus déconnectés de ce qui se passait dans les pays développés, redoutent aujourd'hui de plus en plus que les mesures prises par ces derniers puissent déclencher une spirale déflationniste et une nouvelle série de crises de la dette.

Si la situation actuelle semble moins inquiétante qu'en 2008, elle s'avère plus difficile à gérer. Le système financier ayant retrouvé de sa vigueur, les responsables politiques et les décideurs se sont de nouveau sentis impuissants face à des forces mondiales soi-disant insurmontables et ont fait du « statu quo » leur politique par défaut. Les marchés financiers se sont assagis, sans changer pour autant : les niveaux d'endettement sont plus élevés que jamais et les inégalités sont toujours plus marquées. Les profits réalisés pendant la phase ascendante sont principalement dus à la hausse des prix des actifs et des bénéfices des entreprises. Parallèlement, les mesures d'ajustement adoptées pendant la phase descendante ont surtout fait sentir leurs effets sur les pays débiteurs et sur les ménages d'actifs, dont les salaires, l'emploi et les prestations sociales sont constamment menacés par un rétablissement des mesures d'austérité.

On pourrait sans doute, à juste titre, qualifier cette conjoncture de « période Polanyi ». Déjà altéré, le cadre réglementaire et normatif dont dépend la santé des marchés, commence à se distendre à mesure que l'erreur de Greenspan pèse sur une partie toujours plus étendue de la vie économique et sociale – de la précarisation des conditions de travail jusqu'aux entreprises qui transfèrent leur domicile fiscal ou à l'eau courante devenue impropre à la consommation. La confiance dans les responsables politiques est au plus bas, alors même que l'adoption de mesures décisives n'a jamais été aussi nécessaire. Cela vaut en particulier pour plusieurs enjeux mondiaux interdépendants, énumérés dans les objectifs de développement durable, qui exigent une coopération et une action efficaces au niveau international.

Considérant une période similaire pendant l'entre-deux-guerres, Karl Polanyi a estimé que les marchés ne pourraient contribuer à un avenir stable et prospère pour tous sans une « grande transformation ». Il faudrait restaurer la confiance, renforcer la réglementation, étendre les droits et élargir la représentation. Au lendemain de la Deuxième Guerre mondiale, les responsables politiques occidentaux sont parvenus à trouver l'équilibre entre l'efficacité des mécanismes du marché et l'exigence d'une prospérité partagée et d'une plus grande sécurité économique. Dans l'économie très mondialisée d'aujourd'hui, opérer la transformation requise constitue un enjeu politique majeur pour les pays et les communautés, à tous les stades de développement.

Économie mondiale : l'année de tous les dangers

Avec une croissance qui devrait tomber en dessous du taux de 2,5 % observé en 2014 et 2015, l'économie mondiale montre une santé fragile en 2016. Les mauvais résultats enregistrés par les pays développés depuis la crise économique et financière de 2008-2009 sont partis pour durer et il est à craindre que la récente perte de dynamisme dans les pays en développement soit plus marquée que prévu dans les prochaines années. À moins d'un changement de cap dans les pays développés, il semble que l'environnement extérieur soit appelé à se détériorer pour les pays en développement, ce qui pourrait compromettre à la fois leur prospérité et leur stabilité, à court et à moyen terme. Il faut aussi compter avec les chocs imprévus, qui amplifieraient les effets de contagion et remettraient plus gravement en cause la croissance mondiale. Le choix des électeurs du Royaume-Uni de sortir de l'Union européenne (UE) en est un exemple.

La croissance devrait ralentir cette année aux États-Unis, car le mouvement engagé grâce à l'assainissement rapide du système bancaire et à une utilisation plus agressive de la politique monétaire est en train de s'essouffler. De plus, à en juger par le faible taux d'emploi, le nombre de ménages en difficulté et surendettés et le nombre d'exportateurs déjà pénalisés par un dollar fort, rien n'indique que l'économie américaine renouera avec une croissance vigoureuse dans un futur proche.

Dans la zone euro, la reprise a été moins nette qu'aux États-Unis, en partie parce que le recours à la politique monétaire a été plus timoré pendant les années qui ont immédiatement suivi la crise et que certains pays membres sont plus enclins à adopter des mesures de grande austérité. La reprise timidement amorcée en 2015 risque fort de s'enliser cette année, et il se pourrait même que la tendance s'inverse en raison de l'incertitude suscitée par la sortie de l'UE du Royaume-Uni. La faiblesse de la demande intérieure et les hausses uniquement sporadiques des salaires réels continuent de freiner la croissance économique. Les efforts déployés pour remédier aux énormes différences de résultats économiques entre les pays de la zone euro sont gênés par des aléas politiques, notamment la crise migratoire en cours, et par l'incertitude quant au rythme et à l'orientation futurs de l'intégration européenne.

Les pays européens hors de la zone euro ont enregistré de meilleurs résultats ces dernières années, principalement parce que, dans bon nombre d'entre eux, les autorités monétaires ont eu la volonté et la capacité de maîtriser les bulles financières. Même sans la menace du Brexit, l'économie britannique, marquée par un endettement élevé et un déficit commercial toujours considérable, était vouée à connaître une période difficile. On ne sait pas avec précision quelles seront les conséquences à plus long terme du vote en faveur du Brexit, compte tenu de son caractère inédit et de l'incertitude politique qu'il a fait naître, si ce n'est qu'un ralentissement de la croissance sera sans aucun doute observable à court terme. Les marchés britanniques étant très financiarisés et très flexibles, l'intensité de la chute est difficile à prévoir.

Le Japon continue de présenter une situation économique atypique, résultant de plusieurs décennies de mauvais résultats, qui se caractérise par une croissance toujours faible et irrégulière, un taux de chômage bas, une population active en diminution, un endettement intérieur élevé et une position créditrice de la balance des paiements. La consommation est restée faible du fait de la stagnation des salaires, si bien que les exportations sont le moyen privilégié de développer la demande. Ces dernières années, avec l'affaiblissement des marchés mondiaux et l'appréciation du yen, les mesures de relance économique se sont appuyées sur les dépenses publiques – pour l'heure, sans guère de résultat.

En conclusion, la faiblesse persistante de la demande dans les pays développés étouffe la croissance de l'économie mondiale. La baisse des prix des produits de base, notamment du pétrole, n'a pas eu les effets positifs escomptés. La hausse de la dette publique ne s'est pas traduite par une relance de la demande et de la croissance, car elle est en grande partie le résultat d'ajustements de bilan dans d'autres secteurs de l'économie. Dans la plupart des pays développés, la croissance est constamment freinée par la baisse de la part salariale et par l'insuffisance de la demande des ménages, qui n'ont pas été compensées par une augmentation des dépenses d'investissement.

Ni les bulles financières ni la poussée des exportations n'offrent une solution durable à l'atonie de la croissance et à la morosité du marché du travail. Dans le meilleur des cas, les bulles financières peuvent entraîner une reprise provisoire, mais généralement elles creusent l'écart déflationniste en accentuant les inégalités et causent des distorsions du côté de l'offre qui empêchent l'accroissement de la productivité. Certes, les excédents à l'exportation peuvent être bénéfiques aux pays qui les réalisent, mais, au bout du compte, relèvent d'une politique du chacun pour soi dans un monde où la demande est insuffisante.

Faute de reprises concertées dans les pays développés, le commerce international est en recul pour la cinquième année consécutive. Jusqu'à présent, les tendances protectionnistes ont été contenues, mais il pourrait en aller autrement si l'on ne s'attaque pas efficacement aux causes réelles de ce ralentissement des

échanges. Le principal problème réside dans la faiblesse de la demande mondiale, en grande partie due à la stagnation des salaires réels.

Le ralentissement du commerce a mis un frein à la croissance dans de nombreux pays en développement, en particulier les pays exportateurs de produits de base, et les récents épisodes de croissance ont largement reposé sur l'afflux de capitaux. Or, maintenant que ceux-ci se mettent à refluer, il existe un réel danger que la crise financière, qui avait commencé sur le marché immobilier américain à la fin de 2007 avant de s'étendre au marché européen des obligations souveraines, n'entre dans une troisième phase.

Dans les pays en développement, le taux de croissance moyen sera probablement légèrement inférieur à 4 % (comme en 2015), mais variera considérablement selon les pays et les régions, et le risque de ralentissement s'accroîtra. Des spirales déflationnistes, aux effets dommageables, ne peuvent être écartées. De fait, elles sont déjà observables dans certains pays, y compris de grands pays émergents comme l'Afrique du Sud, le Brésil et la Fédération de Russie, où le retour de la récession est effectif ou imminent et aura probablement des retombées négatives sur les pays voisins.

Des périodes difficiles s'annoncent également dans d'autres pays, notamment dans les petits producteurs de matières premières – très vulnérables. Le cycle des produits de base est entré dans sa deuxième année de forte baisse et l'indice des prix est bien inférieur à ce qu'il était au début de la crise financière. Les investisseurs continuant de se retirer des pays en développement et des pays en transition, les flux nets de capitaux sont devenus négatifs au deuxième trimestre de 2014 et se sont chiffrés à -656 milliards de dollars en 2015 et à -185 milliards de dollars au premier trimestre de 2016. Malgré un répit au deuxième trimestre de 2016, il subsiste un risque que des spirales déflationnistes, par la fuite de capitaux, les dépréciations monétaires et l'effondrement des prix des actifs, entravent la croissance, réduisent les recettes publiques et attisent la crainte d'un endettement insoutenable.

La taille peut offrir une certaine protection face aux vents contraires de l'économie mondiale. La Chine et l'Inde, les deux plus grands pays en développement, échapperont peut-être aux pires effets d'un environnement extérieur défavorable grâce à l'expansion de leurs marchés intérieurs et à la conjonction de réserves en devises suffisantes et d'une marge d'action judicieusement utilisée.

La Chine a perdu beaucoup de son dynamisme économique ces dernières années, même si son taux de croissance, compris entre 6,5 % et 7 %, reste plutôt élevé. Cette situation s'explique en partie par les efforts qu'elle déploie pour ne plus faire dépendre sa croissance des marchés extérieurs. Cependant, l'envolée du crédit intérieur entraînée par la crise a créé une bulle de la dette qui, associée aux surcapacités dans plusieurs secteurs de l'économie, ne sera pas facile à gérer si elle éclate. L'instabilité financière observée au début de 2016, sous la forme de sorties de capitaux d'environ 160 milliards de dollars au premier trimestre et d'une nouvelle chute des réserves en devises, est un signe avant-coureur des possibles turbulences à venir.

Jusqu'à présent, l'Inde est mieux parvenue que d'autres pays émergents à gérer les risques de ralentissement de l'après-crise, au point d'afficher une croissance plus rapide que celle de la Chine. L'investissement privé, qui avait amorcé une forte hausse au début du millénaire, a continué de progresser même au plus fort de la crise. Il montre maintenant des signes d'essoufflement, et des difficultés se font jour pour assurer le service de la dette. Dans le même temps, l'investissement public n'a toujours pas décollé, révélant des déficits d'infrastructure qui pourraient compromettre la croissance future.

Mettre un terme au problème de l'endettement

Ces dernières années, les pays en développement n'ont cessé d'ouvrir leurs marchés financiers aux investisseurs non résidents, aux banques étrangères et à d'autres institutions financières ; ils ont aussi assoupli les restrictions applicables à leurs propres résidents qui investissent à l'étranger à des fins de diversification

de portefeuille. Leurs institutions financières se sont en outre lancées dans des activités transfrontières sans lien avec le commerce et l'investissement internationaux. Ces évolutions ont renforcé l'intégration financière et amplifié la phase d'expansion dans toutes les régions en développement. Cependant, elles sont aussi à l'origine de nouveaux facteurs de vulnérabilité.

Résultat de l'afflux de capitaux et de l'envolée des crédits à taux réduits depuis 2009, qui s'expliquent dans une large mesure par les vastes programmes d'assouplissement quantitatif menés dans les pays développés, la fragilité financière des pays émergents est de plus en plus préoccupante. Voilà déjà quelque temps que l'alarme retentit devant la hausse vertigineuse de la dette des entreprises dans les pays émergents. Selon la Banque des règlements internationaux, entre la fin de 2008 et la fin de 2015, le montant de la dette des entreprises non financières de ces pays est passé d'environ 9 000 milliards de dollars à un peu plus de 25 000 milliards de dollars, et sa part dans le produit intérieur brut (PIB) a doublé, de 57 % à 104 %. Or, à en juger par l'expérience, si les dettes non remboursées des entreprises sont élevées et en grande partie libellées en monnaie étrangère, comme en Amérique latine, elles finissent le plus souvent par être transférées sur les comptes publics, au risque de déclencher une crise de la dette extérieure souveraine. La Chine fait exception. Dans ce pays, la dette des entreprises avoisine 170 % du PIB – contre 100 % en 2008 – mais elle consiste essentiellement en obligations libellées en monnaie locale et en créances de banques nationales. Une crise de la dette extérieure n'est donc pas à craindre, mais l'endettement privé est un lourd fardeau pour le secteur bancaire et financier national.

Dans les pays en développement les plus pauvres, les bienfaits des initiatives d'allègement de la dette, engagées dans les années 1990 et au début des années 2000, et de l'intégration rapide dans les marchés financiers internationaux, opérée après 2008, se dissipent à grande vitesse. Il y a seulement deux ou trois ans, la quantité de titres de dette que les pays en développement à faible revenu auraient pu vendre à des investisseurs enthousiastes était quasiment sans limite. Dans ces pays, les émissions internationales d'obligations souveraines sont passées de seulement 2 milliards de dollars à près de 18 milliards de dollars entre 2009 et 2014. Cependant, la baisse prolongée des prix des produits de base, les fortes dépréciations monétaires et les médiocres perspectives de croissance offertes par un environnement économique mondial qui se détériore ont fait monter en flèche les charges d'emprunt et les ratios dette/PIB.

Si l'activité économique mondiale devait encore ralentir, une proportion non négligeable des dettes contractées par les pays en développement depuis 2008 – non seulement les dettes émises et détenues à l'intérieur de ces différents pays, mais aussi les dettes extérieures, y compris les dettes accumulées par les résidents privés et les États – pourraient devenir impossibles à rembourser et pourraient exercer une forte pression sur le système financier. Autrement dit, la communauté internationale doit se préparer à un traitement plus rapide, plus juste et plus méthodique de la dette.

Changer d'orientation

Avec des consommateurs qui ont trop de dettes et pas assez de pouvoir d'achat et des producteurs qui font de gros bénéfices mais sont peu disposés à investir, l'économie mondiale ne semble guère offrir les bases sur lesquelles bâtir un avenir durable et équitable. À cela s'ajoute la croissance apparemment en berne de la productivité mondiale. La lenteur de la reprise après la crise de 2008 est pour beaucoup dans cette situation déséquilibrée. Pourtant, l'influence des marchés financiers sur la prise des décisions économiques et les inégalités en découlant, qui ont progressé hors de tout contrôle pendant des décennies, sont particulièrement préoccupantes. En outre, il est de plus en plus communément admis que la surconcentration sur certains marchés conjuguée à une concurrence excessive sur d'autres aggrave les déséquilibres économiques et rend l'élaboration de politiques plus difficile dans tous les pays.

Considérés séparément, le ralentissement de la croissance de la productivité, le creusement des inégalités, l'insuffisance de la demande mondiale et l'augmentation de la dette posent d'énormes problèmes

aux décideurs aux niveaux national et international. Considérés conjointement, ils constituent une menace sérieuse à une prospérité et une stabilité partagées. Le risque qu'un événement inattendu, comme le Brexit, puisse causer une perturbation économique de grande ampleur se précise. Le Fonds monétaire international (FMI) a conseillé aux décideurs de rester sur leurs gardes ; peut-être est-il également temps pour eux de s'inquiéter un petit peu plus.

Bien que ces différentes questions soient considérées comme étroitement liées, les pays d'importance systémique ne montrent aucun signe de s'acheminer vers une coordination de leurs politiques. Les États-Unis viennent tout juste de reconnaître que leurs décisions économiques ont des répercussions hors de leurs frontières, ce qui a incité la Réserve fédérale à plus de prudence lorsqu'elle relève son taux directeur. Quoi qu'il en soit, des mesures plus ambitieuses s'imposent pour remédier aux déséquilibres existants et lever les obstacles à une croissance plus forte dans tous les pays – grands ou petits, à solde commercial excédentaire ou déficitaire, exportateurs de produits de base ou d'articles manufacturés, créanciers ou débiteurs. Une nouvelle donne mondiale doit mettre fin au statu quo.

Comme cela a été exposé dans de précédentes livraisons du *Rapport sur le commerce et le développement*, les pays développés devront combiner une politique budgétaire volontariste, à la fois en matière de dépenses publiques et de fiscalité, une politique monétaire et une politique de crédit d'accompagnement, une réglementation financière plus stricte et des mesures redistributives s'inscrivant dans la politique des revenus, la législation sur le revenu minimum, les dispositions sur la progressivité de l'impôt et les programmes d'amélioration de la protection sociale. Si cette combinaison de moyens d'action est, bien sûr, appelée à varier en fonction des pays, elle devra avoir pour constante d'importantes dépenses publiques dans les infrastructures. Les pays en développement auront eux aussi besoin d'adopter des politiques volontaristes – notamment sur le plan budgétaire, financier et réglementaire – s'ils veulent que leur croissance recouvre son taux d'avant la crise et soit plus équitable et plus durable. À cette fin, ils devront disposer d'une marge d'action suffisante, à la fois pour faire face aux chocs économiques imprévus et pour mettre en œuvre des stratégies de transformation structurelle comparables à celles que les pays développés ont appliquées par le passé. Cette marge d'action devrait être garantie par un assouplissement des règles internationales. D'autres dispositions seront également nécessaires au niveau multilatéral, par exemple, dans le but de lutter contre la fraude et l'évasion fiscales et de financer le développement des infrastructures en limitant l'empreinte carbone.

Des organisations internationales, comme le FMI, semblent repenser leur méthode d'ajustement macroéconomique selon cette optique. Pour elles, la prochaine étape sera d'abandonner leur discours étié sur la réforme structurelle, qui consiste à promouvoir un ensemble de mesures de libéralisation et de déréglementation bien connues, et de réfléchir plutôt à la large gamme de dispositions à prendre pour diversifier la structure et le niveau de sophistication de l'activité économique. Ces dispositions devraient viser à accroître la productivité, à créer plus d'emplois de meilleure qualité, à relever les revenus des ménages, à augmenter les recettes fiscales et les investissements, et à stimuler le progrès technologique – tout cela dans un monde qui avance rapidement vers un avenir sobre en carbone.

Les contradictions de la mondialisation

À partir du début des années 2000, la croissance a progressé bien plus vite dans les pays en développement que dans les pays développés, jusqu'à contribuer à réduire considérablement les taux d'extrême pauvreté. Dans certains pays, elle a aussi aidé à réduire les écarts de revenu avec les pays du Nord. Cette tendance à la convergence s'est poursuivie après la crise financière, mais elle perd aujourd'hui de sa vigueur du fait du tassement de la croissance dans les pays en développement. Ce n'est qu'en tirant des enseignements de ces faits récents que la convergence pourra être ravivée et servir une croissance plus transformatrice.

Si l'on remonte jusqu'au début des années 1980, on peut distinguer trois grandes tendances qui ont contribué à redéfinir le paysage économique mondial, à savoir le ralentissement chronique dans les pays développés, la solidité des résultats en Asie de l'Est et les disparités entre les autres pays en développement, à la fois dans le temps et selon les régions.

En Asie de l'Est, l'essor économique a d'abord été celui des nouveaux pays industriels du Nord-Est dans les années 1960, puis des pays du Sud-Est dans les années 1980 – bien qu'à un moindre degré. Un regain de dynamisme a eu lieu avec le passage au nouveau millénaire et la transformation, après réforme, de l'économie chinoise. Sur les 11 pays en développement sans littoral qui affichent une forte croissance depuis 1980, neuf sont des pays d'Asie de l'Est.

Pour les autres pays en développement, le rattrapage économique a été moins linéaire. De fait, bon nombre d'entre eux accusent aujourd'hui un retard bien plus grand sur les pays développés qu'en 1980, malgré de récentes poussées de croissance.

Ces écarts peuvent s'expliquer par la reconfiguration de l'environnement mondial survenue pendant les trois dernières décennies, qui a profité à certains pays (et à certaines communautés), et en a pénalisé d'autres. Il est certain que l'accélération générale de la croissance observée dans les pays du Sud au début du millénaire est due à une conjonction de facteurs économiques favorables (progression des flux commerciaux et des flux de capitaux, augmentation des envois de fonds et de l'aide, et hausse des prix des produits de base), mais elle s'inscrit dans des stratégies de développement mises en place au cours des deux décennies précédentes. Maintenant que l'économie mondiale entame une phase de ralentissement, ces stratégies ne bénéficient plus d'un environnement aussi propice.

Contrairement à ce qui avait été promis, l'ouverture de l'économie mondiale ne s'est pas traduite par cette envolée des investissements qui devait activer la transformation structurelle dans les régions en développement. L'ouverture financière a certes rendu l'accès au capital plus facile et moins onéreux, mais les investissements étrangers directs ont partiellement redéfini la division internationale du travail. Dans la plupart des pays en développement, les entrées de capitaux sont devenues plus irrégulières et n'ont pas toujours donné lieu à de nouveaux investissements dans les capacités productives ou à une modification des structures de production. Jusqu'au début des années 2000, période de brève accalmie et de hausse – timide – de l'investissement, les chocs et les crises ont souvent rendu difficile la planification à moyen terme. Lorsque l'on considère l'ensemble de la période depuis le début des années 1980, on constate que la relation entre l'ouverture financière et la formation de capital semble avoir été faible, voire inverse.

La reconfiguration des marchés, qui constitue un autre aspect du processus actuel de mondialisation, peut éclairer quelque peu sur ces inégalités face à la croissance. Dans les ouvrages théoriques, la libre concurrence est souvent présentée comme un moyen d'améliorer la prospérité économique – étant entendu que plus les marchés sont étendus, plus la prospérité sera grande. Dans la pratique, on observe une concentration croissante sur certains marchés, avec l'apparition de quelques entreprises dotées de ressources suffisantes pour asseoir leur domination, et une intensification de la concurrence sur d'autres ; d'où le danger d'une appropriation de la rente ou d'une course au moins-disant, selon les cas. Les pays sont donc confrontés à des possibilités et à des contraintes très diverses.

Les marchés mondiaux peuvent être de bons serviteurs, mais de mauvais maîtres ; leur céder plus de pouvoir relève d'un choix politique, non d'une fatalité économique ou technologique. Le ralentissement économique dans les pays développés exclut toute explication simpliste selon laquelle un tel choix est le produit d'un jeu de dupes entre le Nord et le Sud. De fait, même dans ces pays, le ralentissement de la croissance et le creusement des inégalités ont laissé dans leur sillage des populations démunies. Pour la

communauté internationale, le grand objectif politique sera donc d'aller plus que loin que l'inventaire des gagnants et des perdants de la mondialisation et d'élaborer un projet plus constructif de prospérité partagée.

Liaisons manquantes

Le développement est fondamentalement un processus de transformation, qui associe divers effets de liaison interdépendants et cumulatifs pour créer un cercle vertueux entre la mobilisation des ressources, la création d'emplois, la hausse des revenus, l'expansion des marchés et l'accroissement de l'investissement, ce qui permet de créer des emplois de meilleure qualité. Ce cercle vertueux doit être alimenté par une forte croissance de la productivité globale qui donnera aux décideurs la marge d'action nécessaire pour concilier les différents objectifs et intérêts contradictoires et aux pays en développement la possibilité de réduire les écarts qui les séparent des pays développés.

Jusqu'à la fin des années 1970, la plupart des régions en développement ont enregistré une hausse de la productivité comparable à celle des pays développés. Depuis, l'écart entre les deux groupes a eu tendance à se creuser, aussi bien en moyenne que dans les différents secteurs et, si l'on excepte certains pays asiatiques, cette tendance s'est confirmée alors même que la croissance économique a redémarré dans certains pays depuis le début du nouveau millénaire.

Cette évolution a ravivé l'intérêt pour le rôle que la transformation structurelle peut jouer en faveur d'une croissance et d'un développement soutenus, comme en témoigne le nouveau Programme de développement durable à l'horizon 2030, dont l'un des objectifs est la promotion d'une industrialisation durable qui profite à tous.

Si l'Asie de l'Est se différencie des autres régions en développement depuis une trentaine d'années, ce n'est pas tant à cause du poids relatif de l'industrie dans la production totale, mais à cause de celui du secteur manufacturier. Cette région se distingue en effet par la progression régulière de la part de ce secteur dans le PIB, qui a dépassé 25 % en Asie du Sud-Est et 30 % en Asie du Nord-Est, et par le fait que cette part est restée longtemps élevée. La croissance manufacturière rapide s'est accompagnée d'une forte création d'emplois et d'une hausse de la productivité, qui ont permis aux pays de la région d'accéder aux marchés mondiaux et de faire augmenter la part des pays en développement dans le commerce mondial de produits manufacturés au cours des dernières décennies. Dans d'autres régions, la croissance manufacturière est tombée en deçà de celle de la production totale, et la croissance de l'emploi a été associée à la stagnation de la productivité, ou inversement.

Dans les pays qui ont réussi à rattraper leur retard économique, le secteur manufacturier n'a pas été favorisé par rapport aux autres ; plutôt, une série d'effets de liaison et de complémentarités intrasectoriels et intersectoriels ont contribué à la croissance de la productivité et de l'emploi. À mesure que le secteur manufacturier se développait, la production primaire a elle aussi eu tendance à gagner en efficacité grâce à la baisse du prix des facteurs de production, aux retombées technologiques et aux effets d'accumulation des connaissances. Le secteur des services et le secteur manufacturier se sont généralement développés en parallèle, les progrès constants de ce dernier ayant un effet d'entraînement sur certaines activités de service. Ces activités ont également permis des gains de productivité, qui ont contribué à renforcer le potentiel de croissance de la productivité dans le secteur industriel en fournissant des intrants manufacturiers plus nombreux et de meilleure qualité.

Ces cinquante dernières années, c'est dans les régions en développement où le ratio investissement/PIB et l'investissement par habitant étaient les plus élevés et dans celles où l'investissement a augmenté le plus rapidement que la croissance de la productivité a été la plus forte. Outre l'investissement dans les capacités productives et la modernisation technologique, l'amélioration et l'adaptation des qualifications des travailleurs, des techniques de gestion et des compétences entrepreneuriales ont été déterminantes

pour le succès de la transformation structurelle. La structure du secteur manufacturier du point de vue de l'intensité technologique des activités (faible, moyenne ou élevée) a des incidences majeures sur les modalités d'acquisition des connaissances et des compétences. Lorsque l'apprentissage se déroule dans le cadre d'activités de conception et d'ingénierie qui peuvent être appliquées à un large éventail de secteurs, la production industrielle se caractérise par un rythme d'apprentissage rapide qui favorise la création de liaisons intersectorielles et entraîne un accroissement général de l'efficacité.

La répartition des gains de productivité influe également sur la rapidité et la viabilité du processus de transformation. Si ces gains sont utilisés principalement pour augmenter les bénéfices, ceux-ci peuvent être réinvestis dans la création de capacités productives et la modernisation technologique ; ce n'est toutefois pas garanti, car le réinvestissement n'a lieu que si les conditions sont favorables, notamment un cadre macroéconomique approprié et la perspective d'une demande croissante. Dans la mesure où ils contribuent également au développement de l'emploi et à la hausse des salaires, les gains de productivité stimulent la demande intérieure, ce qui incite les entrepreneurs à investir davantage, et favorisent les économies d'échelle dans la production nationale de biens et services de grande consommation. Les fortes hausses de productivité font aussi augmenter les recettes publiques provenant de l'impôt sur les sociétés et de l'impôt sur le revenu, sans entraîner de diminution en termes absolus des revenus du secteur privé. Ces recettes peuvent être affectées à des investissements d'infrastructure favorables à la productivité, notamment dans les équipements collectifs et les services publics. Enfin, les gains de productivité peuvent faire baisser les prix des produits d'exportation, contribuant ainsi à l'augmentation ou au maintien des parts de marché.

Les dépenses publiques jouent un rôle crucial dans le processus de transformation structurelle. Les infrastructures de transport, de logistique et de télécommunication, les réseaux d'approvisionnement en eau et en électricité, les services d'éducation, de formation professionnelle et d'appui à la recherche-développement, et les services d'information et de coordination ont de fortes incidences sur la croissance de la productivité dans tous les secteurs, ainsi que sur le rythme et les caractéristiques de la transformation structurelle.

Toutefois, l'investissement, qu'il soit public ou privé, ne suffit pas à soutenir durablement la transformation structurelle ; il est également essentiel de créer des liens entre les sous-secteurs de pointe et le reste de l'économie. Ces liens peuvent prendre différentes formes. Les *liaisons de production* « en amont » et « en aval » résultent, respectivement, de l'achat et de la vente d'intrants par des producteurs à d'autres producteurs, aussi bien dans le secteur manufacturier que dans les secteurs primaire et tertiaire. On parle de *liaisons en matière d'investissement* lorsque la viabilité d'un investissement productif, d'un investissement dans un nouveau projet entrepreneurial, et donc dans les activités manufacturières d'une entreprise ou d'un sous-secteur qui en découlent, dépend d'investissements antérieurs ou simultanés dans d'autres entreprises ou secteurs, ou dans certaines infrastructures. Les *liaisons en matière de connaissances* résultent de la diffusion des compétences et des connaissances technologiques dans les entreprises par des moyens formels ou non et de la mise à profit par les entreprises des acquis de l'éducation, de la formation professionnelle et de la recherche-développement obtenus hors entreprise. Les *liaisons en matière de revenu* ont pour effet de faire évoluer les habitudes de consommation lorsque l'accroissement des revenus découlant de l'amélioration des conditions d'emploi se traduit par une hausse de la demande de produits d'origine nationale et que l'augmentation de la productivité ou des rentes issues de l'exploitation des ressources naturelles se traduit par une hausse des recettes publiques qui permet de renforcer l'investissement public et les services publics.

Les incitations de marché peuvent contribuer à créer et à renforcer ces liaisons, mais il est rare que cela se produise de façon spontanée. En effet, le degré de volontarisme avec lequel les pays ont établi ces liaisons explique dans une grande mesure la diversité des trajectoires de transformation structurelle relevées dans le monde en développement.

Une observation sommaire permet de distinguer trois grandes trajectoires au cours des dernières décennies. Ces trajectoires stylisées offrent un cadre de réflexion qui permet de tirer des enseignements des succès et des échecs afin d'élaborer des politiques appropriées. La première trajectoire est *l'industrialisation de*

rattrapage, qui se caractérise par des liaisons solides dans les domaines de la production, de l'investissement, des connaissances et du revenu, établies sur plusieurs décennies à la faveur de la croissance et de la diversification du secteur manufacturier. Si l'on fait exception des pays développés, cette trajectoire n'a été suivie que par une poignée de nouveaux pays industriels d'Asie de l'Est, bien qu'elle ait démontré son potentiel ailleurs sur des périodes plus courtes. La Chine semble également engagée sur cette voie, mais à un degré de développement bien moindre.

Ces cas d'industrialisation de rattrapage confirment que l'augmentation régulière de l'investissement par habitant est essentielle pour que certaines branches manufacturières atteignent une masse critique. Ils attestent aussi le rôle crucial des différents types de liaisons qui ont été promues par les aides publiques importantes accordées à certains secteurs, notamment des crédits ciblés et des mesures de soutien public en matière de recherche-développement et d'accès aux marchés d'exportation. Le secteur public a facilité les investissements productifs à long terme, notamment en effectuant des investissements considérables dans les infrastructures matérielles et les infrastructures utiles à la diffusion des connaissances. En outre, la création ou le renforcement de liaisons en matière de revenu ont été appuyés par des politiques favorisant une répartition plus équitable des revenus, qui ont également stimulé la demande intérieure.

Dans les pays en développement, la trajectoire la plus fréquente est celle d'une *industrialisation en panne*, où la part du revenu et de l'emploi industriels commence à stagner après de longues périodes de croissance de la production manufacturière, alors que le revenu par habitant et la productivité globale sont encore relativement faibles. C'est ce qui est arrivé en Inde et au Mexique, par exemple, et plus récemment dans plusieurs pays d'Asie du Sud-Est. Dans d'autres pays, dont beaucoup de pays d'Afrique subsaharienne, le développement du secteur manufacturier a ralenti avant même qu'il ait été possible de jeter les bases nécessaires à une industrialisation soutenue. Dans les pays où l'industrialisation est tombée en panne, la croissance de la productivité a eu tendance à fluctuer et a rarement atteint les niveaux les plus faibles enregistrés par les pays d'Asie de l'Est. De plus, elle ne s'est pas accompagnée d'une expansion soutenue de l'emploi manufacturier.

Dans bon nombre de ces pays, il y a eu des poches d'excellence, c'est-à-dire des sous-secteurs économiques où la productivité et l'emploi progressaient en même temps ; ainsi, dans certaines activités de service en Inde et dans des enclaves manufacturières dynamiques au Mexique, qui ont bénéficié d'IED très importants et d'un accès préférentiel au marché nord-américain. Les retombées sur le reste de l'économie ont cependant été limitées. Certains pays d'Asie du Sud-Est comme l'Indonésie, la Malaisie et la Thaïlande ont, pour leur part, suivi une trajectoire hybride. Jusqu'à la fin des années 1990, ils ont connu une transformation structurelle bénéfique, où l'emploi et la productivité ont progressé sans interruption dans plusieurs branches d'activité industrielle, notamment manufacturières, grâce à des taux d'investissement de plus en plus élevés. Toutefois, la crise financière asiatique de 1997-1998 a provoqué une baisse sensible de ces taux et a mis un coup d'arrêt à la croissance de l'emploi et de la productivité dans le secteur manufacturier.

En Afrique subsaharienne (à l'exception de l'Afrique du Sud), le secteur manufacturier n'a jamais atteint la taille nécessaire pour servir de moteur à un processus cumulatif de création de liaisons. Dans de nombreux pays de la région, les politiques d'ajustement structurel des années 1980 et 1990 ont nui au développement du secteur. Si la production manufacturière a ensuite renoué avec la croissance, c'est plutôt à la hausse de l'emploi qu'à l'amélioration de la productivité qu'elle le doit, et cette croissance est restée trop faible pour créer des effets de liaison suffisants entre production, revenu et demande. De même, l'investissement, s'il a augmenté, n'était pas suffisant pour alimenter une hausse généralisée de la productivité et la création et la diffusion de connaissances.

La troisième trajectoire de transformation structurelle est celle de la *désindustrialisation précoce*. Dans ce cas de figure, la part du secteur et de l'emploi manufacturiers dans la valeur ajoutée a commencé à reculer alors que le niveau de revenu par habitant des pays concernés était bien inférieur aux niveaux atteints dans les pays développés et les pays qui avaient réussi leur rattrapage industriel lorsqu'ils ont entamé leur

désindustrialisation. Cette baisse s'est accompagnée d'une chute de la productivité relative. Le phénomène a été observé dans plusieurs pays d'Amérique du Sud depuis la crise de la dette des années 1980. Ces pays ont connu des périodes de stagnation ou de baisse de la productivité, qui ont été parfois assez longues et qui, le plus souvent, ont coïncidé avec un fort ralentissement de l'investissement. En effet, après les années 1970, l'Amérique latine affichait le taux d'accumulation du capital le plus faible de toutes les régions en développement. À l'évidence, les pays d'Afrique du Nord et plusieurs pays en transition dont le système d'économie planifiée s'est effondré suivent ce même type de trajectoire.

La désindustrialisation précoce est étroitement liée à des réformes radicales menées pour mettre en place des politiques macroéconomiques plus restrictives, à une réduction de l'investissement public dans les infrastructures et les connaissances et, plus généralement, à une moindre intervention de l'État en faveur de la transformation structurelle. La libéralisation commerciale de grande ampleur, et dans certains cas unilatérale, conjuguée à des périodes d'appréciation monétaire, a fortement pesé sur la rentabilité et la viabilité de larges segments du secteur manufacturier, cependant qu'une répartition plus régressive des revenus a affaibli la demande intérieure.

Rétablir les liens entre commerce et transformation structurelle

La part des pays en développement dans les exportations mondiales de produits manufacturés a beaucoup augmenté, passant d'environ 10 % en 1980 à près de 45 % en 2014. Environ un quart des échanges en question ont lieu entre pays du Sud, et ce, en partie, parce que les chaînes de valeur mondiales ont élargi le champ d'action des réseaux internationaux de production dans certains secteurs marchands clefs. Cette évolution – et la libéralisation du commerce qui l'a favorisée – est généralement considérée comme un signe encourageant de la contribution que la mondialisation et le commerce peuvent apporter à l'industrialisation et à l'accélération du développement.

La grande popularité des stratégies d'industrialisation axées sur l'exportation tient notamment aux bons résultats obtenus par la première génération de nouveaux pays industriels d'Asie de l'Est, où l'expansion des exportations manufacturières a été appuyée par la politique industrielle et la gestion macroéconomique, débouchant sur le développement de rattrapage le plus rapide et le plus soutenu de l'époque moderne. D'autres pays de la région ont appliqué des variantes de ce modèle sans toutefois parvenir à égaler pleinement les pionniers. Les statistiques agrégées sur l'essor du commerce manufacturier dans les pays du Sud occultent en grande partie la singularité des progrès asiatiques. En 2014, l'Asie a représenté à elle seule près de 90 % des exportations manufacturières des pays en développement et 94 % du commerce manufacturier Sud-Sud. Cela étant, plusieurs pays en développement non asiatiques participent activement au commerce de produits manufacturés, et beaucoup d'autres y prennent part dans l'espoir de concrétiser les promesses de l'industrialisation tirée par les exportations.

Si la participation accrue au commerce international – tant d'exportation que d'importation – peut accélérer et amplifier l'industrialisation et accroître la productivité aussi bien intra qu'intersectorielle, cela ne va pas de soi. Lorsqu'elle est réciproque, la libéralisation du commerce ouvre des marchés à l'exportation et facilite l'importation de biens d'équipement et de biens intermédiaires, mais elle comporte aussi des risques pour l'industrialisation. Le plus redoutable est peut-être le risque d'être soumis à une concurrence plus dure de la part des importations de produits industriels, qui va de pair avec la désindustrialisation précoce et l'expansion du secteur informel dans plusieurs pays. Une autre difficulté réside dans le fait que les marchés d'exportation sont devenus beaucoup plus saturés et concurrentiels, ce qui a eu pour effet d'accroître l'offre mondiale de main-d'œuvre peu qualifiée dans un contexte de baisse généralisée des salaires et de faiblesse de la demande globale.

La réponse à la question de savoir si les exportations de produits manufacturés induisent l'industrialisation et la croissance de la productivité et dans quelle mesure dépend aussi bien de la composition des exportations

(plus l'intensité technologique est forte, mieux c'est) que de leur part dans la valeur ajoutée intérieure. En outre, la taille du secteur manufacturier est probablement tout aussi importante, en particulier parce que les activités manufacturières doivent absorber de la main-d'œuvre pour que la productivité globale s'améliore. Les enclaves manufacturières d'excellence sont encourageantes, mais elles ne suffisent pas à produire les liaisons et la transformation de la production nationale qui sont nécessaires à une industrialisation digne de ce nom.

Même lorsque le secteur est d'une taille suffisante pour exercer une influence notable sur la production intérieure, le problème des prix reste un facteur contraignant. L'erreur de généralisation qui se produit lorsque des exportateurs toujours plus nombreux appliquent la même stratégie axée sur l'exportation se solde par un ralentissement de la hausse des prix (et *in fine* des salaires), même pour les exportateurs d'articles manufacturés les plus florissants d'Asie. Entre 1980 et 2014, les exportateurs de produits manufacturés des pays en développement ont vu les termes de l'échange diminuer de 1,1 % par an en moyenne (1,5 % dans les pays asiatiques). L'exportation de produits à plus forte intensité technologique semble être une solution prometteuse, mais le saut doit être important et soutenu pour permettre de distancer les nombreux concurrents qui se disputent les mêmes marchés d'exportation aux prix plus élevés. L'envers de l'erreur de généralisation est la concentration de la puissance économique et de la capacité d'influer sur les prix. L'essor des chaînes de valeur mondiales est à la fois une cause et une conséquence de ce phénomène. D'une part, les chaînes de valeur mondiales favorisent une plus large participation des pays en développement au commerce manufacturier mondial, leur ouvrant ainsi de nouvelles perspectives d'industrialisation. D'autre part, cette participation accrue intensifie la concurrence, laquelle renforce encore le pouvoir de négociation et la capacité d'agir sur les prix dont disposent les principales entreprises multinationales, basées le plus souvent dans des pays développés. Par conséquent, les producteurs des pays en développement – même les grands fournisseurs des pays émergents – peinent à créer et à capter suffisamment de valeur ajoutée pour que cela ait un effet appréciable sur l'économie.

Le problème tient en grande partie au fait qu'aujourd'hui l'industrialisation tirée par les exportations est globalement décevante en ce qui concerne la création d'emplois nombreux et bien rémunérés – aspect souvent négligé mais pourtant essentiel lorsqu'il s'agit d'établir des liens fructueux entre exportation et industrialisation. Même lorsqu'ils pourraient contribuer au progrès social, les gains de productivité servent le plus souvent à augmenter les bénéfices ou encore à réduire les prix pour consolider un avantage concurrentiel existant, plutôt qu'à relever les salaires. Dès lors que la majeure partie des gains de productivité est transférée à l'étranger sous forme de baisse de prix, le cercle vertueux de la productivité qui stimule la demande et l'investissement intérieurs risque d'être affaibli. Cette dynamique concurrentielle a été particulièrement problématique pour des pays d'Afrique et d'Amérique latine, où la mondialisation s'est accompagnée d'un déplacement de la main-d'œuvre qui est passée d'activités productives à des activités peu productives, mais aussi à l'économie informelle. En revanche, un certain nombre de pays asiatiques ont su mieux profiter des possibilités créées par l'exportation de produits manufacturés, parvenant à améliorer en même temps la productivité et l'emploi.

Ces tendances en matière d'emploi sont particulièrement éloquentes lorsque les données sont ventilées par sexe. En Afrique et dans la région de l'Amérique latine et des Caraïbes, la croissance des exportations manufacturières est plus étroitement liée à l'augmentation de l'effectif féminin dans les emplois de service peu productifs que dans les emplois manufacturiers modernes à forte productivité que les stratégies d'industrialisation axées sur l'exportation étaient censées créer. En Afrique, entre 1991 et 2014, une augmentation de 1 % des exportations manufacturières a entraîné une hausse de 0,34 % de l'effectif féminin travaillant dans le secteur des services, mais de seulement 0,12 % de celui qui travaillait dans le secteur industriel. Les chiffres correspondants concernant l'Amérique latine et les Caraïbes sont de 0,29 % et 0,14 %, respectivement. Il y a deux causes à cela. Premièrement, sous l'effet des pressions concurrentielles accrues sur les marchés extérieurs et intérieurs, la sous-traitance s'est développée et les emplois informels se sont multipliés. Deuxièmement, le recours simultané à la main-d'œuvre nationale et à des technologies de production capitalistiques a réduit l'intensité d'emploi du secteur manufacturier tout en faisant augmenter

la demande relative de main-d'œuvre qualifiée. En dernière analyse, il faut reconnaître que la gestion du changement structurel passe notamment par l'élaboration d'une politique de l'emploi garantissant un processus d'industrialisation autonome qui profite à tous.

La faiblesse des liens entre le commerce de produits manufacturés et l'industrialisation est largement imputable à l'insuffisance de la demande mondiale globale. À cause des stratégies de croissance fondées, au Nord comme au Sud, sur la réduction des salaires et l'austérité budgétaire, la demande provenant des pays développés n'est pas suffisante pour les pays qui cherchent à s'industrialiser grâce aux exportations. En revanche, les marchés à caractère plus régional et les pays du Sud offrent des débouchés prometteurs – particulièrement pour les produits manufacturés – comme en témoigne déjà, dans une certaine mesure, la nouvelle géographie du commerce international. Mais pour prendre correctement ce virage, les pays en développement, particulièrement les grands pays émergents, doivent se réorienter en passant d'une industrialisation fondée sur les exportations à une industrialisation tirée par la demande intérieure. Les marchés des pays développés restent des destinations importantes pour les produits plus élaborés et offrent des possibilités uniques de renforcer les capacités de production, de conception et de commercialisation. Cela étant, aucune de ces stratégies ne permettra à un pays d'assurer son industrialisation et de l'inscrire dans la durée si la demande mondiale globale n'augmente pas.

Un climat d'investissement malsain

La transformation structurelle exige des investissements massifs. L'histoire montre que plus les pays tardent à s'industrialiser, plus l'effort à fournir est important. Cela dit, même les pays à revenu intermédiaire, qui disposent déjà de certaines capacités, sont souvent obligés de repartir à l'offensive pour vaincre certains obstacles spécifiques et continuer de progresser. Quel que soit le niveau de revenu, le financement de ces investissements peut peser lourdement sur le processus de développement.

La plupart des gens considèrent que les marchés financiers dirigent l'épargne privée vers les acteurs les mieux à même d'en faire une utilisation productive. Pourtant, dans les pays qui ont le mieux réussi, ce sont les gouvernements qui ont pris l'initiative, usant de leur marge d'action économique et institutionnelle pour créer les conditions nécessaires à la mobilisation de financements publics et privés en faveur de projets d'investissement à long terme. L'accès au crédit a souvent été décisif pour enclencher le processus, et ce n'est pas un hasard si, parmi les régions en développement, l'Asie de l'Est est celle où le système de crédit est le plus avancé et les ratios investissement/PIB les plus élevés. Cela étant, dans les pays de la région et dans d'autres pays dynamiques, la mobilisation des ressources intérieures a été liée à une hausse des bénéfices des entreprises et à une augmentation de la part de ces bénéfices dans un PIB lui-même en progression, ce qui tend à indiquer non seulement que les bénéfices étaient à l'origine de la hausse des investissements productifs mais aussi qu'ils en dépendaient. La dynamique créée par le couple bénéfices-investissements a été cruciale pour la transformation structurelle soutenue qui s'est opérée.

Or, l'ouverture financière croissante et l'instabilité persistante du système financier international ont affaibli le couple bénéfices-investissements, et pas seulement dans les pays développés ; on assiste au même phénomène dans les pays en développement, et la transformation structurelle pourrait en pâtir.

La hausse sensible de la rentabilité des entreprises des pays développés au cours des quelque trente dernières années ne découle nullement d'une hausse de l'investissement réel. Au contraire, dans les grands pays développés (Allemagne, États-Unis, France, Japon et Royaume-Uni), l'investissement moyen (hors secteur du bâtiment et des travaux publics) n'a cessé de chuter, passant d'environ 20 % à moins de 16 % (point bas historique) du PIB entre 1980 et 2015, tandis que la part des bénéfices a suivi la trajectoire exactement inverse, passant d'une moyenne de 14,6 % en 1980 à un peu moins de 18 % en 2013 (indépendamment de la bulle Internet et de la crise financière mondiale). Dans ces pays, la rentabilité des entreprises a été dopée par la financiarisation de leurs stratégies, dictée par l'émergence de ce que l'on a appelé la « primauté

actionnariale » et par la priorité donnée aux décisions à court terme, à la gestion des coûts et à l'ingénierie financière, sous l'œil vigilant des investisseurs institutionnels. Si le rythme n'a pas été le même dans tous les pays, le recentrage des entreprises autour de pratiques de gestion telles que la distribution accrue de dividendes, les rachats d'actions, les fusions et les acquisitions signifie que les stratégies classiques consistant à mettre les bénéfices en réserve et à les réinvestir ont peu à peu été remplacées par un nouveau credo : réduire les effectifs et distribuer les profits.

Les répercussions macroéconomiques se sont fait clairement sentir dans les pays développés où elles se sont traduites par la hausse des inégalités de revenus (due en partie aux plans de rémunération des dirigeants d'entreprise), l'érosion fiscale et, en fin de compte, l'affaiblissement de la demande globale, une croissance sans création d'emplois, des bulles financières et une nouvelle aggravation des inégalités de revenus. En conséquence, le couple bénéfices-investissements continue de se distendre.

Dans les pays en développement, cela fait déjà quelque temps que l'on relève les effets négatifs – notamment les chocs macroéconomiques – de la mondialisation financière ; mais dernièrement c'est au niveau des entreprises que ces effets se manifestent. Entre 1995 et 2014, les bilans des entreprises non financières des grands pays en développement ont enregistré une baisse des ratios investissements/bénéfices, qui a parfois été forte comme au Brésil, en Malaisie, en République de Corée et en Turquie. Dans la plupart des pays en développement, les grandes entreprises par actions sont encore l'exception, mais il est évident que leurs stratégies deviennent plus financières. Dans les sociétés qui distribuent régulièrement des dividendes, la part versée aux actionnaires tend à augmenter malgré des bénéfices plutôt stables. Ces sociétés accumulent aussi des actifs financiers, dans certains cas plus rapidement qu'elles n'accumulent de la dette, ce qui montre qu'elles se détournent des investissements à long terme au profit des investissements de portefeuille sur les marchés financiers libéralisés. L'augmentation rapide de l'endettement des entreprises non financières devient une préoccupation croissante dans de nombreux pays émergents.

La dette en dollars des entreprises non financières de 13 pays en développement a augmenté de 40 % entre 2010 et 2014, tandis que les ratios dette/service de la dette se sont aussi envolés – signe avant-coureur fiable d'une crise bancaire systémique en gestation. Selon ces chiffres, le niveau d'endettement de ces entreprises a grimpé d'au moins 40 points de pourcentage entre fin 2007 et fin 2015. Par comparaison, le niveau d'endettement de cette même catégorie d'entreprises dans certains des principaux pays développés (Allemagne, États-Unis, Japon et Royaume-Uni) a chuté de près de 20 points de pourcentage dans la même période.

Il serait prématuré de suggérer que l'on assiste à une dissolution généralisée du couple bénéfices-investissements dans le monde en développement, mais il est évident que si la rentabilité des entreprises a augmenté presque partout, les trajectoires d'investissement ont beaucoup varié d'un pays à l'autre. Il est clair aussi que les effets macroéconomiques négatifs de la financiarisation de l'économie mondiale et des entreprises s'aggravent, et pas seulement là où la récente augmentation de l'endettement des entreprises des pays émergents a été alimentée, en partie du moins, par les programmes d'assouplissement quantitatif des pays développés et par les excès de liquidités auxquels ces programmes ont donné lieu. Les données sectorielles montrent aussi comment l'investissement nourri par l'endettement s'est concentré dans des secteurs d'activité très cycliques reposant sur les ressources naturelles, qui ne contribuent ni à la transformation structurelle ni à une hausse rapide de la productivité. En effet, sept secteurs seulement – pétrole et gaz, électricité, bâtiment et travaux publics, matières premières industrielles, immobilier, télécommunications et extraction minière – sont à l'origine de plus des deux tiers de l'augmentation totale de la dette et de l'investissement.

Pour freiner la financiarisation des entreprises dans les pays développés comme dans les pays en développement, il faudra modifier leur gouvernance et les systèmes d'incitation des entreprises non financières, par exemple en renforçant les liens réglementaires entre fiscalité des entreprises et réinvestissement des bénéfices à des fins productives.

Pour de nombreux pays en développement qui viennent de s'engager dans la transformation structurelle, le plus important n'est pas de s'attaquer à l'affaiblissement du couple bénéfices-investissements qui a été fort dans le passé, mais d'abord d'établir un tel binôme. Des efforts économiques et institutionnels de grande ampleur doivent être déployés pour créer des systèmes financiers et bancaires efficaces et capables de fournir les crédits et les liquidités nécessaires à une expansion rapide des capacités productives. Il faut aussi adopter des mesures énergiques pour lever les premiers obstacles auxquels les initiatives du secteur privé se heurtent, afin qu'elles puissent devenir viables et rentables et s'orienter vers des projets indispensables à la transformation structurelle. Parallèlement, les investissements publics essentiels, en particulier pendant les premières étapes du processus de rattrapage, doivent être protégés par des mesures internationales concertées visant à lutter contre l'évasion et la fraude fiscales et contre la fuite des capitaux qui érodent les recettes publiques.

Cela dit, pour pérenniser le financement (extérieur et intérieur), il faut avant toute chose remédier efficacement et durablement aux faiblesses systémiques du système financier international. Les pays doivent coordonner leurs politiques macroéconomiques d'une manière responsable. Sans véritable stabilité macroéconomique ni redressement complet des pays en développement, l'investissement réel à long terme des entreprises continuera de se dégrader dans les pays développés comme dans les pays en développement.

Retour à la politique industrielle

Aucun pays n'a parcouru le chemin semé d'embûches qui l'a conduit de la pauvreté généralisée du monde rural à la prospérité postindustrielle sans appliquer des politiques publiques ciblées conçues pour orienter la structure de production vers des activités nouvelles et des secteurs plus productifs, créateurs d'emplois mieux rémunérés et dotés d'un meilleur potentiel technologique. Ces politiques forment ce que l'on appelle couramment la « politique industrielle », mais il serait plus juste de l'appeler « politique de transformation de la production ».

Beaucoup de choses ont été écrites au sujet de la politique industrielle et de ses outils ces dernières décennies, dont une bonne partie a porté sur la question stérile de savoir si les gouvernements étaient capables ou non de « sélectionner des champions ». Dans la réalité, il n'y a pas de décision politique sans priorités, sans compromis et sans négociations ; et les décideurs sont tenus de fixer des cibles. La réflexion doit donc porter sur l'établissement de liens économiques capables de favoriser les cercles vertueux et le développement, sur l'approche intégrée qu'il convient d'adopter à cette fin et sur la géométrie institutionnelle à mettre en place pour l'appliquer.

Comme la transformation économique exige aujourd'hui des investissements beaucoup plus importants et que le lien bénéfices-investissements-exportations – déterminant pour le succès des pays d'Asie de l'Est dont le développement est récent – s'est affaibli, les stratégies axées sur une croissance de rattrapage n'auront pas la tâche facile. Pour réussir, il faut sérieusement repenser les approches et les options de la politique économique.

Compte tenu des changements qui sont intervenus dans l'économie mondiale, les gouvernements des pays en développement doivent être ambitieux mais pas irréalistes. Ils devraient s'efforcer d'atteindre un haut niveau de développement en créant de nouvelles sources de croissance et de dynamisme plutôt qu'en se contentant de tirer le meilleur parti de leurs avantages comparatifs. Il peut être judicieux d'agir par étape, mais il sera nécessaire de prendre des mesures bien plus radicales qui dépassent largement les avantages comparatifs pour s'orienter vers des activités à plus forte valeur ajoutée, qui soient créatrices d'emplois, particulièrement élastiques au revenu et mieux à même d'établir des synergies à travers la création de connaissances. À viser haut, le risque est l'échec. Ce risque devrait aussi être pris en compte, et des mécanismes de contrôle devraient être mis en place pour suivre les progrès, repérer les résultats insuffisants et, au besoin,

adapter ou supprimer les aides fournies par l'État. Ainsi, l'accent est mis non pas sur la question de savoir s'il faut avoir une politique industrielle mais sur la manière de la concevoir et de l'appliquer correctement.

Le rôle et l'efficacité de la politique industrielle ne préoccupent pas seulement les pays développés. Si la part de l'activité industrielle dans le PIB de ces pays recule depuis quelques décennies du fait de leur évolution vers une société postindustrielle, le rythme et l'ampleur de cette transformation, qui s'est accélérée au début des années 2000, commencent à inquiéter les décideurs de plusieurs d'entre eux. Ces préoccupations, y compris celles qui concernent l'érosion de la classe moyenne, se sont intensifiées depuis la crise mondiale de 2008, et autorisent à penser que les décideurs devraient à présent utiliser les politiques industrielles pour rééquilibrer l'économie en la libérant de la domination d'un secteur financier disproportionné. La lenteur du redémarrage des pays développés après la Grande Récession corrobore cette idée.

Dans ce contexte, il peut être utile de faire une distinction entre politiques industrielles « passives » et politiques industrielles « actives ». Les politiques « passives » ont pour caractéristique essentielle d'accepter les ressources et les structures institutionnelles existantes et de chercher à réduire les coûts de l'activité économique, notamment les coûts de coordination et de transaction. En revanche, les politiques « actives » visent à opérer des transformations plus profondes de la structure et du comportement des entreprises, ainsi dans le domaine de l'investissement, des exportations et de la modernisation. Il y a de fortes chances que ces deux types de politiques n'aient pas les mêmes besoins institutionnels. Pour cibler efficacement les mesures actives, l'État doit disposer de capacités substantielles et d'un niveau de discipline qui est souvent négligé dans le débat sur la politique industrielle. En fait, une politique active s'accompagne presque toujours d'une politique passive, mais l'inverse n'est pas vrai.

Les politiques industrielles actives ont besoin d'une géométrie institutionnelle propice reposant sur des États développementistes, sur un dialogue gouvernement-entreprises et sur des « mécanismes de contrôle réciproque » qui veillent à ce que l'aide publique au secteur privé aboutisse aux résultats souhaités. Sans doute, l'étape cruciale – et souvent la faille – dans l'application des politiques industrielles est l'attribution, le contrôle et la gestion des rentes à l'appui de la transformation et de la modernisation structurelles. Du point de vue de l'action publique, les rentes qui ont le potentiel d'améliorer la croissance peuvent avoir l'effet inverse si l'État ne sait pas les gérer. Si l'État n'a pas la crédibilité nécessaire pour supprimer ou suspendre les aides financières qu'il a accordées en cas de mauvais résultat, il y aura non seulement des coûts à court terme mais aussi des conséquences négatives à long terme.

La solution réside dans les efforts déployés par l'État pour contribuer à créer les interactions économiques capables d'accompagner le processus de transformation structurelle, en orientant les ressources vers les activités qui peuvent augmenter la productivité et le nombre d'emplois mieux rémunérés. Pour beaucoup de pays, il s'agira de faire un bilan complet des chaînes d'approvisionnement sectorielles, de la production primaire à la logistique du produit fini des entreprises manufacturières. Dans d'autres, l'objectif sera de rattacher ces chaînes aux chaînes mondiales. Dans les deux cas, il sera nécessaire de faciliter l'accès des entreprises manufacturières au financement à long terme des investissements, et ce, à un coût abordable, en particulier dans les secteurs ciblés ainsi que dans les branches qui peuvent profiter des relations intrasectorielles. Les outils et les leviers de la politique industrielle devraient aussi faire partie d'un train de mesures intégrées et interconnectées destinées à faire coïncider les politiques en matière de commerce, de concurrence, de travail et les politiques macroéconomiques avec les impératifs de l'industrialisation. Ce train de mesures doit également être adaptable en fonction de l'évolution des contraintes et des capacités.

Aujourd'hui, les décideurs ne peuvent plus compter sur le seul secteur manufacturier d'exportation pour connaître une croissance comparable à celle des pays d'Asie de l'Est venus tardivement à l'industrialisation. Ce n'est pas que les pays doivent renoncer à exporter ; c'est plutôt qu'ils doivent adopter une approche beaucoup plus nuancée et stratégique. Ils doivent être plus pragmatiques dans leurs choix de produits et

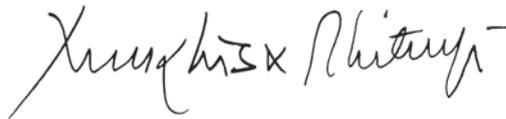
de marchés extérieurs, tout en accordant une attention accrue au développement des marchés intérieurs et régionaux et à la promotion des gammes de produits, des technologies et des effets sur le revenu que l'expansion de ces marchés exigera.

Pour encourager une réorientation structurelle vers le secteur manufacturier et l'industrialisation ou vers des secteurs de services plus avancés, les gouvernements doivent adopter des politiques ayant les objectifs suivants :

- Assurer une demande globale et un niveau d'investissement élevés ainsi qu'un taux de change stable (qui peut à l'occasion être sous-évalué mais non surévalué). Il est important d'adopter des politiques budgétaires de soutien pour créer des conditions économiques stables mais expansionnistes propices à la diversification économique ;
- Renforcer les capacités nécessaires à la fabrication de produits différents et plus élaborés, et promouvoir un environnement propice à l'apprentissage. La recherche-développement publique sera sans doute essentielle, ainsi que les investissements dans les établissements éducatifs classiques et dans la formation sur le tas ;
- Opter pour une industrialisation par substitution des biens intermédiaires, en particulier dans les pays à revenu intermédiaire qui participent aux chaînes de valeur mondiales mais peinent à moderniser leurs capacités industrielles. Il faudra sans doute transformer les zones franches industrielles en parcs de développement industriel plus intégrés qui entretiennent des relations en amont et en aval beaucoup plus étroites avec le reste de l'économie ;
- Éviter d'adopter des stratégies d'exportation qui privilégient la compression des salaires ; le travail n'est pas seulement un coût de production, c'est aussi une source importante de demande et de recettes fiscales ;
- Promouvoir des règles de concurrence axées sur le développement, qui puissent neutraliser la domination mondiale exercée par les entreprises multinationales. Face au renforcement de la *concentration* au sommet des chaînes de valeur mondiales et au durcissement de la *concurrence* au bas, il faudra peut-être créer une nouvelle institution, par exemple un Observatoire mondial de la concurrence, pour surveiller les tendances dans les différents maillons de ces chaînes de valeur et dans les différents secteurs et veiller à ce que les entreprises qui n'en font pas partie ne soient pas pénalisées ;
- Améliorer l'accès au financement de la transformation structurelle, non seulement en favorisant certains types d'investissement mais aussi en surveillant les entreprises et en agissant sur elles pour qu'elles prennent des décisions à long terme. La réglementation financière peut favoriser l'industrialisation en rendant les transactions purement financières moins attractives que d'autres investissements plus productifs ;
- Réduire les possibilités d'évasion fiscale en prenant des mesures fiscales, budgétaires et réglementaires aux niveaux national, régional et international et imposer aux entreprises une plus grande transparence décisionnelle. Il est essentiel de réglementer efficacement les pratiques monopolistiques qui faussent le jeu afin de s'assurer que les bénéfices soient dirigés vers l'investissement productif.

Pour atteindre les nouveaux objectifs de développement durable, il est essentiel de prendre des mesures plus ambitieuses et plus globales dans ces domaines. Comme de précédentes livraisons du *Rapport* l'ont montré, il reste encore une marge d'action suffisante – malgré la réduction subie du fait de la « mondialisation financière » – pour mettre en œuvre les types de programmes économiques capables non seulement de susciter

une transformation en profondeur mais aussi d'aboutir à des résultats plus équitables et plus durables. Cette marge d'action doit néanmoins être défendue contre les pressions idéologiques et institutionnelles qui ont placé l'efficacité du marché au-dessus de la prospérité partagée.



Mukhisa Kituyi
Le Secrétaire général de la CNUCED

TENDANCES ET DÉFIS ACTUELS DE L'ÉCONOMIE MONDIALE

A. L'année de tous les dangers

Avec une croissance qui devrait tomber en dessous du taux observé en 2014 et 2015, l'économie mondiale montre une santé fragile en 2016. Les mauvais résultats enregistrés par les pays développés depuis la crise économique et financière de 2008-2009 sont partis pour durer et il est à craindre que la récente perte de dynamisme dans les pays en développement soit plus marquée que prévu dans les prochaines années. À moins d'un changement de cap dans les pays développés, il semble que l'environnement extérieur soit appelé à se détériorer pour les pays en développement, ce qui pourrait compromettre à la fois leur prospérité et leur stabilité, à court et à moyen terme. Il faut aussi compter avec les chocs imprévus, qui amplifieraient les effets de contagion et remettraient plus gravement en cause la croissance mondiale. Le choix des électeurs du Royaume-Uni de sortir de l'Union européenne (UE) en est un exemple.

La croissance devrait ralentir cette année aux États-Unis, car le mouvement engagé grâce à l'assainissement rapide du système bancaire et à une utilisation plus agressive de la politique monétaire est en train de s'essouffler. Le chômage n'a cessé de diminuer et est tombé au niveau enregistré avant la crise et les revenus réels ont amorcé une remontée. Toutefois, à en juger par le faible taux d'emploi, le nombre de ménages en difficulté et surendettés et le nombre d'exportateurs pénalisés par un dollar fort, rien n'indique que l'économie américaine renouera avec une croissance vigoureuse dans un futur proche.

Dans la zone euro, la reprise a été moins nette qu'aux États-Unis, en partie parce que le recours à la politique monétaire a été plus timoré, en partie parce que certains pays ont opté pour une très grande rigueur budgétaire. La reprise timidement amorcée en 2015 risque fort de s'enliser cette année, et il se pourrait même que la tendance s'inverse en raison de l'incertitude suscitée par la sortie de l'UE du Royaume-Uni (le « Brexit »). La faiblesse de la demande intérieure et les hausses uniquement sporadiques des salaires réels continuent de freiner la croissance économique. Les efforts déployés pour remédier aux énormes différences de résultats économiques entre les pays de la zone euro sont gênés par des aléas politiques, notamment la crise migratoire en cours, et par l'incertitude quant au rythme et à l'orientation futurs de l'intégration européenne.

Les pays européens hors de la zone euro ont enregistré de meilleurs résultats ces dernières années, principalement parce que, dans bon nombre d'entre eux, les autorités monétaires ont eu la volonté et la capacité de maîtriser les bulles financières. Même sans la menace du Brexit, l'économie britannique, marquée par l'endettement et un déficit commercial toujours considérable, est vouée à connaître une période difficile. On ne sait pas avec précision quelles seront les conséquences à plus long terme du vote en faveur du Brexit, compte tenu de son caractère inédit et de l'incertitude politique qu'il a fait naître, si ce

n'est qu'un ralentissement de la croissance sera sans aucun doute observable à court terme. Les marchés britanniques étant très financiarisés et très flexibles, l'intensité de la chute est difficile à prévoir.

Le Japon continue de présenter une situation économique atypique, résultant de plusieurs décennies de mauvais résultats, qui se caractérise par une croissance toujours faible et irrégulière, un taux de chômage bas (3 % environ actuellement), un endettement intérieur extrêmement élevé et une position créditrice de la balance des paiements. Toutefois, comme d'autres économies développées, le Japon a vu la part des salaires dans le revenu chuter fortement au cours des dernières décennies (l'une des diminutions les plus importantes parmi les pays développés, certes due en partie à des causes démographiques) sans reprise de l'investissement. La consommation est restée faible, ce qui explique que les exportations soient le moyen privilégié de stimuler la demande. Plus récemment, avec l'affaiblissement des marchés mondiaux et l'appréciation du yen, les mesures de relance économique se sont appuyées sur les dépenses publiques – pour l'heure, sans grand résultat.

La faiblesse persistante de la demande dans les pays développés étouffe la croissance de l'économie mondiale. Dans ces circonstances, ni les bulles financières ni la poussée des exportations n'offrent une solution durable à l'atonie de la croissance et à la morosité du marché du travail. Dans le meilleur des cas, les bulles financières peuvent entraîner une reprise provisoire, mais généralement elles creusent l'écart déflationniste en accentuant les inégalités et causent des distorsions du côté de l'offre qui empêchent l'accroissement de la productivité. Certes, les excédents à l'exportation peuvent être bénéfiques aux pays qui les réalisent, mais, au bout du compte, relèvent d'une politique du chacun pour soi dans un monde où la demande est insuffisante.

Comme le mentionnent de précédentes livraisons du *Rapport*, la réponse des pays développés devra être plus équilibrée et combiner : une politique budgétaire expansionniste agissant à la fois sur les dépenses publiques et la fiscalité ; une politique monétaire et une politique de crédit accompagnée d'un renforcement de la réglementation financière ; et des mesures redistributives comprenant une législation sur le salaire minimum, des impôts directs et des programmes d'amélioration de la protection sociale. Si cette combinaison de moyens d'action est,

bien sûr, appelée à varier en fonction des pays, elle devra avoir pour constante d'importantes dépenses publiques dans les infrastructures. En outre, certaines des dispositions nécessaires devront être prises au niveau multilatéral, notamment les initiatives de lutte contre la fraude et l'évasion fiscales et l'adoption d'un modèle de croissance sobre en carbone.

Faute de reprises concertées dans les pays développés, le commerce international est en recul pour la cinquième année consécutive et marque le pas à cause de l'atonie de la demande mondiale. Cette situation a coupé net l'élan de croissance de nombreux pays en développement, en particulier les exportateurs de produits de base, et les récents épisodes de croissance ont largement reposé sur l'afflux de capitaux. S'il est vrai que l'augmentation des entrées de capitaux peut être attribuée à une meilleure gestion macroéconomique dans les pays récipiendaires, d'autres facteurs ont davantage contribué à attirer les investisseurs en quête de rendements plus élevés (et plus risqués) à l'étranger, à savoir l'ouverture de plus en plus rapide du compte de capital des pays en développement dans le nouveau millénaire et les politiques adoptées dans les économies développées au lendemain de la crise.

Les pays en développement ont ouvert leurs marchés financiers beaucoup plus largement aux investisseurs non résidents, aux banques étrangères et à d'autres institutions financières, tout en assouplissant les restrictions applicables à leurs propres résidents qui investissent à l'étranger ; leurs institutions financières se sont en outre lancées dans des activités transfrontières sans lien avec le commerce et l'investissement internationaux. Ces évolutions ont renforcé l'intégration financière et amplifié la phase d'expansion dans toutes les régions en développement. Cependant, elles sont aussi à l'origine de nouveaux facteurs de vulnérabilité.

Dans les pays en développement, le taux de croissance moyen sera probablement le même qu'en 2015 (3,8 %), mais variera considérablement selon les pays et les régions, et le risque de ralentissement s'accroîtra. Il y a eu de forts ralentissements et même un retour de la récession dans certains pays, notamment dans les grands pays émergents comme l'Argentine, le Brésil, la Fédération de Russie et l'Afrique du Sud. Des périodes glaciales s'annoncent également dans d'autres pays, notamment dans les petits producteurs de matières premières – très vulnérables. Le cycle des produits de base est entré dans sa deuxième année de

forte baisse. La chute des cours des produits miniers, des combustibles et des matières premières agricoles a été particulièrement abrupte ; les prix d'autres produits, dont les produits alimentaires et les boissons, ont moins diminué. Une reprise modérée a eu lieu ces derniers mois, mais il y a fort à parier qu'elle ne continuera pas au cours des prochaines années.

Les investisseurs continuant de se retirer des pays en développement et des pays en transition, les flux nets de capitaux sont devenus négatifs au deuxième trimestre de 2014 et se sont chiffrés à -656 milliards de dollars en 2015 et à -185 milliards de dollars au premier trimestre de 2016. Malgré un répit au deuxième trimestre de 2016, il subsiste un risque de spirales déflationnistes, où les fuites de capitaux, les dépréciations monétaires et l'effondrement des prix des actifs entraveraient la croissance, réduiraient les recettes publiques et attiseraient la crainte d'un endettement insoutenable.

La taille peut encore offrir une protection face aux vents contraires de l'économie mondiale. La Chine et l'Inde, les deux plus grandes économies en développement, échapperont peut-être aux pires effets de ces menaces grâce à l'expansion de leurs marchés intérieurs et à la conjonction de réserves en devises suffisantes et d'une marge d'action judicieusement utilisée.

La Chine a perdu beaucoup de son dynamisme économique ces dernières années, même si son taux de croissance, compris entre 6,5 % et 7 %, reste plutôt élevé. Cette situation s'explique en partie par les efforts qu'elle déploie pour ne plus faire dépendre sa croissance des marchés extérieurs. Cependant, l'envolée du crédit intérieur entraînée par la crise a créé une bulle de la dette qui, associée aux surcapacités dans plusieurs secteurs de l'économie, ne sera pas facile à gérer si elle éclate. Jusqu'à présent, l'Inde est mieux parvenue que d'autres pays émergents à gérer les risques de ralentissement de l'après-crise, au point d'afficher une croissance plus rapide que celle de la Chine. L'investissement privé, qui avait amorcé une forte hausse au début du millénaire, a continué de progresser même au plus fort de la crise. Cependant, il montre des signes d'essoufflement ces dernières années, alors que l'investissement public n'a toujours pas décollé, révélant de graves déficits d'infrastructure qui pourraient compromettre la croissance future.

La réticence des économies développées à s'attaquer efficacement à leur propre endettement élevé

(ou plutôt leur tendance à le faire au moyen de plans de sauvetage pour les créanciers et de mesures d'austérité pour les débiteurs) et leur insistance à miser presque exclusivement sur la politique monétaire pour orchestrer la reprise mettent en lumière tous les dangers auxquels sont confrontés les décideurs des pays en développement. L'alarme a déjà été donnée devant la hausse vertigineuse de la dette des entreprises dans les pays émergents et il semble qu'une grande partie des entrées massives de flux financiers dans les pays émergents et dans les pays en développement aient fini dans des bulles immobilières et financières plutôt que dans des projets d'investissement à long terme.

Si l'activité économique mondiale devait encore ralentir, une proportion non négligeable des dettes contractées par les pays en développement depuis 2008 – non seulement les dettes émises et détenues à l'intérieur de ces différents pays, mais aussi les dettes extérieures, y compris les dettes accumulées par les résidents privés et les États – pourraient exercer une forte pression sur le système financier ou même devenir impossibles à rembourser. Autrement dit, la communauté internationale doit se préparer à traiter la dette de manière plus rapide, plus juste et plus méthodique qu'elle ne le fait actuellement¹.

Considérés séparément, le ralentissement de la croissance de la productivité, le creusement des inégalités, l'insuffisance de la demande mondiale et l'augmentation de la dette posent d'énormes problèmes aux décideurs aux niveaux national et international ; considérés conjointement, ils constituent une énorme menace à une prospérité et une stabilité partagées. Le Fonds monétaire international (FMI) a conseillé aux décideurs de rester sur leurs gardes ; peut-être est-il également temps pour eux de s'inquiéter un petit peu plus.

Bien que ces différentes questions soient considérées comme étroitement liées, les pays d'importance systémique ne montrent aucun signe de s'acheminer vers une coordination de leurs politiques. Les États-Unis viennent tout juste de reconnaître que leurs décisions économiques peuvent avoir des répercussions considérables hors de leurs frontières, ce qui a incité la Réserve fédérale à plus de prudence lorsqu'elle relève son taux directeur. Quoiqu'il en soit, des mesures plus ambitieuses s'imposent pour remédier aux déséquilibres existants et lever les obstacles à une croissance plus forte dans tous les pays – grands ou petits, à solde commercial

excédentaire ou déficitaire, exportateurs de produits de base ou d'articles manufacturés, créanciers ou débiteurs. Une nouvelle donne mondiale doit mettre fin au statu quo.

Des organisations internationales, comme le FMI et l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), semblent repenser leur méthode d'ajustement macroéconomique (encore que leurs recommandations de politique générale ne le reflètent pas encore suffisamment). La prochaine étape sera d'abandonner leur discours étriqué sur la réforme structurelle, préconisant les

habituelles mesures de libéralisation et de déréglementation, et de réfléchir plutôt aux multiples dispositions à prendre pour diversifier la structure et accroître le degré de complexité de l'activité économique. Ces dispositions devraient viser à augmenter la productivité, à créer des emplois plus nombreux et de meilleure qualité, à relever les revenus des ménages, à augmenter les recettes fiscales et les investissements et à promouvoir le progrès technologique – tout cela dans un monde qui avance rapidement vers un avenir sobre en carbone. Ce sujet est traité dans d'autres chapitres du présent *Rapport*.

B. Les tendances récentes de l'économie mondiale

1. Évolution de la croissance

En 2016, on assistera vraisemblablement à un ralentissement de la production mondiale à environ 2,3 %, contre 2,5 % en 2015. C'est la sixième année consécutive où l'économie mondiale reste bien en dessous des niveaux de croissance d'avant la crise. Les résultats de cette année s'expliquent par : la perspective d'un ralentissement de la croissance des pays développés de 2 % à 1,6 % ; la stagnation des économies en transition, représentant une amélioration par rapport à la contraction de 2015 ; et la poursuite de la croissance des pays en développement au taux d'environ 4 %, résultant de la croissance soutenue de la plupart des pays asiatiques, d'une décélération en Afrique et d'une récession économique dans la région d'Amérique latine et des Caraïbes (voir le tableau 1.1).

S'agissant des pays développés, la croissance des États-Unis devrait continuer en 2016, mais avec une nette décélération qui la ramènera à moins de 2 % et probablement plus proche de 1,5 % que de 2 %. La croissance est presque exclusivement tirée par la consommation privée, puisque le chômage recule et se rapproche des niveaux d'avant la crise et que les revenus réels des travailleurs ont commencé à remonter. Dans une optique à plus long terme, cependant,

ces améliorations restent modestes étant donné que le recul du chômage est dû à la chute du taux de participation à l'emploi², et que le revenu médian moyen est essentiellement stationnaire depuis les années 1970, malgré la croissance persistante de la productivité³. En outre, la contribution de l'investissement a été faible (et a même diminué depuis le milieu de 2015), bien que les taux d'intérêt soient bas. Il n'y a pas eu de nouvelles mesures publiques de relance et l'effet de freinage de la baisse des dépenses du Gouvernement fédéral a été contrebalancé par l'effet positif des dépenses des gouvernements locaux et des états. Enfin, après avoir eu un impact très négatif en 2014 et 2015 suite à l'appréciation du dollar, les exportations nettes ont quelque peu contribué à la croissance pendant les premiers mois de 2016, de même que la diminution des importations.

Après avoir été à la remorque des États-Unis pendant de longues années, en raison d'un recours plus timoré à la politique monétaire et du penchant marqué de certains pays pour les mesures d'austérité, la croissance de la zone euro s'est quelque peu accélérée, passant de 0,9 % en 2014 à 1,7 % en 2015. Mais aucune nouvelle accélération n'est attendue en 2016. Cette amélioration ne peut être attribuée à une expansion des exportations nettes, en dépit de la dépréciation de l'euro en 2014-2015, mais plutôt à

Tableau 1.1

CROISSANCE DE LA PRODUCTION MONDIALE, 2008-2016

(Variation annuelle en pourcentage)

Région/pays	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016 ^a
Monde	1,5	-2,1	4,1	2,8	2,2	2,2	2,5	2,5	2,3
Pays développés	0,1	-3,6	2,6	1,5	1,1	1,1	1,7	2,0	1,6
<i>dont :</i>									
Japon	-1,0	-5,5	4,7	-0,5	1,7	1,4	0,0	0,5	0,7
États-Unis	-0,3	-2,8	2,5	1,6	2,2	1,7	2,4	2,6	1,6
Union européenne (UE 28)	0,4	-4,4	2,1	1,8	-0,4	0,3	1,4	2,0	1,8
<i>dont :</i>									
Zone euro	0,5	-4,5	2,1	1,6	-0,9	-0,3	0,9	1,7	1,6
France	0,2	-2,9	2,0	2,1	0,2	0,7	0,2	1,2	1,5
Allemagne	1,1	-5,6	4,1	3,7	0,4	0,3	1,6	1,7	1,7
Italie	-1,1	-5,5	1,7	0,6	-2,8	-1,8	-0,3	0,8	0,8
Royaume Uni	-0,5	-4,2	1,5	2,0	1,2	2,2	2,9	2,3	1,8
Nouveaux États membres de l'UE après 2004	3,6	-3,6	2,0	3,1	0,5	1,1	2,7	3,4	2,6
Europe du Sud-Est et CEI	5,4	-6,6	4,7	4,6	3,3	2,0	0,9	-2,8	0,0
Europe du Sud-Est ^b	5,8	-1,9	1,5	1,7	-0,6	2,4	0,3	2,0	2,8
CEI, y compris Géorgie	5,3	-6,8	4,9	4,8	3,5	2,0	0,9	-3,0	-0,2
<i>dont :</i>									
Fédération de Russie	5,2	-7,8	4,5	4,3	3,5	1,3	0,7	-3,7	-0,3
Pays en développement	5,2	2,4	7,8	5,9	4,8	4,6	4,4	3,9	3,8
Afrique	5,5	3,2	5,2	1,1	5,6	2,0	3,7	2,9	2,0
Afrique du Nord (Soudan exclu)	6,3	2,8	4,1	-6,6	10,1	-3,7	1,5	2,9	1,7
Afrique subsaharienne (Afrique du Sud exclue)	6,1	5,8	6,7	4,7	4,6	5,2	5,8	3,5	2,8
Afrique du Sud	3,2	-1,5	3,0	3,2	2,2	2,2	1,5	1,3	0,3
Amérique latine et Caraïbes	3,7	-2,1	5,9	4,5	3,0	2,7	1,1	0,2	-0,2
Caraïbes	2,6	-0,9	3,1	2,2	2,1	2,9	2,8	3,6	2,5
Amérique centrale (Mexique exclu)	3,8	-0,7	3,7	5,4	4,8	3,6	3,9	4,1	4,0
Mexique	1,4	-4,7	5,2	3,9	4,0	1,4	2,2	2,5	2,2
Amérique du Sud	5,0	-1,0	6,6	4,8	2,6	3,3	0,3	-1,4	-1,8
<i>dont :</i>									
Brésil	5,1	-0,1	7,5	3,9	1,9	3,0	0,1	-3,8	-3,2
Asie	5,7	3,8	8,8	7,0	5,2	5,5	5,5	5,1	5,1
Asie de l'Est	6,9	5,9	9,7	7,8	6,0	6,3	6,2	5,4	5,5
<i>dont :</i>									
Chine	9,6	9,2	10,6	9,5	7,7	7,7	7,3	6,9	6,7
Asie du Sud-Est	4,2	1,6	8,0	4,8	5,8	4,9	4,4	4,4	4,3
Asie du Sud	4,8	4,4	9,1	5,5	3,1	5,0	6,3	6,1	6,8
<i>dont :</i>									
Inde	6,2	5,0	11,0	6,1	4,9	6,3	7,0	7,2	7,6
Asie occidentale	4,0	-2,0	6,2	7,7	4,1	3,4	3,0	2,9	2,1
Océanie	2,0	0,8	4,1	3,7	2,7	2,2	3,6	4,7	2,9

Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après Organisation des Nations Unies, Département des affaires économiques et sociales (ONU/DAES), base de données *National Accounts Main Aggregates*, et *World Economic Situation and Prospects (WESP): Update as of mid-2016* ; Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), 2016 ; OCDE (OECD, 2016a) ; FMI, *Perspectives de l'économie mondiale*, avril 2016 ; Economist Intelligence Unit, base de données *EIU CountryData* ; JP Morgan, *Global Data Watch* ; et sources nationales.

Note : Les agrégats par pays sont calculés sur la base du PIB en dollars constants de 2005.

a Prévisions.

b Albanie, Bosnie-Herzégovine, ex-République yougoslave de Macédoine, Monténégro et Serbie.

la progression de la consommation intérieure et des niveaux d'investissement, ainsi qu'à une augmentation des salaires réels résultant de la hausse du salaire minimum et de la chute des prix de l'énergie. L'accélération de la croissance s'est également appuyée sur une politique monétaire expansionniste et une politique budgétaire moins stricte. Toutefois, ces améliorations n'ont pas répondu aux attentes, car l'expansion monétaire par la Banque centrale européenne (BCE) ne s'est pas traduite par une augmentation proportionnelle du crédit à l'économie réelle. C'est dû au fait que la demande de crédit du secteur privé reste limitée et que plusieurs systèmes bancaires nationaux sont encore en difficulté en raison des niveaux élevés des prêts en souffrance pouvant nécessiter une nouvelle capitalisation, comme cela semble être le cas pour un certain nombre de banques, plus particulièrement en Italie, mais aussi en Allemagne, en Irlande et au Royaume-Uni (EBA, 2016). De plus, les politiques budgétaires n'accompagnent pas comme elles le devraient la croissance économique, même si elles sont légèrement plus accommodantes en Allemagne – pour répondre à la crise migratoire.

Les pays européens hors de la zone euro ont enregistré de meilleurs résultats ces dernières années, en partie parce qu'ils ont eu moins de contraintes budgétaires, mais surtout parce qu'ils ont appliqué des politiques monétaires plus expansionnistes, qui ont conduit à une appréciation des actifs. C'est ce genre de politiques qui ont permis, en particulier au Royaume-Uni, d'utiliser les entrées de capitaux pour couvrir une dette élevée et d'importants déficits commerciaux. Le vote récent en faveur de la sortie du pays de l'Union européenne pourrait compromettre ces politiques en rendant l'économie britannique moins attrayante aux yeux des investisseurs étrangers, ce qui pourrait entraîner une dépréciation des actifs et de la monnaie, une diminution de la consommation et de l'investissement intérieurs et une détérioration des bilans dans tous les secteurs, y compris des bilans des établissements de crédit ayant le plus gros volume de prêts en souffrance.

Le Japon est toujours aux prises avec la stagnation économique et le risque de baisse générale des prix, résultant principalement de l'atonie de la consommation privée. La demande mondiale manquant de dynamisme et le yen ayant tendance à s'apprécier, les exportations contribuent peu à la relance de l'économie. En outre, malgré des taux d'intérêts négatifs conjugués à une politique d'assouplissement

monétaire, la Banque du Japon n'a pu éviter la baisse générale des prix à la consommation pendant la première moitié de 2016, et on est loin de l'objectif de 2 % d'inflation. La baisse des rendements des obligations d'État a laissé une marge additionnelle pour augmenter la dépense publique, qui reste un important catalyseur pour l'économie. La politique budgétaire poursuit des objectifs concurrents, à savoir assainir les finances publiques par une nouvelle augmentation des taxes à la consommation et soutenir l'activité économique. À en juger par des décisions récentes (le report de l'augmentation annoncée de l'imposition et le lancement d'une nouvelle série de dépenses publiques), c'est le deuxième de ces objectifs qui l'emportera, du moins à court terme. De plus, une croissance soutenue devrait passer par une réorientation de la politique des revenus, de façon à inverser la baisse tendancielle de la part des salaires dans le PIB.

Dans les pays de la Communauté d'États indépendants (CEI), le PIB devrait stagner en 2016, après la contraction non négligeable enregistrée en 2015. Les facteurs qui ont eu des effets négatifs sur bon nombre de ces pays en 2015 (en particulier, le bas niveau des prix des produits de base, les sorties nets de capitaux, les salaires réels en baisse, les conflits et les mesures coercitives unilatérales) continuent de plomber la croissance, mais sont moins virulents et ont même commencé à s'inverser dans certains cas. La modeste remontée des cours du pétrole, la stabilisation des taux de change et la modération de l'inflation des prix intérieurs ont redonné à la Fédération de Russie une certaine marge de manœuvre pour commencer à stimuler la demande intérieure et la production industrielle. Toutefois, son PIB, comme celui d'autres grands producteurs de pétrole, tels que l'Azerbaïdjan et le Kazakhstan va sans doute se contracter modérément en 2016. Les perspectives sont mitigées pour la plupart des pays importateurs de pétrole (Arménie, Bélarus, Géorgie, Kirghizistan, République de Moldova et Tadjikistan), qui continueront à bénéficier des bas prix du combustible, mais dont les exportations, les investissements et les envois de fonds subissent encore le contrecoup de la récession en Fédération de Russie. L'Ukraine devrait renouer avec la croissance, mais à un rythme lent, à mesure que les tensions politiques s'atténuent et que l'inflation ralentit. Enfin, en Europe du Sud-Est, la croissance devrait redémarrer en douceur en 2016, grâce surtout à l'augmentation des exportations et de l'investissement étranger.

L'Amérique latine va entrer dans sa deuxième année de stagnation économique, avec un risque de croissance négative en 2016 (ECLAC, 2016). Ceci est dû principalement aux maigres résultats économiques de l'Amérique du Sud, où plusieurs pays ont vu reculer la consommation et la formation de capital fixe. Avec l'aggravation des conditions extérieures en 2015 (notamment la détérioration des termes de l'échange), on a assisté à une compression des dépenses publiques et à une dépréciation du taux de change. Pour contrer la menace d'inflation, certains pays, comme le Brésil et la Colombie, ont relevé les taux d'intérêt, ce qui a causé une nouvelle décélération de la croissance. En outre, la contraction de l'économie brésilienne devrait persister, vu le resserrement du crédit et l'intention du Gouvernement de durcir encore plus la politique budgétaire, ainsi que la situation politique incertaine qui nuit à l'investissement. De même, en Argentine, les prévisions annoncent une croissance négative, en raison des taux d'intérêt élevés, de la baisse des salaires réels suite à l'accélération de l'inflation et à la réduction de l'investissement public, autant de facteurs qui pèsent sur la consommation privée et la formation de capital fixe. La République bolivarienne du Venezuela restera prise dans une spirale descendante. D'autres exportateurs de produits de base (l'État plurinational de Bolivie, le Chili et le Pérou, par exemple), qui avaient adopté une approche à plus long terme de la gestion des revenus exceptionnels durant les années d'abondance, ont pu maintenir des taux de croissance positifs. Les perspectives pourraient s'améliorer quelque peu dans un proche avenir, si la remontée partielle des prix des produits de base pendant le second trimestre de 2016 ne s'inverse pas (voir la sous-section B.3 ci-après) et si l'évolution positive de certains flux de capitaux se confirme.

Le Mexique et les pays d'Amérique centrale et des Caraïbes sont plus étroitement rattachés au cycle économique des États-Unis par les réseaux de la production manufacturière, les envois de fonds et le tourisme. La plupart de ces pays devraient connaître une croissance un peu plus lente en 2016 qu'en 2015, en partie à cause de la décélération de la croissance aux États-Unis. Au Mexique, l'affaiblissement de la monnaie (le peso ayant perdu près de 25 % de sa valeur par rapport au dollar en 2015 et pendant la première moitié de 2016) pourrait relancer quelque peu la croissance en stimulant les exportations manufacturières, mais l'importance accordée à l'assainissement des finances publiques continuera de freiner l'investissement public.

Les prévisions annoncent un ralentissement de la croissance en Afrique en 2016, en raison de l'affaiblissement des résultats économiques en Afrique du Nord et en Afrique australe. En Afrique du Nord, l'instabilité politique et l'insécurité continueront d'entraver la reprise économique. En Afrique australe, la décélération de l'activité devrait être encore plus prononcée, à cause des bas prix des produits de base, des fortes sécheresses et des pénuries d'électricité, ainsi que de la perte de dynamisme de l'Afrique du Sud, destination importante des exportations des pays voisins.

D'après les projections, l'Afrique de l'Est devrait maintenir son rythme de croissance en 2016, sous l'effet stimulateur d'un investissement intérieur robuste, comprenant notamment de vastes programmes d'investissement public, et de la baisse des prix du pétrole. De même, la plupart des pays d'Afrique de l'Ouest (Bénin, Côte d'Ivoire, Mali, Sénégal et Togo) devraient afficher des taux de croissance élevés dans l'ensemble, grâce à l'augmentation de l'investissement public, à l'amélioration de la productivité agricole et au dynamisme du secteur privé. Par ailleurs, à mesure que l'épidémie d'Ebola recule, la croissance devrait reprendre peu à peu en Guinée, au Libéria et en Sierra Leone. En revanche, les perspectives de croissance resteront problématiques au Nigéria, où les autorités maintiennent leur politique de rigueur monétaire et budgétaire afin de contenir les pressions inflationnistes et limiter la crise monétaire causée par la chute des cours mondiaux du pétrole. La baisse des revenus provenant du pétrole et du cuivre, qui dans le passé a amené les gouvernements à effectuer des coupes dans les investissements infrastructurels, de même que les tensions politiques, devraient continuer de peser lourdement sur les économies de la plupart des pays d'Afrique centrale. La chute des prix des produits de base a également entraîné une détérioration de la situation de la dette extérieure dans un certain nombre de pays, dont l'Angola, le Ghana, le Mozambique et la Zambie.

L'Asie en développement reste la région ayant la croissance la plus rapide, au taux estimatif d'environ 5 %, le même qu'en 2015. Pendant la première moitié de 2016, la Chine a affiché une croissance de 6,7 % d'une année sur l'autre, ce qui représente un ralentissement certes léger par rapport à 2015 (6,9 %), mais qui confirme que le pays s'oriente vers une croissance plus modérée. Plusieurs facteurs en sont la cause, notamment l'atonie de la demande extérieure, les mesures visant à réduire la surcapacité dans certains

secteurs et une réorientation stratégique favorisant une croissance tirée par la consommation et faisant une plus grande place aux services. Le pays semble se rapprocher peu à peu de ces objectifs, le secteur des services ayant supplanté le secteur secondaire en tant que moteur de croissance, et la contribution réelle de la consommation privée à la croissance du PIB dépassant actuellement celle de l'investissement. Toutefois, bien que les politiques budgétaires et monétaires expansionnistes appliquées récemment aient produit une relance du marché immobilier et un rebond des dépenses d'investissement impulsées par l'État, ceci ne fait peut-être que retarder le redimensionnement de certains secteurs industriels et le processus de réduction du levier d'endettement, qui sont une nécessité. Par conséquent, la volonté du Gouvernement d'éviter les risques financiers et d'assurer une croissance plus équilibrée contraste avec sa motivation plus immédiate, qui est de maintenir un taux de croissance économique de 6,5 % en moyenne, comme l'établit le treizième plan quinquennal (2016-2020).

Selon les projections, le taux de croissance de l'Inde devrait rester robuste à 7,5 % en 2016, consolidant ainsi l'amélioration plutôt forte des termes de l'échange enregistrée en 2015 (plus de 2 % du PIB). Le principal facteur de croissance est la consommation intérieure en rapide expansion, soutenue par le bas niveau des prix des produits de base (en particulier, le combustible), la hausse des revenus réels (y compris des salaires dans le secteur public) et le recul de l'inflation (OECD, 2016b). La demande à l'exportation a diminué en 2015, et la formation brute de capital fixe a fléchi à la fin de 2015 et au début de 2016 ; cependant, l'investissement (privé et public) devrait progresser et contribuer à une croissance solide jusqu'à 2017. Malgré ces tendances, la dette publique élevée et les taux d'inflation actuels pourraient laisser peu de marge d'action pour l'adoption de politiques budgétaires propices à la croissance. La contribution du secteur manufacturier au PIB ne progresse plus, comme le montre la capacité limitée du secteur à créer des emplois mieux rémunérés, une situation à laquelle l'Inde devra remédier pour s'assurer une croissance à plus long terme.

L'Asie du Sud-Est maintiendra probablement un taux de croissance supérieur à 4 % en 2016, porté principalement par la consommation et l'investissement intérieurs. Le commerce international a été peu porteur, même si les effets négatifs de la diminution

des exportations ont été contrebalancés par les effets positifs de la baisse des importations sur la croissance. La baisse des prix du pétrole (et des subventions énergétiques associées) et les taux d'inflation peu élevés ont donné à plusieurs pays de la région une plus grande marge de manœuvre pour appliquer des politiques budgétaires et monétaires propices à la croissance ; la demande intérieure devrait rester le principal moteur de croissance (ESCAP, 2016).

Enfin, le taux de croissance de l'Asie occidentale devrait avoisiner les 2 % en 2016, contre 2,9 % en 2015. Ce sont les grands pays exportateurs de pétrole de la région qui seront les plus durement touchés, notamment le Koweït, le Qatar, l'Arabie saoudite et les Émirats arabes unis, leurs revenus pétroliers ayant chuté de 6,1 % en moyenne en 2014 et de 34,1 % en 2015. S'il est vrai que ces pays ont bénéficié de la modeste remontée des prix du pétrole pendant la première moitié de 2016, il leur faut ajuster leurs dépenses, compte tenu de la forte détérioration de leurs soldes extérieurs et budgétaires (en 2015, le déficit budgétaire en pourcentage du PIB était de 15 % en Arabie saoudite, 13,6 % au Koweït et 3,7 % dans les Émirats arabes unis). Les politiques d'assainissement budgétaire limiteront fortement la consommation des administrations publiques et l'investissement public, dont la contribution au PIB a été si importante ces dernières années, tandis que l'introduction de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) et les projets de privatisation viseront à améliorer les recettes budgétaires (Sommer *et al.*, 2016). Ces mesures d'austérité budgétaire pourraient entraver les tentatives faites récemment par ces pays pour diversifier leur économie et être moins tributaires du pétrole.

La croissance du PIB dans les pays non exportateurs de pétrole de la région (Jordanie, Liban et Turquie) va sans doute perdre de la vitesse en 2016 ; elle repose surtout sur la croissance de la consommation intérieure, car les exportations se sont déjà contractées en 2015 et le taux d'investissement est resté stationnaire (Turquie) ou a diminué. En Turquie, il sera difficile de maintenir la consommation intérieure au même niveau qu'en 2015, année où elle a été stimulée par l'offre de crédit et la demande additionnelle créée par les réfugiés syriens. En 2016, le pays est confronté à une plus grande instabilité économique à cause des récentes frictions politiques ; en juillet 2016, les pressions à la dépréciation de la lire ont exigé une intervention robuste de la banque

centrale. La tendance à la baisse des recettes du tourisme, les difficultés associées au nombre important de réfugiés et l'instabilité accrue du marché financier nécessitent une vigilance constante des décideurs.

2. Commerce international

a) Marchandises

Le commerce international a encore ralenti en 2015, résultat médiocre dont la cause principale a été l'évolution peu brillante des échanges commerciaux de marchandises, qui n'ont progressé que d'environ 1,5 % en termes réels (tableau 1.2). Après les fortes turbulences de 2009-2011 qui ont suivi la crise financière et économique mondiale, le commerce international des marchandises a progressé plus ou moins au même rythme que la production mondiale pendant environ trois ans, puis s'est laissé distancer par cette dernière en 2015, une situation qui pourrait empirer en 2016, une décélération plus marquée ayant été enregistrée durant le premier trimestre de l'année par rapport à 2015⁴.

Mesuré en dollars courants, ce qui est plus pertinent dans le cas des recettes, des dépenses et enfin des bilans, le commerce des marchandises a chuté de 12,7 % en 2015, selon les estimations. C'est la conséquence de la baisse continue des prix des produits de base (du pétrole, en particulier) et de la dépréciation de plusieurs monnaies clefs par rapport au dollar. En fait, plusieurs grands pays, comme la plupart des pays de l'Union européenne, le Japon et, dans une moindre mesure, la Chine, commercent dans leur propre monnaie et quand celle-ci se dévalue la valeur des exportations libellée en dollar diminue, même si elle augmente dans la monnaie nationale.

Le ralentissement du commerce de marchandises en volume en 2015 (tableau 1.2) reflète la contraction de la demande à l'importation de certaines grandes économies, en particulier d'Asie, d'Amérique latine et des pays en transition. Le volume des importations a diminué de 2,8 % au Japon et de 1,6 % dans le reste de l'Asie de l'Est, qui comprend la Chine, le pays ayant le commerce le plus important. Dans la région de l'Amérique latine et des Caraïbes, les importations ont reculé de 1,8 %, alors que dans les pays en transition elles ont plongé de 19,4 % après la contraction déjà enregistrée les deux années précédentes.

Les années 2014 et 2015 ont également marqué un changement dans les éléments moteurs du commerce international. Après la crise financière mondiale, les échanges commerciaux internationaux ont été principalement alimentés par les pays en développement et les pays en transition, dont les flux commerciaux, en particulier les importations, ont progressé plus rapidement que ceux des pays développés, si bien qu'ils ont compté pour plus des trois quarts dans les importations mondiales en 2011-2013. Toutefois, depuis 2014, la croissance annuelle des importations globales des pays en développement a fortement ralenti, passant d'environ 6 % en 2012-2013 à seulement 0,4 % en 2015. En conséquence, la contribution des importations des pays développés à la croissance des importations mondiales a été de 91 % en 2014-2015, celle des pays en développement de 28 % et celle des pays en transition de -19 %. Cependant, au début de 2016, les importations des pays développés (en volume) n'ont dépassé que de 3 % le pic atteint avant la crise, contre 20 % pour les pays en développement (graphique 1.1).

S'agissant des pays développés, aux États-Unis les exportations ont été freinées en 2015 par la lenteur de la croissance à l'étranger et par l'appréciation du dollar, tandis que les importations augmentaient en raison de la hausse de la consommation des ménages. En Europe, les exportations ont augmenté sous l'effet de l'accélération des échanges commerciaux à l'intérieur du continent, qui représentent environ les deux tiers du total du commerce européen. Les exportations européennes vers les États-Unis ont également été robustes. Par contre, les exportations vers la Chine et d'autres grands pays en développement et les pays en transition semblent avoir été modérées. Au Japon, en revanche, les importations et les exportations ont diminué en termes réels, freinées, dans le cas des importations, par des facteurs internes, et, dans celui des exportations, par l'affaiblissement de la demande des pays de l'Asie en développement.

De même, dans l'Asie en développement, toutes les sous-régions, à l'exception de l'Asie occidentale, ont vu reculer leurs exportations réelles. La contraction tant des exportations que des importations en Asie de l'Est a contrarié la dynamique de bon nombre des pays de la région qui dépendent des exportations manufacturières. En particulier, le repli des échanges commerciaux de la Chine a plombé les flux commerciaux régionaux. Les importations réelles de la Chine ont reculé de 2,2 % en 2015 – premier chiffre

Tableau 1.2

**VOLUME DES EXPORTATIONS ET DES IMPORTATIONS DE MARCHANDISES
DE QUELQUES RÉGIONS ET PAYS, 2012-2015**

(Variation annuelle en pourcentage)

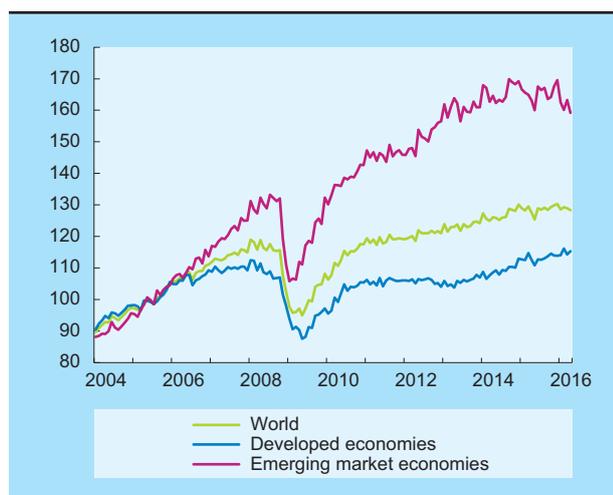
Région/pays	Volume des exportations				Volume des importations			
	2012	2013	2014	2015	2012	2013	2014	2015
Monde	3,2	3,3	2,3	1,4	3,0	2,7	2,4	1,6
Pays développés	1,6	2,2	1,9	2,2	1,0	0,0	2,8	3,3
<i>dont :</i>								
Japon	-4,8	-1,5	0,6	-1,0	2,4	0,3	0,6	-2,8
États-Unis	3,6	2,8	4,4	-0,2	2,1	1,0	4,3	4,8
Union européenne	-0,1	1,8	1,7	3,2	-2,3	-0,9	3,3	3,6
Pays en transition	0,9	2,3	0,5	0,9	6,4	-0,5	-7,6	-19,4
Pays en développement	5,2	4,6	3,1	0,4	5,6	6,3	2,5	0,4
Afrique	19,5	-0,7	0,0	2,1	17,8	6,5	5,7	1,5
Afrique subsaharienne	2,0	2,7	1,5	0,6	9,2	8,4	4,6	1,6
Amérique latine et Caraïbes	4,1	1,9	3,3	2,9	2,4	3,6	0,2	-1,8
Asie de l'Est	5,0	6,7	4,9	-0,5	3,2	8,9	2,8	-1,6
<i>dont :</i>								
Chine	6,2	7,7	6,8	-0,9	3,6	9,9	3,9	-2,2
Asie du Sud-Est	1,8	4,7	3,5	-0,3	5,4	4,3	1,7	2,8
Asie du Sud	-6,1	4,1	5,2	-0,2	4,1	-0,4	4,6	7,2
<i>dont :</i>								
Inde	-1,8	8,5	3,5	-2,1	5,7	-0,3	3,2	10,1
Asie occidentale	6,8	3,8	-2,3	2,0	11,4	7,4	1,8	2,0

Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après UNCTADstat et des sources nationales.

Graphique 1.1

**VOLUME DES IMPORTATIONS DE QUELQUES
GROUPES DE PAYS, JANVIER 2004- AVRIL 2016**

(Indice, 2005 = 100)



Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après la base de données World Trade du Bureau d'analyse des politiques économiques des Pays-Bas (CPB).

Note : Les économies de marché émergentes ne comprennent pas les pays d'Europe centrale et orientale.

négligé depuis des dizaines d'années – en raison du ralentissement de la croissance du secteur manufacturier (touché par le fléchissement de la demande extérieure) et de l'investissement privé, mais aussi à cause du rééquilibrage interne. En plus de la morosité de la demande dans les pays développés, les exportations de la Chine ont subi les effets de la concurrence de plus en plus intense d'autres producteurs à faibles coûts, qui les a fait fléchir de 0,9 % en 2015. Ce fléchissement du commerce extérieur chinois a affecté toute la région : la Chine est le plus grand marché d'exportation de certains des pays en développement les plus importants pour la production manufacturière, comme la République de Corée, Singapour, la province chinoise de Taiwan et la Thaïlande, et le second marché d'exportation pour le Japon et le Viet Nam. Certains des petits pays de la région sont fortement tributaires de leurs exportations vers la Chine ; c'est le cas de la Mongolie, (dont 90 % des exportations ont la Chine pour destination), de la République démocratique populaire lao, du Turkménistan et du Viet Nam (ESCAP, 2016).

En Asie du Sud-Est, les exportations ont diminué et les importations sont restées modérées en

raison de facteurs internes, tels que le ralentissement de la création d'emplois en Indonésie et les niveaux élevés de la dette des ménages en Malaisie et en Thaïlande. En Asie du Sud, en revanche, la croissance des importations s'est accélérée, car la baisse des prix de l'énergie et d'autres produits de base a amélioré les perspectives économiques en Inde et dans d'autres pays de la sous-région. Le commerce extérieur de plusieurs pays en transition de l'Asie centrale et de l'Asie du Nord s'est nettement détérioré en 2015, l'effondrement des cours mondiaux du pétrole, du gaz et des minéraux ayant causé une baisse radicale des recettes d'exportation, une forte dévaluation monétaire, l'inflation et la récession. Tous ces facteurs ont fait chuter le volume des importations (de près de 20 % en 2015), sans améliorer le volume des exportations (ESCAP, 2016).

En Afrique, de nombreux pays ont été durement frappés par la baisse des prix des produits de base et ont subi le contrecoup de la situation des pays en développement d'Asie. De grands exportateurs de pétrole, comme l'Angola et le Nigéria, ont été gravement atteints. De leur côté, pour les pays africains importateurs de pétrole et exportateurs d'autres produits de base, les gains retirés de la diminution du coût des importations d'énergie ont été annulés par la baisse générale des prix d'autres produits de base, en présence d'une demande extérieure affaiblie. En Afrique du Sud, principal partenaire commercial de la plupart des autres pays africains, la croissance des volumes exportés a ralenti malgré la dépréciation de la monnaie, et les prix des produits de base ont baissé parallèlement, si bien que la valeur nominale des exportations de marchandises a peu augmenté.

Dans la région de l'Amérique latine et des Caraïbes, l'effondrement des prix des produits de base a également entraîné une forte baisse de la moyenne des recettes d'exportation de la région en 2015, après la pire détérioration des termes de l'échange régionaux enregistrée depuis 1986 (ECLAC, 2016). Les pays dont les exportations sont dominées par les hydrocarbures, comme l'État plurinational de Bolivie, la Colombie, l'Équateur, la Trinité-et-Tobago et la République bolivarienne du Venezuela, ont été parmi les plus gravement touchés, plus que les pays dont les exportations sont principalement composées de minéraux et de métaux et de produits agro-industriels, puisque ces derniers pays ont pu bénéficier, dans une certaine mesure, de la baisse des cours du pétrole. Par contre, de nombreux

pays d'Amérique centrale et des Caraïbes ont vu s'améliorer leurs termes de l'échange. Dans l'ensemble de la région, si la valeur des exportations a chuté (-15 %), c'est à cause de la baisse des prix. En termes réels, le volume des exportations a progressé de 2,9 % et, dans le cas du Mexique, par exemple, les exportations manufacturières se sont nettement améliorées à la faveur de la dépréciation de la monnaie et de la demande robuste des États-Unis. Par ailleurs, de nombreux pays ont vu diminuer leurs importations en termes réels. Au Brésil, par exemple, les importations ont reculé pour toutes les grandes catégories de marchandises, notamment le combustible, les biens de consommation durables, les biens d'équipement, les produits intermédiaires et les biens de consommation non durables. En même temps, les importations de la République bolivarienne du Venezuela ont fortement diminué en raison de la pénurie de devises. En outre, en Équateur, les importations ont reculé sous l'effet des politiques destinées à protéger l'équilibre de la balance des paiements et du ralentissement économique (ECLAC, 2016).

b) Services

En 2015, le commerce des services a reculé de 6,1 % en dollars courants. Les pays en développement ont été moins touchés par ce ralentissement (-2,7 %) que les pays développés (-7,3 %) ou les pays en transition (-15,4 %), les pays moins avancés (PMA) ayant quant à eux affiché une augmentation de 1,3 % de leurs exportations de services. Toutefois, tout comme le commerce des marchandises, si le commerce des services a reculé, c'est, en partie, à cause de l'appréciation du dollar et, en prix constants, il a enregistré de bien meilleurs résultats. Comme de fait, selon les indicateurs de quantité, l'expansion de ses deux principales composantes, les services relatifs aux voyages et au tourisme et les services de transport (représentant respectivement 25 % et 20 % du commerce des services), s'est poursuivie en 2015.

Les recettes du tourisme international ont augmenté de 4,4 % en 2015 en termes réels (en tenant compte des fluctuations des taux de change et de l'inflation), taux comparable au taux de croissance de 4,6 % des arrivées internationales en 2015, dont le nombre a atteint près de 1,2 milliard au total. Ces recettes ont augmenté dans toutes les grandes régions, avec en tête les Amériques (7,8 %), le Moyen-Orient (4,3 %) et l'Asie-Pacifique (4 %), suivis de l'Europe

(3 %) et de l'Afrique (2 %). Le Japon et la Thaïlande se sont maintenus en tête du classement des destinations internationales, les arrivées de touristes ayant augmenté respectivement de 47 % et de 20 % par rapport à 2014, alors que le Népal et la Tunisie ont vu chuter abruptement le nombre des arrivées (UNWTO, 2016a).

Quelques grands pays, en particulier la Chine, le Royaume-Uni et les États-Unis, ont été les principaux pays de provenance de voyageurs l'an dernier. Le nombre de voyageurs venant de la Chine a augmenté de 10 % pour atteindre 128 millions, au profit de destinations asiatiques, comme le Japon et la Thaïlande, et d'autres destinations, comme les États-Unis et diverses destinations européennes. Les dépenses des résidents chinois pour le tourisme extérieur affichent chaque année, depuis 2004, une croissance à deux chiffres et ont augmenté de 25 % en 2015 pour s'établir à 292 milliards de dollars. Le nombre de résidents des États-Unis et du Royaume-Uni (le second et le quatrième pays de provenance selon le classement mondial) ayant voyagé à l'étranger a augmenté respectivement de 8 % et de 9 % en 2015 (UNWTO, 2016b).

Les services de transport international sont la deuxième grande composante du commerce des services. Le volume du commerce maritime mondial a progressé de 2,1 % en 2015, dépassant pour la première fois de son histoire la barre des 10 milliards de tonnes. Toutefois, cette croissance a été nettement plus lente qu'au cours de la dernière décennie : le volume du commerce maritime international a augmenté au taux encore plus lent de 1,7 %, contre 5,6 % en 2014. L'une des principales causes de ce ralentissement a été le fléchissement du commerce des marchandises de la Chine (UNCTAD, 2016).

3. Évolution récente des marchés des produits de base

a) Évolution générale des prix des produits de base

Les prix des produits de base ont continué à chuter en 2015. Toutes les catégories de produits de base ont vu leur prix diminuer encore plus fortement qu'en 2014, surtout les cours du pétrole (tableau 1.3). La chute vertigineuse des cours du pétrole explique

la contraction de près de 37 % de l'indice des prix des produits de base, baisse encore plus forte que celle de 29 % enregistrée en 2009, après le début de la crise financière mondiale (les prix des produits de base autres que le pétrole ont reculé de 17 %, comme en 2009). Depuis mars 2016, la tendance à la baisse des prix des produits de base semble s'être arrêtée et se serait même inversée dans certains cas (voir le graphique 1.2).

Les principaux facteurs responsables des niveaux relativement bas des prix de la plupart des produits de base tout au long de 2015 ont été la surcapacité persistante et les niveaux de stocks ainsi accumulés. Depuis 2011 et jusqu'à 2015, l'offre a augmenté plus que la demande pour la plupart des produits de base, dans un contexte caractérisé par l'atonie de la demande et la lenteur de la croissance mondiale. La situation pourrait changer après les ajustements de l'offre en réponse à la baisse des prix. Toutefois, du côté de la demande, le ralentissement de la croissance des pays émergents continuera probablement à avoir des effets négatifs sur les prix. Le rééquilibrage opéré par la Chine en faveur de la consommation et des services pourrait modifier la composition de sa demande de produits de base et avoir d'importantes répercussions sur les marchés mondiaux, une crainte peut-être exagérée. En général, la demande de produits de base de la Chine est restée robuste ces dernières années (voir le tableau 1.4). Ainsi, en 2015, les importations chinoises de cuivre ont augmenté de 8,7 %, en volume, et celles de pétrole brut de 8,8 %⁵.

Malgré quelques changements récents, la financiarisation des marchés des produits de base reste un facteur d'importance majeure dans la détermination des prix (voir *TDR 2015*, annexe au chapitre 1). Depuis 2011, de grandes banques transnationales auparavant engagées sur le marché des produits de base se sont retirées de ce marché suite aux modifications apportées à la réglementation aux États-Unis et dans l'Union européenne, mais aussi parce que la baisse des prix a rendu les investissements financiers dans les produits de base moins rentables. Toutefois, le vide laissé par ces banques a été largement rempli par des banques d'autres pays et par d'autres entités, telles que les grandes sociétés de négoce (Jégourel, 2015a et 2015b) et les bourses de marchandises de plus en plus actives en Asie, en particulier en Chine. La hausse récente des cours des produits de base pendant la première moitié de 2016 a été associée à

Tableau 1.3

PRIX MONDIAUX DES PRODUITS DE BASE, 2010-2016

(Variation en pourcentage par rapport à l'année précédente, sauf indication contraire)

Groupes de produits	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016 ^a	2015-2016 par rapport à 2003-2008 ^b
Tous les produits de base^c	24,6	26,4	-2,0	-3,2	-7,1	-36,7	-14,5	-4,9
Produits de base autres que les combustibles^d	20,4	17,9	-8,3	-6,7	-6,1	-16,9	-4,2	17,3
Produits de base autres que les combustibles (en DTS)^d	21,7	14,1	-5,5	-6,0	-6,1	-9,7	-4,2	26,2
Tous les produits alimentaires	7,4	17,8	-1,4	-7,4	-4,1	-14,8	-0,7	33,8
Produits alimentaires et boissons tropicales	5,6	16,5	-0,4	-6,7	-3,8	-14,2	-1,6	37,0
<i>Boissons tropicales</i>	17,5	26,8	-21,5	-18,3	23,5	-8,1	-7,3	47,8
Café	27,3	42,9	-25,7	-23,6	29,9	-19,7	-5,7	38,1
Cacao	8,5	-4,9	-19,7	2,0	25,6	2,3	-3,0	69,8
Thé	-1,0	11,4	0,8	-23,9	-10,4	43,1	-20,4	42,9
<i>Produits alimentaires</i>	4,4	15,4	2,0	-5,7	-5,9	-14,8	-1,0	35,9
Sucre	17,3	22,2	-17,1	-17,9	-3,9	-21,0	17,2	37,9
Viande bovine	27,5	20,0	2,6	-2,3	22,1	-10,5	-13,2	68,0
Maïs	13,2	50,1	2,6	-12,1	-22,2	-14,7	-2,7	24,3
Blé	3,3	35,1	-0,1	-1,9	-6,1	-23,1	-12,8	4,1
Riz	-11,5	5,9	5,1	-10,6	-17,8	-10,9	1,1	10,6
Bananes	3,7	10,8	0,9	-5,9	0,6	2,9	5,9	59,4
Graines oléagineuses et huiles végétales	22,7	27,2	-7,6	-12,6	-5,8	-19,8	6,8	12,8
Soja	3,1	20,2	9,4	-7,9	-9,7	-20,6	1,7	16,6
Matières brutes agricoles	38,3	28,1	-23,0	-7,4	-9,9	-13,6	-4,7	8,5
Cuirs et peaux	60,5	14,0	1,4	13,9	16,5	-20,6	-20,1	20,7
Coton	65,3	47,5	-41,8	1,5	-8,8	-14,7	-1,9	13,1
Tabac	1,8	3,8	-3,9	6,3	9,1	-1,7	-4,8	60,4
Caoutchouc	90,3	32,0	-30,5	-16,7	-30,0	-20,3	-4,9	-14,0
Bois tropicaux	1,8	13,4	-7,1	2,6	0,4	-16,5	0,5	7,3
Minéraux, minerais et métaux	41,3	14,7	-14,1	-5,1	-8,5	-22,0	-11,4	-5,4
Aluminium	30,5	10,4	-15,8	-8,6	1,1	-10,9	-7,2	-24,1
Phosphate	1,1	50,3	0,5	-20,3	-25,6	6,5	-1,7	20,5
Minerai de fer	82,4	15,0	-23,4	5,3	-28,4	-42,4	-6,6	-32,2
Étain	50,4	28,0	-19,2	5,7	-1,8	-26,6	0,8	54,5
Cuivre	47,0	17,1	-9,9	-7,8	-6,4	-19,8	-14,6	7,9
Nickel	48,9	5,0	-23,4	-14,3	12,3	-29,8	-26,8	-46,5
Plomb	25,0	11,8	-14,2	3,9	-2,2	-14,8	-3,1	27,3
Zinc	30,5	1,5	-11,2	-1,9	13,2	-10,6	-7,1	-2,8
Or	26,1	27,8	6,4	-15,4	-10,3	-8,4	5,2	108,9
Pétrole brut^e	28,0	31,4	1,0	-0,9	-7,5	-47,2	-23,6	-20,3
<i>Pour mémoire :</i>								
Articles manufacturés^f	3,0	8,9	-1,7	3,6	-1,3	-9,8

Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après UNCTADstat ; et Division de statistique de l'Organisation des Nations Unies (DSNU), Bulletin mensuel de statistiques, diverses livraisons.

Note : En dollars courants, sauf indication contraire.

a Variation en pourcentage entre la moyenne pour la période de janvier à juin 2016 et la moyenne pour 2015.

b Variation en pourcentage entre la moyenne de 2003-2008 et la moyenne de 2015-2016.

c Inclut le pétrole brut et l'or.

d À l'exception du pétrole brut. DTS = droits de tirage spéciaux.

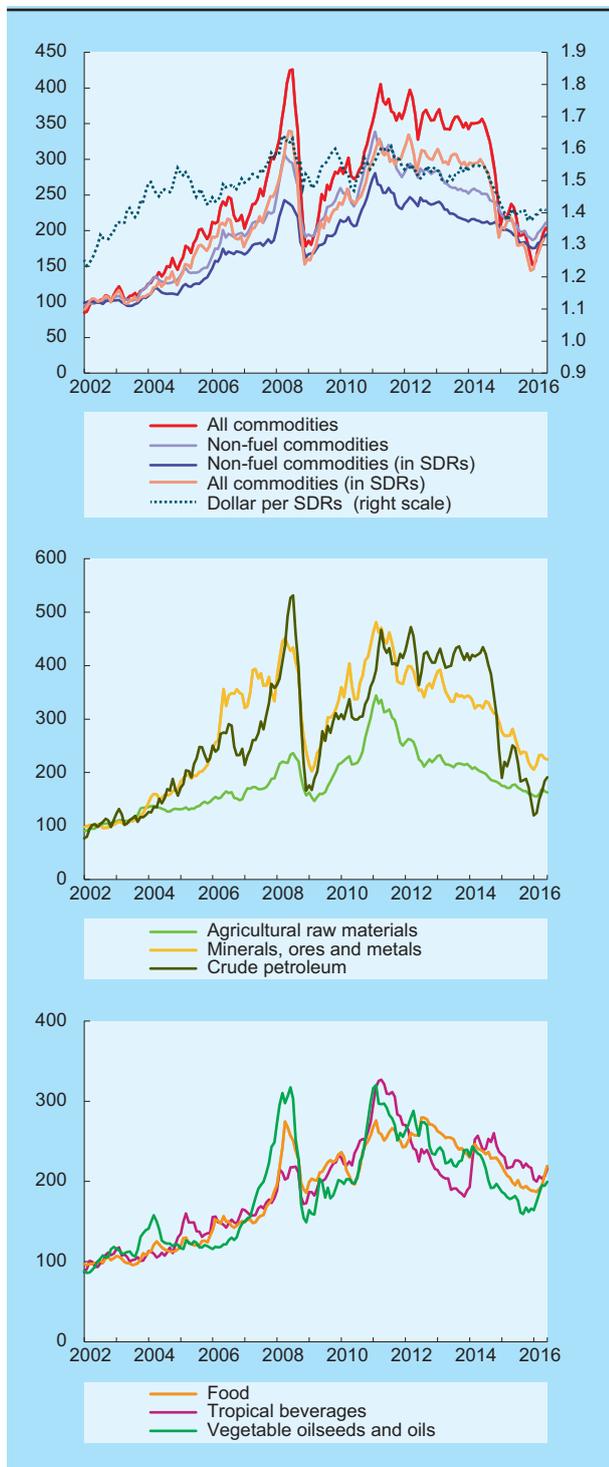
e Moyenne simple du Brent, du Dubai et du West Texas Intermediate.

f Valeur unitaire des exportations manufacturières des pays développés.

Graphique 1.2

INDICES DES PRIX MENSUELS DES PRODUITS DE BASE,
PAR GROUPE DE PRODUITS, JANVIER 2002-JUIN 2016

(Indice, 2002 = 100)



Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après UNCTADstat.

Note : Le prix du pétrole brut est la moyenne simple des prix Dubai/Brent/West Texas Intermediate. Les indices des prix sont basés sur les prix en dollars courants, sauf indication contraire.

un regain d'intérêt des marchés financiers pour ces produits, comme en témoigne l'augmentation de 29 % (depuis décembre 2015) des actifs sous gestion liés aux produits de base qui, à la fin d'avril 2016 se chiffraient à 220 milliards de dollars, chiffre proche de celui atteint en 2008⁶. Ce rebond des prix au début de 2016 s'explique également par les opérations spéculatives chinoises sur les produits de base, tout particulièrement le minerai de fer, l'acier, le charbon et le coton, jusqu'à ce que des mesures réglementaires en Chine entraînent une correction des prix⁷.

b) *Évolution de certains marchés spécifiques, par grands groupes de produits de base*

S'agissant du groupe des produits de base énergétiques, les cours du pétrole brut ont chuté de 47,2 % en 2015. La moyenne mensuelle du prix du Brent pour janvier 2016 s'est effondrée à 30,8 dollars le baril. Elle est remontée dans les mois qui ont suivi pour s'établir à environ 50 dollars le baril en mai-juin 2016 (UNCTADstat).

Le marché mondial du pétrole est passé d'une situation d'équilibre en 2012-2013 à une situation d'offre excédentaire en 2014 et 2015 (TDR 2015). La demande mondiale de pétrole est passée de 90,7 millions de barils par jour (mbj) en 2012 à 94,7 mbj en 2015. Les pays non membres de l'OCDE ont représenté 96 % de cette augmentation, dont 68 % pour la Chine, l'Inde et d'autres pays asiatiques⁸. Dans le même temps, l'offre mondiale de pétrole est passée de 90,9 mbj en 2012 à 96,4 mbj en 2015. Certains pays de l'OPEP ont continué à produire du pétrole en grande quantité en 2016⁹ ; la République islamique d'Iran, en particulier, a considérablement augmenté sa production de pétrole après son retour sur les marchés mondiaux, à un rythme encore plus rapide que prévu, afin de revenir aux niveaux d'avant les sanctions.

Par contre, aux États-Unis, l'offre de pétrole a diminué face à la baisse des cours : la production de brut est passée en moyenne de 9,4 mbj en 2015 à 8,7 mbj en mai 2016 et devrait, selon les prévisions, reculer encore à 8,2 mbj en 2017 (EIA, 2016)¹⁰. Il n'est pas certain, pour des raisons d'ordre financier, que la production de pétrole puisse remonter rapidement si les cours reprennent. De nombreux producteurs de pétrole aux États-Unis avaient augmenté leur

Tableau 1.4

CONSUMMATION DE QUELQUES PRODUITS DE BASE PAR LA CHINE, 2002-2015

	Consommation (en volume)		Part dans la consommation mondiale (en pourcentage)		Croissance annuelle (en pourcentage)					
	2002	2015	2002	2015	2003-	2009-				
					2008	2011	2012	2013	2014	2015
Aluminium (raffiné)	4 115	31 068	16,2	54,4	21,3	12,4	14,4	8,4	23,9	14,2
Cuivre (raffiné)	2 737	11 353	18,2	50,2	10,8	14,1	12,9	10,5	15,0	0,4
Nickel (raffiné)	84	964	7,1	50,3	26,0	22,7	4,4	3,6	-6,2	13,8
Café	0	2 463	0,0	1,7	128,2	109,9	-1,3	55,1	35,4	12,2
Coton	28 950	32 500	29,6	29,9	8,6	-4,3	-5,3	-4,2	-4,3	-1,5
Maïs	125 900	217 500	20,1	22,2	3,6	7,3	6,4	4,0	-2,9	7,7
Riz	135 700	146 000	33,4	30,6	-0,6	1,5	1,0	1,4	1,0	1,0
Blé	105 200	112 000	17,5	15,9	0,1	4,9	2,0	-6,8	0,0	-3,9
Fèves de soja	35 290	95 250	18,5	30,0	7,3	11,9	5,7	5,8	8,2	9,2
Pétrole	248	560	6,8	12,9	7,1	7,8	4,8	4,3	3,9	6,3

Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après *World Metal Statistics Yearbook*, plusieurs livraisons ; *BP Statistical Review of World Energy 2016* ; Département de l'agriculture des États-Unis, base de données en ligne, *Production, Supply and Distribution*.

Note : Les données concernant le volume de la consommation sont en milliers de tonnes pour les métaux, les céréales et les fèves de soja, en millions de tonnes pour le pétrole, en milliers de balles de 48 livres pour le coton et en milliers de sacs de 60 kilos pour le café.

production en empruntant des sommes substantielles, si bien que la baisse des prix a causé des difficultés financières et une augmentation du nombre de faillites dans le secteur. Outre cette réduction de la production pétrolière aux États-Unis, des perturbations inattendues du côté de l'offre de pétrole au Canada, au Ghana et au Nigéria ont fait légèrement baisser l'offre mondiale pendant le premier trimestre de 2016.

La croissance modeste de l'économie mondiale et le ralentissement de la croissance sur les marchés émergents ont eu des effets négatifs sur les prix des minéraux, minerais et métaux, qui tendent à être fortement corrélés à l'activité industrielle mondiale. En 2015, la production est restée excédentaire sur les marchés de nombreux métaux, les pires résultats ayant été observés sur ceux du minerai de fer et du nickel. Dans certains cas, la situation excédentaire de l'offre a été aggravée par le fait que de grandes entreprises minières ont augmenté leur production malgré la baisse des prix afin d'évincer du marché des producteurs moins rentables ; en général, la première réaction des entreprises minières face à la baisse des prix a été de tenter de réduire leurs coûts sans changer

leur volume de production, le résultat étant que les niveaux des stocks sont restés élevés. Néanmoins, le marché semble enfin réagir à la chute des prix et les entreprises ont soit réduit leur production soit annoncé leur intention de le faire pour certains minéraux, minerais et métaux, tels que le plomb et le zinc, et dans une moindre mesure, l'aluminium et le cuivre¹¹. Les réductions de la production déjà effectuées ou prévues dans le secteur pétrolier, ainsi que dans les secteurs des minéraux et des métaux portent à penser que l'ajustement de l'offre a déjà commencé et se poursuivra probablement pendant quelques années encore, à mesure que les entreprises pétrolières et minières réduiront leurs dépenses d'exploration et d'investissement.

Le prix de l'or ne suit pas nécessairement ceux des autres produits du groupe des minéraux, des minerais et des métaux, du fait que l'or est une réserve de valeur. En moyenne, son prix a enregistré sa plus faible baisse en 2015 et a augmenté au cours de la première moitié de 2016, en réponse à l'augmentation de la demande de la part des investisseurs. On peut y voir un signe d'inquiétude concernant les

perspectives de l'économie mondiale et une conséquence de la décision tardive de la Réserve fédérale des États-Unis d'augmenter les taux d'intérêt.

S'agissant du groupe des produits de base agricoles, l'évolution des prix a été plus diverse en 2015 et pendant la première moitié de 2016. Dans ce groupe, les prix ont été essentiellement déterminés par les conditions météorologiques, mais les producteurs ont également bénéficié de la baisse des cours du pétrole. Dans le sous-groupe des produits alimentaires, les prix des céréales sont restés modérés en raison des récoltes abondantes dans les grands pays producteurs depuis plusieurs années et du haut niveau des stocks. Le phénomène climatique « El Niño » a été défavorable aux conditions de culture de certains produits alimentaires, en particulier en Afrique et en Asie, et a fait craindre une détérioration des prix des aliments et de la sécurité alimentaire dans les régions concernées, mais les stocks se sont avérés largement suffisants pour empêcher que les prix internationaux n'en subissent trop les conséquences en 2015.

Tout comme les prix des minéraux, des produits pétroliers et des métaux, ceux des matières premières agricoles évoluent suivant le cycle de la production industrielle. Après avoir reculé pendant plusieurs années, les prix du coton sont restés relativement stables à un bas niveau, car la production a été moins importante que la consommation et les niveaux des stocks sont restés élevés. Les prix du caoutchouc naturel ont continué de baisser en 2015, mais ont rebondi pendant la première moitié de 2016, attestant du succès du système de contingents d'exportation adopté par le Conseil international tripartite du caoutchouc (World Bank, 2016), qui comprend les trois principaux pays producteurs, à savoir l'Indonésie, la Malaisie et la Thaïlande.

4. Flux internationaux de capitaux vers les pays en développement

Au cours des cinquante dernières années, les pays en développement ont vu arriver trois grandes vagues de flux nets de capitaux, en 1975-1981, 1991-1997 et 2004-2011, suivies, à chaque fois, de périodes de fortes réductions ou d'inversion de ces flux. Par flux nets de capitaux, on entend la différence entre les entrées nettes de capitaux (accroissements moins réductions des passifs vis-à-vis des non-résidents) et

les sorties nettes de capitaux (variations des actifs extérieurs nets acquis par les résidents). Pendant les années 1970 et 1980, les sorties de capitaux des pays en développement ont été modérées et les flux nets de capitaux vers ces pays ont été déterminés presque exclusivement par les décisions des investisseurs étrangers, comme en attestent les entrées nettes de capitaux. Au milieu des années 1990, les pays émergents ont également commencé à être une source de capitaux et certains de ces pays ont pris de l'importance comme centres financiers internationaux. Ceci explique l'augmentation ou la diminution simultanée des flux nets à destination et en provenance des pays émergents en période de grande expansion (comme en 2007) ou de repli (comme en 2009) des flux de capitaux.

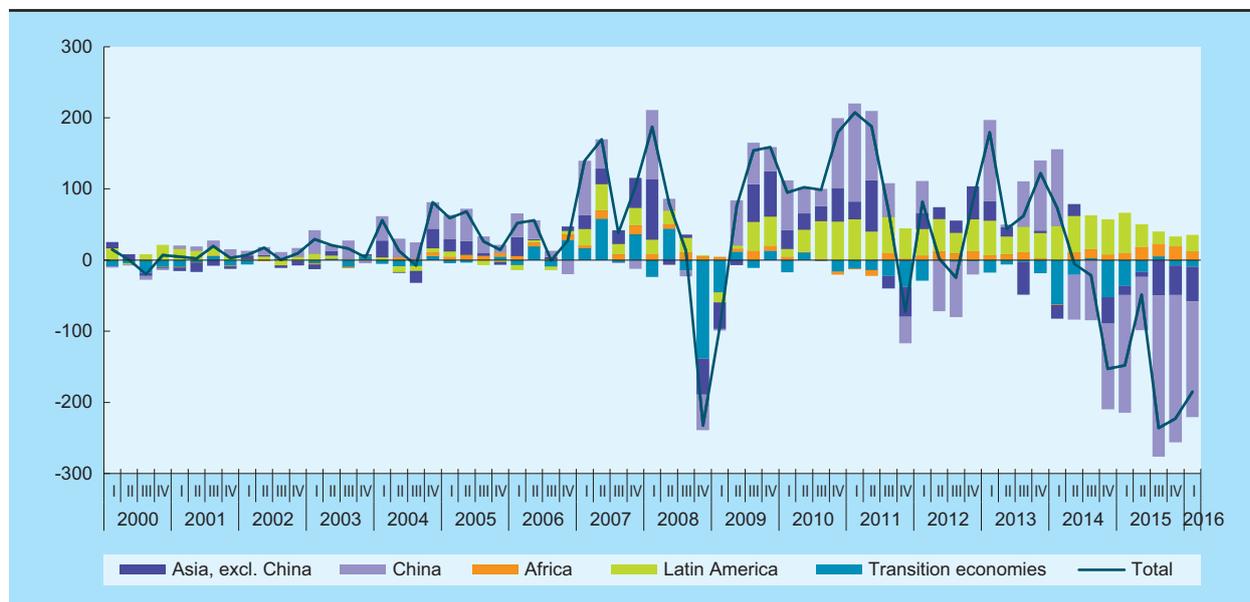
Depuis l'avènement de la crise financière mondiale et, de manière plus générale, compte tenu de leur intégration rapide aux marchés financiers internationaux, les pays en développement, en particulier les économies de marché émergentes, sont vulnérables à l'extrême instabilité des flux de capitaux. On assiste à une alternance rapide et répétée de périodes d'entrées et de sorties massives de capitaux

L'afflux de capitaux dans les pays en développement et les économies de marché entre 2010 et le premier trimestre de 2014 (voir le graphique 1.3) a coïncidé avec l'expansion monétaire dans quelques grandes économies, surtout avec les programmes d'achat d'actifs (ou politique d'assouplissement monétaire) de la Réserve fédérale des États-Unis. Il en est résulté une baisse spectaculaire des rendements des actifs financiers dans les grands centres financiers, incitant les investisseurs à modifier la composition de leurs portefeuilles en faveur de la « classe d'actifs » (plus risqués) des marchés émergents. Ce changement de direction des flux financiers a été renforcé par la perception que ces marchés émergents se développaient indépendamment du monde développé et connaissaient une croissance auto-entretenu à des taux élevés. La fin du programme d'achats d'actifs de la Réserve fédérale en 2014 a certainement contribué à l'inversion des flux financiers, mais les facteurs qui y ont le plus contribué ont été le ralentissement persistant de la croissance des pays développés, conjugué à la chute abrupte des prix des produits de base, deux facteurs qui ont eu des conséquences négatives pour les exportations des pays en développement et leurs perspectives de croissance. Les perspectives ayant changé, les sorties de capitaux sont devenues plus importantes, car les positions des

Graphique 1.3

FLUX NETS DE CAPITAUX POUR QUELQUES GROUPES DE PAYS, 2000-2016

(En milliards de dollars)



Source : CNUCED, d'après FMI, bases de données sur les statistiques financières internationales et la balance des paiements ; et banques centrales nationales.

Note : Les groupes de pays sont composés comme suit : pays en transition (Fédération de Russie, Kazakhstan, Kirghizistan et Ukraine) ; Afrique (Afrique du Sud, Botswana, Cabo Verde, Égypte, Ghana, Maroc, Maurice, Mozambique, Namibie, Nigéria, Ouganda et Soudan) ; Amérique latine (Argentine, Bolivie (État plurinational de), Brésil, Chili, Colombie, El Salvador, Équateur, Mexique, Nicaragua, Paraguay, Uruguay et République bolivarienne du Venezuela) ; Asie, Chine exclue (Arabie saoudite, Hong Kong (Chine), Inde, Indonésie, Jordanie, Liban, Malaisie, Mongolie, Pakistan, Philippines, République de Corée, Singapour, Sri Lanka, Thaïlande, Turquie et Viet Nam).

opérations de portage (« carry trade ») ont commencé à subir des pertes et ont été rapidement dénouées. Ceci dit, les flux de capitaux avaient été hautement instables pendant toute cette période, l'année charnière 2014 ayant été précédée d'une série de fléchissements plus brefs des flux de capitaux vers les pays en développement depuis 2008¹².

Avec la forte régression des entrées nettes de capitaux depuis le milieu de 2014 et surtout tout au long de 2015, les flux nets de capitaux agrégés sont passés dans le rouge pour la première fois depuis la crise de la dette latino-américaine de la deuxième moitié des années 1980. Les investisseurs étrangers ont déserté les grandes économies en développement et en transition, surtout au cours du dernier trimestre de 2015, période au cours de laquelle les sorties de capitaux de non-résidents ont été supérieures aux entrées. Globalement, le solde de la totalité des flux de capitaux a été négatif en 2015¹³ (-656 milliards

de dollars environ), soit environ 2,7 % du PIB total de ces pays. Ce changement de 4,4 points de pourcentage par rapport au solde excédentaire qui avait représenté 1,7 % du PIB en 2013 est beaucoup plus prononcé que les « arrêts soudains » de 1981-1983 (un recul des flux nets en pourcentage du PIB de 2,8 % à 0,6 %), de 1996-1998 (de 2,8 % à 0 %) et de 2007-2008 (de 3,1 % à 0,2 % du PIB). La chute récente des entrées nettes de capitaux dans les pays émergents a été due à l'inversion des « autres passifs d'investissement » (de 1,4 % du PIB en 2014 à -1,2 % du PIB en 2015) et à un recul des flux de portefeuille (de 1,4 % à 0,1 % du PIB), qui ont plus que contrebalancé la légère augmentation de l'investissement étranger direct (IED), passé de 3 % à 3,3 % du PIB¹⁴.

C'est en Asie, et surtout en Chine, que l'inversion des flux nets de capitaux a été la plus prononcée (en fait, le gros des flux négatifs nets de capitaux depuis 2014 a été le seul fait de la Chine), mais elle

a également frappé les pays émergents d'Europe orientale et la Fédération de Russie. En revanche, les flux nets de capitaux sont restés positifs en Amérique latine et dans des pays comme l'Inde et l'Afrique du Sud. En Chine, le solde négatif des flux nets de capitaux en 2015 a représenté environ 4,5 % du PIB, ce qui s'explique par les paiements par les entreprises non financières au titre du remboursement de leur dette, le dénouement des opérations de portage, la diminution des dépôts en yuan convertible hors de Chine¹⁵ et l'augmentation des IED sortants dont la part du PIB est passée à 1,8 %, un niveau proche de celui des IED entrants (2,4 % du PIB). La reprise graduelle des entrées nettes de capitaux nets observée durant le premier trimestre de 2016 dans les pays en développement a continué d'être contrebalancée par les sorties de capitaux par les résidents, si bien que les flux nets de capitaux sont restés dans le rouge.

On a assisté récemment à un regain d'appétit pour le risque sur les marchés financiers mondiaux, et les investisseurs financiers ont de nouveau été attirés par les marchés émergents. Durant la première moitié de 2016, les monnaies des grandes économies de marché émergentes se sont appréciées par rapport au dollar, et les prix tant des actifs financiers que des produits de base ont augmenté. Comme pour les cycles financiers précédents, il existe une corrélation importante entre toutes les grandes économies en développement quant à la direction et à l'intensité de leurs flux de capitaux, ce qui porte à penser que les mouvements de capitaux sont largement déterminés par des facteurs communs, comme les politiques des pays développés et la perception du risque (*TDR 2013* et *TDR 2014*)¹⁶. Compte tenu de la financiarisation mondiale, les économistes ont souligné l'importance des « facteurs de répulsion » (principalement les variations des liquidités mondiales et des risques) en tant que principaux déterminants des afflux et des reflux de capitaux, n'attribuant qu'un rôle secondaire aux « facteurs d'attraction » (à savoir les facteurs et la demande propres à chaque pays). Les facteurs mondiaux servent de « filtres », alors que les « facteurs d'attraction », en particulier le régime de change, expliquent différents degrés d'exposition aux changements dans les conditions mondiales et déterminent l'ampleur finale des afflux de capitaux dans tel ou tel pays (Fernández-Arias, 1996 ; Cerutti *et al.*, 2015).

Il y a lieu de souligner que ces mouvements transfrontières de capitaux ont un caractère cyclique que qu'il faut distinguer d'une simple instabilité, ne

serait-ce que parce que les cycles financiers sont au cœur des problèmes croissants de viabilité de la dette des pays en développement et rendent plus probables de graves crises de la dette souveraine. L'accès facile et peu coûteux au crédit en périodes d'expansion a amené le monde en développement à s'endetter de plus en plus. Rien que l'encours de la dette extérieure des pays en développement est passé de 2 100 milliards de dollars en 2000 à 6 800 milliards de dollars en 2015, alors que le niveau global d'endettement (dette extérieure et intérieure, à l'exclusion de la dette du secteur financier) a augmenté de plus de 31 000 milliards de dollars entre 2000 et 2014, le ratio de la dette totale au PIB dépassant 120 % dans de nombreux pays en développement et 200 % dans certains pays en transition¹⁷. Il y a seulement deux ou trois ans, la quantité de titres de dette que les pays en développement à faible revenu auraient pu vendre à des investisseurs enthousiastes était quasiment sans limite. Dans ces pays, les émissions internationales d'obligations souveraines sont passées de seulement 2 milliards de dollars à près de 18 milliards de dollars entre 2009 et 2014.

Mais la chance a tourné et le crédit à bon marché a commencé à se raréfier, révélant les risques inhérents à une intégration rapide aux marchés financiers internationaux. Les pays en développement ont étendu leurs marchés financiers intérieurs et les ont ouverts aux investisseurs non résidents et à des banques commerciales et institutions financières étrangères ; ils ont autorisé leurs ressortissants à investir à l'étranger et, comme on l'a vu, les gouvernements des pays en développement ont été nombreux à lever des capitaux sur les marchés financiers des pays développés. Cependant, dans un contexte caractérisé par la baisse tendancielle des prix des produits de base et le fléchissement de la croissance des pays développés, les coûts de l'emprunt sont montés en flèche et les fardeaux de la dette, qui semblaient raisonnables lorsque les circonstances étaient favorables, sont devenus largement insoutenables. Le caractère procyclique des flux de capitaux – peu coûteux en période d'expansion et onéreux en période de ralentissement économique – n'est pas pour autant l'unique inconvénient. Dès qu'une crise s'annonce, les monnaies sont dévaluées afin d'améliorer les perspectives d'exportation, mais ces dévaluations augmentent la valeur de la dette libellée en devises. Les exportateurs de produits de base sont sous pression pour continuer de produire pour assurer le service d'une dette de plus en plus coûteuse, ce qui

peut aggraver l'excédent d'offre et les pressions à la baisse sur les prix des produits de base (Akyüz, 2016).

D'une manière plus générale, d'autres facteurs s'ajoutent aux risques de marché, tels que les risques associés à la transformation des échéances, en particulier sur les marchés obligataires nationaux, et les risques de taux d'intérêt. Enfin, les passifs conditionnels croissants – résultant de contrats de partenariats public-privé ou de la nécessité de transférer au bilan de l'État les dettes des entreprises d'importance systémique – tendent à devenir plus visibles quand les choses commencent à mal tourner. Ainsi, dans

les circonstances actuelles, les nombreux aspects négatifs de la libéralisation excessive des comptes financiers et des comptes de capital pourraient bien signifier que la communauté internationale devrait se préparer à un traitement plus rapide, plus juste et plus méthodique de la dette que ce qui se fait actuellement. D'ailleurs, plusieurs pays se sont déjà adressés à des institutions de crédit multilatérales, comme le FMI et la Banque mondiale, pour obtenir une assistance financière ; l'Angola, l'Azerbaïdjan, le Ghana, le Kenya, le Mozambique, le Nigéria, la Zambie et le Zimbabwe ont déjà demandé des plans de sauvetage ou ont engagé des pourparlers dans ce sens.

C. Le ralentissement du commerce mondial

La croissance du volume global du commerce des marchandises a ralenti à environ 1,5 % en 2015, contre 2,3 % en 2014 et s'est poursuivie à un rythme lent jusqu'à la première moitié de 2016. Cette tendance, commencée en 2012, a été plus prononcée que pour la production mondiale.

Pour de nombreux observateurs, cette longue période de morosité des échanges commerciaux – la plus longue depuis le début des années 1980 – est la principale cause de l'affaiblissement de la croissance mondiale depuis la crise financière, et le meilleur espoir de reprise réside dans un dynamisme renouvelé de ces échanges, qui permettrait de résoudre d'autres problèmes qui plombent la demande mondiale. Par conséquent, les mesures visant à renforcer la compétitivité internationale et à faciliter les échanges commerciaux sont devenues une priorité, surtout dans les pays développés. Malgré cela, le commerce n'a cessé de ralentir, ce qui semble indiquer que ces mesures ont des limites et pourraient bien être contre-indiquées.

Premièrement, la demande intérieure, dont dépendent les échanges commerciaux, n'est pas un résultat exogène pour les décideurs ; un grand nombre de mesures adoptées pour faire augmenter les parts des marchés d'exportation ont tendance

à affaiblir la demande globale (*TDR 2012* et *TDR 2013*). Deuxièmement, la limitation du rôle du secteur public et l'accélération de la libéralisation financière ont considérablement réduit la marge d'action nécessaire pour assurer une reprise soutenue (*TDR 2014* et *TDR 2015*). Troisièmement, ce qui peut sembler logique du point de vue d'un seul pays ou d'un groupe de pays, comme la recherche de gains nets d'exportation, devient une « erreur de généralisation » à l'échelle mondiale (tous les pays ne peuvent être des exportateurs nets) et peut précipiter une course à l'abîme de plus en plus grave, qui rendrait la demande mondiale encore moins viable (*TDR 2014*).

Pourtant, bien que les mesures en faveur de la compétitivité aient contribué au ralentissement du commerce mondial, ou du moins l'ont précédé, les décideurs de beaucoup de pays continuent d'y voir le seul moyen de relancer le commerce, partant la croissance économique. Comme de fait, les gouvernements de pays tant développés qu'en développement concluent des accords régionaux de commerce et d'investissement de grande ampleur, y voyant un moyen plus complet et efficace que le débat multilatéral de stimuler le commerce et de faire progresser l'intégration économique. La place importante qu'occupent ce genre d'accords dans les discussions officielles sur les politiques à mener et même dans les campagnes

électorales doit retenir pleinement l'attention. Ce n'est pas l'objet de la présente section, qui se limite à examiner la question de savoir si la décélération actuelle du commerce mondial peut être attribuée à des obstacles qui disparaîtraient avec l'adoption de ces accords sur le commerce et l'investissement.

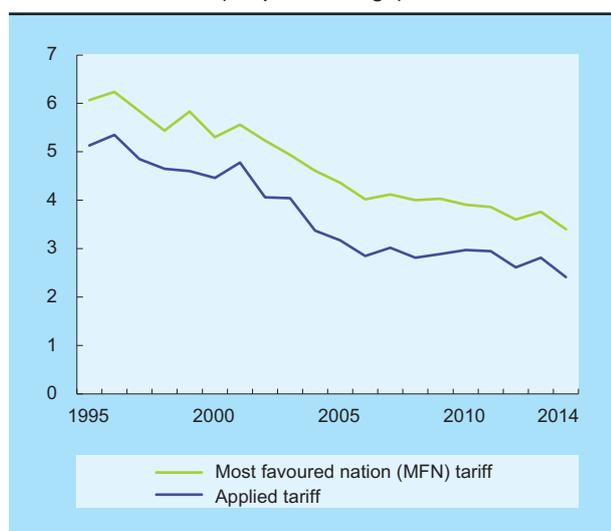
1. Observations préliminaires sur les causes du ralentissement du commerce

Certains soutiennent que le commerce a ralenti à cause de la montée du protectionnisme depuis la crise mondiale (Evenett, 2014). Cependant, à part quelques cas isolés concernant un petit nombre de produits (tels que les ouvrages en métaux), il y a peu de raisons de croire que le changement des droits de douane est responsable de l'atonie persistante du commerce mondial. La moyenne des droits de douane est en baisse depuis la création de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et n'a jamais été aussi basse (graphique 1.4). En outre, s'il y a eu une hausse partielle de ces droits, elle n'a certainement pas été assez importante pour expliquer ce fort repli des échanges commerciaux.

Graphique 1.4

MOYENNE MONDIALE DES DROITS DE DOUANE, 1995-2014

(En pourcentage)



Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après la base de données TRAINS de la CNUCED et du Portail intégré d'information commerciale (I-TIP) de l'OMC.

Certes, les moyennes mondiales peuvent être trompeuses, compte tenu de la répartition géographique inégale du commerce. Pour une analyse détaillée des droits d'importation par région pour 2008-2012, période du ralentissement des échanges commerciaux, voir UNCTAD (2015a) décrivant les mesures restrictives pour le commerce du point de vue tant des importateurs que des exportateurs et confirmant que, si le groupe des pays développés a généralement maintenu le même degré de restrictions tarifaires pendant la période en question, la plupart des régions en développement ont réduit ces restrictions (à l'exception, en partie, de l'Asie du Sud, où il y eu une augmentation négligeable de moins d'un demi-point de pourcentage). En ce qui concerne l'accès aux marchés mesuré par le niveau des droits d'importation appliqués aux exportations provenant de différentes régions, une conclusion similaire est valable, à savoir que les restrictions tarifaires appliquées aux exportations des pays développés ont été plus faibles en 2014 qu'en 2011 ou 2008, ce qui a été également le cas pour l'Asie du Sud, l'Asie occidentale et l'Afrique. Par ailleurs, les droits de douane appliqués par les pays développés aux exportations de l'Asie de l'Est, de l'Amérique latine et des pays en transition ont été similaires à ceux de 2008 ou plus élevés. En définitive, bien que le tableau général confirme que les droits de douane ont légèrement changé depuis la crise financière, dans l'ensemble, les pays en développement ont fait plus de concessions que les pays développés ces dernières années.

Les mêmes indices mesurant les restrictions au commerce bilatéral portent à conclure que même si les droits appliqués restent plus élevés dans beaucoup de pays en développement que dans les pays développés, ces droits ont diminué depuis 2008 dans la plupart des régions, en particulier à l'intérieur de chaque région (voir le tableau 1.5).

Ces données empiriques permettent de penser que le niveau moyen actuel des droits de douane, pas plus que leur tendance ces dernières années, ne peut expliquer la lenteur de la croissance du commerce mondial ou constituer un obstacle à sa relance à l'avenir. En outre, dans la mesure où le niveau des « droits appliqués », après agrégation à l'échelle mondiale, est resté largement et constamment inférieur à celui des droits NPF (graphique 1.4), il semble pour le moins exagéré d'imputer le ralentissement des échanges commerciaux à un protectionnisme tarifaire.

Tableau 1.5

NIVEAUX MOYENS DES DROITS DE DOUANE ENTRE GROUPES DE PAYS EN 2014 ET VARIATIONS ENTRE 2008 ET 2014

(En pourcentage et en points de pourcentage)

		Groupes exportateurs						
		Asie de l'Est	Amérique latine	Asie du Sud	Afrique subsaharienne	Pays en transition	Asie occidentale et Afrique du Nord	Pays développés
Groupes importateurs	Asie de l'Est	2,6 [-0,7]	4,5 [-0,2]	3,2 [-0,9]	1,9 [0,1]	2,6 [0,0]	1,6 [-0,2]	5,2 [-0,6]
	Amérique latine	9,2 [-0,4]	1,1 [-0,6]	9,7 [-0,5]	1,5 [-0,3]	2,1 [0,5]	2,9 [-0,2]	3,8 [-0,3]
	Asie du Sud	13,2 [0,8]	10,2 [-3,7]	7,1 [-0,7]	4,5 [-2,0]	7,4 [0,4]	5,2 [-2,9]	10,6 [0,8]
	Afrique subsaharienne	11,4 [-0,2]	9,1 [0,0]	8,1 [0,3]	3,9 [-0,7]	6,9 [-0,4]	5,1 [-0,3]	7,5 [-0,7]
	Pays en transition	6,7 [-2,4]	9,0 [-2,7]	6,7 [-2,5]	1,7 [-1,2]	0,4 [0,3]	6,2 [-1,4]	4,6 [-2,0]
	Asie occidentale et Afrique du Nord	5,6 [-0,3]	5,4 [-1,3]	4,0 [0,1]	3,5 [-0,4]	6,9 [3,0]	1,6 [-0,3]	3,7 [-0,7]
	Pays développés	2,7 [0,3]	1,1 [0,3]	2,9 [0,0]	0,3 [-0,2]	1,1 [0,2]	0,4 [-0,1]	1,8 [-0,3]

Source : UNCTAD, 2015a.

Note : Dans cette matrice, les cellules contiennent l'Indice tarifaire de restriction du commerce (ITRC) calculé pour les importations des régions figurant dans les lignes du point de vue des régions exportatrices figurant dans les colonnes. Les chiffres entre crochets sont les variations en pourcentage de l'ITRC de 2008 à 2014.

Certains craignent également une éventuelle montée du protectionnisme voilé ou « trouble » depuis la crise financière mondiale, et le ralentissement des échanges commerciaux a été attribué également au renforcement des « mesures non tarifaires » (MNT) visant plus particulièrement des lignes de produits spécifiques. Ces mesures représentent un aspect plus nuancé (et plus difficile à mesurer) de la politique commerciale, étant donné que les MNT incluent une vaste gamme de réglementations, de normes, de prescriptions techniques, environnementales et sanitaires. Comme il est souligné dans le *TDR 2014* : 91, l'assimilation de ces mesures à une forme « trouble » de protectionnisme « pose problème, car elle englobe un certain nombre de mesures qui ont une importante finalité de politique publique, s'agissant non seulement de promouvoir la stabilité financière et d'empêcher un effondrement

de l'emploi, mais aussi de renforcer les capacités productives intérieures et de protéger le consommateur ». « De plus, l'évaluation de l'impact de ces mesures repose entièrement sur des appréciations subjectives ».

La CNUCED a avancé dans la construction d'indices des MNT, mais les indicateurs sont encore assez fragmentaires. Ils mesurent le nombre de MNT et, en raison de leur caractère qualitatif, ils ne peuvent être comparés d'un pays à un autre. Une évaluation appropriée de ces mesures nécessiterait le plus souvent une analyse au cas par cas et peut-être même un suivi assez approfondi des procédures d'examen des différends (UNCTAD, 2015b). S'il est difficile de mesurer les MNT, il l'est encore plus de quantifier leur incidence sur le volume du commerce mondial (Raza *et al.*, 2014). Il va sans dire que certaines de ces

mesures, en particulier celles qui ont trait aux normes (qualité des produits, procédés de production), mais aussi au respect des brevets et d'autres réglementations, ont toujours contribué à limiter l'accès des pays en développement aux marchés des pays développés. Le problème n'est pas nouveau et ne peut donc pas expliquer le ralentissement des dernières années¹⁸.

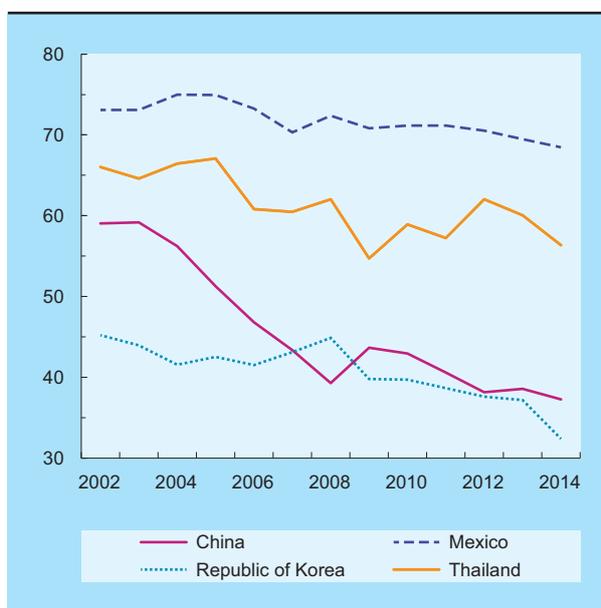
Outre les considérations de politique commerciale, un autre facteur pourrait expliquer cette décélération des échanges commerciaux, à savoir l'évolution de la structure de la demande, en particulier dans les économies d'importance systémique. Une demande qui serait composée de plus en plus de services et de moins en moins de biens d'investissement pourrait être une explication, mais ces évolutions de la structure de la demande mondiale n'ont coïncidé ni avec l'envolée des échanges commerciaux, ni avec le repli qui a suivi. Pour une explication plus convaincante, il faut étudier l'évolution des réseaux internationaux de production (Constantinescu *et al.*, 2015). L'essor des chaînes de valeur mondiales, dont les opérations de transformation et de réexportation sont fortement tributaires de pièces et de composants importés, et la très forte élasticité du commerce entre le milieu des années 1980 et le début des années 2000, peuvent s'expliquer par la mise en place des premiers stades de ces chaînes. À mesure que les pays en développement présents dans ces chaînes diversifient leur économie et acquièrent des compétences et des technologies, il est possible qu'ils arrivent à produire eux-mêmes une plus grande proportion des intrants utilisés dans leurs secteurs de biens échangeables, ce qui a pour effet de réduire l'élasticité des échanges mondiaux.

Lorsqu'un partenaire commercial ayant un poids suffisamment grand ou qu'un groupe important franchit rapidement les différents stades d'une chaîne de valeur (phénomène dit du « rétrécissement des chaînes »), le commerce mondial en subit sans doute le contrecoup. Le graphique 1.5 montre que c'est apparemment ce qui s'est passé dans le cas de la Chine, qui a réussi à ramener son indice de dépendance vis-à-vis des importations d'intrants pour ses exportations manufacturières d'environ 60 % en 2002 à 40 % en 2008¹⁹. Pour d'autres pays, les ratios sont restés stationnaires pendant la même période²⁰. Toutefois, la réduction spectaculaire des importations d'intrants utilisés par les industries exportatrices chinoises aurait dû se traduire par une baisse ou un ralentissement du commerce mondial entre 2002 et

Graphique 1.5

DÉPENDANCE DES SECTEURS EXPORTATEURS DE CERTAINS PAYS VIS À VIS DES IMPORTATIONS D'INTRANTS, 2002-2014

(En pourcentage)



Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après UNComtrade et UNCTADstat.

2008, période de croissance très rapide des échanges commerciaux, plutôt que de 2012 à nos jours, période au cours de laquelle la structure de production des secteurs exportateurs en Chine, comme d'ailleurs dans la plupart des autres économies étroitement intégrées dans les chaînes de valeur, s'est légèrement repliée ou est restée inchangée²¹. D'autres aspects des réseaux de production mondiaux semblent plus pertinents que la structure importations-exportations en tant que telle et sont analysés plus en détail ci-après.

2. Commerce mondial et réseaux de production internationaux

a) Diffusion des activités et baisse mondiale des parts salariales

La croissance rapide du commerce mondial amorcée au milieu des années 1980 a été étroitement associée à l'internationalisation de l'activité manufacturière à travers des réseaux de production

transfrontières. Des sociétés chefs de file, qui sous-traitent certaines activités et se chargent elles-mêmes de l'assemblage, de la stratégie de marque et de la commercialisation du produit fini, jouent un rôle central. Un mélange de spécialisation verticale et d'économies d'échelle leur a permis d'augmenter leurs bénéfices dans la production de biens standardisés, en choisissant des lieux d'implantation offrant à la fois une productivité du travail relativement élevée, des salaires bas, de faibles coûts infrastructurels et une fiscalité favorable. Toutefois, le débat sur ces questions a essentiellement eu lieu hors du contexte macroéconomique mondial dans lequel ces chaînes ont fait leur apparition.

À l'échelle mondiale, la sous-traitance et la diffusion des activités peuvent avoir des conséquences ambiguës pour l'emploi, car il y a à la fois création et destruction d'emplois²². L'internationalisation de la production et la concurrence commerciale, comme on le verra plus en détail au chapitre IV, peuvent soit augmenter soit diminuer les possibilités pour un pays de s'industrialiser par la voie de stratégies axées sur l'exportation. Toutefois, il ne fait aucun doute que la délocalisation peut avoir des conséquences sur la répartition du revenu à l'échelle mondiale.

La progression des salaires dans la plupart des pays développés est faible ou stagnante depuis fort longtemps, si bien que la part des salaires dans le revenu national est en baisse depuis les années 1980 (*TDR 2012* et *TDR 2014*). Un certain nombre de facteurs sont à l'origine de cette tendance : une diminution du pouvoir de négociation des travailleurs due, en partie, à la mobilité accrue du capital (Stockhammer, 2013) ; la sous-traitance et la désindustrialisation (Jaumotte and Osorio Buitron, 2015) ; la baisse du coût du panier de la ménagère, du fait que les multinationales ont la possibilité d'importer à bas prix des biens dont elles ont sous-traité la production ailleurs (Seguino, 2014) ; et la capacité qu'ont les ménages de contracter des prêts adossés à la plus-value escomptée des actions qu'ils détiennent, dans un contexte caractérisé par des « bulles d'actifs » (Turner, 2008 ; UN DESA, 2013, chap. 3).

Les pressions qui s'exercent sur les parts salariales dans les pays développés n'ont pas été contrebalancées par une tendance opposée dans les pays en développement. Comme il a été indiqué dans des livraisons précédentes du *Rapport*, la concurrence que se livrent les entreprises implantées

dans les pays en développement pour s'assurer des parts toujours plus grandes des marchés mondiaux de biens manufacturés à forte composante de travail tend à se traduire par une concurrence entre les travailleurs de différents pays (*TDR 2002*). Il y a sans doute des limites à la croissance des salaires, même lorsque l'emploi augmente, non seulement parce que les réserves de main-d'œuvre sont abondantes, mais aussi parce que les revendications salariales restent tempérées en présence d'entreprises multinationales qui ont la possibilité de déplacer leurs opérations de production vers d'autres pays en développement (Burke and Epstein, 2003).

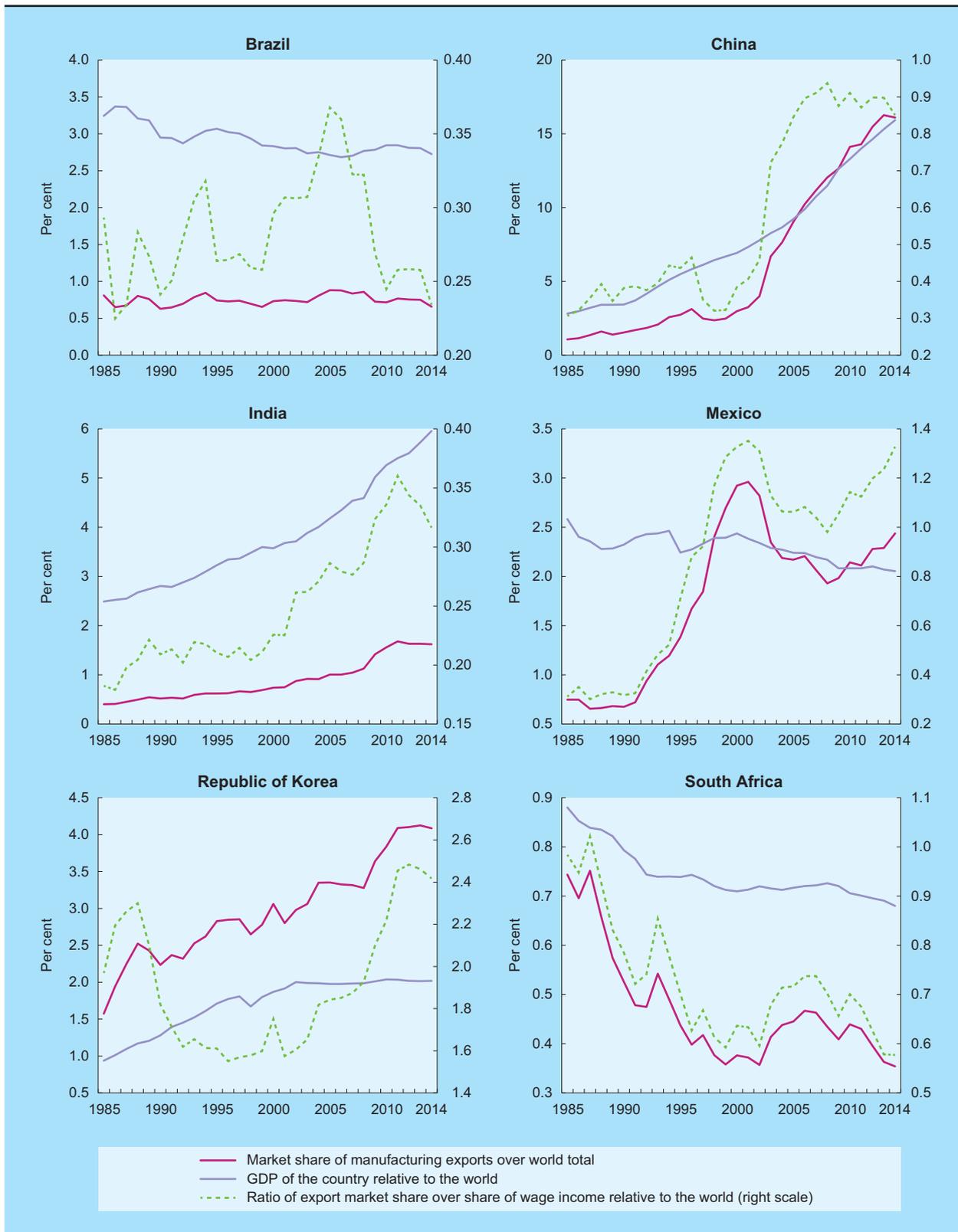
Le graphique 1.6 illustre l'évolution depuis le milieu des années 1980 de la répartition de la production et du revenu du travail dans quelques pays en développement « en cours d'industrialisation »²³. En général, on compare la croissance des exportations (« exporter plus ») et la croissance beaucoup plus lente de la valeur ajoutée (« pour gagner moins »)²⁴. Pour faire ressortir l'incidence de la diffusion des activités sur la répartition du revenu, les graphiques ci-dessous montrent l'évolution du revenu salarial relatif de ces pays « en cours d'industrialisation », à mesure qu'ils augmentent leur part des marchés d'exportation. Les graphiques montrent également la part de chaque pays dans le PIB mondial.

On peut voir que dans les pays qui ont augmenté leur part des marchés mondiaux de produits manufacturés, la part des salaires dans le revenu national n'a pas enregistré d'augmentation similaire, par comparaison avec la moyenne mondiale. Pendant les périodes d'expansion des exportations, les parts des exportations manufacturières mondiales ont progressé plus rapidement que les parts des salaires dans le revenu national, ce qui signifie que le ratio des deux a également augmenté. C'est une indication que l'amélioration de l'accès aux marchés mondiaux s'est généralement accompagnée d'une détérioration du revenu salarial des pays par rapport aux valeurs mondiales.

Les exceptions à cette tendance générale sont rares. La République de Corée a réussi à améliorer les rémunérations, surtout au début des années 1990, sans devenir sensiblement moins compétitive sur les marchés d'exportation mondiaux. Certes, ce n'est qu'en 1993 que le pays a retrouvé les parts de marché détenues en 1988, mais, d'après le modèle, jusqu'à la crise en Asie de l'Est, ses exportations

Graphique 1.6

EXPORTATIONS MANUFACTURIÈRES, REVENUS SALARIAUX ET PIB DE QUELQUES PAYS ET DU MONDE, 1985-2014



Source : Outil de modélisation des politiques mondiales de l'ONU utilisant des données historiques établies d'après la base de données UN Comtrade, UNCTADstat et des données de la DSNU.

ont progressé au même rythme que les salaires, par rapport aux chiffres mondiaux. À partir de la crise de 1997, la République de Corée a suivi de plus près la tendance générale consistant à « exporter plus » pour « gagner moins »²⁵. La Chine est un autre cas atypique, quant aux tendances observées après la crise financière mondiale. Depuis 2008, les responsables des politiques ont réussi à assurer l'augmentation de la part des salaires dans le revenu national sans ralentissement significatif de la progression des parts des marchés d'exportation. Comme il a été indiqué dans des livraisons antérieures du *Rapport*, la raison en est peut-être que le pays s'est efforcé de promouvoir la formation du revenu au niveau des ménages pour faire en sorte que la consommation augmente plus rapidement que l'investissement et les exportations.

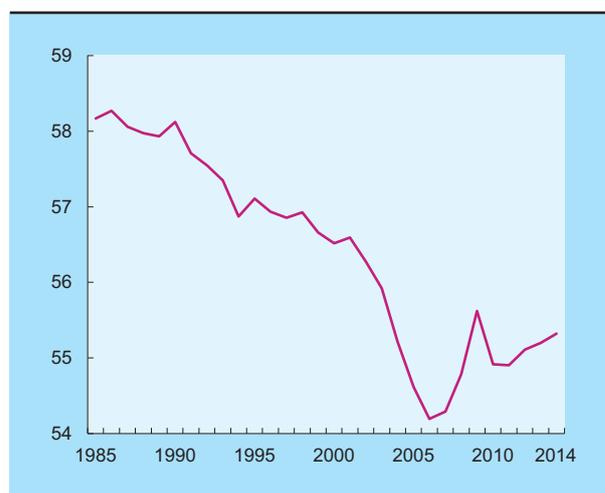
Comme le mentionnent d'autres chapitres du présent *Rapport*, l'argument généralement avancé en faveur d'une plus grande libéralisation commerciale et financière est que la promotion des exportations, même au prix d'une détérioration relative du revenu salarial, assure un rattrapage plus rapide en termes de revenu national. Toutefois pour les quelques pays figurant dans ces graphiques, les tendances à la convergence ou à la divergence (la variable qui illustre, en pourcentage, le revenu national comparé au revenu mondial) sont restées quasiment sans rapport avec l'évolution des parts des exportations manufacturières, que celles-ci soient en baisse, stables ou en hausse. Compte tenu de ce qui précède, c'est dû en partie au fait que les stratégies visant essentiellement à augmenter les parts des marchés mondiaux des exportations manufacturières par le biais de compressions relatives des parts salariales tendent à réduire le potentiel de croissance de la demande intérieure.

Prises dans leur ensemble, les tendances observées dans les pays développés et en développement telles qu'analysées ci-dessus expliquent le recul de la part salariale mondiale et, en particulier, la chute brutale de 2002-2007, à une époque où le commerce et la production étaient en pleine expansion (graphique 1.7). Le revirement soudain de 2008-2009 reflète l'ajustement qui se produit habituellement en période de crise profonde, du fait que les bénéficiaires ont tendance à être les premiers à s'en ressentir, en attendant la montée du chômage ou la révision des contrats de travail. Le fait que la part des salaires dans le revenu mondial n'ait pas diminué en 2010-2011 pour revenir aux niveaux d'avant la crise et

Graphique 1.7

PART DES SALAIRES DANS LE REVENU MONDIAL, 1985-2014

(En pourcentage du revenu mondial)



Source : Outil de modélisation des politiques mondiales de l'ONU utilisant des données historiques établies d'après des données de la DSNU et des sources nationales.

ait augmenté modérément par la suite s'explique, en partie, par l'adoption de politiques visant plus activement le marché de l'emploi dans un certain nombre de pays en développement et dans quelques pays développés²⁶.

b) *Sous-consommation et accélération du commerce : rôle des déficits et du crédit*

Vu l'importance du revenu du travail pour une consommation soutenue, la baisse tendancielle de la part des salaires dans le revenu mondial devrait normalement se traduire par une tendance à la sous-consommation dans le monde entier²⁷. Lorsque la consommation des ménages est faible dans le monde entier, on devrait en toute probabilité assister à une décélération constante et prolongée de l'investissement *et* du commerce mondial, puisque la demande d'importation de chaque pays dépend, en fin de compte, de la consommation des ménages et de la demande d'investissement. Comment expliquer alors que le commerce mondial ait affiché un tel dynamisme alors même que la part des salaires dans le revenu mondial ne cessait de reculer.

Pour la majorité des pays en développement, la sous-consommation résulte directement du fait que la croissance des salaires est plus lente que celle de la productivité et que la part du revenu non salarial augmente simultanément. L'une des conséquences de cette situation est que la propension globale à épargner augmente, car la propension à consommer est plus élevée pour ceux qui perçoivent un salaire que pour ceux qui perçoivent des bénéfices (voir *TDR 2013*). La sous-consommation peut également être attribuée au fait que la protection des travailleurs et la protection sociale tendent à être faibles dans les pays en développement, ce qui pousse les ménages à mettre de côté une partie de leur salaire par mesure de sécurité (Akyüz, 2012). Quoi qu'il en soit, les ménages des pays en développement ne gagnent pas assez pour absorber les biens manufacturés que ces pays produisent en plus grandes quantités, d'où leur stratégie de spécialisation dans l'exportation.

En ce qui concerne le groupe des pays développés, il n'y aucune indication claire de sous-consommation durant les années de croissance rapide du commerce mondial, en particulier pendant la période de déséquilibres mondiaux qui a précédé la crise financière. Les principaux pays ayant un compte courant déficitaire ont suivi un modèle différent, qui a permis une hausse de la consommation (publique et privée) malgré la contraction de la part des salaires dans le revenu national²⁸. En effet, quand l'activité ralentit (comme lorsque la part des salaires ne cesse de reculer), les leviers budgétaires sont actionnés pour remédier à la faiblesse de la demande jusqu'à ce que celle-ci reprenne et ouvre une nouvelle période d'expansion. Fait plus important encore, la compression du revenu salarial a été compensée par un endettement croissant des ménages, facilité par la dérégulation financière et des taux d'intérêt relativement bas. Une spirale de la dette des ménages s'est ainsi créée, de même qu'une forte expansion des marchés d'actifs, tels que les marchés immobiliers et boursiers, dont les effets sur la consommation et l'investissement ont été positifs. Ces bulles alimentées par le crédit ne peuvent durer et finissent par éclater, souvent avec un atterrissage brutal, comme en 2008-2009.

Dans ces conditions « exceptionnelles », caractérisées par une forte expansion du crédit ou par des politiques intermittentes d'expansion budgétaire dans un sous-groupe important de pays, une croissance rapide de la demande et du commerce mondial peut

aller de pair avec une tendance à la baisse de la part des salaires dans le revenu mondial.

Le graphique 1.8 s'ajoute aux précédents et complète le tableau mondial, en comparant la croissance du commerce, du crédit bancaire et des déficits budgétaires. Le commerce mondial a progressé au taux moyen annuel de 5,5 % au cours de la période considérée ; il n'a enregistré une forte décélération le ramenant largement en dessous de la moyenne ou ne s'est contracté que durant trois tranches de cette période : au début des années 1990, avec la crise qui a touché le Japon, le Royaume-Uni, les États-Unis et un petit nombre de pays du Nord de l'Europe ; en 2001, avec la crise de la bulle Internet ; et en 2008-2009 avec la crise financière mondiale²⁹. L'évolution récente du commerce mondial depuis 2012 est inhabituelle et est examinée plus en détail ci-après. Des périodes de repli budgétaire dans les grands pays déficitaires ont eu des effets négatifs sur le commerce mondial. Les périodes de décélération du commerce mondial ont été précédées d'une réduction des déficits budgétaires ou de déficits budgétaires peu élevés. De même, les périodes de ralentissement ou de contraction du commerce mondial ont coïncidé avec de fortes décélération de l'expansion du crédit bancaire (réel) dans les mêmes pays (ayant un compte courant déficitaire). Inversement, ce n'est qu'après une période relativement soutenue d'expansion budgétaire et de création de crédit que la croissance du commerce a repris de la vitesse. En bref, outre la diminution de la part des salaires dans le revenu mondial, ce sont les interactions entre les politiques budgétaires et la création de crédit dans les grands pays déficitaires qui ont le plus influé sur l'évolution du commerce mondial.

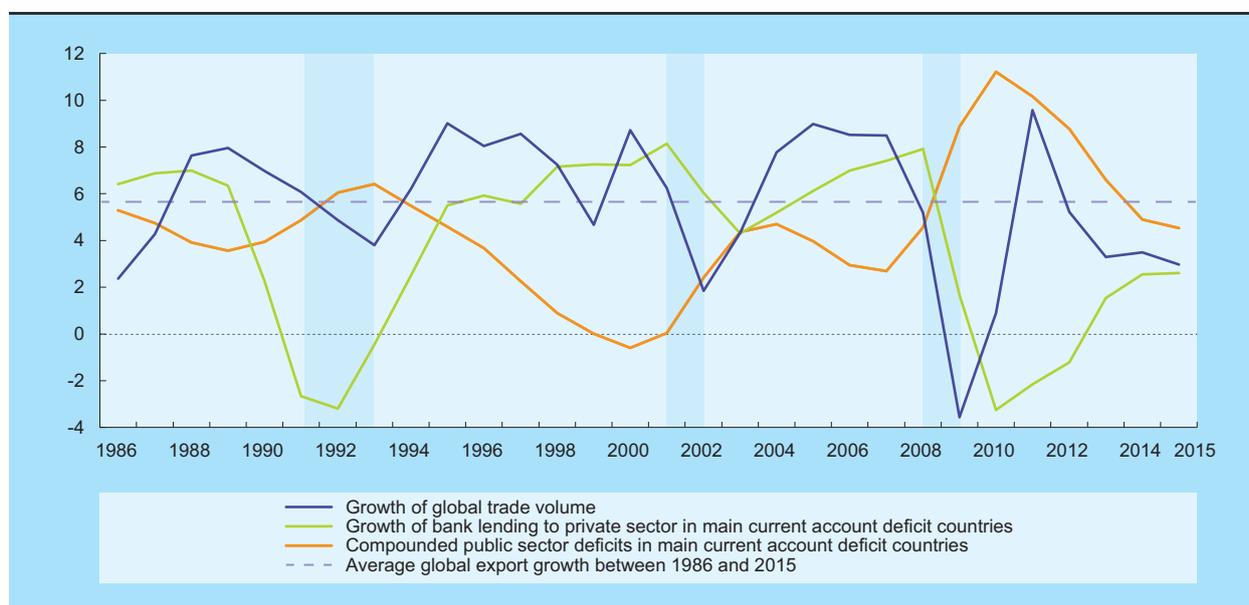
3. Résumé et conséquences pour les perspectives mondiales

La progression rapide du commerce mondial entre le milieu des années 1980 et la crise financière a été encouragée, en partie, par l'accélération de la libéralisation commerciale, mais elle a été également déterminée très largement par une série de déséquilibres macroéconomiques mondiaux, qui ont précipité cette crise. La correction radicale du crédit bancaire dans les pays déficitaires au lendemain de la crise mondiale de 2008-2009 a entraîné une contraction suivie d'une faible reprise des échanges

Graphique 1.8

CROISSANCE DU COMMERCE MONDIAL, EXPANSION DU CRÉDIT ET DÉFICITS BUDGÉTAIRES DANS LES PRINCIPAUX PAYS À DÉFICIT COURANT, 1986-2015

(En pourcentage, moyenne mobile sur deux ans)



Source : Outil de modélisation des politiques mondiales de l'ONU utilisant des données historiques établies d'après UNCTADstat et des données de la DSNU et du FMI.

Note : Les principaux pays à déficit courant sont les suivants : Australie, Canada, Royaume-Uni et États-Unis. Les variables sont des moyennes pondérées. Les zones grisées indiquent les années de forte décélération de la croissance des exportations mondiales en dessous de la moyenne pour la période correspondante.

commerciaux, ce, malgré l'augmentation des déficits du secteur public. Toutefois, la persistance du plus crucial de ces déséquilibres, celui des parts salariales, explique pourquoi une reprise du commerce s'avère si difficile. Pour être plus précis, tant que la part des salaires dans le revenu mondial continue de diminuer à cause de la course à la compétitivité, qui pousse notamment à localiser la production dans des endroits où les coûts sont bas au détriment de ceux où les coûts sont élevés, la croissance du commerce mondial dépendra de l'accumulation de déficits dans un sous-groupe de pays. Cependant, pour que pareille croissance se poursuive, des déficits budgétaires ou des bulles du crédit doivent aider à faire renaître la demande intérieure, donc les importations, qui, sans cela, resteraient insuffisantes, compte tenu de la faiblesse continue de la croissance du revenu des ménages.

La croissance médiocre des échanges commerciaux à partir de 2012, dont les raisons n'ont pas été précisées plus haut, s'explique plus clairement

maintenant. Le graphique 1.9 propose une projection conditionnelle de la croissance du commerce mondial sur cinq ans, en utilisant les mêmes variables que dans les graphiques 1.7 et 1.8. À partir d'un examen de la période historique, le graphique montre qu'il est de plus en plus difficile de tabler sur les déficits budgétaires ou les bulles du crédit pour compenser la faible croissance des salaires. En particulier, au lieu d'augmenter, les déficits budgétaires dans les principaux pays à déficit courant se contractent, par rapport aux niveaux inhabituellement élevés observés antérieurement. En 2015, ces déficits, qui dépassaient en moyenne 4 % du PIB, restaient supérieurs à ceux de la plupart des autres périodes. Les décideurs de ces pays et de la plupart des pays développés n'envisagent pas de futures expansions budgétaires. En même temps, même si les déficits budgétaires ont été plutôt élevés ces derniers temps, l'expansion du crédit bancaire au secteur privé, à environ 2,5 %, est restée relativement faible par rapport à certaines périodes antérieures, ce, bien que les banques centrales se soient essayées à d'inhabituels « assouplissements quantitatifs ».

Les entreprises n'augmentent pas leurs dépenses et continuent plutôt de faire des bénéfices en optimisant leurs coûts et en effectuant des opérations financières (voir le chapitre V du présent *Rapport*). Les ménages n'augmentent pas sensiblement leur endettement (sauf au Royaume-Uni où le secteur immobilier s'est rapidement remis de la crise mondiale et où la demande de crédit a repris). Dans ces circonstances, la lenteur de la croissance du commerce mondial n'est pas une anomalie et est parfaitement compatible avec la structure sous-jacente de la création de revenu, de la demande et des politiques choisies.

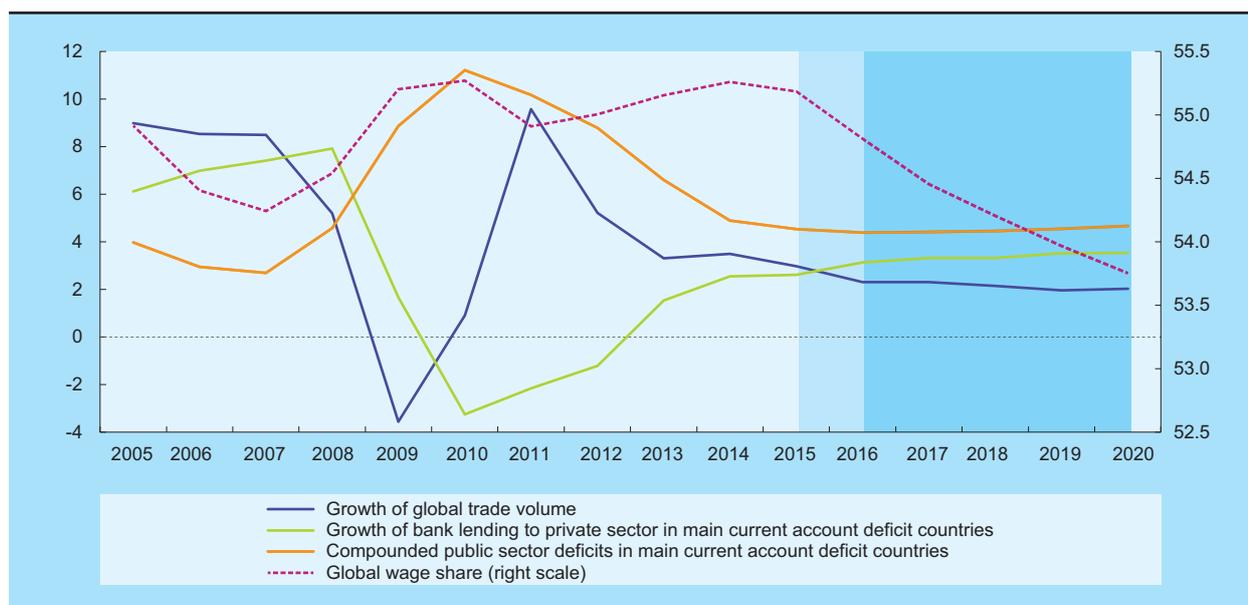
Le graphique 1.9 montre comment évoluerait la configuration actuelle, selon une projection établie en utilisant l'Outil de modélisation des politiques mondiales de l'ONU³⁰. Cette projection est assujettie à un vaste ensemble de conditions concernant le moyen terme et ne prétend en rien être une prévision. Elle part essentiellement de l'hypothèse que la plupart des pays développés, ainsi qu'un nombre limité de grandes économies en développement,

continueront modérément à assainir leur budget, même au prix d'une croissance de plus en plus faible de la demande et même s'ils ne parviennent pas à améliorer la situation financière de leur secteur public du fait que les recettes fiscales resteront également faibles. De même, dans un contexte déjà caractérisé par une demande mondiale affaiblie, la croissance des revenus salariaux continuera d'être freinée par les mesures visant une plus grande libéralisation des marchés de produits et du commerce extérieur, y compris par l'expansion des réseaux de production internationaux. Enfin, même si l'on s'attend à ce que la politique monétaire reste souple dans la plupart des pays, la création effective de crédit en faveur du secteur privé continuera d'être lente. Dans ces circonstances, une estimation prudente prédirait qu'au cours des prochaines années, la part des salaires va se détériorer d'un peu plus de 1 % du PIB mondial prévu. À la fin de la période de cinq ans couverte par la projection, la part des salaires sera légèrement plus basse que pendant la période qui a précédé la crise. Le rythme de l'expansion du

Graphique 1.9

PROJECTIONS CONDITIONNELLES DE LA CROISSANCE DU COMMERCE MONDIAL ET VARIABLES PERTINENTES DANS LES PRINCIPAUX PAYS À DÉFICIT COURANT, 2005-2020

(En pourcentage, moyenne mobile sur deux ans)



Source : Outil de modélisation des politiques mondiales de l'ONU utilisant des données historiques établies d'après UNCTADstat, des données de la DSNU et du FMI.

Note : Les principaux pays à déficit courant sont les suivants : Australie, Canada, Royaume-Uni et États Unis. Les variables sont des moyennes pondérées. 2015-2016 : données préliminaires ; 2017-2020 : projections conditionnelles.

crédit bancaire et le niveau des déficits des secteurs publics dans les principaux pays à déficit courant ne changeront guère, sauf qu'il y aura peut-être une lente accélération du crédit bancaire. Ces conditions mondiales et la configuration des différentes variables dans les principaux pays à déficit courant n'aideront pas à faire redémarrer le commerce mondial, dont la croissance pourrait continuer de fluctuer autour de 2 % par an.

En bref, compte tenu des conditions structurelles et des politiques actuelles, et dans l'hypothèse où aucun changement majeur ne sera apporté à l'orientation des politiques, la croissance du commerce restera léthargique, puisque la part des salaires dans le revenu mondial ne cessera de reculer. Certes, plusieurs variantes de ce scénario sont possibles. En particulier, il est encore plausible que les pays excédentaires augmentent leurs dépenses de manière à avoir un effet positif net sur la demande mondiale. Dans ce cas, les mesures susceptibles d'accélérer la croissance du commerce mondial viendraient des pays excédentaires et non des pays actuellement déficitaires. Qui plus est, une telle accélération de la demande des pays excédentaires n'exige pas la création de bulles de crédit, dans la mesure où les secteurs privés de ces pays disposent d'importants excédents financiers nets. Cette accélération de la demande intérieure n'exige pas non plus que ces pays excédentaires creusent excessivement leurs déficits publics, puisqu'ils jouissent actuellement d'une situation budgétaire relativement bien équilibrée.

Toutefois, pour que les pays à excédent courant réussissent à contribuer véritablement à la croissance de la demande mondiale et du commerce mondial, il faudra au préalable une augmentation soit de la part salariale soit du déficit du secteur public. C'est également vrai pour les autres pays et c'est semble-t-il une condition préalable de l'accélération de la croissance du commerce mondial et du PIB, par rapport aux bas niveaux actuels.

Cette analyse cherche à expliquer pourquoi depuis quelques temps le commerce et les inégalités sont si étroitement associés dans le débat public sur la mondialisation, mais aussi pourquoi les politiques traditionnelles qui sont proposées ne conviennent pas pour contrer le risque d'une tempête de protestations contre le renforcement de l'intégration économique. Il existe un rapport étroit entre la détérioration à long terme de la part des salaires dans le revenu mondial et l'essor du commerce dans les années 1990 et 2000, ainsi que le ralentissement du commerce et de l'activité économique depuis 2011. Si ces tendances persistent ou empirent, la menace de réactions protectionnistes plus fortes pourrait devenir réelle. Mais, tel le garçon qui criait au loup dans la fable d'Ésope, à vouloir rendre le protectionnisme responsable des tendances actuelles, on risque non seulement de détourner l'attention des décideurs de la nécessité de mettre la croissance inclusive au centre d'un programme coordonné à l'échelle mondiale, mais aussi, comme dans les années 1930, de ne plus être écouté si une vraie menace de protectionnisme se présente. ■

Notes

- 1 Dans une évaluation inhabituellement dure du rôle du Fonds monétaire international pendant la crise grecque, le Bureau indépendant d'évaluation du FMI a critiqué le Fonds pour n'avoir pas compris la nécessité d'un moratoire temporaire sur le remboursement de la dette et d'une restructuration rapide et ordonnée de celle-ci, contribuant ainsi à l'aggravation de la crise de la dette et de la crise économique du pays (IMF/IEO, 2016).
- 2 Le taux de participation des hommes âgés de 20 ans ou plus a diminué, passant de 72,7 % entre 2000 et 2007 à 68,8 % pendant la première moitié de 2016 ; dans le cas des femmes âgées de 20 ans ou plus, ce taux est passé de 57,8 % à 55,6 % pendant la même période (Bureau des statistiques du travail des États-Unis).
- 3 Entre 1973 et 2014, le salaire horaire corrigé de l'inflation du travailleur médian a progressé de 8,7 % au total, soit de 0,2 % à peine par an. Par contre, la productivité nette (production de biens et de services moins dépréciation par heure de travail) a progressé de 72,2 % au total, soit 1,3 % par an durant la même période (Bivens and Mishel, 2015).
- 4 CNUCED et OMC : Nouvelles 2016, 15 juin 2016 : « Le commerce mondial faiblit au premier trimestre sous l'effet du recul des importations en Asie ».
- 5 *World Metal Statistics Yearbook 2016* (World Bureau of Metal Statistics, 2016). Voir : *Got any copper to spare? Please send it to China*, Andy Home, Reuters, 23 février 2016 ; *China's first-quarter metal imports say more about supply than demand*, Andy Home, Reuters, 25 avril 2016 ; et *China, India see oil imports grow, showing demand remains strong*, OPEC Bulletin 3/16.
- 6 Voir Hansen (2016) et Aelbrecht (2016).
- 7 Voir *China: A liquidity perspective on the onshore commodity boom*, JP Morgan Economic Research Note, 13 mai 2016 et Citi (2016a).
- 8 International Energy Agency (IEA, 2016a) ; pour l'Inde, les données annuelles sont celles de BP (2016).
- 9 Lors des pourparlers d'avril 2016, les principaux pays producteurs de pétrole du monde, y compris quelques pays non membres de l'OPEP, ne sont pas arrivés à se mettre d'accord pour geler la production.
- 10 D'après un rapport de l'Agence internationale de l'énergie (IEA, 2016a), au début de mai 2016, il n'y avait plus aux États-Unis que 328 plateformes de forage pétrolier en fonctionnement, le nombre le plus bas depuis sept ans, contre 668 l'année d'avant et après le pic de 1 600 atteint en octobre 2014. En outre, les investissements pétroliers en amont se raréfient ; comme de fait, les dépenses d'équipement dans l'exploration et la production devraient chuter de 17 % en 2016, en plus de la réduction de 24 % déjà enregistrée en 2015. Ce serait la première fois depuis 1986 que l'on assisterait à une chute de ce type d'investissement deux années de suite (IEA, 2016b).
- 11 Pour des renseignements plus détaillés, ventilés par métal, sur les fermetures de mines et les réductions de la production, voir World Bank (2016), Citi (2016b) et HSBC (2016).
- 12 Pour des renseignements plus détaillés, voir UNCTAD (2015a). Policy Brief No. 40, « When the Tide Goes Out: Capital Flows and Financial Shocks in Emerging Markets », 9 décembre 2015.
- 13 Le total des flux de capitaux inclut ici les erreurs et omissions nettes, qui n'ont pas cessé d'être négatives depuis le deuxième trimestre de 2014. Il en résulte peut-être une surestimation de la valeur nette des flux de capitaux négatifs, puisqu'il est possible que les erreurs et omissions correspondent, en partie, à des transactions courantes. Sans l'inclusion des erreurs et omissions, le solde négatif des flux de capitaux a été de 525 milliards de dollars en 2015.
- 14 Il convient de noter que, bien que très prononcé, l'inversement des flux de capitaux en 2015 n'a pas provoqué de crise financière grave et l'effondrement de la croissance du PIB dans les pays, comme lors d'épisodes similaires antérieures. La résilience s'étant accrue, les réserves internationales ont pu être maintenues à des niveaux relativement élevés dans plusieurs pays en développement et les régimes de taux de change encadrés (par opposition aux taux de change fixes) ont aidé à amortir l'impact des sorties de capitaux sur différentes économies au moyen d'ajustements des taux de change nominaux (IMF, 2016). En particulier, le pays qui a enregistré les flux nets de capitaux négatifs les plus importants (la Chine)

- est aussi celui dont les réserves internationales sont les plus élevées.
- 15 Des comptes en yuan sont ouverts par des banques chinoises dans des juridictions hors de la Chine continentale (par exemple, à Hong Kong (Chine), à Macao (Chine), dans la province chinoise de Taiwan et à Singapour) et sont à la disposition des non-résidents qui souhaitent constituer des dépôts libellés en yuan. Ainsi, toute réduction de ces comptes de dépôts constitue un flux négatif de capitaux.
 - 16 Les corrélations croisées des flux nets de capitaux (provenant de non-résidents) de 25 économies de marché émergentes ont été en moyenne de 60 % pendant la période 2005-2015.
 - 17 Calculs du secrétariat de la CNUCED et McKinsey Global Institute (2015).
 - 18 Le fait d'affirmer que le protectionnisme ne peut être blâmé pour le ralentissement du commerce mondial ne signifie pas, en toute logique, que l'amélioration du cadre et des règles du commerce international n'aurait aucune incidence sur ce dernier. Par exemple, des avancées dans les négociations commerciales multilatérales (concernant, en particulier, l'agriculture) ou dans la négociation de certains accords commerciaux préférentiels pourraient être salutaires pour l'emploi et les revenus dans les pays en développement, stimulant ainsi la demande et, par voie de conséquence, le commerce mondial.
 - 19 Voir également Setser (2016), pour des observations similaires basées sur les rapports de pays du Fonds monétaire international (FMI).
 - 20 L'analyse empirique a porté sur environ 40 pays en développement et a révélé que la Chine est le seul exportateur d'articles manufacturés pour lequel les importations d'intrants manufacturés destinés au secteur exportateur ont clairement diminué. Une étude plus spécifique comparant les structures des importations et des exportations des opérations d'assemblage de la Chine et du Mexique entre le milieu des années 1980 et 2006, confirme que c'est entre 2000 et 2006 que les exportations à valeur ajoutée d'articles manufacturés se sont le plus améliorées en Chine, alors qu'au Mexique, les zones industrielles d'exportation n'ont pas du tout réussi à réduire leur dépendance vis-à-vis des produits importés au cours de la même période (voir Shafaeddin and Pizarro, 2010).
 - 21 En outre, une désagrégation sectorielle plus fine semble indiquer que dans plusieurs activités importantes pour le volume mondial du commerce intra-sectoriel, comme les sous-secteurs de l'automobile et des machines, la fragmentation (mesurée en divisant les échanges de produits intermédiaires par le total des échanges) a plutôt tendance à augmenter qu'à diminuer (UNCTAD, 2015c).
 - 22 Voir Patnaik (2010), qui explique la diffusion des activités en appliquant à l'échelle mondiale le modèle de l'« offre de travail illimitée » proposé par Arthur Lewis. Deux observations se trouvent au cœur de cette analyse. La première est que la création d'emplois par l'intermédiaire des entreprises multinationales se fait, en partie, au prix d'un déplacement de certaines activités de production auparavant localisées dans les pays du centre ; il y a donc déplacement plutôt que création d'emplois. La deuxième est que sous l'effet combiné de la productivité élevée des nouveaux emplois créés dans le pays en développement qui accueille les nouvelles activités et de l'augmentation de l'offre de travail par les travailleurs du secteur informel désireux d'accéder à ces nouveaux emplois, les réserves de main-d'œuvre ne diminuent pas nécessairement. Pour que ces réserves s'amenuisent, il est indispensable que la demande globale progresse beaucoup plus rapidement que la productivité du travail (voir Taylor and Vos, 2002, pour un exposé analytique).
 - 23 Les pays en développement qui ont réussi à obtenir une part importante des exportations mondiales au cours de cette période sont peu nombreux et se trouvent dans la région d'Asie de l'Est. Pour être exhaustif, d'autres pays semi-industrialisés d'autres régions (Afrique, Amérique latine et Asie du Sud) ont été inclus, bien que leur part des marchés d'exportation soit inférieure à 2 %.
 - 24 Voir, par exemple, Kozul-Wright (2007).
 - 25 Il ressort clairement de cette analyse que quand on dit que les pays « exportent plus pour gagner moins », il ne s'agit pas du niveau des exportations. En règle générale, les niveaux aussi bien des exportations que de la masse salariale tendent à augmenter dans le temps, mais lorsque, dans un pays, les gains dérivés des exportations progressent plus rapidement que les salaires par rapport aux valeurs mondiales, on pourrait être en présence d'un processus d'accélération de l'accumulation des bénéfices.
 - 26 Quelques pays ont pu instituer des politiques de protection des travailleurs et des salaires et ont évité la chute des parts salariales qui aurait pu résulter des effets redistributifs de la crise. Entre 2010 et 2014, la part des salaires dans le PIB est remontée en Argentine (d'environ 11 points de pourcentage), au Brésil (d'un demi-point de pourcentage), en Chine (de deux points de pourcentage), en Allemagne (d'un point de pourcentage) et en Afrique du Sud (d'un point de pourcentage).
 - 27 Il s'agit de la sous-consommation au sens macroéconomique, c'est-à-dire une consommation peu élevée en pourcentage du PIB et non en volume. Pour citer Keynes (1936) : « des habitudes sociales et ... une répartition de la richesse qui se traduisent par une trop faible propension à consommer ».
 - 28 Voir Patnaik (2010).
 - 29 La crise de 1997-1998 en Asie du Sud-Est n'a pas causé un ralentissement significatif du commerce mondial et n'est donc pas mentionnée ici.
 - 30 Voir Cripps and Izurieta (2014).

Bibliographie

- Aelbrecht J (2016). Commodity volumes top pre-crisis highs in 2016. *Futures and Options World*. 17 June.
- Akyüz Y (2012). *Financial Crisis and Global Imbalances: A Development Perspective*. Geneva, South Centre.
- Akyüz Y (2016). Comments on the evolution of commodity prices and implications for macroeconomic stability. Presented at the UNCTAD Multi-year Expert Meeting on Commodities and Development, eighth session. Geneva. 21–22 April. Available at: <http://unctad.org/en/Pages/MeetingDetails.aspx?meetingid=1024> (accessed 4 August 2016).
- Bivens J and Mishel L (2015). Understanding the historic divergence between productivity and a typical worker's pay: Why it matters and why it's real. Briefing Paper No. 406, Economic Policy Institute, Washington, DC.
- BP (2016). *Statistical Review of World Energy 2016*. London, British Petroleum.
- Burke J and Epstein G (2003). Threat effects and the internationalization of production. In: Ghosh J and Chandrasekhar CP, eds. *Work and Well-Being in the Age of Finance*. New Delhi, Tulika Books.
- Cerutti E, Claessens S and Puy D (2015). Push factors and capital flows to emerging markets: Why knowing your lender matters more than fundamentals. Working Paper No.15/127, International Monetary Fund, Washington, DC.
- Citi (2016a). China commodities: Hold onto your hats – Explosion in Chinese commodities futures brings unprecedented liquidity, untested volatility. *Citi Research*. 26 April.
- Citi (2016b). Commodities: Stumbling toward “normalcy”. 2Q 2016 Market update and price outlook. Citi Commodities Strategy, April.
- Constantinescu C, Mattoo A and Ruta M (2015). The global trade slowdown: Cyclical or structural? Working Paper No.15/6, International Monetary Fund, Washington, DC.
- Cripps F and Izurieta A (2014). The UN Global Policy Model (GPM): Technical description. Available at: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/trdr2014_GPM_TechnicalDescription.pdf.
- EBA (2016). 2016 EU-wide stress test. London. European Banking Authority, 29 July.
- ECLAC (2016). *Estudio Económico de América Latina y el Caribe: La Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible y los Desafíos del Financiamiento para el Desarrollo*. Santiago, Economic Commission for Latin America and the Caribbean.
- EIA (2016). Short-term Energy outlook. United States Energy Information Administration, Washington, DC, June.
- ESCAP (2016). *Economic and Social Survey of Asia and the Pacific 2016: Nurturing Productivity for Inclusive Growth and Sustainable Development*. United Nations publication. Sales No. E.16.II.F.10. Bangkok.
- Evenett S (2014). The global trade disorder: New GTA data. *Vox*. 13 November. Available at: <http://www.voxeu.org/article/global-trade-disorder-new-gta-data>
- Fernández-Arias E (1996). The new wave of private capital inflows: Push or pull? *Journal of Development Economics*, 48(2): 389–418.
- Hansen OS (2016). Managed money positioning: Commodities. Covering the week ending 14 June 2016. Saxo Bank. Available at: https://www.trading-floor.com/documents/5191/2016.06.20_cot_commodities.pdf
- HSBC (2016). *Metals Quarterly*. Q1 2016. HSBC Global Research.
- IEA (2016a). *Oil Market Report*. International Energy Agency, Paris, May and June.
- IEA (2016b). *Oil: Medium-Term Market Outlook 2016*. International Energy Agency, Paris.
- FMI (2016). *Perspectives de l'économie mondiale – Une croissance trop faible depuis trop longtemps*. Fonds monétaire international, Washington, DC, avril.
- IMF/IEO (2016). The IMF and the crises in Greece, Ireland, and Portugal: An evaluation by the Independent Evaluation Office. International Monetary Fund, Washington, DC.
- Jaumotte F and Osorio Buitron C (2015). Inequality and labor market institutions. Staff Discussion Note No. 15/14, International Monetary Fund, Washington, DC.
- Jégourel Y (2015a). Changes in the commodities market - Part 1: Prudential regulation and disengagement of the banking sector. Policy Brief No. 15/02, OCP Policy Center, Rabat.

- Jégourel Y (2015b). Changes in the commodities market - Part 2: What is the role of international trading companies? Policy Brief No. 15/05, OCP Policy Center, Rabat.
- Keynes JM (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. New York, NY, Prometheus Books (1997 reprint).
- Kozul-Wright R (2007). Mind the gaps: Economic openness and uneven development. In: Ocampo JA, Jomo KS and Vos R, eds. *Growth Divergences: Explaining Differences in Economic Performance*. London, Zed Books.
- McKinsey Global Institute (2015). Debt and (not much) deleveraging. McKinsey and Company, February.
- OECD (2016a). *OECD Economic Outlook, 2016(1)*. Paris, OECD Publishing, June.
- OECD (2016b). India - Economic forecast summary. Organisation for Economic Co-operation and Development, Paris. Available at: <http://www.oecd.org/economy/india-economic-forecast-summary.htm>.
- OPEC (2016). Monthly oil market report. Organization of the Petroleum Exporting Countries, Vienna, June.
- Patnaik P (2010) The diffusion of activities. *Economic and Political Weekly*, 45(10): 40–45.
- Raza W, Grumiller J, Taylor L, Tröster B and von Arnim R (2014). Assessing the claimed benefits of the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). Policy Note No. 10, Austrian Foundation for Development Research, Vienna.
- Seguino S (2014). Financialization, distribution and inequality. In: Sen G and Durano M, eds. *The Remaking of Social Contracts: Global Feminists in the Twenty-First Century*. London, Zed Books: 33–48.
- Setser B (2016). China is pivoting away from imports, not just rebalancing away from exports. *Council on Foreign Relations blogs*. 24 May. Available at: <http://blogs.cfr.org/setser/2016/05/24/china-is-pivoting-away-from-imports-not-just-rebalancing-away-from-exports/>.
- Shafaeddin M and Pizarro J (2010). The evolution of value added in assembly operations: The case of China and Mexico. *Journal of Chinese Economic and Business Studies*, 8(4): 373–397.
- Sommer M, Treviño J and Hickey N (2016). Oil exporters learn to live with cheaper oil. *IMFdirect*. 8 June. Available at: <https://blog-imfdirect.imf.org/2016/06/08/oil-exporters-learn-to-live-with-cheaper-oil/>.
- Stockhammer E (2013). Why have wage shares fallen? A panel analysis of the determinants of functional income distribution. Conditions of Work and Employment Series No. 35, International Labour Organization, Geneva.
- Taylor L and Vos R (2002). Balance of payments liberalization in Latin America: Effects on growth, distribution and poverty. In: Vos R, Taylor L and Paes de Barros R, eds. *Economic Liberalization, Distribution and Poverty: Latin America in the 1990s*. Cheltenham, Edward Elgar Publishing: 1–53.
- Turner G (2008). *The Credit Crunch: Housing Bubbles, Globalisation and the Worldwide Economic Crisis*. London, Pluto Press.
- UNCTAD (2015a). When the tide goes out: Capital flows and financial shocks in emerging markets. Policy Brief No. 40, 9 December.
- UNCTAD (2015b). *Key Statistics and Trends in Trade Policy 2015. Preferential Trade Agreements*. United Nations publication. New York and Geneva.
- UNCTAD (2015c). *Key Statistics and Trends in Trade Policy 2015. The Trade Slowdown*. United Nations publication. New York and Geneva.
- UNCTAD (2016). *Review of Maritime Transport 2016*. United Nations publication. New York and Geneva (forthcoming).
- UNCTAD (TDR 2002). *Trade and Development Report, 2002: Developing Countries in World Trade*. United Nations publication. Sales No. E.02.II.D.2. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2012). *Trade and Development Report, 2012: Policies for Inclusive and Balanced Growth*. United Nations publication. Sales No. E.12.II.D.6. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2013). *Trade and Development Report, 2013: Adjusting to the Changing Dynamics of the World Economy*. United Nations publication. Sales No. E.13.II.D.3. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2014). *Trade and Development Report, 2014: Global Governance and Policy Space for Development*. United Nations publication. Sales No. E.14.II.D.4. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2015). *Trade and Development Report, 2015: Making the International Financial Architecture Work for Development*. United Nations publication. Sales No. E.15.II.D.4. New York and Geneva.
- UNDESA (2013). *Inequality Matters: Report on the World Social Situation 2013*. United Nations Department for Economic and Social Affairs. United Nations publication. Sales No. 13.IV.2. New York.
- UNWTO (2016a). *UNWTO World Tourism Barometer and Statistical Annex*, volume 14. World Tourism Organization, Madrid, July.
- UNWTO (2016b). *UNWTO World Tourism Barometer and Statistical Annex*, volume 14(3). World Tourism Organization, Madrid, May.
- World Bank (2016). Commodity markets outlook: Resources development in an era of cheap commodities. Quarterly report. Washington, DC, April.
- World Bureau of Metal Statistics (2016). *World Metal Statistics Yearbook*. London, May.

MONDIALISATION, CONVERGENCE ET TRANSFORMATION STRUCTURELLE

A. Introduction

La relation entre croissance économique et évolution de la structure de production se situe au centre de la littérature classique relative au développement et des recommandations qui en découlent pour la politique générale. S'il est vrai que les avis diffèrent, en particulier sur certains points de détail des politiques préconisées, l'accord est général sur le fait que l'industrialisation réussie d'un petit groupe de « pays du Nord » a créé et perpétué une certaine division internationale du travail entre un « centre » constitué de pays à revenu élevé et technologiquement avancés, qui exportent principalement des articles manufacturés, et une « périphérie » à faible revenu et technologiquement faibles qui est largement tributaire des exportations de produits de base. L'industrialisation du Sud était considérée comme la clef du rééquilibrage de la division internationale du travail, de la maximisation des gains résultant du commerce international et de la « prospérité pour tous » (UNCTAD, 1964).

Les arguments avancés pour faire de l'industrialisation la clé d'un développement soutenu dans le Sud étaient que l'industrialisation faisait naître et combinait une série d'effets d'entraînement, de complémentarités et d'externalités dont l'action conjuguée pouvait déclencher un cercle vertueux entre la mobilisation des ressources, la hausse de

la productivité, l'accroissement des revenus et l'augmentation de la demande sur les marchés aussi bien intérieurs qu'étrangers (Toner, 1999). En outre, l'industrialisation était liée à une transition démographique vers une force de travail plus urbaine, mieux éduquée et plus productive, ce qui venait renforcer ce cercle vertueux. Certes, les avis divergeaient quant aux facteurs qui freinaient la transformation structurelle dans les pays en développement, mais ils se rejoignaient généralement pour reconnaître qu'un rattrapage était possible et que si un certain nombre de conditions étaient réunies il permettrait d'assurer une convergence des revenus et de combler d'autres écarts économiques et sociaux entre le Nord et le Sud.

Ce plaidoyer en faveur de l'industrialisation soulignait qu'il y avait des limites à ce que les forces du marché pouvaient faire pour promouvoir la transformation structurelle et préconisait un rôle actif de l'État. En particulier, empruntant le chemin déjà parcouru par quasiment tous les pays développés, les pays en développement devaient soutenir et protéger leurs industries naissantes jusqu'à ce qu'elles soient à même d'affronter la concurrence. En outre, les pays venus tardivement à l'industrialisation, plus encore que les générations antérieures, avaient besoin d'un appui ciblé additionnel pour promouvoir les exportations manufacturières des pays du Sud, vu les écarts

Tableau 2.1

**TAUX DE CROISSANCE INDUSTRIELLE DE QUELQUES
PAYS ET DE QUELQUES RÉGIONS, 1870-2014**

(En pourcentage)

Groupes	1870- 1890	1890- 1913	1913- 1920	1920- 1938	1938- 1950	1950- 1973	1973- 1990	1990- 2007	2007- 2014
Allemagne, Royaume-Uni et États-Unis	3,1	3,4	1,4	1,9	0,9	5,2	1,1	2,1	0,2
Allemagne, Japon et États-Unis	,	,	,	,	,	7,9	2,4	2,2	0,3
Périphérie de l'Europe	4,7	5,0	-6,5	4,7	3,6	8,9	3,3	2,8	0,0
Asie	1,5	4,2	5,2	4,2	-1,7	8,5	5,8	4,2	4,1
Amérique latine et Caraïbes	6,4	4,4	3,4	2,8	5,3	5,7	2,7	2,2	1,0
Moyen-Orient et Afrique du Nord	1,7	1,7	-5,8	4,9	6,0	6,2	6,1	4,5	3,2
Afrique subsaharienne	,	,	13,4	4,6	8,6	5,5	3,5	3,9	4,1

Source : Bénétrix *et al.*, 2012, pour la période 1870-2007 ; calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après *UNCTADstat* pour 2007-2014.

Note : Le tableau présente la moyenne non pondérée des taux de croissance industrielle (ou, le cas échéant, de l'activité manufacturière) par région. Pour les besoins de ce tableau, les groupes de pays sont constitués comme suit. *Périphérie de l'Europe* : Albanie, Autriche, Bélarus, Bosnie-Herzégovine, Bulgarie, Croatie, Chypre, République tchèque, Tchécoslovaquie (avant 1993), Estonie, Finlande, Grèce, Hongrie, Islande, Irlande, Italie, Lettonie, Lituanie, Malte, Monténégro, Pologne, Portugal, République de Moldova, Roumanie, Fédération de Russie, Serbie, Slovaquie, Slovénie, Espagne, ex-République yougoslave de Macédoine, Ukraine et Yougoslavie (avant 1995). *Asie* : les économies en développement de l'Asie de l'Est, de l'Asie du Sud-Est et de l'Asie du Sud, ainsi que les pays suivants : Géorgie, Japon, Kazakhstan, Kiribati, Kirghizistan, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Samoa, Îles Salomon (les), Tadjikistan, Tonga, Ouzbékistan et Vanuatu. *Moyen-Orient et Afrique du Nord* : Algérie, Bahreïn, Égypte, Iraq, République islamique d'Iran, Israël, Jordanie, Koweït, Liban, Maroc, Oman, Arabie saoudite, Soudan, République arabe syrienne, Tunisie, Turquie, Émirats arabes unis et Yémen.

de productivité qui les séparaient des principaux pays industriels et la taille relativement limitée de leurs marchés intérieurs (UNCTAD, 1964 : 14). Cette approche est entrée dans la pensée traditionnelle de l'ensemble du monde en développement pendant les années 1950 et 1960 et a aidé à attirer l'attention sur les faiblesses de la gouvernance de l'économie internationale qui pouvaient entraver les efforts de rattrapage ; ainsi, diverses mesures furent proposées pour alléger les difficultés de balance des paiements qui freinaient la croissance et mobiliser davantage de ressources internationales afin de stimuler l'investissement.

Cette transformation structurelle annoncée (et préconisée) par les économistes du développement a été recherchée par la plupart des pays en développement dans l'après-guerre et les taux de croissance économique, mais surtout industrielle, ont atteint des niveaux historiquement élevés dans la plupart des régions (voir le chapitre III et le tableau 2.1).

Toutefois, il n'y a pas eu de rattrapage dans la plupart des cas, puisque, de leur côté, les pays développés ont connu une croissance économique et un progrès technologique remarquables, si bien que les écarts de revenus se sont encore creusés. En outre, le succès rapide (et relativement facile) de l'industrialisation basée sur le remplacement des importations dans de nombreux pays en développement n'a pas été sans créer des difficultés (problème de la balance des paiements, ralentissement de la productivité, pressions inflationnistes ou inégalités croissantes), qui se sont avérées de plus en plus complexes à surmonter.

Certains pays en développement (en particulier, les pays industrialisés de la première heure en Asie de l'Est) ont su gérer ces difficultés et ont réussi à aller de l'avant en faisant fond sur leurs premières avancées transformationnelles, mais dans beaucoup d'autres pays, les changements survenus dans le paysage économique et idéologique à partir de la fin des années 1970 ont encouragé une approche

très différente de la transformation structurelle. En particulier, la crise de la dette au début des années 1980 a fait apparaître un nouveau consensus sur les politiques à suivre, lequel s'est souvent affirmé grâce aux réformes dont étaient assortis les programmes de prêts multilatéraux, qui étaient focalisés non plus sur la modification des structures de production et sur le commerce, mais sur la redistribution des tâches et des responsabilités entre l'État et le marché (par le biais de mesures de privatisation, de libéralisation et de dérégulation), l'accent étant mis tout particulièrement sur la réduction des coûts de l'activité économique (réductions tarifaires, compression des salaires et resserrement des politiques macroéconomiques). Cette approche revenait non seulement à nier que l'industrie peut être un moteur de développement, mais aussi à rejeter toute politique publique de soutien sectoriel, l'idée étant que ce rôle devait être laissé au jeu de la concurrence sur des marchés non réglementés, au motif que les forces du marché mondialisé sauraient fixer les domaines de spécialisation selon les avantages comparatifs des pays (World Bank, 1991).

S'appuyant sur ces arguments et sur certaines idées nouvelles concernant les déterminants de la croissance ainsi que sur une pléthore de travaux économétriques, le nouveau consensus promettait

une croissance plus robuste et plus stable aux niveaux national et mondial. Il promettait également la disparition rapide des écarts de revenus entre les pays riches et les pays pauvres, puisque les forces du marché international allaient amplifier les avantages économiques spécifiques présents dans le monde en développement. L'idée que le caractère autorégulateur des forces du marché dompterait le cycle économique et accélérerait la convergence des revenus signifiait que les pays pouvaient renoncer à la marge d'action jugée nécessaire pour fixer les priorités et faire les choix inhérents à la transformation structurelle, les prix déterminés par le jeu de la concurrence se chargeant de libérer le potentiel d'un monde vivant à l'heure de la mondialisation¹.

La section suivante examine la question de savoir si les tendances de la croissance de l'économie mondiale ces quarante dernières années confirment ces prédictions de forte convergence. La section C analyse comment la transformation structurelle cadre avec ces prédictions et les domaines dans lesquels des progrès ont été accomplis. La Section D cherche à cerner les sources possibles de dissonance entre l'environnement mondial actuel et le processus de transformation structurelle. La dernière section contient quelques conclusions.

B. Mondialisation et convergence

Après le début du nouveau millénaire, une « grande modération » dans l'environnement économique (Bernanke, 2004), conjuguée à une « grande convergence » des revenus mondiaux (Wolf, 2011) a semblé, pendant une courte période, conforter la thèse selon laquelle le jeu des forces d'un marché international autorégulé était en train de créer un nouvel ordre économique international. En particulier, après le rebond rapide qui a suivi l'éclatement de la bulle Internet en 2000 et qui s'explique par une combinaison d'opérations complexes d'ingénierie financière par des institutions financières et des gouverneurs de banques centrales avisés, libérés de toute surveillance

des instances politiques, on a cru avoir finalement surmonté l'obstacle du « transfert de risque » et de la « stabilité financière », pour reprendre les termes utilisés par Alan Greenspan, alors Président de la Réserve fédérale (2005) ; les cycles économiques avaient été domptés.

La crise financière de 2008 a révélé au grand jour les limites de ce raisonnement sur le plan de la stabilité économique, mais elle a en même temps accrédité davantage la thèse de la convergence, car les pays en développement se sont remis de la crise avec une rapidité surprenante², rendant plus probable

l'idée que la croissance dans le Sud, qui avait largement distancé celle des pays développés au cours de la décennie précédente, était devenue plus autonome et s'était, à certains égards, « découplée » de la croissance du Nord (Akin and Kose, 2007; Canuto, 2010). Comme le montre les analyses présentées dans des livraisons antérieures du *Rapport*, cette évaluation n'est pas valable, en partie parce que l'envolée de la croissance dans les pays en développement dès le début du nouveau millénaire a été le résultat d'une forte expansion des exportations au prix d'un endettement croissant des pays développés (c'est-à-dire le résultat des mesures adoptées par les pays développés face à la crise) et, en partie parce que le rebond n'a pas permis à la croissance de retrouver le dynamisme d'avant la crise.

Selon la Banque mondiale (World Bank 2016: 34), la grande convergence aurait été freinée à la fois par l'affaiblissement de la croissance, l'augmentation des risques et la réduction de la marge d'action des pays en développement, et elle a mis en garde contre le fait que cette convergence pourrait échouer complètement si le protectionnisme gagnait du terrain et si la mondialisation ralentissait. Comme on l'a vu dans le chapitre précédent, la montée du protectionnisme ne peut expliquer ni le ralentissement du commerce mondial ni le fléchissement de la croissance de la production. La thèse d'une mondialisation en perte de vitesse est plus difficile à évaluer, car la mondialisation ne signifie pas forcément la même chose pour tout le monde et les historiens de l'économie, après avoir rejeté l'idée qu'il s'agit d'un processus linéaire et autonome, continuent de débattre de la question de savoir comment et pourquoi le flux et le reflux de la mondialisation au fil du temps ont eu des conséquences différentes selon les régions, les pays et les communautés³.

D'une manière générale, la mondialisation comporte trois dimensions à la fois communes et distinctes qui sont souvent employées comme des synonymes : une *dimension décisionnelle* concernant la réduction des obstacles aux flux transfrontières des marchandises, des services, des personnes, des capitaux et de l'information ; une *dimension économique* ayant trait à l'ampleur croissante de ces flux et de leur effet plus ou moins grand sur l'intégration des pays dans la division internationale du travail ; et une *dimension institutionnelle* concernant la nature, la portée et l'influence des règles, normes et structures mises en place pour gérer le réseau

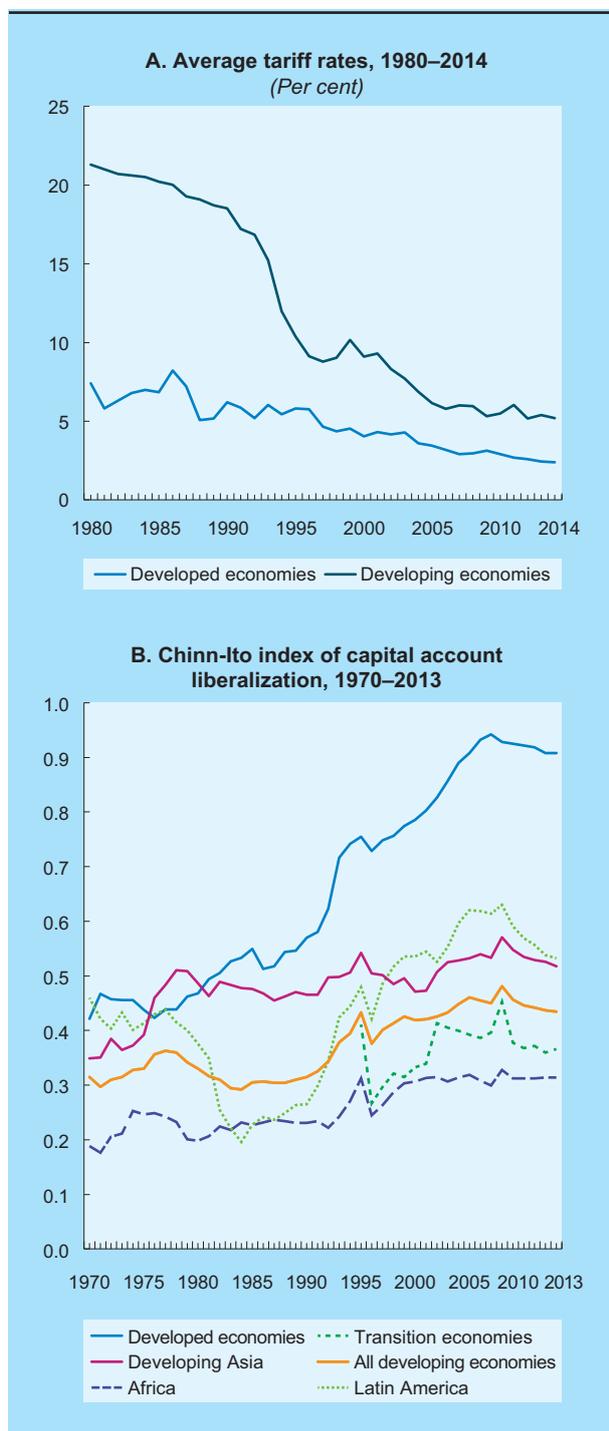
toujours plus étendu des activités et des transactions internationales.

Une bonne partie du débat en cours sur l'articulation de ces trois dimensions est alimentée par une vision hautement stylisée d'une économie mondiale idéale dans laquelle les décisions des ménages, des entreprises et des institutions financières ne sont pas gênées par des obstacles résultant de la présence de frontières nationales. Dans ce monde idéal, dont la théorie économique traditionnelle revendique fortement l'existence, les marchandises, les facteurs de production et les avoirs financiers sont des substituts quasiment parfaits partout (mises à part les idiosyncrasies culturelles) et le bien-être économique dépend de la manière dont les ménages et les entreprises réagissent aux incitations du marché, compte tenu des dotations en ressources, des pressions démographiques et des progrès technologiques. Les différences de niveau de vie à travers le monde dépendraient principalement de la rapidité avec laquelle ces facteurs « exogènes » s'adaptent aux changements.

L'économie mondiale est encore loin d'être aussi sereine que le voudrait ce scénario à caractère supranational. Il est vrai que les trente dernières années se sont caractérisées par l'ouverture accrue des économies aussi bien en développement que développées (graphique 2.1). Si l'on prend l'évolution des droits de douane moyens comme mesure du degré d'ouverture commerciale depuis le Tokyo Round (achevées en 1979), on constate une tendance générale à la baisse, particulièrement prononcée dans les pays en développement pendant la première moitié des années 1990. L'ouverture financière, tel que mesurée par l'indice de Chinn-Ito par exemple, a également été une tendance générale, les pays développés venant en tête, une tendance qui s'est toutefois tassée depuis la crise financière de 2008⁴.

Les graphiques 2.2, 2.3 et 2.4 montrent sous la forme habituelle l'évolution de l'intégration économique au cours des dernières décennies, telle qu'illustrée par le rapport entre, d'une part, les exportations mondiales, les flux internationaux nets de capitaux (mesurés par la somme des excédents ou des déficits courants des pays) et les flux de l'investissement étranger direct (IED), et le PIB mondial de l'autre. Un examen rapide de ces graphiques permet de distinguer deux périodes dans cette évolution : une première période de reprise modérée de l'intégration à partir du bas niveau atteint suite aux bouleversements

Graphique 2.1

OUVERTURE COMMERCIALE ET FINANCIÈRE
DE QUELQUES GROUPES DE PAYS

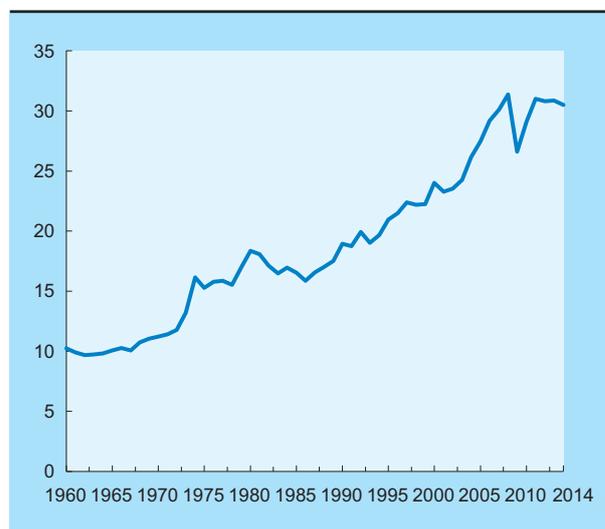
Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après la *Base de données intégrée* de l'OMC ; les fichiers de l'Étude tarifaire du GATT ; les données du Bureau international des tarifs douaniers (BITD) ; la base de données *TRAINS* de la CNUCED ; et la mise à jour de mai 2015 de Chinn and Ito, 2006.

Note : Pour les régions, les indices de Chinn-Ito sont calculés en utilisant une simple moyenne pondérée, 0 indiquant une fermeture totale et 1 une ouverture totale du compte financier.

Graphique 2.2

EXPORTATIONS MONDIALES
EN POURCENTAGE DE LA PRODUCTION
MONDIALE, 1960-2014

(En pourcentage)

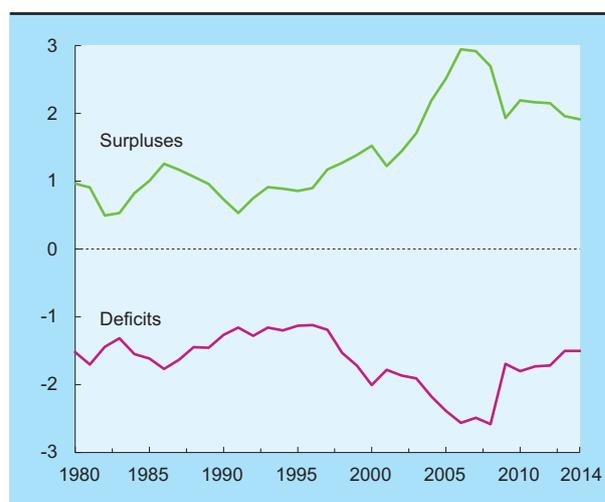


Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après la base de données de la Banque mondiale sur les Indicateurs du développement dans le monde (1960-1969) ; et *UNCTADstat* (1970-2014).

Graphique 2.3

EXCÉDENTS ET DÉFICITS COURANTS
MONDIAUX EN POURCENTAGE
DE LA PRODUCTION MONDIALE, 1980-2014

(En pourcentage)

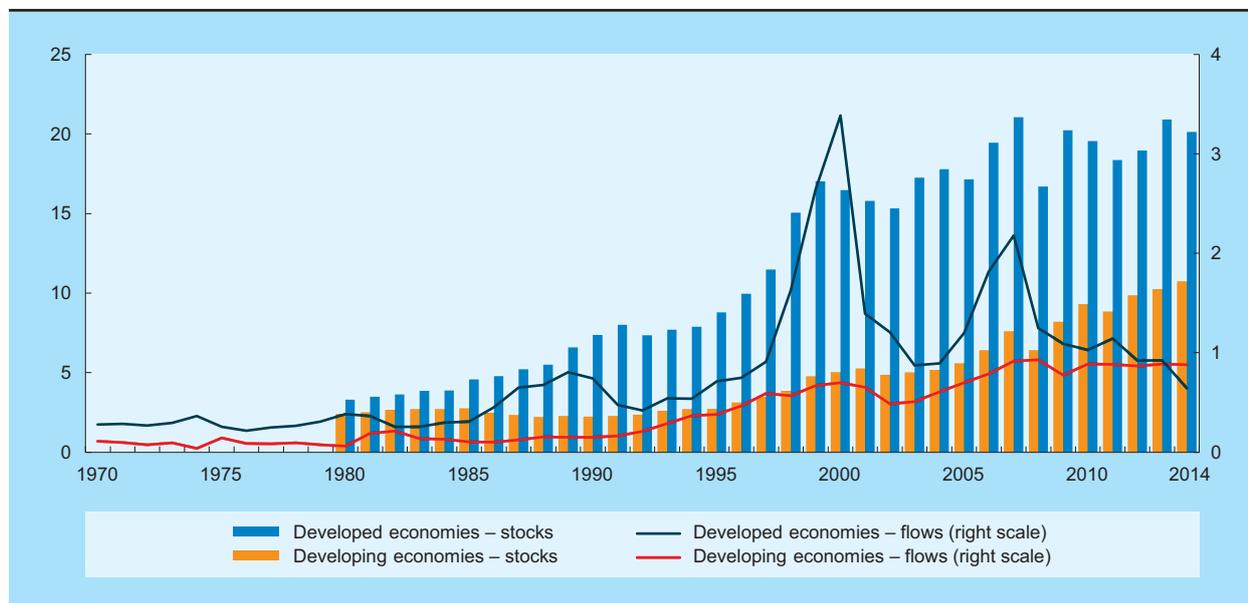


Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après FMI, bases de données sur les statistiques financières internationales et la balance des paiements.

Graphique 2.4

STOCK ET FLUX DES ENTRÉES DE L'INVESTISSEMENT ÉTRANGER DIRECT, PAR GROUPE DE PAYS ET EN POURCENTAGE DE LA PRODUCTION MONDIALE, 1970-2014

(En pourcentage)



Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED d'après UNCTADstat.

économiques et politiques des années 1930, et une deuxième période pendant laquelle l'intégration internationale a rapidement pris de la vitesse pour atteindre des niveaux historiquement élevés.

D'une manière générale, on peut dire qu'après 1945, il y a eu trois décennies d'une mondialisation menée et encadrée par des institutions nationales et internationales robustes, alors qu'après 1980, la mondialisation s'est organisée autour d'une plus grande ouverture des marchés et a été pilotée par le secteur des entreprises (UNCTAD, 2011a). Au cours de la première de ces périodes, celle de la mondialisation encadrée, la croissance des pays aussi bien développés qu'en développement s'est fortement accélérée. L'explication réside en grande partie dans les politiques s'inspirant de la notion de «l'État-providence keynésien» mises en œuvre dans de nombreux pays développés, de même que dans les stratégies de développement menées par l'État dans beaucoup de pays en développement, sur fond de stabilité relative de l'économie mondiale. Dans un cas comme dans l'autre, l'existence d'une marge d'action suffisante était une condition essentielle du succès (Helleiner, 2014; TDR 2014).

Comme l'ont montré des livraisons antérieures du *Rapport* (voir, par exemple, TDR 2014), les accords multilatéraux de l'après-guerre reposaient sur l'hypothèse que les incidences négatives de la mondialisation pouvaient être contrées par des politiques (nationales et internationales) de nature à préserver la croissance et le développement. Cela supposait une certaine marge d'action, qui a été effritée par les forces d'un marché mondial non réglementé et divers accords internationaux. Par conséquent, en l'absence de réformes de la gouvernance de l'économie mondiale de nature à faire contrepoids à ces forces, de nombreux pays, surtout mais pas uniquement des pays en développement, se sont vus dans l'obligation de s'adapter aux déséquilibres et aux chocs internationaux en réduisant leurs dépenses. En fait, ils ont dû modifier leurs politiques, structures et réglementations nationales pour s'adapter et céder aux pressions du marché international (Lawrence, 1996).

Les gouvernements qui ont accepté que les forces du marché international, en particulier les flux financiers transfrontières, exercent une influence de plus en plus grande sur les perspectives économiques de leur pays, s'attendaient, en général, à être

récompensés par une trajectoire de croissance élevée et stable ; les gouvernements du Sud espéraient en retour une croissance particulièrement robuste. Ces résultats devaient être rendus possibles par une formation de capital accrue (grâce à une allocation plus efficace de l'épargne mondiale), alliée à un rattrapage technologique rapide (grâce à l'influence grandissante des entreprises étrangères porteuses de technologies plus avancées) et à des gains d'efficacité très importants (grâce à la réorganisation des activités de production et d'investissement dans les pays en développement, conformément à leur avantage comparatif)⁵.

Les modèles de croissance traditionnels, aussi bien ouverts que fermés, sont venus accréditer sur le plan analytique l'idée selon laquelle le niveau de productivité est inversement lié à la croissance future du revenu par habitant, c'est-à-dire à la convergence économique. Les travaux visant à tester la validité de cette thèse ont abouti à deux conclusions empiriques, qui ont alimenté les débats récents sur la mondialisation. La première est l'uniformité évidente des taux de convergence conditionnelle, c'est-à-dire que, après vérification de la présence d'autres facteurs, la convergence des revenus par habitant devait, selon

les prédictions, se situer autour de 2 % par an (Barro, 2012). Selon la deuxième conclusion, parmi toutes les variables possibles conditionnant les résultats, la plus fondamentale est le degré d'ouverture d'une économie sur l'économie mondiale (Sachs and Warner, 1995)⁶.

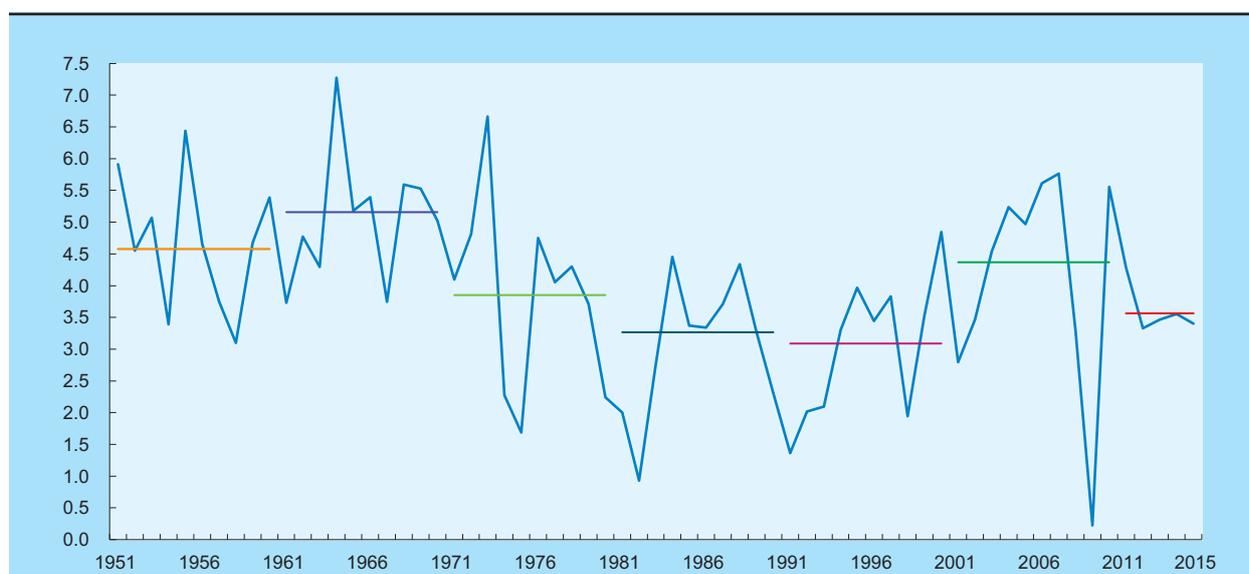
L'étude empirique du lien entre le degré d'ouverture, la croissance et la convergence se heurte, toutefois, à d'importantes difficultés méthodologiques⁷. Mais, même s'il était possible de confirmer l'existence d'une relation positive entre l'ouverture, la croissance et l'intégration, il resterait encore à déterminer le sens de la causalité, bien qu'il y ait de bonnes raisons de supposer que c'est l'accroissement de la productivité qui « cause » l'augmentation des échanges commerciaux, qui à son tour « cause » une plus grande libéralisation, et non l'inverse.

L'économie mondiale n'a pas évolué dans le sens des prédictions concernant la mondialisation. Tout d'abord, la croissance mondiale est en baisse depuis les années 1960 (sauf pendant une courte période pendant les années 2000) (voir le graphique 2.5). Il n'y a pas de consensus quant aux raisons de ce ralentissement, mais il a sans doute

Graphique 2.5

TAUX DE CROISSANCE DE LA PRODUCTION MONDIALE, 1951-2015

(En pourcentage)



Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après The Conference Board, *Total Economy Database*, mai 2015.

Tableau 2.2

**CROISSANCE DU PIB RÉEL PAR HABITANT EXPRIMÉ EN PARITÉ DE POUVOIR
D'ACHAT, DANS QUELQUES RÉGIONS ET PAYS, 1951-2015**

(Croissance annuelle moyenne, en pourcentage)

	1951- 1980	1981- 2015	1951- 1960	1961- 1970	1971- 1980	1981- 1990	1991- 2000	2001- 2010	2011- 2015
Pays développés	3,5	1,8	3,1	4,2	2,6	2,5	2,1	1,2	1,1
États-Unis	2,3	1,8	1,3	3,4	2,2	2,6	2,4	0,9	1,4
Pays en développement	2,7	3,8	2,7	2,6	3,0	2,1	3,2	5,8	4,0
Afrique	1,8	1,2	1,5	1,9	1,2	-0,4	0,7	3,0	1,8
Amérique	2,6	1,3	2,4	2,4	3,0	-0,4	1,6	2,4	1,1
Asie	2,8	5,0	2,8	2,7	3,3	3,6	4,2	7,0	4,9
Asie de l'Est	3,0	7,1	4,2	3,4	4,1	6,7	5,8	9,6	6,5
Chine	2,3	7,7	4,1	2,7	3,1	6,5	6,2	11,1	7,2
Asie du Sud-Est	2,6	3,5	2,3	1,6	4,0	2,6	3,0	4,2	4,0
Asie du Sud	1,4	4,1	1,5	1,5	1,2	3,1	3,7	5,7	4,1
Asie occidentale	4,4	1,4	3,2	4,9	3,4	-1,6	1,6	3,3	-0,1
Pays en transition	3,2	0,5	3,7	3,7	2,0	0,5	-4,9	6,2	2,1
Monde	2,7	2,1	2,6	3,1	2,0	1,5	1,7	3,1	2,5
Pour mémoire :									
Pays en développement à l'exclusion de la Chine	2,7	2,4	2,4	2,5	2,9	1,1	2,3	3,6	2,3
Pays en développement à l'exclusion de l'Asie de l'Est	2,6	2,3	2,3	2,4	2,7	0,6	2,1	3,7	2,4
Pays en développement à l'exclusion de l'Asie de l'Est et de l'Asie du Sud-Est	2,6	2,0	2,3	2,5	2,5	0,2	2,0	3,6	2,0
Pays en développement à l'exclusion de l'Asie de l'Est, de l'Asie du Sud-Est et de l'Asie du Sud	2,8	1,1	2,4	2,8	2,7	-0,8	1,2	2,5	0,6

Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après The Conference Board, *Total Economy Database*, mai 2015.

Note : La République islamique d'Iran est incluse dans l'Asie occidentale. Le PIB réel est obtenu à l'aide du convertisseur PPA de Geary-Khamis.

son origine dans certaines tendances présentes dans les pays développés. Le ralentissement des trente dernières années dans ces pays est une nouvelle occasion de retrouver une trajectoire de convergence, pour autant que la croissance des pays en développement se poursuive au même rythme que pendant la période précédente⁸. De plus, on ne peut généraliser et conclure que les pays en développement vivent une ère de rattrapage.

Certes, depuis les années 1980, la croissance du PIB par habitant s'est accélérée pour l'ensemble du groupe, et, dans les années 2000, chacune des régions en développement a affiché une croissance plus rapide que la croissance moyenne des pays développés, et de beaucoup dans de nombreux cas. Il n'est donc pas surprenant que depuis quelques années on parle de plus en plus de convergence. Toutefois,

le tableau 2.2 met en évidence deux caractéristiques des quarante dernières années : la première est la variation des phases de convergence et de divergence entre pays développés et pays en développement et la deuxième est l'apparition de disparités de plus en plus prononcées au sein du monde en développement, la croissance étant plus rapide dans certains pays et dans certaines régions que dans d'autres⁹.

La croissance moyenne annuelle du PIB par habitant dans le monde en développement a été, en fait, plus faible pendant les années 1980 et 1990 que pendant les années 1960 et 1970, la convergence résultant du ralentissement économique dans les pays développés et de l'accélération de la croissance en Asie de l'Est¹⁰. La première décennie des années 2000 se distingue par la croissance rapide et généralisée de toutes les régions en développement.

Mais, c'est peut-être une anomalie, car, pendant la première moitié de la décennie en cours, les taux de croissance moyens de plusieurs pays du monde en développement sont revenus plus ou moins aux niveaux enregistrés dans les années 1960 et 1970, et, dans certains cas, à des niveaux encore plus bas.

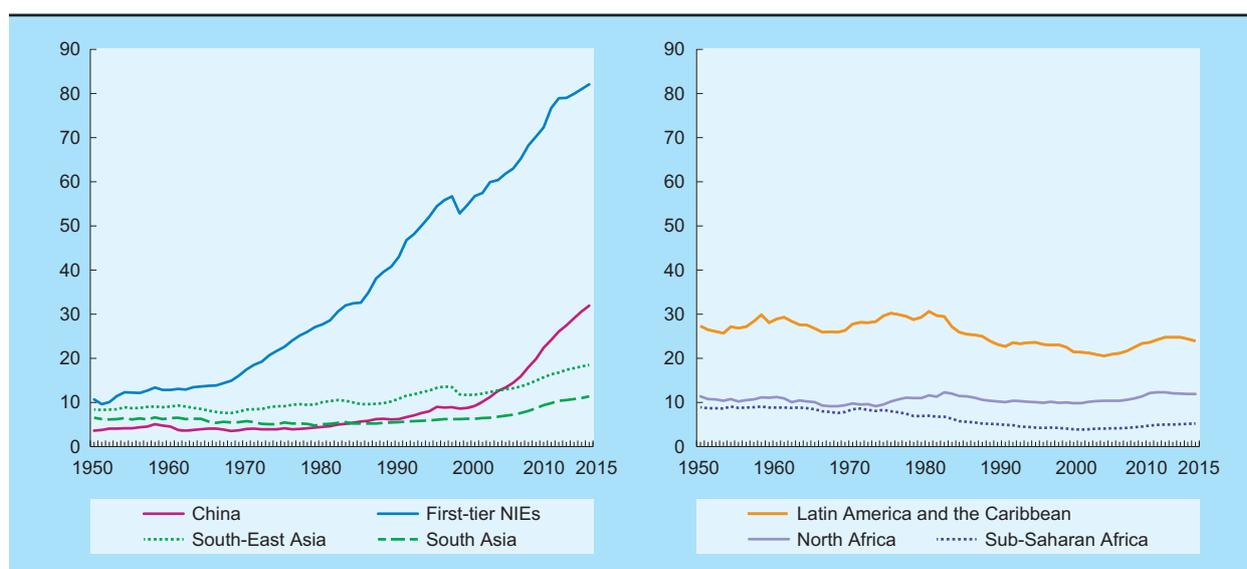
En outre, si l'on considère toute la période 1980-2015, les pays et les régions en développement n'ont pas suivi des trajectoires similaires, et seule la région asiatique affiche une tendance constante à la convergence. La région d'Asie de l'Est a réussi à progresser portée par le dynamisme acquis pendant la période précédente, et l'Asie du Sud l'a rejointe, surtout au début du millénaire. Cependant, en ce qui concerne le revenu par habitant, compte tenu de leur point de départ initial et du rythme de leur convergence, seules les économies de l'Asie de l'Est ont affiché une croissance remarquable, leur permettant de réduire l'écart absolu de revenus les séparant des pays figurant tout en haut de l'échelle du développement (graphique 2.6). La diversité croissante des pays en développement est une deuxième caractéristique de toute cette période.

Un agrandissement de l'image à l'échelle des pays permet une analyse plus détaillée de ces grands processus. Le graphique 2.7 illustre la corrélation de l'écart de revenu par habitant entre les pays en développement et les États-Unis en 1990 et 2014¹¹. L'existence d'une corrélation positive claire porte à conclure que les pays qui étaient les plus éloignés du revenu des États-Unis en 1990 tendent à l'être également en 2014. Le revenu de la plupart des pays en développement n'a donné aucune indication de forte convergence vers celui des États-Unis, et il y a plutôt eu divergence dans le cas de certains pays, qui sont devenus relativement plus pauvres en termes de revenu par habitant (c'est-à-dire les pays situés au-dessus de la droite à 45 degrés sur le graphique). Entre 1990 et 2014, l'écart de revenus s'est creusé dans beaucoup de pays à faible revenu ou à revenu intermédiaire et avait atteint 0,9 ou plus en 2014 dans un nombre non négligeable de pays (c'est-à-dire que le revenu par habitant représentait 10 % au plus de celui des États-Unis). Par conséquent, bien que de nombreux pays aient connu une croissance économique continue au cours des vingt-cinq dernières années, il ne leur a pas été possible, dans une grande mesure, de clore leur écart de revenu avec les États-Unis.

Graphique 2.6

RATIO DU REVENU PAR HABITANT DE QUELQUES PAYS ET GROUPES DE PAYS ET DU PIB PAR HABITANT DES ÉTATS-UNIS, 1950-2015

(En pourcentage)



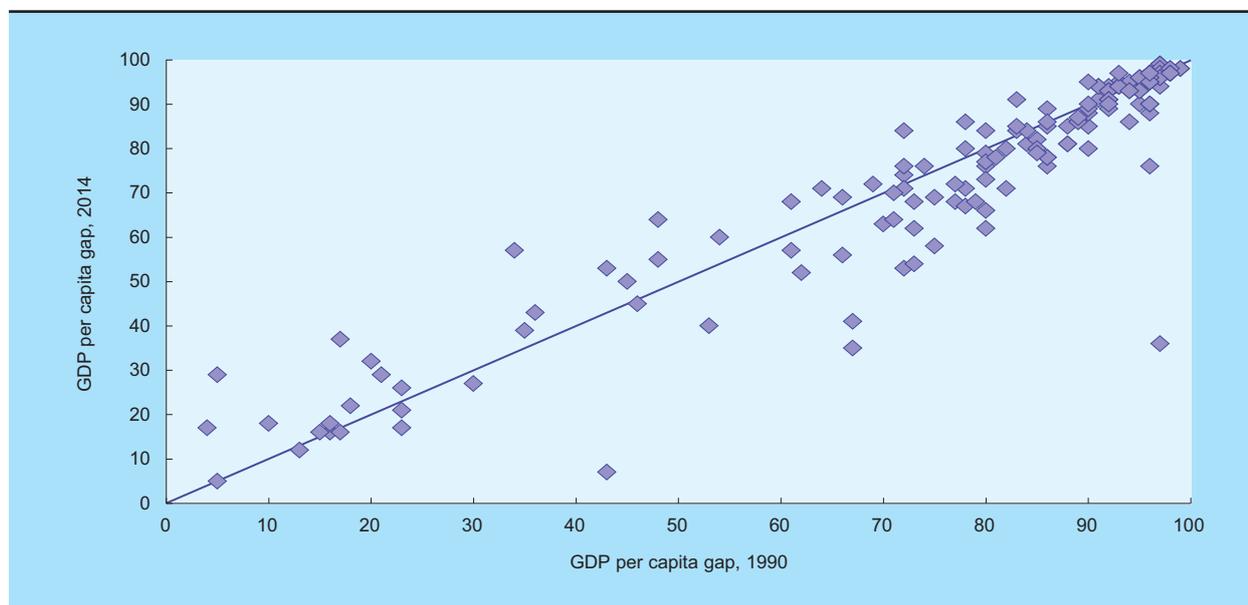
Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après The Conference Board, *Total Economy Database*, mai 2015.

Note : Les NPI (nouveaux pays industriels) de la première vague sont Hong Kong (Chine), la République de Corée, Singapour et la province chinoise de Taiwan.

Graphique 2.7

**REVENU PAR HABITANT DES PAYS EN DÉVELOPPEMENT EN POURCENTAGE
DU REVENU PAR HABITANT DES ÉTATS-UNIS, 1990 ET 2014**

(En pourcentage)



Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après la base données de la Banque mondiale sur les indicateurs du développement dans le monde.

Les chances des pays à faible revenu de passer au groupe à revenu intermédiaire et de ce dernier au groupe à revenu élevé au cours de la période récente de mondialisation ne semblent pas vouloir s'améliorer et se sont plutôt détériorées. À certains égards, cette situation est particulièrement préoccupante pour les pays à revenu intermédiaire (voir l'encadré 2.1), mais elle ne se limite pas à ces pays. S'inspirant des travaux récents de Arias and Wen (2016), le tableau 2.3 utilise la base de données du Maddison Project (Bolt and van Zanden, 2014) pour estimer la probabilité de rattrapage pendant les périodes 1950-1980 et 1981-2010¹². Les séries de données ont été construites en utilisant le PIB réel par habitant calculé à partir de taux de parité de pouvoir d'achat selon la méthode des indices-chaînes. Pour les deux périodes, l'économie des États-Unis est l'économie dominante, cible de la convergence. Les pays sont divisés en trois groupes de revenus par rapport au revenu dominant : revenu faible (entre 0 % et 15 % du revenu dominant), revenu intermédiaire (entre 15 % et 50 %) et revenu élevé (plus de 50 %). Le tableau présente les probabilités de transition d'un niveau de

revenu à un autre pour les deux sous-périodes et les trois niveaux de revenus.

Il convient de faire deux observations au sujet du tableau 2.3. La première est que pour les pays à faible revenu et à revenu intermédiaire, la convergence est devenue moins probable au cours des trente dernières années (1981-2010) par rapport à la période précédente (1950-1980). Comme l'indique le tableau, la probabilité de passer du statut de pays à revenu intermédiaire à celui de pays à revenu élevé est passée de 18 % en 1950-1980 à 8 % pendant les trente années suivantes. De même, la probabilité de rattrapage des pays à faible revenu par rapport aux pays à revenu intermédiaire a été réduite par le même facteur environ, passant de 15 % à 7 %. La deuxième observation, la plus frappante peut-être, est que la probabilité de recul a sensiblement augmenté au cours des trente dernières années. Entre 1950 et 1980, la probabilité de se retrouver dans une classe de revenu plus faible a été de 12 % pour les pays à revenu intermédiaire et seulement de 6 % pour les pays à revenu élevé. Ces probabilités ont grimpé à 21 % et 19 % respectivement au cours de la période suivante.

LA PROBLÉMATIQUE DU REVENU INTERMÉDIAIRE

Les écrits consacrés au développement abondent en mises en garde contre des pièges, des retards et des malédictions, souvent associés à l'intégration des pays à l'économie mondiale. En y regardant de plus près, il s'avère souvent que ces problèmes ne sont pas tant une fatalité que la résultante de choix décisionnels et de structures institutionnelles. Toutefois, dans une économie mondiale de plus en plus interdépendante, le lien qui s'est créé entre la division nationale et la division internationale du travail pose de nouveaux défis aux décideurs de nombreux pays en développement.

Ces dernières années, le débat aussi bien académique que public s'est intéressé à ce que l'on a appelé le «piège du revenu intermédiaire». Bien que la croissance économique des cinquante dernières années ait permis à un grand nombre de pays en développement de réduire leurs niveaux de pauvreté absolue, rares sont ceux qui ont réussi à rapprocher leur revenu par habitant de celui des économies développées, voire à rattraper entièrement leur retard à cet égard. En outre, le ralentissement de la croissance observé pendant l'après-guerre semble avoir été plus fréquent parmi les pays à revenu intermédiaire que parmi les pays à faible revenu ou à revenu élevé (Aiyar *et al.*, 2013). Ce constat préoccupant amène à s'interroger sur la validité de la théorie traditionnelle de la croissance, qui prédit une trajectoire de croissance relativement lisse avec des fluctuations de part et d'autre d'une tendance stable (voir, par exemple, Barro and Sala-i-Martin, 1998) et suppose une relation inverse entre le niveau initial du revenu et la croissance ultérieure du PIB, le résultat étant une forte convergence des revenus des économies riches et des économies pauvres (*TDR 1997: 72-73*).

Dans le monde réel, les « collines, plateaux, montagnes et plaines » sont la règle plutôt que l'exception dans la dynamique de la croissance mondiale (Pritchett, 1998) et les exemples de convergence des revenus des pays à revenu bas ou intermédiaire vers ceux des pays développés sont très rares. Selon les estimations de la Banque mondiale (2013), seuls 13 des 101 pays appartenant à la catégorie des pays à revenu intermédiaire en 1960 ont atteint le statut de pays à revenu élevé au cours des cinq décennies qui ont suivi : Guinée équatoriale, Grèce, Hong Kong (Chine), Irlande, Israël, Japon, Maurice, Portugal, Porto Rico, la République de Corée, Singapour, Espagne et la province chinoise de Taïwan. La plupart des pays d'Amérique latine, ainsi que les pays du Moyen-Orient de l'Afrique du Nord ont accédé au statut de pays à revenu intermédiaire pendant les années 1960 et 1970 et y sont restés. Même en Asie de l'Est, la deuxième vague de pays industriels, comme la Malaisie et la Thaïlande, ont connu, ces dernières années, un ralentissement de leur croissance, qui pourrait être interprété comme signifiant qu'ils sont tombés dans le piège du revenu intermédiaire. Cependant, il conviendrait de rappeler que plusieurs pays ont vu leur croissance ralentir longtemps avant que leur revenu par habitant n'atteigne un seuil pouvant être considéré comme « intermédiaire », même en utilisant des estimations basées sur la PPA; ainsi l'explication de ces ralentissements doit être recherchée dans un contexte plus large (voir le chapitre III).

Il n'y a dans les ouvrages sur le sujet aucune définition largement acceptée du piège du revenu intermédiaire, ce qui s'explique à la fois par des problèmes de classification et par des problèmes conceptuels. Selon la Banque mondiale, la tranche des revenus intermédiaires regroupe des pays très divers, des pays subsahariens très pauvres, exportateurs de produits de base, à certains membres relativement riches de l'Union européenne. Les économies des 13 pays cités plus haut, figurant sur la liste de la Banque mondiale des rescapés ayant réussi à éviter le piège du revenu intermédiaire, sont remarquablement différentes les unes des autres et ont peu de choses en commun, si ce n'est qu'elles ont connu une croissance rapide et soutenue sur une longue période. Spence (2011) utilise l'expression « transition du revenu intermédiaire » pour décrire la situation des pays qui ont atteint un revenu par habitant de 5 000-10 000 dollars mais n'ont pas encore remplacé les secteurs à forte intensité de main-d'œuvre par de nouveaux secteurs d'activités utilisant plus de ressources financières, de capital humain et de connaissances. Felipe (2012a) établit une distinction entre les pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure et les pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure et considère que les premiers sont pris au piège du revenu intermédiaire si leur revenu par habitant se situe entre 2 000 dollars et 7 500 dollars depuis plus de vingt-huit ans et les seconds si leur revenu par habitant se situe entre 7 500 dollars et 11 500 dollars depuis plus de quatorze ans^a.

La stagnation des économies à revenu intermédiaire est encore plus frappante lorsqu'on les compare aux économies à revenu élevé (Kozul-Wright and Fortunato, 2016). Se basant sur le revenu par habitant de

Encadré 2.1 (suite)

chaque pays en pourcentage de celui des États-Unis, Arias and Wen (2015) et Athukorala and Woo (2011) parlent alors de « piège relatif du revenu intermédiaire » pour décrire la situation des pays dont les niveaux de revenus comparés à ceux des principales économies mondiales restent constamment bas, sans signes clairs de convergence. La matrice des probabilités de transition calculée dans Arias and Wen (2015) pour un échantillon composé de 107 pays entre 1950 et 2011 semble indiquer que la probabilité d'un enlèvement dans le piège du revenu intermédiaire (ou du faible revenu) est persistante dans le temps et dans toutes les régions, à l'exception des tigres asiatiques. Toutefois, comme on l'a vu dans le présent chapitre, lorsque cette période est divisée en deux parties, 1950-1980 et 1980-2010, on s'aperçoit, en fait, que pendant la deuxième de ces périodes, il est devenu plus difficile pour les pays en développement de rattraper leur retard économique et plus facile pour eux de prendre du retard. Eichengreen et al. (2011), par exemple, ont construit et analysé des échantillons représentatifs d'économies qui commencent à ralentir après avoir connu une croissance rapide. Ils ont constaté que la probabilité de décélération la plus élevée est observée lorsque le PIB par habitant atteint 16 740 dollars (en dollars internationaux de 2005 à parité de pouvoir d'achat), mais aussi lorsque le revenu par habitant d'un pays représente environ 58 % de celui des États-Unis ou encore lorsque le secteur manufacturier représente 23 % de l'emploi. Une corrélation positive est observée entre une contribution exceptionnellement faible de la consommation au PIB et la probabilité de décélération. Il s'agit donc d'une question plus complexe, qui ne peut être réduite à des fourchettes de revenus et qui doit être examinée dans le contexte de la transformation structurelle.

D'un point de vue conceptuel, poser le problème d'un piège du revenu intermédiaire c'est accepter implicitement (ou explicitement) l'idée que les pays à faible revenu sont généralement promis à la convergence lorsque leur croissance est plus rapide que celle des pays plus riches et que ce processus continue jusqu'à ce qu'un certain seuil soit atteint. Pourtant, l'histoire économique du siècle dernier nous a clairement enseigné qu'il n'y a pas de tendance générale à la convergence (à part une période explosive mais brève commencée avec le nouveau millénaire et qui n'a pas concerné exclusivement des pays à faible revenu), mais plutôt des cas épisodiques de convergence. Les pays à revenu intermédiaire ont bel et bien connu une croissance rapide pendant certaines périodes, et c'est ce qui leur a permis de sortir de la catégorie des pays à faible revenu pour commencer. Mais, il reste à savoir pourquoi leur croissance a ensuite ralenti, une question qui mérite une analyse plus approfondie qui ne se limite pas à associer ce phénomène à tel ou tel niveau de revenu.

Lewis (1954) a associé le piège du revenu intermédiaire au tournant que prend le processus de développement au moment où toute la main-d'œuvre excédentaire du secteur traditionnel a été finalement absorbée par le secteur moderne, toute nouvelle expansion entraînant alors une hausse des salaires, d'où l'expression « tournant de Lewis ». Avec l'ouverture de l'économie mondiale, ce tournant est apparu comme un problème, car la hausse des salaires devient une menace lorsqu'elle ne s'accompagne pas d'une augmentation au moins proportionnelle de la productivité. De l'avis de Paus (2012: 116), « beaucoup de pays à revenu intermédiaire découvrent qu'ils ne peuvent plus être compétitifs en offrant des produits de base fabriqués en payant des salaires bas, mais qu'ils n'ont pas encore acquis les capacités nécessaires pour être compétitifs en se diversifiant davantage et en se lançant dans des activités à forte productivité. Ces pays risquent aujourd'hui d'être pris au piège et d'avoir à se résoudre à emprunter la voie à vitesse réduite du développement, celle qui passe par une compression des salaires pour arriver à la compétitivité et à la croissance. »

Toutefois, s'il est vrai que les pressions concurrentielles risquent de déclencher une course au moins-disant (voir le chapitre IV), il serait sans doute trompeur d'attribuer le piège du revenu intermédiaire au « tournant de Lewis ». En premier lieu, cela voudrait dire que l'économie arrive à une situation de plein emploi qui entraîne les salaires à la hausse et permet d'utiliser des indicateurs de productivité globale, plutôt que de prendre en considération uniquement la productivité des secteurs qui sont concurrencés par les activités d'importation. Or, il est clair que les pays peuvent être « pris au piège » des bas revenus ou voir diminuer leur taux de croissance bien avant d'arriver au plein emploi. En second lieu, cela suppose implicitement que la demande extérieure est seule à stimuler la croissance, alors que si la demande intérieure est prise en compte, la hausse des salaires et l'expansion des marchés intérieurs qui s'ensuit peut offrir de nouvelles possibilités de bénéfices. Dans ce cas, l'augmentation des coûts de production n'est peut-être pas ce qui limite le plus la croissance des exportations des pays à revenu intermédiaire (Kanchoochat, 2015). D'autres limitations, peut-être plus contraignantes que celles-là, pourraient résulter d'un système d'enseignement insuffisamment développé ou inadapté (en particulier, aux niveaux supérieurs) ou d'un soutien technologique trop faible ou encore d'un manque de diversification

Encadré 2.1 (fin)

des exportations avec sa résultante, l'aggravation des contraintes de balance des paiements. Dans la plupart des économies citées dans l'étude de la Banque mondiale comme ayant réussi leur rattrapage économique, les activités à plus forte productivité se sont développées progressivement dans des industries (par exemple, le fer, l'acier et l'électronique) faisant appel à de nouvelles qualifications et compétences, dont certaines existaient déjà et ont été transférées ou adaptées, et d'autres ont été encouragées par des aides publiques plus ciblées. Cette stratégie d'expansion de secteurs à haute « connectivité » a permis une transition maîtrisée vers des activités plus complexes et à plus forte valeur ajoutée, en particulier celles qui nécessitent des technologies et des techniques de production similaires (Jankowska *et al.*, 2012).

Quoi qu'il en soit, le piège du revenu intermédiaire est un phénomène qui ne peut s'expliquer uniquement par le fait que l'accumulation de capital a atteint ses limites comme facteur de croissance, la relève devant alors être assurée par l'avancement technologique. En fait, dans la plupart des pays à revenu intermédiaire, le gros de la force de travail se compose de travailleurs peu qualifiés, alors que la progression technologique du secteur moderne nécessite surtout une main-d'œuvre hautement qualifiée, et rien ne garantit que les gains de productivité auront des retombées positives sur d'autres secteurs. Les pays ayant un excédent de main-d'œuvre et d'importants secteurs informels peinent encore à assurer un accroissement de la productivité globale du travail dans toute l'économie, même lorsqu'ils réussissent à améliorer la productivité dans quelques secteurs d'activités plus complexes. Ainsi, l'innovation ne peut à elle seule offrir une réponse facile à ce phénomène complexe qu'est la décélération de la croissance.

On comprend alors le rôle clef de la diversification économique dans le processus de développement. Selon Imbs and Wacziarg (2003), ce n'est qu'à un stade relativement avancé du processus de développement que la production et l'emploi sectoriels deviennent moins concentrés et plus diversifiés, à mesure que le revenu par habitant augmente. Ce n'est que lorsque ce dernier atteint un certain niveau (9 500 dollars dans les données qu'ils utilisent) que la répartition sectorielle de l'activité économique commence à être concentrée de nouveau. Felipe (2012b) conclut que les pays qui ont accédé au statut de pays à revenu élevé avaient une économie bien plus diversifiée au moment où ils ont effectué leur transition que les pays restés dans le groupe à revenu intermédiaire.

L'existence d'un lien possible entre le manque de diversification et le ralentissement de la croissance est confirmé par Aiyar *et al.* (2013), qui ont démontré que la diversification sectorielle est associée à une plus faible probabilité de ralentissement de la croissance. On peut voir dans la diversification une forme d'assurance contre le risque de chocs particuliers dans un secteur donné : dans la mesure où des chocs sectoriels peuvent provoquer le ralentissement et la stagnation dans une économie peu diversifiée, la diversification réduit la probabilité que cela se produise.

Le parcours de développement est semé d'embûches et champs minés et ce n'est pas le niveau du revenu par habitant qui les rend plus ou moins dangereux, mais plutôt les conditions extérieures et intérieures propres à chaque pays. S'il est vrai que l'existence d'un piège du revenu intermédiaire ne suffit peut-être pas à expliquer toute la dynamique associée au ralentissement de la croissance qui semble se produire à des niveaux très différents du revenu par habitant, il est tout aussi vrai que les problèmes auxquels sont confrontés des économies bien diversifiées dans lesquelles le revenu par habitant peut être généralement qualifié d'« intermédiaire » sont quelque peu différents de ceux rencontrés par les économies moins diversifiées de pays ayant un faible revenu par habitant. Le fait qu'un grand nombre de ces pays tendent à être des pays exportateurs et importateurs de produits manufacturés, qui se sont intégrés plus étroitement aux marchés financiers mondiaux au cours des vingt dernières années ajoute à la complexité de leur situation. Les problèmes de bon nombre de ces économies ne sont pas dus au niveau de leur revenu par habitant et à la relation entre les salaires et la productivité associée à ce revenu, mais plutôt aux effets multidimensionnels du contexte extérieur conjugués à ceux de l'économie politique intérieure.

^a Ces seuils correspondent au nombre médian d'années pendant lesquelles les pays de l'échantillon sont restés dans leur classe de revenu.

Tableau 2.3

**PROBABILITÉ DE RATTRAPAGE ÉCONOMIQUE
PAR RAPPORT AUX ÉTATS-UNIS, PAR GROUPE DE PAYS,
1950-1980 ET 1981-2010**

<i>Position finale</i> <i>Position initiale</i>	1950-1980			1981-2010		
	<i>Pays à faible revenu</i>	<i>Pays à revenu intermédiaire</i>	<i>Pays à revenu élevé</i>	<i>Pays à faible revenu</i>	<i>Pays à revenu intermédiaire</i>	<i>Pays à revenu élevé</i>
Pays à faible revenu	0,85	0,15	0,00	0,91	0,07	0,01
Pays à revenu intermédiaire	0,12	0,70	0,18	0,21	0,71	0,08
Pays à revenu élevé	0,00	0,06	0,94	0,00	0,19	0,81

Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après la base de données du Maddison Project, disponible à l'adresse <http://www.ggdc.net/maddison/maddison-project/home.htm>, version 2013.

Note: Les pays sont classés en trois groupes en fonction de leur revenu : les pays à faible revenu (dont le revenu par habitant représente moins de 15 % de celui des États-Unis), les pays à revenu intermédiaire (dont le revenu par habitant représente entre 15 % et 50 % de celui des États-Unis) et les pays à revenu élevé (dont le revenu par habitant représente plus de 50 % de celui des États-Unis). La probabilité (comprise entre 0 et 1) correspond à la fréquence relative d'un changement entre les différents groupes de pays pendant les deux périodes considérées.

Il est possible de se faire une meilleure idée de ces évolutions en se concentrant sur les 20 pays les plus performants entre 1980 et 2013 (Dullien, 2016). Ces pays ont bénéficié d'un taux de croissance moyen par habitant d'au moins 3,2 % au cours de cette période, soit près deux fois plus que les États-Unis¹³. Ceci signifie que ces pays ont au moins triplé leur PIB, l'économie la plus performante ayant été celle de la Chine dont le PIB a été multiplié par 16. Ce groupe est constitué de pays extrêmement divers, allant des petits pays insulaires aux grands empires d'autrefois. Ces pays sont très différents en termes d'ouverture et d'intégration commerciales, et certaines des économies les plus performantes ont utilisé l'intégration commerciale comme outil stratégique plutôt que comme politique générale. Seuls deux membres de ce groupe (Oman et Soudan) sont exportateurs de pétrole - un chiffre étonnamment bas. On y trouve également quelques très petits pays, qui ont découvert des marchés de niche sur le marché mondial (comme le Bhoutan, la République démocratique populaire lao et Saint-Vincent-et-les-Grenadines). Parmi les plus grands pays, on trouve des pays (comme la Chine, la République de Corée et la province chinoise de

Taiwan), qui mettent en œuvre des stratégies de développement bien définies, comprenant notamment une politique industrielle, parallèlement à des stratégies visant à maintenir des taux de change concurrentiels (voir le chapitre VI sur l'importance des taux de change).

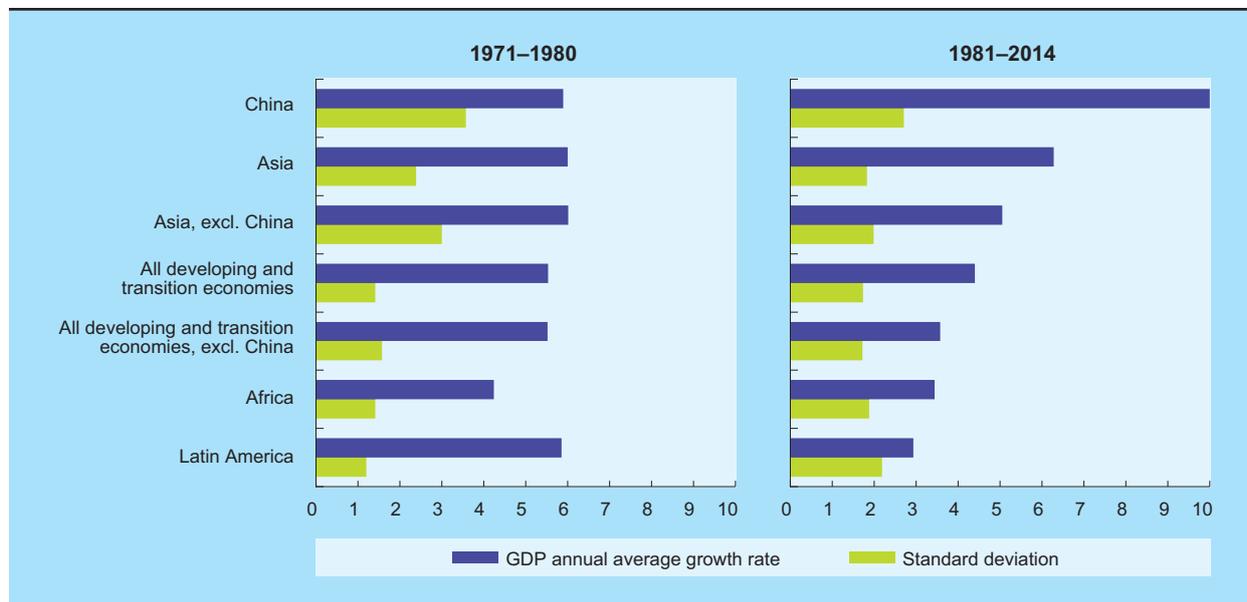
L'autre aspect important de l'évolution de la croissance depuis une trentaine d'années environ est que la construction d'une trajectoire de croissance qui soit stable est loin d'être devenue plus facile que par le passé, l'Asie faisant de nouveau exception (graphique 2.8). À l'époque actuelle, la mondialisation semble plutôt se caractériser, entre autres, par une instabilité accrue de la croissance dans toute les régions.

Ces tendances à long terme du revenu par habitant ont influencé sur l'évolution de la transformation structurelle dans l'ensemble du monde en développement et ont été, à leur tour, influencées par cette évolution. Ce sujet est traité de manière plus détaillée au chapitre III sous l'angle des différences régionales, mais certaines des questions générales en jeu sont examinées brièvement dans la section suivante.

Graphique 2.8

CROISSANCE DU PIB RÉEL DANS QUELQUES GROUPES DE PAYS, 1971-2014

(Taux de croissance annuel et écart type, en pourcentage)



Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après Organisation des Nations Unies, Département des affaires économiques et sociales (ONU/DAES), base de données *National Accounts Main Aggregates*.

Note : Calculs basés sur le PIB en dollars constants de 2005.

C. Transformation structurelle : liaisons manquantes

De 1950 à 1980, le changement structurel dans toutes les régions en développement s'est effectué plus ou moins comme l'avaient prédit et prescrit les économistes du développement. La part de l'agriculture dans la valeur ajoutée et dans l'emploi a diminué tandis qu'augmentaient celles de l'activité manufacturière et d'autres secteurs d'activité (services publics, construction et industries extractives). Cette évolution a été évidemment très diverse selon les pays, variant en fonction de leur situation initiale et des politiques qu'ils ont choisies, mais c'est en Asie de l'Est que les prédictions classiques se sont le plus matérialisées (*TDR 2003* : 93 et 94). Il n'est peut-être pas surprenant que les changements structurels se soient produits pendant des périodes de croissance

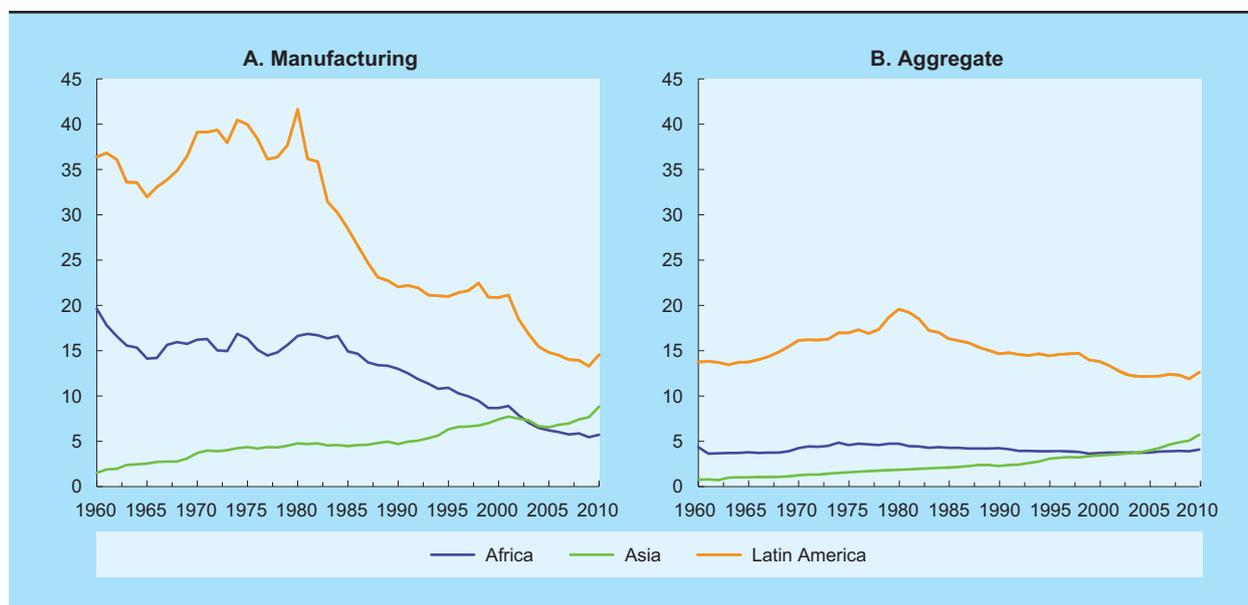
particulièrement rapide des taux de croissance industrielle (voir le tableau 2.1), qui à part une ou deux exceptions, n'avaient jamais été observés auparavant et ne l'ont pas été depuis. Pendant les périodes qui ont suivi, les parts de l'activité manufacturière, tant dans la valeur ajoutée que dans l'emploi, n'ont augmenté que dans les pays asiatiques. Ces parts ont chuté en Amérique latine. En Afrique, la part du secteur manufacturier dans la valeur ajoutée s'est effondrée, mais sa contribution à l'emploi n'a guère bougé (voir le chapitre III).

Les données relatives à la productivité du travail illustrent mieux ces tendances et l'interruption du processus de transformation structurelle dans

Graphique 2.9

PRODUCTIVITÉ DU TRAVAIL DANS LE SECTEUR MANUFACTURIER ET DANS L'ENSEMBLE DE L'ÉCONOMIE DE QUELQUES RÉGIONS EN DÉVELOPPEMENT, 1960-2010

(En pourcentage de la productivité aux États-Unis)



Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après Timmer *et al.*, 2014.

Note : Les chiffres en prix constants de 2005 obtenus en monnaie nationale ont été convertis en utilisant les taux de change de 2005. Moyennes pondérées de toutes les régions.

plusieurs régions après 1980. Le graphique 2.9 montre l'écart de productivité entre les secteurs manufacturiers des trois régions en développement et celui des États-Unis. Comme on pouvait s'y attendre, l'écart de productivité de l'Asie n'a cessé de diminuer pendant toute la période considérée, surtout à la fin des années 1960. Toutefois, ce qui surprend (compte tenu des critiques dont ont fait l'objet les politiques de développement de l'Amérique latine et de l'Afrique pendant cette période), c'est que, dans ces deux régions, la productivité du travail s'est accrue, et a progressé au même rythme qu'aux États-Unis dans les années 1960 et 1970. Par contre, dès le début des années 1980, une tendance à la divergence semble être apparue en ce qui concerne la productivité du travail. Cette évolution est comparable à celle de la productivité du travail dans le secteur des services marchands (Timmer *et al.*, 2014: 13).

Il existe un rapport étroit entre les tendances de la transformation structurelle dans différentes régions et dans différents pays depuis 1970 et la manière dont ont évolué l'accumulation de capital et les liaisons en

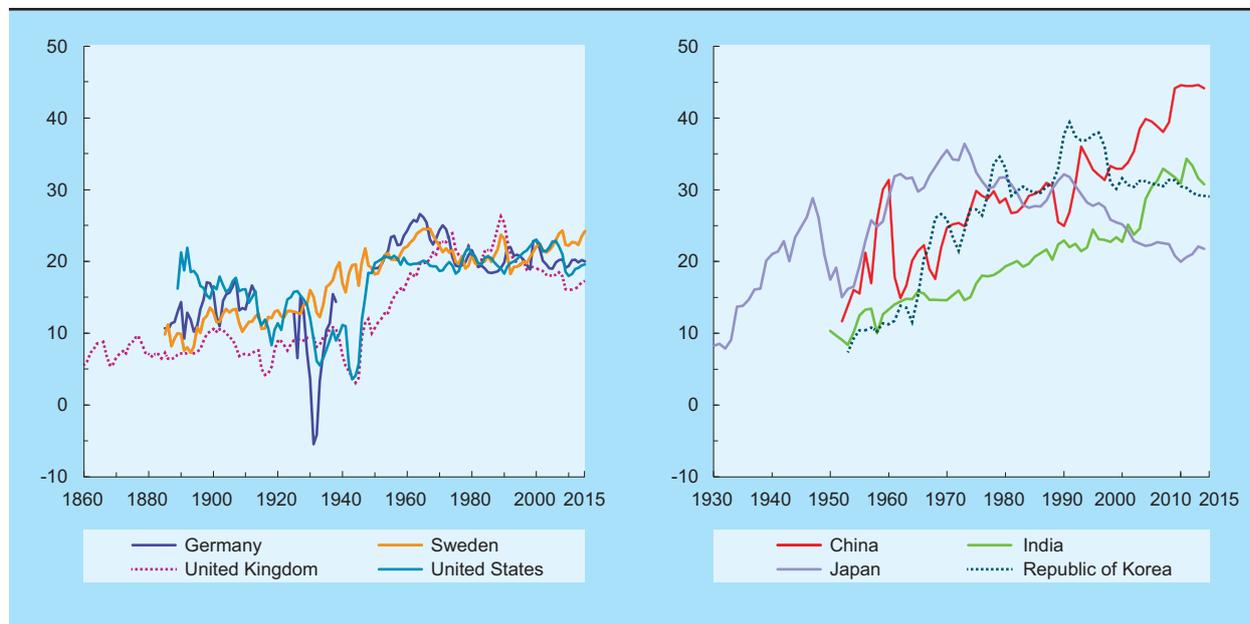
matière de revenu, de production et d'apprentissage. Une analyse plus détaillée de la question est proposée dans le chapitre suivant, montrant que le processus de diversification menant à une augmentation de la contribution des activités à plus grande valeur ajoutée au revenu et à l'emploi, surtout dans le secteur manufacturier, dépend, en fin de compte, de la capacité de chaque pays à créer ces différentes liaisons et à en tirer parti. Si la transformation structurelle a évolué de manière souvent si divergente au cours des dernières décennies, c'est parce que ces liaisons ont été créées à des degrés différents selon les pays.

Si l'on remonte beaucoup plus loin dans l'histoire, il semble bien que plus un pays a tardé à démarrer son processus de rattrapage, plus il a dû investir massivement pour le réussir (graphique 2.10). L'industrialisation soutenue et diversifiée a nécessité un effort considérable d'investissement dans les actuels pays développés de l'Occident – tout comme au Japon et dans les pays du groupe des « tigres asiatiques » pendant la seconde moitié du vingtième siècle – et a bénéficié également de l'accroissement

Graphique 2.10

L'INVESTISSEMENT FIXE DANS QUELQUES PAYS À CROISSANCE RAPIDE, 1860-2015

(En pourcentage du PIB)



Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après Deane and Cole, 1962 ; Liesner, 1989 ; FMI, *Statistiques financières internationales* ; Bureau national chinois de statistique..

Note : Pour l'Allemagne, les chiffres de l'investissement entre 1885 et 1938 concernent la formation nette de capital fixe et les données pour 1950-1990 concernent uniquement la République fédérale d'Allemagne. Pour les États-Unis, les chiffres de l'investissement jusqu'à 1947 concernent uniquement la formation brute de capital fixe dans le secteur privé.

rapide aussi bien des exportations que de la demande intérieure (*TDRs 1996, 1997 et 2003*). Dans une certaine mesure, ce processus vertueux a été également observé en Chine au cours des dernières décennies, comme il a été indiqué précédemment, mais à un niveau de revenu bien moindre.

Il semble également que plus les pays ont tardé à s'engager sur la voie d'une industrialisation réussie, plus ils ont accordé une place importante aux exportations manufacturières. À partir du milieu du XX^e siècle, les pays qui ont le mieux réussi leur expansion économique ont également été ceux qui ont massivement accru leur part des exportations mondiales de marchandises, comme le montre le graphique 2.11.

Pendant la période de l'immédiat après-guerre, on parlait beaucoup de l'augmentation spectaculaire de la part de la République fédérale d'Allemagne dans les exportations mondiales, en lien avec la progression rapide du revenu de ce pays. Ce fut ensuite

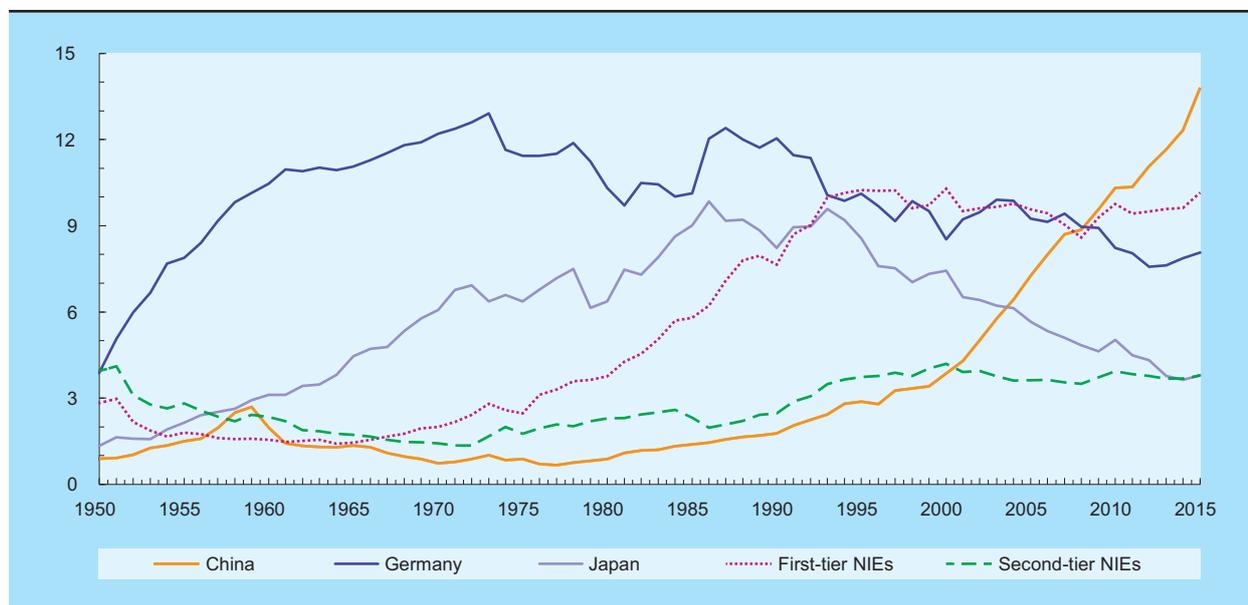
le tour du Japon de se distinguer par l'expansion de ses exportations, qui a été un peu plus modérée, mais a pris plus d'ampleur dans les années 1970. On peut considérer que les années 1980 ont été celles du succès de l'industrialisation axée sur les exportations dans les nouveaux pays industriels de la première vague (Hong Kong (Chine), République de Corée, Singapour et province chinoise de Taiwan), alors que la période débutant en 2000 a été marquée par l'émergence de la Chine. Le parcours de ces pays, bien que remarquable, reste l'exception parmi les très nombreux pays en développement qui n'ont pas fait preuve des mêmes capacités ou n'ont pas eu les mêmes occasions d'améliorer leurs parts des exportations mondiales ou de tirer parti de ces dernières pour assurer une augmentation soutenue de leur revenu par habitant.

L'accélération du commerce mondial à partir du début des années 1990 a fait croire de plus en plus qu'il était devenu plus facile pour un plus grand nombre de pays en développement de suivre le même

Graphique 2.11

PART DE QUELQUES PAYS DANS LES EXPORTATIONS MONDIALES DE MARCHANDISES, 1950-2015

(En pourcentage)



Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après UNCTADstat.

Note : Les nouveaux pays industriels (NPI) de la première vague sont : Hong Kong (Chine), la République de Corée, Singapour et la province chinoise de Taiwan. Les NPI de la seconde vague sont : l'Indonésie, la Malaisie, les Philippines et la Thaïlande. Pour l'Allemagne, avant 1990, il s'agit de la République fédérale d'Allemagne et de la République démocratique allemande.

parcours de rattrapage que celui de l'Asie de l'Est. Comme on le verra plus en détail au chapitre IV, cela ne semble pas avoir été le cas. En outre, comme l'ont montré des livraisons antérieures du *Rapport*, c'est, en partie, dû au fait qu'il n'y a pas de lien automatique entre exportations et croissance. Toute mesure visant à renforcer ce lien dépend, pour réussir, de plusieurs facteurs, dont deux retiennent en particulier l'attention.

Le premier facteur, comme il est indiqué plus haut et comme il ressort clairement des graphiques 2.10 et 2.11, est que les pays qui ont réussi l'expansion de leurs exportations ont également effectué des investissements très substantiels, qui ont joué un rôle crucial dans cette expansion et dans la création d'effets de synergie favorables à la productivité et à la compétitivité. Dans la plupart des régions en développement, la contribution des exportations au PIB ne cesse d'augmenter (parfois fortement) depuis quelques temps (voir le chapitre IV) ; toutefois, quant à savoir si la croissance

a été tirée proportionnellement vers le haut, cela dépend essentiellement de l'importance du lien établi entre l'expansion des exportations et les investissements. En effet, certains font valoir (Patnaik and Chandrasekhar, 1996) que, en règle générale, ce sont les investissements qui « causent » les exportations, des effets d'entraînement apparaissant par la suite et créant des effets de synergie positifs favorables à la croissance. Le deuxième facteur qui a contribué au rattrapage industriel a été le lien étroit créé entre les activités d'exportation et l'accumulation des connaissances, des compétences et des qualifications nécessaires pour renforcer les vecteurs de compétitivité, autres que les prix. Ce lien a joué un rôle essentiel dans le processus de transformation structurelle, car il a permis aux producteurs des industries à vocation exportatrice de repérer et d'exploiter les possibilités de changement et d'investir dans les capacités de production et dans les technologies les plus susceptibles d'accroître la productivité (Abramovitz and David, 1996 ; Nübler, 2014).

L'effet contraire a été observé lorsque les liens entre l'investissement, les exportations et l'apprentissage s'affaiblissent. Par exemple, il y a apparemment une étroite relation entre l'évolution de la structure des exportations et celle de la structure de l'investissement dans les principaux pays d'Amérique latine, sans que ces pays se soient davantage orientés vers des activités industrielles à forte intensité technologique (*TDR 2002*)¹⁴. Dans ces circonstances, l'exposition à la concurrence internationale suite à une libéralisation commerciale rapide ou à l'adoption de mesures visant à attirer les IED, pourrait n'avoir pour seuls effets que de créer des enclaves manufacturières

travaillant pour l'exportation et faisant appel à des technologies plus ou moins complexes ou de rationaliser le secteur industriel afin d'augmenter la productivité en supprimant des emplois pour que certains secteurs puissent maintenir leur compétitivité-prix et leurs parts de marchés. Certains pays remplacent les intrants importés par des intrants locaux ou préfèrent tabler de nouveau sur l'extraction et la transformation de produits de base, en même temps que l'emploi recule dans certains secteurs se prêtant potentiellement à une forte augmentation de la productivité et à un plus grand dynamisme technologique (chapitre III ; voir également *TDR 2003*).

D. L'environnement mondial est-il favorable ?

Pour comprendre l'évolution des différentes trajectoires de transformation au niveau des pays, il faut prendre en considération le cadre institutionnel et l'expérience de chaque pays, ainsi que les choix de ses décideurs. Toutefois, l'environnement mondial influe également sur la manière dont évolue la gestion des processus de transformation structurelle au niveau national. En particulier, certaines conditions macroéconomiques doivent être réunies pour que les gouvernements et les entreprises puissent mettre en place, développer et améliorer les liens qui sont à la base d'une industrialisation et d'un développement durables et bénéfiques pour tous.

L'environnement mondial actuel a certainement favorisé l'augmentation des flux transfrontières de marchandises, de services et de capitaux, y compris les IED. Les flux commerciaux en particulier ont joué un rôle majeur dans l'évolution des perspectives de croissance d'un groupe de pays restreint mais important. La mobilité transfrontières de la main-d'œuvre a augmenté dans une certaine mesure, depuis le milieu des années 1980, mais pas autant que celle des capitaux. En outre, les flux de capitaux ont été beaucoup plus instables pour la plupart des pays en développement et n'ont pas été soutenus sur des périodes suffisamment longues pour permettre que les

structures d'accumulation et de production évoluent dans le sens souhaité.

Il est difficile de dire avec certitude si l'environnement mondial a facilité ou freiné le genre de transformation structurelle qui a été la clef du développement de certains pays. La trajectoire de bon nombre des pays qui ont réussi à rattraper leur retard économique a pris racine dans la première période de mondialisation, à une époque où le contexte international était différent et permettait notamment une intervention plus étendue de l'État par le biais de politiques commerciales et industrielles et d'un plus grand contrôle du secteur financier. La Chine, qui est l'exemple le plus frappant de croissance réussie de la période contemporaine, voire de toutes les périodes, a suivi une trajectoire comparable à celle des générations antérieures de NPI en Asie de l'Est. Son succès ne reflète pas simplement une démarche maximaliste, mais le choix d'une trajectoire de croissance qui s'inscrit dans la continuité et a jusqu'ici évité au pays des difficultés graves et persistantes. Cette continuité a été étayée par le succès du processus de transformation, qui s'est caractérisé par une diminution constante du poids de l'activité économique et de la population rurales et par un essor de l'industrialisation basé sur la

hausse de la productivité manufacturière et a été associé à une expansion de l'économie urbaine et à la création de liens solides entre les exportations et les investissements. Ce processus a sans doute été facilité par les changements survenus dans l'économie mondiale, mais il a nécessité l'intervention d'un État développementaliste très fort et l'expansion des marchés intérieurs. Le bilan est moins positif dans d'autres régions en développement et même dans d'autres parties de la région asiatique et dans les grandes économies comme celles du Brésil, de l'Inde, de l'Indonésie, du Mexique, du Nigéria et de l'Afrique du Sud (chap. III).

Il est utile, dans ce contexte de cerner certaines des caractéristiques de l'économie mondiale et de l'architecture économique et financière internationale qui se sont avérées beaucoup moins favorables à la poursuite d'un processus soutenu de transformation structurelle.

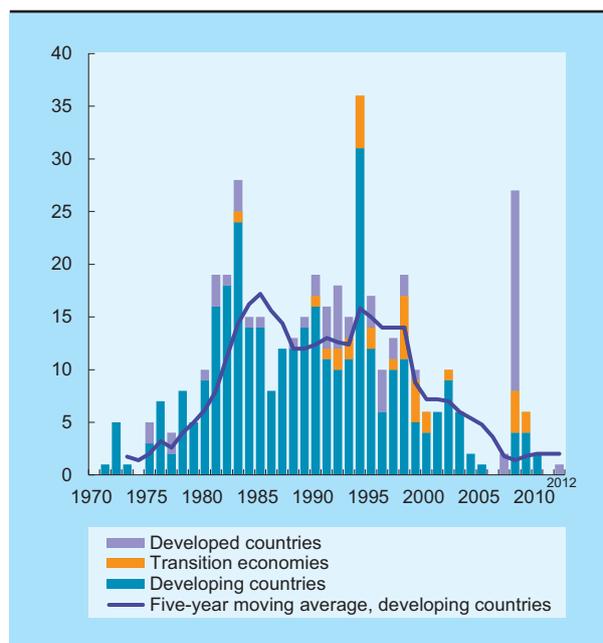
En premier lieu, il y a la tendance inquiétante de l'environnement économique mondial actuel à un affaiblissement de la croissance, dont le ralentissement est particulièrement persistant dans les pays développés. On pourrait penser que le rattrapage n'en est que plus aisé, mais la convergence est évidemment moins souhaitable dans ces conditions que dans le contexte plus large d'un dynamisme général. En outre, ce ralentissement de la croissance des pays développés a été associé à une série de déséquilibres macroéconomiques et d'inégalités, qui vont sans doute entraver la transformation structurelle dans de nombreux pays en développement. Fait plus important encore, le monde en développement a subi les effets en cascade de l'atonie de la demande globale au niveau mondial causée, du moins en partie, par la compression des salaires et les tentatives d'austérité budgétaire dans la plupart des pays développés. Le récent ralentissement du commerce international examiné dans le chapitre précédent en atteste clairement. Cependant, l'expansion très rapide des échanges commerciaux durant la décennie de la convergence au début du millénaire a pris fortement appui sur l'accumulation massive de la dette publique et privée des pays développés déficitaires, processus qui était tout sauf durable¹⁵. Certes, si la croissance a été si forte et soutenue dans les pays d'Asie de l'Est c'est, dans une grande mesure, parce que le ratio crédit intérieur/PIB y était relativement élevé (Priewe, 2015). Cependant, ceci s'est produit dans le cadre d'un système financier fortement réglementé et à la faveur du grand dynamisme du couple

benefices-investissements si caractéristique de l'économie de ces pays (TDR 2003). Des tendances plus récentes dans beaucoup de pays émergents révèlent que l'expansion est de plus en plus alimentée par le crédit dans des contextes financiers encore moins régulés, ce qui inquiète déjà dans certains pays, comme on le verra dans le chapitre V. La croissance par l'endettement, comme approche généralisée, dans le contexte d'une plus grande dérégulation financière et en l'absence d'un filet de sécurité financière internationale, ne semble pas être une base fiable pour asseoir à long terme un processus de transformation structurelle.

En second lieu, un autre motif de préoccupation (lié au précédent) est que la mondialisation de la période actuelle a tendance à provoquer des chocs et des crises périodiques. Ce qui était perçu initialement comme une période de « grande modération » concernait essentiellement les tendances observées dans les pays développés, alors que pendant une bonne partie de la période en question, les pays en développement sont devenus plus vulnérables aux chocs économiques d'origines diverses, du moins par rapport à la période précédente (graphique 2.12).

Graphique 2.12

NOMBRE DE CRISES BANCAIRES SYSTÉMIQUES PAR GROUPE DE PAYS, 1970-2012



Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après Laeven and Valencia, 2012.

La période 2002-2008 a été l'exception, mais a débouché sur la plus forte des crises économiques mondiales depuis les années 1930, une crise dont les effets se font encore sentir, freinant la croissance des pays développés et créant une instabilité à retardement dans les pays en développement. Il est improbable que pareil environnement soit favorable à une stratégie à long terme permettant de mener à bien la transformation structurelle.

Une troisième caractéristique de l'économie mondiale est le ralentissement de l'accumulation de capital dans la plupart des régions. Il existe des liens étroits évidents entre un processus robuste de formation de capital et la transformation structurelle ; en fait, la promesse d'un climat de l'investissement solide était au centre des changements de politiques qui ont marqué l'entrée dans la nouvelle ère de la mondialisation. Les capitaux venant d'un réservoir mondial d'épargnes devaient aller financer les déséquilibres commerciaux des pays à croissance rapide et la formation de capital, en particulier dans les pays pauvres et à faible dotation en capital où les rendements seraient potentiellement les plus élevés, et renforcer les marchés financiers intérieurs. Cet espoir ne s'est pas matérialisé (*TDR 2008*). Comme le montre le graphique 2.13, les flux de capitaux dans le monde, qui ont été très instables, sont restés sans rapport avec la formation brute de capital, qui a été plutôt décevante¹⁶.

Une autre caractéristique du paysage mondial actuel qui influe sans doute sur les tendances de la transformation structurelle au niveau national est la manière dont sont organisés les marchés au niveau international, et les processus de renforcement de la concentration à l'œuvre dans plusieurs sphères des activités de production et de distribution.

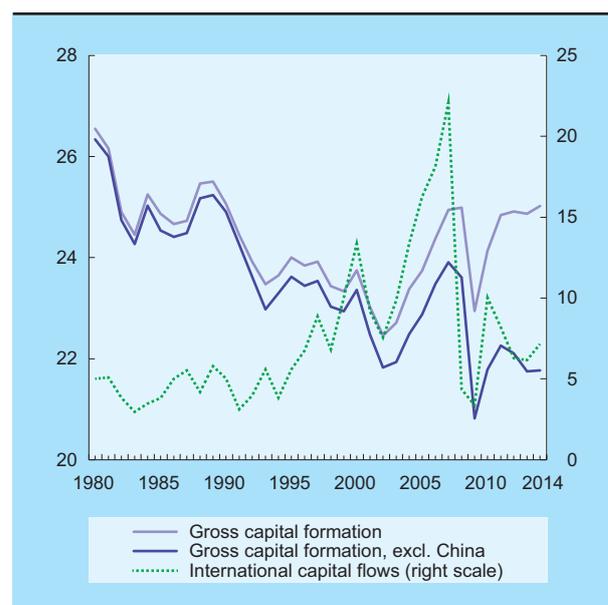
Dans un monde caractérisé par des rendements croissants, des changements technologiques rapides et l'existence d'« avantages de pionnier », de grandes entreprises sont créées, en partie dans le but de mieux maîtriser les forces du marché. L'hypothèse selon laquelle les prix refléteraient les coûts sous-jacents est discutable quand on est en présence de situations de monopole ou d'externalités importantes ou encore de marchés incomplets. L'émergence d'établissements financiers mondiaux pouvant exercer une influence considérable sur les marchés sur lesquels elles opèrent a été une caractéristique dominante et très débattue de l'ère de mondialisation en cours. Cette

tendance est bien connue dans le secteur bancaire, où les banques jugées « trop grandes pour faire faillite » sont devenues partie intégrante de cet environnement qui a conduit à la crise financière, en partie à la faveur d'une vague de fusions et d'acquisitions pendant les années 1990 (Santillán Salgado, 2011). Mais cette tendance s'est également manifestée dans le système financier non bancaire. Par exemple, selon une étude réalisée par la Réserve fédérale de New York (Cetorelli *et al.*, 2007) juste avant la crise financière, pendant la période 1990-2004 il y a eu aux États-Unis une augmentation non négligeable du degré de concentration des marchés de certains services financiers (souscriptions de titres et introductions en bourse, ainsi que services de conseil en fusions et acquisitions), ainsi que du degré de concentration au niveau mondial des marchés hors bourse liés aux émissions d'actions. Dans le même temps, la concurrence s'est intensifiée entre les établissements financiers, du fait que les lignes de démarcation entre les

Graphique 2.13

**FLUX INTERNATIONAUX DE CAPITAUX
ET INVESTISSEMENT FIXE EN POURCENTAGE
DE LA PRODUCTION MONDIALE,
1980-2014**

(En pourcentage)



Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après FMI, base de données sur les statistiques de la balance des paiements ; et ONU/DAES, DSNU.

différents segments de marchés ont été gommées par la dérégulation. Les tentatives relativement hésitantes de retour à la réglementation des systèmes financiers dans les pays développés depuis la crise financière n'ont pas vraiment ébranlé le système financier hautement concentré à l'échelle mondiale : les pays où le secteur financier est le plus concentré – Japon, Suisse, Royaume-Uni et États-Unis – accueillent tous des banques transnationales et d'autres établissements financiers très présents sur la scène internationale.

Il est plus difficile de réunir des données empiriques sur les tendances de la concentration des marchés dans d'autres parties du monde. Néanmoins, une augmentation sensible du degré de concentration des marchés a été observée dans le cas des États-Unis en utilisant deux méthodologies différentes (Council of Economic Advisers, 2016 ; et *The Economist*, 2016). *The Economist* (2016), se basant sur la contribution au revenu industriel total des quatre plus grandes entreprises, a constaté que la concentration du marché avait sensiblement augmenté entre 1997 et 2012, après avoir reculé dans les années 1980. En effet, cette contribution a augmenté pour deux tiers des 893 activités du secteur industriel et du secteur des services. Les marchés sur lesquels les quatre plus grandes entreprises représentent au moins deux tiers des ventes sont considérés comme des « oligopoles ». Les marchés sur lesquels ces entreprises représentent entre un tiers et deux tiers des ventes sont dits « concentrés » et ceux sur lesquels ces entreprises représentent moins du tiers des ventes sont considérés comme étant « fragmentés ». La part des oligopoles dans l'économie est passée de 4 % en 1997 à environ 10 % en 2012. Celle des secteurs « concentrés » de 24 % à 33 %, ce qui signifie que la part des secteurs « fragmentés » a chuté passant de 72 % à 58 %.

Ce n'est probablement pas par simple coïncidence que, d'après l'étude du Council of Economic Advisers, le ratio du rendement des capitaux investis pour l'entreprise du 90^e percentile et du rendement des capitaux investis pour l'entreprise médiane, qui avait plus ou moins doublé et était resté stable entre les années 1960 et les années 1980, ait plus que quintuplé dans les années 2000. La part des bénéficiaires « anormalement élevés » ayant augmenté, la contribution aux PIB des bénéficiaires après impôts est également montée en flèche depuis 1980, et n'est pas loin d'atteindre des niveaux record aujourd'hui. Le pendant de cette situation est que la part des salaires dans le revenu national ne cesse de diminuer, une question

qui a été examinée dans des livraisons précédentes du *Rapport*. Les conséquences de ces tendances pour la transformation structurelle seront analysées plus en détail dans le chapitre V.

Avec l'internationalisation de la production, on a vu se renforcer aussi bien les tendances à l'augmentation de la concentration que les tendances à l'intensification de la concurrence. Les grandes entreprises dominent le monde du commerce et de l'investissement étranger direct. En outre, avec la libéralisation et le progrès technologique, ces entreprises peuvent plus facilement s'implanter à l'étranger et étendre leur présence à travers le monde, en ayant recours à des modes de production sans participation au capital – par exemple, l'externalisation internationale de la production, la concession sous licence de certains savoir-faire aux entreprises du pays hôte, les contrats de gestion et le franchisage (UNCTAD 2011b ; 2016). De plus, les vagues successives de fusions et d'acquisitions transfrontières depuis le début des années 1990 n'ont pas manqué de renforcer la présence de ces grandes entreprises à travers le monde. Les données issues de l'observation empirique confirment à l'évidence le rôle dominant d'une poignée d'entreprises à travers le monde, en ce qui concerne des produits et des services particuliers, des voitures aux téléphones mobiles en passant par la fabrication de la bière (Norfield, 2016: 121–123), et ce, à partir d'un petit nombre de pays hôtes¹⁷.

Toutefois, l'enchaînement menant de l'augmentation de la taille des entreprises au niveau national à la mondialisation de leurs modes de propriété et à leur mainmise sur les marchés est loin d'être direct, puisque, dans une économie mondiale plus ouverte, les entreprises multinationales ne peuvent échapper à la concurrence de rivaux étrangers sur leur propre marché intérieur et à l'étranger. Mais la tendance n'en est pas moins perceptible. Selon une étude récente dans laquelle des réseaux de propriété et de contrôle ont été construits pour environ 43 000 entreprises multinationales sélectionnées dans la « Base de données Orbis d'entreprises à l'échelle mondiale 2007 », un noyau de 150 entreprises détenaient le contrôle de près de 40 % de la valeur économique des entreprises multinationales dans le monde, via un réseau complexe d'accords de propriété (Vitali *et al.*, 2011 : 6). Quel que puisse être le mobile de ce mode de fonctionnement (par exemple, réduire les coûts de transaction, partager les risques, ou renforcer les liens de confiance), il est très probable que la

structure des marchés s'en ressent. Quand on sait que même de petits réseaux d'actionnariat croisé peuvent influencer sur le fonctionnement des marchés, les conséquences de cette configuration pour la concurrence (et les politiques y afférant) dans des secteurs clefs de l'économie mondiale pourraient être considérables (Singh, 2002).

La conjugaison de tous ces facteurs a plus récemment contribué à la formation de chaînes de valeur mondiales (CVM), qui, après avoir débuté dans un petit nombre de secteurs d'activités (semi-conducteurs, automobiles et vêtements, par exemple), sont aujourd'hui de plus en plus répandues. D'après Nolan (2012: 18–19), dans plus de 20 secteurs industriels comptant des CVM, un petit nombre d'entreprises agissent comme des « intégrateurs de systèmes » et tendent à dominer les chaînes ; en 2013, les grandes sociétés des pays développés¹⁸ détenaient encore la plus grande part de marché dans 20 grands secteurs sur 25, notamment dans l'automobile, les services aux entreprises, les services à la personne, l'industrie chimique, l'électronique, les services financiers, l'équipement lourd et les médias (Starrs, 2014).

L'incidence de ces tendances sur la transformation structurelle est examinée plus en détail dans le chapitre IV. Ces tendances se sont accompagnées d'une intensification de la concurrence, étroitement liée à l'émergence d'un réservoir mondial de

main-d'œuvre dans lequel les détenteurs de capitaux hautement mobiles et les entreprises agissant comme des intégrateurs de systèmes peuvent puiser librement pour déplacer sans peine certains segments de leurs CVM, en jouant sur les différentiels de coût du travail entre les pays. La position de force du capital – renforcée par des changements institutionnels et technologiques (ILO, 2013) – est à l'origine de la tendance à la baisse de la part salariale depuis 1980 dans les pays aussi bien développés qu'en développement (voir le graphique 1.7, chap. I ; voir également *TDR 2012* ; Karabarounis and Neiman, 2014). Cette tendance est souvent accentuée par divers accords commerciaux et de partenariat économique, qui ont pour effet d'intensifier la concurrence entre les pays au niveau du stade de production utilisant le plus de main-d'œuvre ; de surcroît, ces accords renforcent les droits de propriété intellectuelle et resserrent ainsi le contrôle qu'exercent les monopoles sur les stades en amont et en aval du processus de production (les stades de la conception et de la distribution, par exemple). Même s'il leur manque encore quelques détails importants, les initiatives multilatérales, telles que le Programme de développement durable à l'horizon 2030 et le Programme d'action d'Addis-Abeba, montrent qu'une autre voie est possible pour construire un environnement international dans lequel les pays en développement bénéficieraient des avantages potentiels d'une économie mondiale de plus en plus intégrée.

E. Conclusions

Sous l'effet conjugué de l'ouverture accrue sur le monde, du progrès technologique et de la mobilité du capital, la plupart des pays sont aujourd'hui plus fortement intégrés à l'économie mondiale, au point qu'aucun décideur, aucune entreprise, ne peut méconnaître l'influence des événements et des politiques dans d'autres parties du monde ou la réaction d'autres acteurs, tels que les gouvernements étrangers et les grandes entreprises mondialisées, à leurs propres actions.

L'« interdépendance universelle des nations » n'est pas une caractéristique nouvelle de l'économie mondiale, pas plus que l'omniprésence des forces du marché, qui ont connu des hauts et des bas dans le monde au fil des siècles. Ce que la mondialisation d'aujourd'hui a de nouveau c'est plutôt la manière dont l'interaction de facteurs économiques, sociaux et politiques détermine les règles du jeu concernant la génération de revenus et la création d'emplois. En particulier, avec l'affaiblissement du pouvoir régulateur de l'État et la

réduction de sa marge d'action, ces forces sont de plus en plus manœuvrées par des institutions privées et des structures de marché ne rencontrant aucune opposition et échappant de plus en plus à tout contrôle, qui exercent souvent un contrôle économique et un pouvoir financier hautement concentrés et sont capables de pénaliser les pays qui cherchent à contourner ces structures ou à les faire céder. Rodrik (2011) parle alors de glissement vers une intégration plus poussée, au détriment de la représentation démocratique ou de la marge d'action, bien qu'il s'agisse probablement d'un mélange des deux. Le reconnaître c'est apporter un démenti important à l'idée selon laquelle la mondialisation serait un processus autonome, irrésistible et irréversible impulsé par des forces économiques et technologiques impersonnelles. Ces forces sont importantes, mais sont actionnées et dirigées en fonction de choix politiques et d'intérêts privés spécifiques.

L'argument en faveur de la mondialisation comme cadre pour la conception des politiques est qu'elle stimulera l'entrepreneuriat, l'investissement et la croissance économique, en particulier dans les pays en développement, leur permettant d'accéder rapidement aux niveaux de revenu, de productivité et de bien-être des pays développés. Il est indéniable que certains pays ont réussi à le faire. Toutefois, l'analyse qui précède laisse penser que les pays qui ont réussi leur rattrapage économique se trouvent essentiellement dans la région d'Asie de l'Est, ont suivi des trajectoires de croissance dont les racines profondes remontent à une époque antérieure où la mondialisation était encadrée et ont privilégié un processus soutenu de transformation structurelle. Ailleurs, les pays ont connu des hauts et des bas, avec des épisodes de convergence et des épisodes de divergence et ont semblé moins engagés dans le genre de transformation structurelle nécessaire pour assurer des hausses soutenues de productivité, même lorsque la croissance redémarrait.

Le rattrapage est d'autant plus difficile pour les décideurs qu'ils cherchent à atteindre une cible mouvante, puisque quelques-uns des nouveaux pays industriels sont passés à une catégorie supérieure et que les pays riches ont continué leur progression. Même avec le ralentissement de la croissance des pays développés, les pays à revenu intermédiaire (et même certains pays à faible revenu) sont déjà, selon plusieurs indicateurs (nombre d'années de scolarisation ou niveau d'urbanisation), à un stade que les pays riches d'aujourd'hui n'ont atteint qu'après avoir franchi le seuil du revenu élevé. Mais, entre-temps, les pays à revenu élevé sont

allés de l'avant, si bien qu'aujourd'hui, le rattrapage exige plus de capitaux, d'éducation, d'innovations et d'infrastructures, de même qu'une coopération plus étroite entre les secteurs public et privé, que par le passé.

Après trois décennies consacrées à la recherche d'une plus grande ouverture de l'économie mondiale, la question primordiale aujourd'hui est celle de savoir si le type de relations commerciales, financières et de production qui se sont établies au niveau international sont de nature à favoriser la transformation structurelle qu'exigent une croissance et un rattrapage durables. À cet égard et comme des rapports antérieurs se sont efforcés de démontrer en profondeur, lorsque les marchés monétaires et financiers sont dominés par la spéculation, les comportements grégaires et les crises à répétition, et lorsque les politiques macroéconomiques ne sont quasiment pas coordonnées dans les pays développés d'importance systémique, l'émergence d'une économie mondiale stable capable d'assurer une formation de capital dynamique est peu probable. De même, en présence d'un système commercial international qui génère des volumes croissants d'échanges, sans augmentation proportionnelle des revenus et de l'emploi, et qui renforce les structures de production et les « avantages de pionnier » existants, les pays en position de faiblesse sont de plus en plus inquiets au sujet de leurs perspectives économiques futures. Leurs ressources intérieures étant de plus en plus sollicitées, les pays pauvres peinent à négocier efficacement pour faire aboutir leurs efforts de rattrapage et restent fortement vulnérables face aux aléas de la finance internationale, à la présence d'entreprises promptes à se délocaliser, aux chocs exogènes et aux difficultés de balance des paiements.

L'évolution des institutions sur la scène internationale est venue imposer de nouvelles obligations aux pays en développement en vertu de règles et de restrictions que les pays qui se sont développés avant eux au XX^e siècle n'ont pas eu à appliquer (*TDR 2014*). Ainsi, à l'heure où les pays en développement se mobilisent pour mettre en œuvre un programme de développement nouveau et plus ambitieux, ils sont confrontés à un environnement mondial plus complexe et instable, dans lequel la boîte à outils de leurs décideurs a été de surcroît vidée de certains instruments. Plusieurs de ces instruments se sont avérés indispensables dans le passé pour gérer le processus de transformation structurelle, en particulier l'industrialisation. Cette question est examinée dans les chapitres suivants. ■

Notes

- 1 Ce nouveau consensus est connu sous plusieurs noms - mondialisme, néolibéralisme, fondamentalisme de marché, triomphalisme du marché, Consensus de Washington, etc. – dont aucun n’est entièrement satisfaisant. Pour un historique de sa propagation, voir Kozul-Wright and Rayment, 2007, chap. 1 ; Mazower, 2012, chap. 12 ; et Toye, 2014, chap. V.
- 2 Dans son *Rapport sur les perspectives de l’économie mondiale*, 2009, le FMI avait prédit un taux de croissance moyen de 4 % pour les pays émergents et les pays en développement, mais celui-ci a été de 7,4 %.
- 3 Lors du Cycle de conférences Raúl Prebisch de 2000, l’économiste canadien Gerald Helleiner a eu à dire que « le terme même de “mondialisation” est devenu si indéfinissable et si ambigu et se prête à tant de malentendus et de manipulations politiques qu’il faudrait en bannir l’usage à tout jamais ». Pour un historique de la nature changeante de la mondialisation et de ses incidences, voir Bairoch, 1993 ; Bairoch and Kozul-Wright, 1996 ; Bayly, 2004 ; Hopkins, 2002 ; O’Rourke and Williamson, 2002 ; et Panic, 2011.
- 4 L’indice de Chinn-Ito mesure le degré d’ouverture financière *de jure* et non *de facto*, c’est-à-dire qu’il ne mesure pas le degré d’ouverture financière dans les faits, mais seulement à partir des réglementations de chaque pays, telles que répertoriées dans l’*Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions (AREAER)* établi par le FMI. Pour cela, l’indice utilise quatre variables fictives, qui mesurent la présence des restrictions appliquées aux transactions financières transfrontières, telles que répertoriées dans l’AREAER (voir Chinn and Ito, 2006) : i) la présence de taux de change multiples ; ii) la présence de restrictions des transactions du compte courant ; iii) la présence de restrictions appliquées aux transactions du compte de capital ; et iv) l’obligation de renoncer aux recettes d’exportation. En fin de compte, en appliquant la méthode de l’analyse en composantes principales, cet indice est la composante principale de ces quatre variables. Toutefois, les données-sources du FMI ne captent pas toute la portée des réglementations financières qui pourraient renforcer ou affaiblir le système financier. Par exemple, elles n’incluent pas les mesures macroprudentielles visant à éviter le sauvetage des institutions financières des pays (ratio de fonds propres, fonds propres de base, etc.) et d’autres réglementations microprudentielles (protection des consommateurs contre le surendettement, etc.). À cet égard, les données du FMI ne donnent qu’un tableau partiel de la réglementation financière de chaque pays et concernent principalement l’interaction entre les résidents et les non-résidents.
- 5 Ces idées ont été argumentées dans une abondante littérature, mais le *Rapport sur le développement dans le monde 1987* de la Banque mondiale a été l’une des premières tentatives visant à proposer une synthèse.
- 6 Une distinction est faite dans les ouvrages sur ces questions entre la convergence absolue et la convergence conditionnelle. Il y a convergence absolue lorsque la croissance des régions arriérées est véritablement plus rapide que celle des régions plus avancées, si bien que le rattrapage peut être observé dans la réalité. Toutefois, cette thèse repose sur une perception plutôt simpliste et étroite des déterminants de la croissance. Les théories de la convergence conditionnelle élargissent le champ des déterminants de la croissance et reconnaissent que les économies peuvent atteindre différents états stationnaires. Ainsi, les régions arriérées ont toujours la possibilité de progresser plus rapidement que les régions plus avancées, mais ce potentiel ne se concrétisera qu’à certaines conditions, sans lesquelles le taux de croissance des régions arriérées pourrait être aussi faible, sinon plus faible, que celui des régions avancées. En outre, étant donné que chaque économie converge vers son propre état stationnaire, aucune hypothèse n’est faite quant à l’état final où tous les revenus sont au même niveau. Pour une évaluation moins récente de cette littérature, voir Rowthorn and Kozul-Wright, 1998.
- 7 Voir, selon les cas, Dullien, 2016 ; Levine and Renelt, 1992 ; Moral-Benito, 2012 ; Pritchett, 1996 ; Rodriguez and Rodrik, 1999.
- 8 Les années 1970 ont également été une période de convergence attribuable largement au fort ralentissement de la croissance des pays développés suite à une série de chocs.

- 9 Alors que le tableau 2.2 présente les revenus par habitant mesurés en utilisant les facteurs de conversion de la parité des pouvoirs d'achats (PPA), il convient de noter que l'utilisation de ces facteurs de conversion pour comparer les revenus par habitant pose des problèmes tant conceptuels qu'empiriques, notamment en raison d'un manque de comparabilité dans le temps et d'une tendance à surévaluer les revenus des pauvres. Ceci s'applique également aux conclusions concernant la convergence et la divergence.
- 10 Toutefois, si l'on exclut la Chine, les taux de croissance moyens des pays en développement pendant les années 1980 et 1990 ont été plus bas que ceux des États-Unis.
- 11 Il est possible de calculer l'écart des revenus (GAP) comme suit : $GAP = 1 - (Y_i/Y_{US})$, où Y_i désigne le revenu réel par habitant du pays i , et Y_{US} le revenu réel par habitant des États-Unis (Felipe, 2012a).
- 12 Pour une analyse moins récente de l'utilisation des matrices de transition dans le débat sur la convergence, voir Kozul-Wright and Rowthorn, 2002.
- 13 Bhoutan, Botswana, Cap-Vert Chine, Hong Kong (Chine), Inde, Indonésie, République démocratique populaire lao, Malaisie, Maldives, Maurice, Oman, République de Corée, Saint-Vincent-et-les-Grenadines, Singapour, Sri Lanka, Soudan, province chinoise de Taiwan, Thaïlande et Viet Nam.
- 14 Il convient de noter que les marchandises exportées par un pays peuvent résulter d'activités à forte intensité de technologie et de compétences sans que ces activités se déroulent dans le pays en question, ce qui est le cas lorsque des entreprises travaillant pour l'exportation se limitent essentiellement à assembler des intrants de haute technologie importés (les entreprises de sous-traitance ou *maquilas*, par exemple).
- 15 Même lorsque les grands pays développés déficitaires ayant une monnaie internationalement acceptée (comme les États-Unis et le Royaume-Uni) ont disposé d'une marge suffisante pour financer leurs déficits extérieurs, les déséquilibres intérieurs correspondants ont fini par déclencher la crise financière.
- 16 Le taux d'investissement moyen atteint dans les années 1970 ne s'est jamais reproduit dans les périodes qui ont suivi dans plusieurs régions et pays (comme en Afrique, en Europe, en Amérique latine et au Japon), pas même pendant la période d'expansion mondiale entre 2003 et 2007 (prix constants et taux de change de 2005, données de la DSNU).
- 17 UNCTAD, 2013, tableau 28 de l'annexe. Disponible uniquement électroniquement à l'adresse : unctad.org/Sections/dite_dir/docs/WIR2013/WIR13_webtab28.xls.
- 18 Figurant dans le classement annuel des 2000 plus grandes sociétés par actions au monde, tel qu'établi par *Forbes Global 2000*.

Bibliographie

- Abramovitz M and David PA (1996). Convergence and deferred catch-up: Productivity leadership and the waning of American exceptionalism. In: Landau R, Taylor T and Wright G, eds. *The Mosaic of Economic Growth*. Stanford, Stanford University Press: 21–62.
- Aiyar S, Duval R, Puy D, Wu Y and Zhang L (2013). Growth slowdowns and the middle-income trap. Working Paper No. 13/71, International Monetary Fund, Washington, DC.
- Akin Ç and Kose MA (2007). Changing nature of North-South linkages: Stylized facts and explanations. Working Paper No. 07/280, International Monetary Fund, Washington, DC.
- Arias MA and Wen Y (2015). Trapped: Few developing countries can climb the economic ladder or stay there. *The Regional Economist*, October: 5–9.
- Arias MA and Wen Y (2016). Relative income traps. *Federal Reserve Bank of St Louis Review*, 98(1): 41–60.
- Athukorala P-M and Woo WT (2011). Malaysia in the Middle-Income Trap. Crawford School of Public Policy, Australian National University. Unpublished.
- Bairoch P (1993). *Economics and World History: Myths and Paradoxes*. London, Harvester.
- Bairoch P and Kozul-Wright R (1996). Globalisation myths: Some historical reflections on integration, industrialisation and growth in the world economy. In: Kozul-Wright R and Rowthorn R, eds. *Transnational Corporations and the Global Economy*. New York, NY. St Martin's Press: 37–68.

- Barro RJ (2012). Convergence and modernization revisited. Working Paper No. 18295. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Barro RJ and Sala-i-Martin X (1998). *Economic Growth*. Cambridge, MA, MIT Press.
- Bayly CA (2004). *The Birth of the Modern World, 1780–1914: Global Connections and Comparisons*. Oxford, Blackwell Publishing.
- Bénétrix AS, O'Rourke KH and Williamson JG (2012). The spread of manufacturing to the poor periphery 1870–2007. Working Paper No. 18221, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Bernanke BS (2004). The Great Moderation: Remarks by Governor Ben S Bernanke at the meetings of the Eastern Economic Association, Washington, DC, 20 February. Available at: <http://www.federalreserve.gov/BOARDDOCS/SPEECHES/2004/20040220/default.htm>.
- Bolt J and van Zanden JL (2014). The Maddison Project: Collaborative research on historical national accounts. *The Economic History Review*, 67(3): 627–651.
- Canuto O (2010). Recoupling or switchover: Developing countries in the global economy. World Bank, Washington, DC.
- Cetorelli N, Hirtle B, Morgan D, Peristiani S and Santos J (2007). Trends in financial market concentration and their implications for financial stability. *Economic Policy Review*, 13 (1): 33–51.
- Chinn MD and Ito H (2006). What matters for financial development? Capital controls, institutions, and interactions. *Journal of Development Economics*, 81(1): 163–192.
- Council of Economic Advisers (2016). Benefits of competition and indicators of market power. Issue Brief, April.
- Deane P and Cole WA (1962). *British Economic Growth, 1688–1959: Trends and Structure*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Dullien S (2016). A question of strategy: What characterizes top growth performers? In: Calcagno A, Dullien S, Márquez-Velázquez A, Maystre N and Priewe J, eds. *Rethinking Development Strategies after the Financial Crisis – Volume II: Country Studies and International Comparisons*. United Nations, New York and Geneva.
- Eichengreen B, Park D and Shin K (2011). When fast growing economies slow down: International evidence and implications for the People's Republic of China. Economics Working Paper Series No. 262, Asian Development Bank, Manila.
- Felipe J (2012a). Tracking the middle-income trap: What is it, who is in it, and why? Part 1. Economics Working Paper Series No. 306, Asian Development Bank, Manila.
- Felipe J (2012b). Tracking the middle-income trap: What is it, who is in it, and why? Part 2. Economics Working Paper Series No. 307, Asian Development Bank, Manila.
- Greenspan A (2005). Risk Transfer and Financial Stability: Remarks to the Federal Reserve Bank of Chicago's Forty-first Annual Conference on Bank Structure, Chicago, IL, 5 May.
- Helleiner GK (2000). Markets, politics and globalization: Can the global economy be civilized? The 10th Raúl Prebisch Lecture. United Nations Conference on Trade and Development, Geneva.
- Helleiner E (2014). *Forgotten Foundations of Bretton Woods: International Development and the Making of the Postwar Order*. Ithaca, NY, Cornell University Press.
- Hirschman AO (1995). *A Propensity to Self-Subversion*. Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Hopkins AG (2002). *Globalisation in World History*. London, Random House.
- Imbs J and Wacziarg R (2003). Stages of diversification. *The American Economic Review*, 93(1): 63–86.
- ILO (2013). *Global Wage Report 2012/13: Wages and Equitable Growth*. International Labour Organization, Geneva.
- Jankowska A, Nagengast AJ and Perea JR (2012). The product space and the middle-income trap: Comparing Asian and Latin American experiences. Working Paper No. 311, OECD Development Centre, Paris.
- Kanchoochatt V (2015). The middle-income trap and East Asian miracle lessons. In: Calcagno A, Dullien S, Márquez-Velázquez A, Maystre N and Priewe J, eds. *Rethinking Development Strategies after the Global Financial Crisis. Volume I: Making the Case for Policy Space*. United Nations, New York and Geneva.
- Karabarbounis L and Neiman B (2014). The global decline of the labor share. *The Quarterly Journal of Economics*, 129(1): 61–103.
- Kozul-Wright R and Fortunato P (2016). Sustaining industrial development in the South. *Development Journal* (forthcoming).
- Kozul-Wright R and Rayment R (2007). *The Resistible Rise of Market Fundamentalism: Rethinking Development Policy in an Unbalanced World*. London, Zed Books.
- Kozul-Wright R and Rowthorn R (2002). Globalization and the myth of economic convergence. *Economie Appliquée*, 55 (2): 141–178.
- Laeven L and Valencia F (2012). Systemic banking crises database: An update. Working Paper 12/163, International Monetary Fund, Washington, DC.
- Lawrence RZ (1996). *Regionalism, Multilateralism and Deeper Integration*. Washington, DC, Brookings Institution Press.
- Levine R and Renelt D (1992). A sensitivity analysis of cross-country growth regressions. *The American Economic Review*, 82(4): 942–963.

- Lewis WA (1954). Economic development with unlimited supplies of labour. *The Manchester School*, 22(2): 139–191.
- Liesner T (1989). *One Hundred Years of Economic Statistics: United Kingdom, United States of America, Australia, Canada, France, Germany, Italy, Japan, Sweden*. London, Economist Publications.
- Mazower M (2012). *Governing the World: The History of an Idea, 1815 to the Present*. London, Penguin.
- Moral-Benito E (2012). Growth empirics in panel data under model uncertainty and weak exogeneity. Working Paper No. 1243, Banco de España, Madrid.
- Nolan P (2012). *Is China Buying the World?* Cambridge, UK Polity Press.
- Norfield T (2016). *The City: London and the Global Power of Finance*. London, Verso.
- Nübler I (2014). A theory of capabilities for productive transformation: Learning to catch up. In: Salazar-Xirinachs JM, Nübler I and Kozul-Wright R, eds. *Transforming Economies: Making Industrial Policy Work for Growth, Jobs and Development*. International Labour Organization, Geneva: 113–149.
- O'Rourke KH and Williamson JG (2002). When did globalisation begin? *European Review of Economic History*, 6(1): 23–50.
- Panic M (2011). *Globalization: A Threat to International Cooperation and Peace?* Basingstoke, Palgrave Macmillan.
- Patnaik P and Chandrasekhar CP (1996). Investment, exports and growth: A cross-country analysis. *Economic and Political Weekly*, 31(1): 31–36.
- Paus E (2012). Confronting the middle income trap: Insights from small latecomers. *Studies in Comparative International Development*, 47(2): 115–138.
- Prieue J (2015). Eight strategies for development in comparison. Working Paper No. 53/2015, Institute for International Political Economy, Berlin.
- Pritchett L (1996). Where has all the education gone? Policy Research Working Paper No. 1581, World Bank, Washington, DC.
- Pritchett L (1998). Patterns of economic growth: Hills, plateaus, mountains, and plains. Policy Research Working Paper Series No. 1947, World Bank, Washington, DC.
- Rodriguez F and Rodrik D (1999). Trade policy and economic growth: A skeptic's guide to cross-national evidence. Working Paper No. 7081, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Rodrik D (2011). *The Globalization Paradox: Democracy and the Future of the World Economy*. New York, NY. WW Norton & Company.
- Rowthorn R and Kozul-Wright R (1998). Globalization and economic convergence: An assessment. Discussion Paper No. 131, United Nations Conference on Trade and Development, Geneva.
- Sachs JD and Warner AM (1995). Economic reform and the process of global integration. *Brookings Papers on Economic Activity*, 1995(1): 1–118.
- Santillán Salgado RJ (2011). Banking concentration in the European Union during the last fifteen years. *Panaeconomicus*, 58(2): 245–266.
- Singh A (2002). Competition and competition policy in emerging markets: International and developmental dimensions. G-24 Discussion Paper Series No. 18, United Nations, New York and Geneva.
- Spence M (2011). *The Next Convergence: The Future of Economic Growth in a Multispeed World*. New York, Farrar, Straus and Giroux.
- Starrs S (2014). The chimera of global convergence. *New Left Review*, 87: 81–96.
- The Conference Board (2015). The Conference Board Total Economy Database™, May 2015. Available at: <http://www.conference-board.org/data/economydatabase/> (accessed 11 July 2016).
- The Economist* (2016). Business in America: Too much of a good thing, 26 March.
- Timmer MP, de Vries G and de Vries K (2014). Patterns of structural change in developing countries. Research Memorandum No. 149, Groningen Growth and Development Centre (GGDC), Groningen.
- Toner P (1999). *Main Currents in Cumulative Causation: The Dynamics of Growth and Development*. London, Macmillan Press.
- Toye J (2014). *UNCTAD at 50: A Short History*. United Nations Conference on Trade and Development, Geneva.
- UNCTAD (1964). Proceedings of the United Nations Conference on Trade and Development, Geneva 23 March–16 June – Vol. I: Final Act and Report. E/CONF.46/141, Vol. I. United Nations publication. Sales No. 64.II.B.11. New York.
- UNCTAD (2011a). Report of the Secretary-General of UNCTAD to UNCTAD XIII – Development-led globalization: Towards sustainable and inclusive development paths. United Nations, New York and Geneva.
- UNCTAD (2011b). *World Investment Report, 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development*. United Nations publication. Sales No. E.11.II.D.2. New York and Geneva.
- UNCTAD (2013). *World Investment Report, 2013 – Global Value Chains: Investment and Trade for Development*. United Nations publication. Sales No. E.13.II.D.5. New York and Geneva.
- UNCTAD (2016). *World Investment Report, 2016 – Inventor Nationality: Policy Challenges*. United Nations publication. Sales No. E.16.II.D.4. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 1996). *Trade and Development Report, 1996*. United Nations publication. Sales No. E.96.II.D.6. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 1997). *Trade and Development Report, 1997: Globalization, Distribution and Growth*.

- United Nations publication. Sales No. E.97.II.D.8. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2002). *Trade and Development Report, 2002: Global Trends and Prospects, Developing Countries in World Trade*. United Nations publication. Sales No. E.02.II.D.2, New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2003). *Trade and Development Report, 2003: Capital Accumulation, Growth and Structural Change*. United Nations publication. Sales No. E.03.II.D.7. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2008). *Trade and Development Report, 2008: Commodity Prices, Capital Flows and the Financing of Investment*. United Nations publication. Sales No. E.08.II.D.21. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2012). *Trade and Development Report, 2012: Policies for Inclusive and Balanced Growth*. United Nations publication. Sales No. No. E.12.II.D.8. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2014). *Trade and Development Report, 2014: Global Governance and Policy Space for Development*. United Nations publication. Sales No. E.14.II.D.4. New York and Geneva.
- Vitali S, Glattfelder JB, Battiston S (2011). The network of global corporate control. *PLoS ONE*,6(10):e25995.
- Wolf M (2011). In the grip of a great convergence. *Financial Times*, 4 January.
- World Bank (1987). *World Development Report 1987*. New York, NY, Oxford University Press.
- World Bank (1991). *World Development Report 1991: The Challenge of Development*. World Bank, Washington, DC.
- World Bank (2013). *China 2030: Building a Modern, Harmonious, and Creative Society*. World Bank, Washington, DC.
- World Bank (2016). *Global Economic Prospects: Divergence and Risks*. World Bank, Washington, DC.

LE DÉFI DU RATTRAPAGE ÉCONOMIQUE : INDUSTRIALISATION ET CHANGEMENT STRUCTUREL

A. Introduction

Depuis quelques années, il y a un regain d'intérêt pour le rôle de l'industrialisation dans la promotion d'une croissance économique et d'un développement à long terme, comme en témoigne l'objectif 9 du Programme de développement durable à l'horizon 2030, qui est de promouvoir une industrialisation durable qui profite à tous. Cinq facteurs importants ont contribué à ce regain d'intérêt. Premièrement, beaucoup de pays en développement n'ont pas réussi à approfondir et à diversifier leur capacité industrielle actuelle dans une économie mondiale plus ouverte ; en fait, plusieurs d'entre eux ont vu diminuer prématurément la contribution du secteur manufacturier à leur produit intérieur brut (PIB). Deuxièmement, on s'aperçoit que dans les pays en développement les stratégies de croissance axées sur les exportations rencontrent plus d'obstacles que dans le passé, en particulier en raison du ralentissement de la croissance de la demande mondiale, surtout de la demande des pays industrialisés. Troisièmement, de nombreux pays en développement restent vulnérables aux chocs commerciaux et financiers extérieurs. Le quatrième facteur, qui est lié au précédent, est la fin des gains exceptionnellement importants attribuables à l'envolée des prix des produits de base au cours de la première décennie des années 2000, qui se sont accompagnés de poussées de croissance et d'investissements. Et, dernièrement, la désindustrialisation accrue de plusieurs pays développés inquiète de plus en plus¹.

Dans le processus « classique » de transformation structurelle, la part relative du secteur primaire dans le PIB diminue et celle de l'industrie (qui comprend, outre le secteur manufacturier, les industries extractives, la construction et les services publics) augmente (Kuznets, 1973). Quand le revenu par habitant atteint un certain niveau, la part de l'industrie dans le PIB cesse d'augmenter, tandis que celle des services progresse. En même temps, la contribution du secteur industriel à l'emploi diminue à mesure que la productivité augmente et que la part des services continue d'augmenter.

De tout temps, les taux de croissance de l'industrie ont été étroitement liés à ceux du PIB et l'activité manufacturière a occupé une place essentielle dans l'industrie. Une base manufacturière étendue et robuste a été la clef d'un développement économique réussi, car elle aide à créer un cercle vertueux de liaisons cumulatives avec d'autres secteurs de l'économie, stimule le progrès technologique et offre plus de possibilités d'obtenir des gains de productivité. Ainsi, à mesure que se développe l'activité manufacturière, la production du secteur primaire tend généralement à devenir plus efficace avec l'utilisation accrue de capitaux et de technologies (notamment de connaissances et de compétences techniques), qui contribuent aux gains de productivité non seulement dans le secteur manufacturier, mais dans d'autres sous-secteurs de l'économie. Dès que le revenu par habitant atteint un

certain niveau, le secteur des services peut s'avérer soutenir les activités manufacturières et se développer jusqu'à dominer toute l'économie. Toutefois, il est possible également que l'expansion des services (en termes aussi bien de production que d'emploi) se produise avant l'établissement d'une base industrielle suffisamment diversifiée et dynamique, marquant une interruption du processus d'industrialisation.

À l'origine, les pays en développement ont cherché à développer leur secteur manufacturier lorsqu'ils ont pris conscience de leur désavantage structurel dans les relations commerciales internationales ; les prix de leurs exportations (constituées essentiellement de produits de base) ayant tendance à diminuer par rapport à ceux des produits exportés par les pays développés (principalement des articles manufacturés), leurs termes de l'échange se détérioraient, ce qui tendait à perpétuer l'écart de revenus entre pays riches et pays pauvres (« hypothèse Prebisch-Singer » analysée également au chapitre IV). L'industrialisation était supposée modifier la structure des échanges mondiaux et, par voie de conséquence, la division internationale du travail, qui deviendrait alors plus favorable aux pays en développement. La diversification en faveur de l'activité manufacturière devait rendre les pays en développement moins dépendants de la production et de l'exportation de produits de base et alléger les difficultés de balance des paiements qui entravaient

leur développement, soit en remplaçant les produits importés soit en augmentant les recettes d'exportation (Prebisch, 1964).

Par conséquent, dans le contexte de l'industrialisation, le présent chapitre se concentre tout particulièrement sur le secteur manufacturier qui, on le verra, est plus apte à générer les liaisons nécessaires au maintien d'un cercle vertueux de croissance et de transformation structurelle. Dans la section B, des arguments sont présentés en faveur du développement de l'activité manufacturière comme moyen de parvenir à la transformation structurelle et à la croissance du revenu. La section C contient une évaluation de l'évolution des structures économiques des pays en développement au cours des dernières décennies. La section D répertorie différentes trajectoires de transformation structurelle et examine la question de savoir pourquoi les efforts d'industrialisation ont produit de meilleurs résultats dans certains pays en développement que dans d'autres, en ce qui a trait à l'augmentation de la part de l'industrie manufacturière dans le total de l'emploi et de la valeur ajoutée. La section E est consacrée à la contribution potentielle du secteur primaire et du secteur des services au processus de changement structurel. La section finale présente des conclusions en vue de l'adoption de politiques en faveur d'une transformation structurelle accélérée.

B. Les arguments en faveur du développement des industries manufacturières

1. Avantages de l'activité manufacturière

L'expansion des activités manufacturières peut être considérée comme l'aboutissement d'un processus d'interaction entre des facteurs liés à l'offre et la demande dans un rapport dit de « causalité cumulative » (Myrdal, 1957 ; Kaldor, 1957, 1958) : cette expansion est source d'emplois, de revenus et de demande, d'une part, et accélère, d'autre part, les

hausse de productivité, qui vont à leur tour stimuler la croissance des revenus et de la demande. La modernisation des capacités de production dans le secteur manufacturier, qui fait partie de ce processus, peut induire des gains de productivité avec l'entrée dans de nouvelles sphères de l'activité économique, l'utilisation de technologies plus avancées, la production de biens plus complexes et/ou l'insertion dans des chaînes de valeur internationales à des stades nécessitant des compétences de plus en plus développées².

L'immense attrait de l'activité manufacturière réside dans son potentiel quant à l'augmentation de la productivité et des revenus (Kaldor, 1966) et dans le fait que les gains qui en résultent peuvent se propager dans toute l'économie grâce à des effets de liaisons aux niveaux de la production, de l'investissement, de connaissances et des revenus. Plusieurs de ces effets de liaisons méritent d'être mentionnés ici. Pour commencer, l'expansion de la production peut aider à nouer des liaisons en amont (avec les intrants requis par la production) et des liens en aval, dans la mesure où les biens produits sont utilisés dans d'autres activités économiques (Hirschman, 1958). Puis, il y a les liaisons intersectorielles, qui apparaissent à mesure que les connaissances et les gains d'efficacité se propagent ailleurs dans l'économie, par-delà le secteur manufacturier, notamment aux activités primaires et au secteur des services (Cornwall, 1977 ; Tregenna, 2008 ; UNIDO, 2009). Les investissements ont des effets de liaisons lorsqu'ils sont effectués dans les capacités de production, dans un nouveau projet entrepreneurial et dans l'augmentation des activités manufacturières qui en résultent pour une entreprise ou un sous-secteur, et lorsqu'ils déclenchent dans d'autres entreprises ou secteurs des investissements additionnels qui autrement n'auraient pas lieu, du fait que la rentabilité d'un projet manufacturier spécifique dépend souvent d'investissements antérieurs ou simultanés dans une activité connexe (Rodrik, 2004). Du côté des revenus, des effets de liaisons apparaissent lorsque l'expansion industrielle s'accompagne d'une hausse du revenu salarial, qui vient s'ajouter au cercle vertueux par le biais des « liaisons avec la consommation ». Ces effets de liaisons peuvent également être déclenchés par des revenus publics supplémentaires (c'est-à-dire par des « liaisons budgétaires ») qui vont entraîner une augmentation des dépenses publiques (Hirschman, 1986). La création de ces liaisons en matière de revenu peut

L'activité manufacturière est une source d'emplois, de revenus et de demande et accélère les hausses de productivité, qui stimulent à leur tour les revenus et augmentent la demande.

Pour être viables, le rattrapage industriel et l'accélération de la transformation structurelle exigent un taux élevé d'investissement dans les capacités de production et dans les capacités technologiques.

faire de l'industrialisation un processus encore plus autoalimenté, en induisant une augmentation de la demande intérieure et donc la croissance du PIB.

Les économies d'échelle statiques (les coûts unitaires baissent quand on produit à plus grande échelle) ont tendance à être substantielles dans le secteur manufacturier. En outre, il est possible d'exploiter des économies d'échelle dynamiques, lorsque l'accumulation de capital va de pair avec l'utilisation de technologies de plus en plus perfectionnées, l'apprentissage par la pratique et le développement de connaissances et de savoir-faire informels. Les retombées positives de l'acquisition de compétences et de l'apprentissage technologique entre les entreprises manufacturières et entre le secteur manufacturier et d'autres secteurs par des circuits directs et indirects, induisent à leur tour des hausses de productivité. La conjugaison de tous ces facteurs permet de gravir les échelons de l'échelle technologique par le biais de l'amélioration continue des produits, des procédés, des structures organisationnelles et des débouchés (Schumpeter, 1961 ; Gerschenkron, 1962 ; Amsden, 2001).

Pour être viables, le rattrapage industriel et l'accélération de la transformation structurelle exigent un taux élevé d'investissement dans les capacités de production et dans les capacités technologiques, ce, pour plusieurs raisons. La première est que pour bénéficier d'économies d'échelle statiques, les entreprises doivent augmenter leur capacité de production. La deuxième est que les gains d'efficacité pouvant résulter d'une meilleure allocation des facteurs de production et de la concurrence entre les sous-secteurs de l'industrie manufacturière dépendent du succès des entreprises existantes et de l'apparition de nouvelles entreprises ; ce processus est impossible sans investissements dans de nouvelles machines et dans de nouveaux équipements. La troisième raison est que les

gains de productivité dépendent dans une grande mesure de l'adoption des nouvelles technologies incorporées dans les machines et les équipements, ce qui signifie qu'il faut remplacer régulièrement tout matériel obsolète. Au niveau de chaque entreprise, ces conditions viennent s'ajouter à la nécessité d'accroître les taux d'investissement pour atteindre un niveau minimum d'investissement par habitant dans l'ensemble de l'économie. L'investissement public est particulièrement important dans certains domaines critiques, comme les transports et la logistique et l'infrastructure de télécommunication, ainsi que la distribution de l'électricité et de l'eau et d'autres services publics apparentés, car ceux-ci stimulent indirectement la productivité des activités économiques dans tous les secteurs et aident à accélérer la transformation structurelle.

Les raisons avancées pour justifier l'expansion de l'activité manufacturière comme moteur de croissance ne sont pas uniquement économiques, mais aussi géopolitiques et sociales. Dans l'économie mondialisée d'aujourd'hui, la croissance d'un pays non doté d'un secteur manufacturier important peut, à terme, être limitée par la demande et des difficultés chroniques afférentes à la balance des paiements, qui le rendent plus vulnérable aux décisions d'entités financières extérieures et aux conditions imposées par des créanciers officiels en matière de politique générale. En outre, l'industrialisation permet d'accumuler des capacités technologiques, qui sont importantes pour toute stratégie de développement autonome. Dans la plupart des pays développés, l'industrialisation a également joué un rôle important comme catalyseur de changements sociaux et a permis notamment l'expansion d'une organisation plus formelle de la production et du travail. L'État développementaliste – acteur important de toutes les industrialisations réussies – a joué un rôle catalyseur dans la promotion de l'entrepreneuriat national et la promotion du développement d'une classe ouvrière urbaine, formelle, de plus en plus qualifiée et potentiellement mieux organisée (voir le chapitre VI). Lorsque ceci se produit dans une société plus ouverte et soudée, l'industrialisation contribue à la consolidation nationale et à la stabilité de l'État-nation, et est donc favorable au processus de développement (List, 1856).

Une mise en garde s'impose toutefois : à travers l'histoire, l'expansion de l'activité manufacturière a eu tendance à s'appuyer sur des structures de production préjudiciables pour l'environnement, polluantes et entraînant une dégradation et une surexploitation des ressources naturelles, ainsi que des émissions de carbone responsables du changement climatique. Certains observateurs ont même fait valoir que la croissance devrait plutôt reposer sur les services, afin d'éviter les problèmes environnementaux qui ont surgi dans certains pays ayant connu une industrialisation rapide. Cependant, ces problèmes ne sont pas une caractéristique intrinsèque de l'industrialisation, mais résultent essentiellement de choix technologiques, puisqu'il existe aujourd'hui des technologies « vertes » applicables aux procédés de production manufacturière les plus divers (Pegels and Becker, 2014) ; d'où la nécessité de faciliter le transfert efficace et à faible coût de ces technologies vers les pays en développement (TDR 2008).

2. Liaisons en matière de connaissances et croissance de la productivité

La nature de l'acquisition de technologies et de connaissances applicables au secteur manufacturier varie selon les étapes du processus de développement industriel des pays. Pendant les premières étapes de ce processus, le niveau de qualification requis dans les sous-secteurs manufacturiers existants peut être relativement bas, ce qui n'exclut pas une amélioration de la productivité grâce à la formation en cours d'emploi et à l'expérience. Mais, à partir d'une certaine étape du processus de développement du secteur manufacturier, il n'est plus conseillé de tabler uniquement sur une offre abondante de main-d'œuvre peu qualifiée et il est de plus en plus important de pouvoir faire appel à des travailleurs dûment formés et à un personnel qualifié, y compris à différents niveaux de la gestion des entreprises. Pour pouvoir contribuer efficacement au maintien de la productivité et à la croissance de la production, l'investissement dans les capacités de production et la modernisation technologique doit aller de pair avec l'amélioration et l'adaptation des qualifications des travailleurs, des techniques de gestion et des compétences entrepreneuriales.

Par acquisition de connaissances on entend l'accumulation de compétences techniques incorporées dans les machines et le matériel, mais aussi le savoir et les compétences implicites détenus par les personnes (Lall, 1992, 2003 ; Malerba, 2002). Ces connaissances contribuent aux gains de productivité de deux manières. Premièrement, les connaissances existantes (informations, savoir-faire et compétences implicites) aident à améliorer l'efficacité et la compétitivité des entreprises aux niveaux des activités et des processus déjà en place. Deuxièmement, l'accumulation de connaissances nouvelles contribue à l'augmentation de la productivité, notamment par l'introduction de nouveaux produits, procédés et modèles d'entreprises, ce qui devient plus important lorsque la production manufacturière commence à se développer. Ces nouvelles connaissances contribuent à la diversification des activités manufacturières, diversification qui exige à son tour des compétences plus variées nécessaires pour promouvoir l'innovation et qui s'acquièrent notamment par la pratique et la recherche-développement.

La contribution des activités manufacturières à l'acquisition de connaissances et de compétences nouvelles varie également selon que ces activités ont un degré d'intensité technologique faible, moyen ou élevé. En règle générale, lorsque l'apprentissage se déroule dans le cadre d'activités de conception et d'ingénierie qui peuvent être appliquées à un large éventail de secteurs, la production industrielle se caractérise par un rythme d'apprentissage rapide qui renforce les liaisons intersectorielles et les flux de connaissances. L'efficacité du secteur manufacturier peut s'en trouver améliorée, mais aussi celle d'autres sous-secteurs apparentés. Dans les pays où il y a création de technologies avancées et de nouveaux produits, l'expansion de l'équipement incorporant ces technologies va de pair avec l'acquisition des compétences nécessaires pour utiliser au mieux ces technologies. Il n'en va pas de même dans les pays en développement, qui peuvent importer des technologies, mais doivent acquérir par leurs propres moyens le savoir-faire et les compétences nécessaires à leur utilisation optimale. En outre, les technologies importées doivent souvent être adaptées aux besoins et possibilités spécifiques de chaque pays. Ainsi, pour les pays en développement les moins à même de créer eux-mêmes de nouvelles technologies, le défi est de mener de front l'adaptation des technologies

disponibles et l'acquisition du savoir-faire et des compétences nécessaires pour utiliser des équipements techniques de plus en plus perfectionnés. Il est important de pouvoir utiliser de nouvelles connaissances pour moderniser le secteur industriel, mais la dynamique dans ce domaine est probablement plus faible dans le cas de l'accès aux chaînes de valeur mondiales (CVM) dans lesquelles les intrants, la conception des produits et les procédés de production sont à forte intensité technologique et sont largement dominés par des entreprises chefs de file basées hors du pays ou des pays dans lesquels sont implantées les opérations de production.

L'apprentissage technologique peut intervenir à différents niveaux, de l'enseignement scolaire à l'apprentissage par la pratique et à la R-D dans les entreprises, en passant par la formation professionnelle et par l'enseignement dispensé dans des établissements publics ou bénéficiant d'aides publiques (Nübler, 2014). Comme dans le cas de l'investissement, où les infrastructures mises à disposition par le secteur public sont un complément et souvent une précondition de la viabilité des investissements privés, le secteur public peut apporter une contribution déterminante à la croissance de la productivité, en offrant des services d'éducation, de formation professionnelle et d'appui à la R-D. Il est tout aussi important pour le processus d'apprentissage que les entrepreneurs privés puissent disposer de services publics d'information et de coordination afin d'évaluer les possibilités et les risques des projets d'investissement spécifiques qui sont planifiés et entrepris par d'autres, y compris en ce qui a trait aux infrastructures publiques (Rodrik, 2004).

Dans tout processus dynamique de modernisation de la production manufacturière, il y a complémentarité entre l'investissement, le progrès technologique et l'acquisition de connaissances et de compétences, c'est-à-dire que lorsque l'un de ces éléments est renforcé, la contribution marginale des autres augmentent également (Nelson and Winter, 1973 ; Dahlmann, 1979). En outre, la croissance de la productivité a un caractère cumulatif dans le temps, en ceci que toute hausse initiale de la productivité des activités manufacturières est suivie de nouvelles augmentations de la production et de la productivité.

C. Tendances des changements structurels depuis 1970

1. Tendances à long terme

Au cours des cinquante dernières années, l'ensemble de l'économie mondiale a subi des changements importants au niveau des activités de tous les secteurs et de toutes les régions. Les pays en développement ont augmenté leur part de la production industrielle mondiale (en prix courants), la portant de 15 % en 1970 à 28 % en 2002 et depuis, ce pourcentage a fait un bond spectaculaire pour atteindre plus de 50 % en 2014. L'Asie en développement a compté pour plus des deux tiers dans cette augmentation.

Cette évolution de la répartition de la production industrielle mondiale en faveur des pays en développement est attribuable, en partie, à l'augmentation générale de la part de ces derniers dans la production mondiale et, en partie, au recul continu de la part de l'industrie dans la valeur ajoutée intérieure dans les pays développés. La réduction de la contribution de l'industrie dans le PIB dans ces pays s'explique presque entièrement par le repli de l'activité manufacturière, dont la part du PIB est tombée de 26 % à 14 %. Ce repli est allé de pair avec l'expansion des services, qui, depuis 2009, contribuent à hauteur de 75 % au revenu national de ces pays (graphique 3.1). Les pays en transition et l'Amérique latine ont affiché une tendance à la désindustrialisation similaire, puisque la part des services a augmenté et celles de l'industrie et de l'agriculture ont diminué (à partir de niveaux déjà relativement bas dans le cas de l'agriculture). Le tableau est différent en Asie où l'agriculture représentait une proportion importante du PIB en 1970, soit un peu plus de 30 % en Asie de l'Est et en Asie du Sud-Est, 40 % en Asie du Sud et 20 % en Asie occidentale. En 2014, la contribution de ce secteur au PIB enregistrait une diminution de l'ordre de 25 % à 15 % dans toutes ces sous-régions. Cette diminution

a eu pour principale contrepartie l'augmentation de la part des services, le poids de l'industrie étant constant ou en légère progression, comme ce fut le cas en Asie du Sud-Est. En Asie occidentale, la part de l'industrie est restée élevée et s'est même accrue ces dernières années, sous l'effet des activités extractives et de la hausse des cours mondiaux du pétrole brut et du gaz naturel. Enfin, dans l'ensemble de l'Afrique la structure de la production a peu changé, la part de l'agriculture n'ayant que légèrement diminué, profitant modérément à l'industrie, et celle du secteur des services étant restée stable autour de 50 % du PIB.

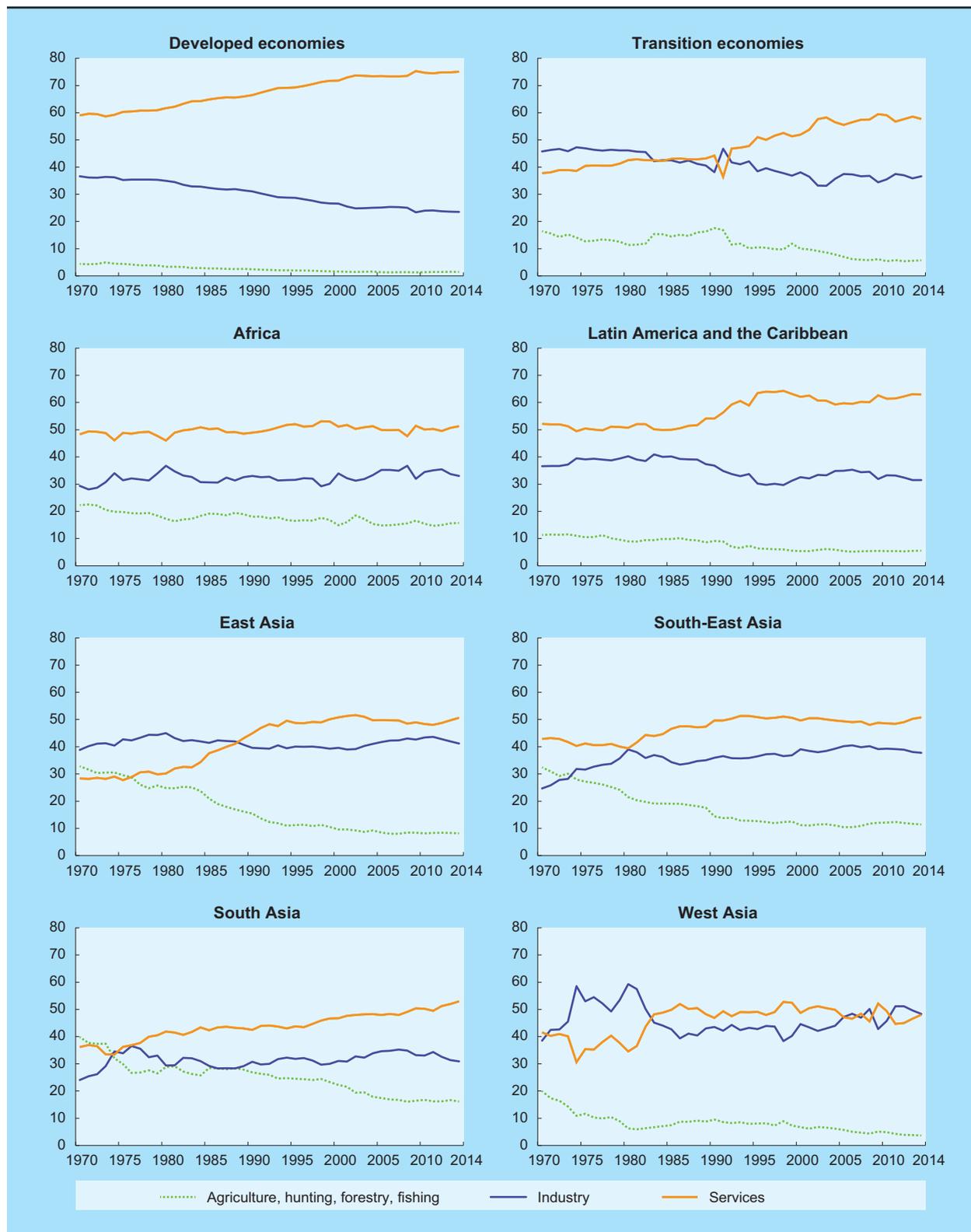
S'agissant de l'emploi, la part de l'emploi industriel a beaucoup augmenté dans la plupart des régions en développement depuis 1970 (tableau 3.1), augmentation qui est attribuable, il est vrai, à la construction plutôt qu'à la production manufacturière dans de nombreux pays. La région d'Amérique latine et des Caraïbes a été l'exception, puisque la part de l'emploi industriel y est restée quasiment stable. L'industrie représente entre 20 % et 30 % de l'emploi total dans les autres régions/sous-régions en développement, sauf en Afrique subsaharienne.

Dans le secteur industriel, à l'exception de l'Asie de l'Est, il y a eu une réduction générale de la part de la production manufacturière dans la valeur ajoutée totale (à prix courants), mais à différentes périodes (graphique 3.2A). En 1970, seuls les pays en transition et l'Asie de l'Est affichaient une part du secteur manufacturier dans le PIB plus élevée que les pays développés. Mais la situation s'est inversée depuis et à partir de 2000 ce n'est qu'en Asie occidentale et en Afrique que cette part est nettement moins élevée que dans les pays développés. Il semblerait donc que la plupart des pays en développement aient réduit l'« écart d'industrialisation », la part de leur secteur manufacturier dans leur valeur ajoutée totale s'étant rapprochée ou ayant même dépassé

Graphique 3.1

**RÉPARTITION SECTORIELLE DE LA VALEUR AJOUTÉE
TOTALE PAR GROUPE DE PAYS, 1970-2014**

(En pourcentage et en dollars courants)



Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED d'après UNCTADstat.

Tableau 3.1

PART DE L'INDUSTRIE DANS LA VALEUR AJOUTÉE TOTALE ET DANS L'EMPLOI TOTAL DANS QUELQUES GROUPE DE PAYS ET DANS QUELQUES PAYS, 1970-2014
(En pourcentage)

	Part de l'industrie dans la valeur ajoutée										Part de l'industrie dans l'emploi				
	En dollars courants					En dollars constants									
	1970	1980	1990	2000-2007	2010-2014	1970	1980	1990	2000-2007	2010-2014	1970	1980	1990	2000-2007	2010-2014
Pays développés	38,6	36,5	34,6	28,5	26,2	32,7	30,8	30,8	28,3	26,4	36,3	35,4	31,3	26,9	23,9
Afrique du Nord	25,3	33,2	31,3	31,2	32,6	36,7	39,0	38,3	32,2	30,1	18,8	25,3	27,1	24,1	28,5
Afrique subsaharienne	24,9	30,0	29,5	24,9	24,8	30,9	30,8	28,2	24,8	23,8	10,3	12,7	13,8	13,1	16,1
Afrique du Sud	38,4	48,1	40,0	30,9	44,9	46,0	40,3	35,7	30,6	27,0	28,6	32,0	30,1	22,8	22,7
Amérique latine et Caraïbes	32,2	35,9	34,1	33,0	32,0	35,3	36,1	33,6	34,1	30,9	23,8	25,4	25,2	21,8	21,2
Argentine	43,7	39,5	34,1	31,9	29,9	39,4	37,3	33,1	33,8	33,5	33,7	33,8	26,2	19,8	22,7
Bésil	35,8	40,6	36,9	27,3	25,5	34,1	34,7	29,4	28,5	27,7	21,3	22,8	22,8	19,5	21,7
Chili	40,5	34,2	41,9	39,9	37,0	45,1	40,3	42,4	41,6	34,6	29,7	28,2	28,4	22,8	22,7
Mexique	35,4	43,2	40,1	38,8	38,6	36,5	39,9	39,8	39,1	35,7	24,2	28,0	28,6	27,1	25,4
Asie de l'Est	30,0	35,6	34,7	32,6	29,9	21,9	31,4	33,6	41,1	43,9	18,4	29,5	34,7	28,1	25,3
Chine	40,1	48,0	41,0	46,0	44,9	22,8	32,4	32,5	45,6	48,2	10,2	18,2	21,4	23,3	29,1
République de Corée	25,0	33,7	39,4	37,2	38,3	20,9	30,5	34,7	36,7	39,6	18,0	29,6	35,7	27,2	25,1
Asie du Sud-Est	27,9	37,8	36,3	38,3	36,1	35,2	38,3	38,4	39,2	36,9	15,1	19,9	21,9	23,5	21,8
Indonésie	18,2	40,3	35,9	42,3	44,0	34,6	40,4	40,6	43,9	39,2	10,0	13,3	17,0	18,4	19,9
Malaisie	31,1	41,0	38,4	44,8	41,1	41,7	42,3	45,4	47,0	40,0	15,4	21,4	25,6	32,5	28,2
Philippines	35,4	42,1	37,6	34,0	31,5	36,8	43,6	37,3	34,4	33,5	16,2	16,4	15,8	15,8	15,2
Thaïlande	25,3	28,7	37,2	38,0	37,9	23,3	28,1	35,5	37,9	38,2	7,0	10,8	13,6	19,8	20,6
Asie du Sud	18,8	25,8	24,9	27,1	27,8	21,1	22,3	23,8	27,6	29,4	12,7	14,0	16,7	19,5	22,8
Inde	23,8	28,8	32,9	33,2	31,8	26,5	29,0	33,2	33,8	33,5	11,6	11,0	13,2	18,3	21,9
Asie occidentale	36,7	40,9	36,9	36,9	38,9	44,1	43,3	39,6	39,0	33,9	17,7	23,3	23,1	23,3	24,9
Pays en transition	42,9	33,9	33,0	42,9	34,4	34,5	29,7	18,2	23,0

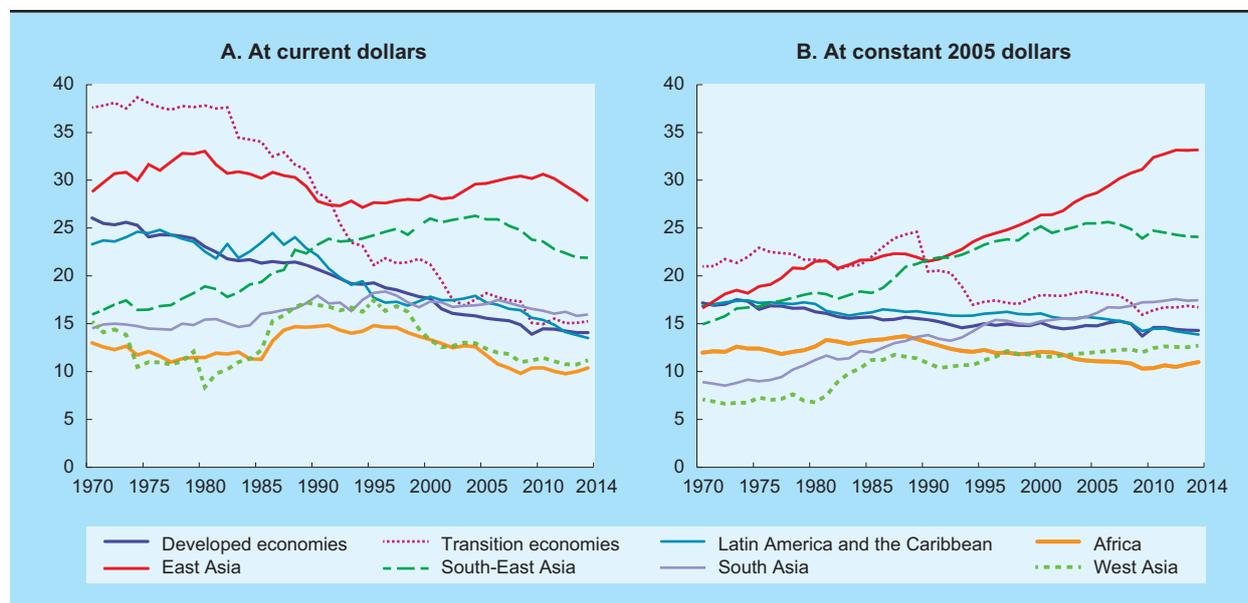
Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après des données de la DSNU ; l'Organisation internationale du Travail, base de données des indicateurs clefs du marché du travail ; The Conference Board, *Total Economy Database* ; la Banque mondiale, base de données des Indicateurs du développement dans le monde ; et le Groningen Growth and Development Centre, base de données sectorielles GGDC-10.

Note : Les parts à prix constants sont calculées à partir de la valeur ajoutée en dollars constants de 2005. Les valeurs régionales sont des moyennes non pondérées. Le secteur manufacturier correspond aux sections C à F de la CITI, Rev. 3. Les groupes de pays sont composés comme suit : *pays développés* (Allemagne, Australie, Autriche, Belgique, Bulgarie, Canada, Croatie, Chypre, Danemark, Espagne, Estonie, États-Unis, Finlande, France, Grèce, Hongrie, Irlande, Islande, Israël, Italie, Japon, Lettonie, Lituanie, Luxembourg, Nouvelle-Zélande, Norvège, Pays-Bas, Pologne, Portugal, Roumanie, Slovaquie, Slovaquie, Slovénie, Suisse, République tchèque et Royaume-Uni) ; *Afrique du Nord* (Égypte, Maroc et Tunisie) ; *Afrique subsaharienne* (Afrique du Sud, Botswana, Éthiopie, Ghana, Kenya, Malawi, Maurice, Nigéria, Sénégal, République-Unie de Tanzanie et Zambie) ; *Amérique latine et Caraïbes* (Argentine, Barbade, Bolivie (État plurinational de), Brésil, Chili, Colombie, Costa Rica, Équateur, El Salvador, Guatemala, Mexique, Pérou, République bolivarienne du Venezuela, Trinité-et-Tobago et Uruguay) ; *Asie de l'Est* (Chine, Macao (Chine), province chinoise de Taiwan et République de Corée) ; *Asie du Sud-Est* (Indonésie, Malaisie, Philippines, Singapour et Thaïlande) ; *Asie du Sud* : Bangladesh, Inde, Pakistan et Sri Lanka ; *Asie occidentale* : Arabie saoudite, Bahrein ; Jordanie, République arabe syrienne et Turquie ; *Pays en transition* : Albanie, Arménie, Azerbaïdjan, Bélarus, ex-République yougoslave de Macédoine, Fédération de Russie, Géorgie, Kazakhstan, Kirghizistan, République de Moldova et Ukraine.

Graphique 3.2

PART DU SECTEUR MANUFACTURIER DANS LA VALEUR AJOUTÉE TOTALE,
PAR GROUPE DE PAYS, 1970-2014

(En pourcentage)



Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après Division de statistique de l'ONU (DAES), base de données *National Accounts Main Aggregates*.

celle observée dans les pays développés, encore que cette convergence se soit inscrite dans une tendance générale à la baisse. Ce changement structurel avait déjà commencé dans les pays développés dans les années 1960 et 1970, avec la baisse tendancielle de la contribution de l'activité manufacturière à l'emploi (tableau 3.2). Depuis, la désindustrialisation s'est étendue aux pays en développement. Les facteurs qui ont contribué à cette tendance générale comprennent la « financiarisation » de l'économie mondiale, source d'instabilité macroéconomique, et la répartition de plus en plus inégale des revenus. Cette situation a contribué au ralentissement de la demande mondiale dans un contexte caractérisé par la stagnation des revenus salariaux et des emplois de faible qualité et informels, conséquences de la diminution de la productivité, de la sous-consommation et de la baisse des niveaux d'investissement (voir le chapitre II).

Cette évolution baissière reflète également une tendance mondiale plus répandue à la baisse des prix des produits manufacturés par rapport au niveau général des prix, conséquence, en particulier, de l'accélération de la croissance de la productivité.

Ainsi, la contribution du secteur manufacturier au PIB a diminué moins abruptement dans le temps, en prix constants, dans plusieurs régions, alors qu'elle a continué de progresser dans certaines régions asiatiques (graphique 3.2B). La progression de la part du secteur manufacturier a même été plus marquée en Asie de l'Est en prix constants (sous l'impulsion de l'activité manufacturière en Chine), ce qui porte à penser qu'il y a une autre raison à cette tendance, à savoir que l'augmentation spectaculaire des volumes de produits manufacturés dans cette sous-région a sans aucun doute joué un rôle dans la baisse générale des prix relatifs de ces produits.

Dans les pays développés, la contribution du secteur manufacturier tant à l'emploi total qu'au PIB a commencé avec l'expansion du revenu réel, puis a atteint un pic à un certain moment, après quoi elle s'est mise à reculer en même temps que la part des services augmentait, suivant une courbe en U inversé. La phase de désindustrialisation est une conséquence normale du processus de développement, car la composition de la demande change et les gains de productivité sont plus importants dans le

Tableau 3.2

**PART DU SECTEUR MANUFACTURIER DANS LA VALEUR AJOUTÉE TOTALE ET DANS L'EMPLOI
TOTAL DANS QUELQUES GROUPES DE PAYS ET DANS QUELQUES PAYS, 1970-2014**

(En pourcentage)

	Part du secteur manufacturier dans la valeur ajoutée														Part du secteur manufacturier dans l'emploi						
	En dollars courants							En dollars constants													
	1970	1980	1990	2000	2007	2011	2014	1970	1980	1990	2000	2007	2011	2014	1970	1980	1990	2000	2007	2011	2014
Pays développés	26,4	22,8	20,6	18,3	16,1	14,8	14,6	17,3	17,0	16,3	16,5	16,7	16,0	14,6	26,8	23,9	20,7	16,9	14,3	12,8	12,8
Afrique du Nord	20,8	17,0	20,0	19,2	16,5	16,7	17,3	18,2	15,7	16,9	19,1	17,7	17,3	17,3	12,6	13,8	14,4	14,0	12,9	11,9	11,9
Afrique subsaharienne	12,7	14,8	15,6	12,2	11,1	9,9	9,4	12,7	13,8	13,7	11,9	11,3	11,3	9,4	5,8	7,2	8,3	8,3	8,6	8,4	8,4
Afrique du Sud	23,0	21,8	23,7	19,2	16,1	13,3	13,3	16,2	20,4	19,5	18,7	18,3	16,9	16,4	13,3	16,5	14,7	13,6	13,3	11,6	11,6
Amérique latine et Caraïbes	21,7	20,8	21,6	18,1	16,6	14,9	13,7	18,6	18,6	17,8	17,4	17,3	16,3	13,7	15,5	15,4	15,3	13,2	12,4	11,5	11,5
Argentine	33,3	27,0	24,5	16,1	19,9	17,9	14,6	26,4	23,8	22,0	20,5	22,3	23,0	21,5	23,5	21,4	17,8	12,2	12,5	12,1	12,1
Brésil	27,4	31,0	25,5	16,2	16,6	13,9	10,9	21,1	21,4	18,2	17,2	17,1	15,5	14,5	13,3	12,7	14,7	12,0	12,8	11,5	11,5
Chili	18,6	14,4	19,0	19,6	13,0	11,9	12,4	21,9	18,3	18,1	15,9	15,1	14,1	13,2	20,1	17,3	17,5	13,1	11,4	9,8	9,8
Mexique	18,9	18,6	19,7	20,5	17,4	17,1	17,7	16,4	16,8	17,0	19,0	16,8	16,4	16,7	18,0	19,9	20,0	19,6	16,2	15,6	15,6
Asie de l'Est	28,3	34,9	34,2	31,9	29,3	29,4	29,3	"	21,6	28,3	34,2	31,2	33,6	29,3	13,9	22,5	24,3	20,9	21,2	21,5	21,5
Chine	30,4	36,1	31,0	33,2	32,6	31,1	28,3	"	27,4	36,3	42,5	32,7	34,8	34,9	7,8	13,8	14,9	14,5	18,4	18,7	18,7
République de Corée	17,5	23,1	27,1	29,0	28,2	31,4	30,3	7,9	15,8	20,3	25,9	29,7	32,3	32,7	13,6	22,2	27,4	20,3	17,6	18,2	18,2
Asie du Sud-Est	17,7	22,3	24,5	27,0	25,8	23,4	22,5	16,5	21,1	23,8	26,8	26,6	25,7	22,5	11,4	14,4	15,6	16,3	15,4	14,0	14,0
Indonésie	9,2	12,4	20,8	25,2	24,5	22,2	21,6	5,7	10,4	18,8	24,2	24,2	22,8	22,5	7,9	9,2	11,6	12,7	12,0	12,4	12,4
Malaisie	16,4	21,6	21,8	28,7	26,4	24,5	24,2	12,3	15,5	21,1	27,7	27,5	25,3	24,9	9,9	13,7	17,7	24,4	19,6	18,1	18,1
Philippines	27,7	27,6	26,7	24,5	22,8	21,1	20,5	28,3	28,6	26,1	24,9	23,1	22,6	23,4	12,0	11,6	10,1	9,9	9,1	8,4	8,4
Thaïlande	15,9	21,5	27,4	28,6	30,7	29,2	27,7	15,8	21,1	25,2	28,4	30,4	29,3	28,4	5,4	8,3	9,8	13,6	15,1	13,9	13,9
Inde	16,2	19,3	20,5	19,0	19,5	18,1	17,2	12,7	14,2	17,3	18,4	19,9	20,3	20,3	9,4	9,1	10,5	11,4	11,9	11,6	11,6

Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après des données de la DSNU ; et le Groningen Growth and Development Centre, base de données sectorielles GGDC-10.

Note : Les parts à prix constants sont calculées à partir de la valeur ajoutée en dollars constants de 2005. Les valeurs régionales sont des moyennes non pondérées. Le secteur manufacturier correspond à la section D de la CITI, Rev. 3. Les groupes de pays sont composés comme suit : *pays développés* (Allemagne, Danemark, Espagne, États-Unis, France, Italie, Japon, Pays-Bas, Royaume-Uni et Suède) ; *Afrique du Nord* (Égypte et Maroc) ; *Afrique subsaharienne* (Afrique du Sud, Botswana, Éthiopie, Ghana, Kenya, Malawi, Maurice, Nigéria, Sénégal, République-Unie de Tanzanie et Zambie) ; *Amérique latine et Caraïbes* (Argentine, Bolivie (État plurinational de), Brésil, Chili, Colombie, Costa Rica, Mexique, Pérou et République bolivarienne du Venezuela) ; *Asie de l'Est* (Chine, province chinoise de Taiwan et République de Corée) ; *Asie du Sud-Est* (Indonésie, Malaisie, Philippines, Singapour et Thaïlande).

secteur manufacturier que dans la plupart des autres secteurs de l'économie (*TDR 2003*). La dynamique de la demande est telle qu'elle encourage l'industrialisation au début du processus de développement en raison de l'essor rapide de la demande de biens manufacturés, puis tend à favoriser l'expansion du secteur des services à mesure que le niveau des revenus augmente³. La productivité relativement élevée de l'activité manufacturière entraîne une diminution de la contribution de ce secteur à l'emploi total, suivie d'une réduction de la valeur ajoutée totale, surtout de la valeur ajoutée nominale, du fait que l'augmentation des gains de productivité dans le secteur manufacturier tend à faire baisser les prix relatifs des produits de ce secteur. La conjugaison de ces facteurs liés à la demande et à l'évolution technologique explique pourquoi, dans les pays développés, la contribution du secteur manufacturier à l'emploi a atteint un pic avant sa contribution à la valeur ajoutée nominale, dont le pic a, à son tour précédé/été suivi de celui de la contribution du secteur à la valeur ajoutée réelle (Rodrik, 2015).

Toutefois, comme l'a déjà souligné la CNUCED, (*TDR 1995* et *TDR 2003*), le processus de désindustrialisation dans les pays développés, en particulier en Europe, n'a pas été tout à fait harmonieux et spontané, dans la mesure où il s'est accompagné d'une transformation institutionnelle et financière et d'une répartition régressive des revenus. Ces facteurs ont freiné la croissance de la demande globale et limité la capacité du secteur des services à absorber de manière productive la main-d'œuvre jadis employée dans l'industrie, créant un chômage plus important et persistant ou faisant augmenter les taux de sous-emploi (Palma, 2005)⁴. Même ainsi, d'une manière générale, lorsque la désindustrialisation des pays développés a commencé, l'industrialisation avait déjà augmenté la productivité générale de l'économie de ces pays, diffusé les capacités technologiques et créé un marché intérieur plus solide.

L'évolution des pays en développement et des pays en transition a été beaucoup plus contrastée. C'est dans les pays en transition que la réduction de la contribution du secteur manufacturier au PIB a été la plus spectaculaire au cours de la deuxième moitié des années 1980 et pendant les années 1990 ;

en effet, le secteur manufacturier a été particulièrement touché par la crise économique. La reprise de la croissance du PIB après la crise de 1998 dans la Fédération de Russie a profité à tous les secteurs et stabilisé la part du secteur manufacturier dans le PIB, en prix constants, (graphique 3.2B).

Dans les années 1970, les pays de la région d'Amérique latine et des Caraïbes étaient dotés d'une importante capacité industrielle, notamment dans le secteur manufacturier de certains pays, comme l'Argentine et le Brésil (tableau 3.2). Par la suite, la contribution de l'activité manufacturière à la valeur ajoutée a fortement reculé. L'abandon des anciennes stratégies d'industrialisation, commencé dans le Cône sud à la fin des années 1970, et l'ajustement structurel rigoureux qui a suivi, font clairement partie des facteurs à l'origine de cette situation.

Les tendances à la baisse se sont généralisées dans toute la région à la suite de la crise de la dette des années 1980 et sous l'effet des conditionnalités de politique publique imposées par le Fonds monétaire international (FMI) et la Banque mondiale. Dans certains pays, les tendances à la désindustrialisation ont été masquées un certain temps par les fortes dévaluations réelles de la fin des années 1980 et de la fin des années 1990, la hausse des prix relatifs des produits manufacturés ayant empêché de voir que la production était en baisse en termes réels. À l'inverse, après 2003, l'appréciation des taux de change réels est venue accentuer la réduction de la part du secteur manufacturier dans le PIB en prix courants, bien que la croissance de ce secteur ait repris et que le recul de sa valeur ajoutée ait été moins prononcé (en prix constants).

Les fortes variations de la contribution du secteur manufacturier à la valeur ajoutée totale en Asie occidentale peuvent également être attribuées, en partie, aux fluctuations des prix relatifs (graphique 3.2A). Ainsi, la baisse de la part du secteur manufacturier dans les années 1970 n'est pas imputable aux faibles taux de croissance réels du secteur (7 % en moyenne par an), mais plutôt à l'énorme augmentation de la part du secteur minier en valeur nominale, suite à la hausse des cours du pétrole, entraînant une réduction de la part de tous les autres secteurs. Si par la suite, la part du secteur

À l'exception de l'Asie de l'Est, il y a eu une réduction générale de la part de la production manufacturière dans la valeur ajoutée totale.

manufacturier a augmenté à la fin des années 1990, c'est, en partie, parce que ce secteur était devenu plus dynamique, surtout en Turquie, et, en partie, parce que les cours du pétrole s'étaient inversés. De même, pendant les années 2000, la région s'est sensiblement désindustrialisée (en pourcentage du PIB en prix courants), mais la croissance du secteur manufacturier s'est accélérée pour atteindre environ 6 % par an et sa contribution au PIB a légèrement augmenté (en prix constants ; graphique 3.2B).

L'Afrique reste largement tributaire de son secteur primaire et la contribution du secteur manufacturier au PIB a été faible, fluctuant entre 12 % et 15 % (en prix courants) jusqu'aux années 2000. Toutefois, en prix constants, ces fluctuations ont été moins prononcées. Depuis 2008, la part du secteur manufacturier a stagné à environ 10 % du PIB, en prix aussi bien constants que courants (graphique 3.2). Il est à noter que cela s'est produit en présence d'une forte accélération de la production manufacturière dans la région. Dans l'Afrique subsaharienne (à l'exclusion de l'Afrique du Sud), la moyenne des taux de croissance de la production manufacturière, qui était de 0,2 % entre 1990 et 2000, a fait un bond la portant à 5 % entre 2001 et 2008 et à 7,6 % entre 2009 et 2014. Ceci ne signifie pas nécessairement qu'un processus durable d'industrialisation soit en cours, car le niveau de départ était bas. Pour qu'un tel processus se mette en place, la croissance du secteur manufacturier devrait s'appuyer sur une expansion importante de l'investissement et durer assez longtemps pour enclencher la dynamique de la transformation structurelle.

La situation est assez différente dans la plupart des pays d'Asie. La part du secteur manufacturier dans le PIB n'a cessé de croître jusqu'au milieu des années 2000 en Asie du Sud-Est et jusqu'à 2010 en Asie de l'Est et est actuellement la plus élevée du monde. En prix constants, cette part a progressé encore plus rapidement en Asie de l'Est, mais a légèrement diminué en Asie du Sud-Est, ce qui est dû aux fluctuations des prix relatifs des produits manufacturés, comme on l'a vu précédemment, mais aussi aux volumes importants produits en Asie de l'Est. De même, en Asie du Sud, la part de l'activité

manufacturière a augmenté marginalement puis diminué en prix courants, mais elle a augmenté en prix constants. Elle reste néanmoins relativement faible dans les deux cas, à environ 17 % du PIB.

Ces exemples montrent que pour bien évaluer les processus d'industrialisation ou de désindustrialisation, il faut comprendre leur contexte économique plus large. Il est évident qu'une tendance à la baisse du ratio production manufacturière/valeur ajoutée peut signifier que le secteur manufacturier est en régression absolue, avec la perte de capacités de production, de connaissances et de compétences techniques et l'affaiblissement des liaisons en matière de production qui s'ensuivent. Cette tendance peut plus simplement vouloir dire que, bien que le secteur manufacturier se développe, d'autres secteurs avancent plus rapidement que lui. Il est impossible d'appréhender la nature et les incidences de ces différents processus sans se demander s'il existe ou non des initiatives en faveur de projets d'investissement à long terme capables d'assurer une croissance économique soutenue et la création de liaisons en matière de production, de revenus et de connaissances, question qui fait l'objet du reste de ce chapitre.

Les processus d'industrialisation dépendent de la vigueur de l'investissement et de la création de liaisons en matière de production, de revenu et de connaissances.

2. Incidence du changement structurel et de l'investissement sur la productivité globale

a) Croissance de la productivité et changement structurel

Comme il a été souligné plus haut, l'évolution de la composition sectorielle de la production et de l'emploi doit être vue en relation avec les tendances de l'investissement, de la croissance et de la productivité. S'agissant des éléments macroéconomiques fondamentaux de la transformation structurelle depuis 1970, à savoir la croissance du PIB, la valeur ajoutée industrielle, l'emploi, la productivité du travail et l'investissement, il y a eu des différences substantielles entre les régions en développement, mais aussi un contraste frappant entre leur évolution avant et après 1980 pour la plupart des économies en développement (tableaux 3.3 et 3.4). Dans l'ensemble,

Tableau 3.3

**Taux Moyens Annuels de Croissance de la Valeur Ajoutée Totale, de la Valeur Ajoutée Industrielle
et de l'Emploi Total dans Quelques Groupes de Pays et dans Quelques Pays, 1970-2014**

(En pourcentage)

	Croissance de la valeur ajoutée totale				Croissance de la valeur ajoutée dans l'industrie				Croissance de l'emploi						
	1970-1979	1980-1989	1990-1999	2000-2014	1970-1979	1980-1989	1990-1999	2000-2014	1970-1979	1980-1989	1990-1999	2000-2014			
	1979	1989	1999	2014	1979	1989	1999	2014	1979	1989	1999	2014			
Pays développés	4,1	2,7	1,5	3,4	1,2	3,6	2,3	0,6	3,5	0,2	1,0	0,9	-0,1	1,3	0,3
Afrique du Nord	6,1	4,5	3,4	4,5	2,4	7,3	4,3	2,9	4,1	1,1	2,8	2,2	2,4	3,3	1,6
Afrique subsaharienne	5,0	3,5	2,9	5,2	5,6	5,2	3,0	1,7	5,5	6,3	3,1	3,3	2,3	2,3	3,0
Afrique du Sud	2,6	1,9	1,5	4,1	2,2	1,4	0,7	0,2	3,2	0,8	0,7	3,0	1,8	1,4	2,8
Amérique latine et Caraïbes	5,0	0,7	3,5	3,8	3,5	5,6	0,0	3,6	4,0	2,6	3,1	2,8	2,3	2,6	2,1
Argentine	2,6	-1,1	4,9	3,5	3,0	2,5	-2,2	5,1	4,2	1,8	1,4	1,7	1,2	3,2	0,8
Brésil	8,7	2,5	2,1	3,4	2,0	8,9	1,2	1,8	3,0	1,6	4,5	3,7	0,8	2,6	1,2
Chili	2,4	2,7	5,9	4,2	4,3	1,3	3,4	6,3	2,2	3,2	1,2	3,5	2,1	2,5	2,6
Mexique	6,4	1,7	2,9	2,6	2,8	7,1	1,5	3,2	1,7	2,1	5,1	3,3	2,9	1,8	1,5
Asie de l'Est	6,9	8,4	5,3	8,7	6,6	9,4	9,2	5,2	10,7	6,3	3,6	2,8	1,5	1,5	1,2
Chine	4,6	9,4	9,5	10,2	7,7	7,8	9,7	13,0	11,1	8,1	3,4	2,9	1,7	1,5	0,5
République de Corée	8,6	8,9	6,2	4,8	3,0	13,0	9,8	6,1	5,9	3,3	3,9	2,8	1,3	1,5	1,8
Asie du Sud-Est	7,3	5,4	4,9	5,1	4,8	8,8	5,4	5,3	4,4	3,9	3,6	3,0	2,3	2,3	1,6
Indonésie	7,4	5,4	4,0	4,7	5,6	9,5	5,4	5,3	3,7	4,8	3,7	3,5	2,2	1,5	0,7
Malaisie	8,6	5,6	6,6	4,8	5,2	8,2	6,4	7,1	3,7	4,1	3,8	3,1	3,1	1,8	3,3
Philippines	5,9	1,6	2,9	4,9	5,8	8,0	-0,1	2,2	3,9	6,2	4,0	2,7	2,8	2,8	1,0
Thaïlande	6,9	7,2	4,3	5,3	2,9	9,1	9,3	5,0	6,1	0,9	1,6	2,6	-0,1	2,1	0,2
Asie du Sud	3,0	4,7	4,8	5,6	5,8	3,9	5,6	5,8	6,8	6,8	1,6	2,9	2,3	2,8	2,0
Inde	2,3	5,3	5,3	7,0	6,2	3,7	6,7	5,3	8,0	5,1	1,8	3,5	2,4	2,9	1,2
Asie occidentale	7,4	0,8	4,0	5,2	0,3	7,7	0,6	5,3	4,4	-1,8	4,5	4,3	3,6	4,0	2,1
Arabie saoudite	10,7	-3,7	2,2	3,5	5,2	10,6	-6,1	2,2	2,5	4,9	5,9	6,3	2,5	3,8	3,9
Turquie	4,5	4,1	2,9	4,9	4,7	5,4	6,6	3,5	5,3	4,7	1,9	1,6	1,9	0,9	3,5
Pays en transition	-6,1	7,5	3,3	-9,8	8,7	2,8	-2,5	0,4	0,5

Source : Voir le tableau 3.1.

Note : Calculs en dollars constants de 2005 ou en nombre d'employés. Pour la composition des groupes de pays, voir le tableau 3.1.

Tableau 3.4

**Taux moyens annuels de croissance de l'investissement, de la productivité totale du travail
et de la productivité du travail dans l'industrie de quelques groupes de pays et de quelques pays, 1970-2014**

(En pourcentage)

	Croissance l'investissement				Croissance de la productivité du travail				Croissance de la productivité du travail dans l'industrie				
	1970-1979	1980-1989	1990-1999	2000-2014	1970-1979	1980-1989	1990-1999	2000-2014	1970-1979	1980-1989	1990-1999	2000-2014	
Pays développés	3,4	2,5	2,6	4,8	0,9	3,1	1,8	1,6	2,1	0,8	2,5	2,8	1,1
Afrique du Nord	11,5	1,1	4,4	6,1	-0,8	3,3	2,3	1,0	1,2	0,8	2,5	2,0	-0,4
Afrique subsaharienne	4,2	-0,8	1,9	9,1	7,4	1,8	0,3	0,6	2,9	2,3	0,0	-0,2	2,7
Afrique du Sud	3,4	-1,5	1,7	9,0	4,0	1,9	-1,1	-0,3	2,7	-0,6	0,0	-1,8	1,3
Amérique latine et Caraïbes	7,1	-2,8	5,2	5,9	5,4	1,9	-2,0	1,2	1,3	1,5	1,3	-1,7	2,2
Argentine	3,0	-7,0	9,7	6,6	2,0	1,2	-2,8	3,7	0,3	2,2	1,7	-1,4	6,9
Brésil	9,4	-1,6	1,8	2,6	1,8	4,2	-1,2	1,3	0,8	0,8	3,4	-2,8	2,9
Chili	-1,0	4,4	7,3	8,3	5,2	1,3	-0,8	3,8	1,7	1,7	-0,3	-0,5	6,2
Mexique	7,3	-2,7	4,8	3,0	3,2	1,3	-1,6	0,1	0,8	1,3	0,6	-1,7	0,4
Asie de l'Est	10,4	8,7	6,8	14,1	9,3	3,0	6,3	6,3	6,0	4,2	0,8	4,9	9,1
Chine	7,2	6,5	13,8	12,5	8,1	1,2	6,5	7,8	8,7	7,2	-1,6	4,8	10,4
République de Corée	16,3	11,0	4,5	3,7	1,7	4,7	6,1	4,9	3,3	1,2	3,2	5,0	7,7
Asie du Sud-Est	10,8	5,0	2,4	4,7	5,7	3,6	2,4	2,6	2,8	3,2	2,5	1,5	1,8
Indonésie	13,6	7,4	1,3	6,7	6,6	3,7	1,9	1,8	3,2	4,9	3,2	-0,4	2,3
Malaisie	14,2	4,7	4,0	3,7	9,1	4,8	2,5	3,5	3,0	1,9	0,2	2,0	0,9
Philippines	10,4	-0,5	1,7	3,1	7,0	1,9	-1,0	0,1	2,1	4,8	4,0	-2,9	-1,0
Thaïlande	6,5	8,6	-3,5	7,4	2,7	5,3	4,6	4,4	3,2	2,8	2,5	5,9	2,3
Asie du Sud	6,5	3,1	5,6	8,1	4,7	1,3	1,8	2,6	2,8	3,8	1,8	1,2	3,1
Inde	3,9	6,3	6,8	12,5	3,8	0,5	1,8	2,9	4,1	5,0	2,3	1,3	0,7
Asie occidentale	10,7	-0,8	3,1	10,8	-2,0	2,9	-3,5	0,4	1,2	-1,7	3,0	-2,1	1,4
Arabie saoudite	10,4	-8,2	4,3	13,7	6,7	4,8	-10,0	-0,3	-0,3	1,3	5,5	0,6	0,6
Turquie	4,4	9,2	3,0	6,8	4,2	2,6	2,5	1,1	4,0	1,2	5,0	-0,4	0,6
Pays en transition	-10,9	13,2	2,7	-3,6	7,1	2,7	-5,8
													4,6
													3,0

Source : Voir le tableau 3.1.

Note : Calculs en dollars constants de 2005 ou en nombre d'employés. Pour la composition des groupes de pays, voir le tableau 3.1.

pendant les années 1970, la majorité des économies en développement ont connu un certain changement structurel, favorisé par la croissance de la production et de l'emploi industriels ainsi que par l'amélioration de la productivité du travail⁵. Depuis les années 1970, à l'exception de l'Asie de Est et de l'Asie du Sud (et de l'Afrique subsaharienne à partir de 2000), aucune région/sous-région en développement n'a pu maintenir des taux de croissance annuels du PIB à des niveaux similaires à ceux enregistrés dans les années 1970. La croissance du PIB en Amérique latine, en Asie occidentale et en Afrique du Nord a fortement reculé pendant les années 1980, en même temps que s'effondrait la croissance de la production industrielle, attestant ainsi du lien étroit qui existe également entre la croissance de la valeur ajoutée dans l'industrie et le taux de croissance général d'une économie⁶.

À partir des années 1980, la croissance de la production, la création d'emplois et la dynamique de la productivité ont suivi des tendances différentes dans les pays en développement, ce qui fournit un autre élément d'analyse important : les taux de croissance du PIB, de l'investissement, de l'industrie, de l'emploi et de la productivité ont eu tendance à évoluer ensemble là où le changement structurel a réussi. Les taux de croissance de l'emploi industriel ont été similaires dans plusieurs pays, mais les pays asiatiques affichaient déjà à l'époque des taux de croissance de la production et de l'emploi beaucoup plus élevés dans l'industrie (tableau 3.3), à la faveur de l'augmentation rapide de la productivité industrielle (tableau 3.4).

Dans toute économie, les niveaux de productivité peuvent varier considérablement, selon l'activité économique, la taille de l'entreprise et le caractère

plus ou moins formel ou informel de l'emploi. La productivité du travail tend à être particulièrement élevée dans le secteur minier (qui inclut les hydrocarbures), car le gros de la production minière est assuré par de grandes entreprises à forte intensité de capital. En règle générale, les niveaux de la productivité des activités manufacturières tendent à être de loin supérieurs à la moyenne nationale, mais pas toujours, car des microentreprises et des emplois informels relativement moins productifs coexistent avec de

grandes entreprises, qui emploient des technologies de pointe et des travailleurs qualifiés et ont donc une productivité plus élevée. C'est généralement dans l'agriculture que la production par travailleur est la plus faible, tout particulièrement dans les pays asiatiques et africains où la plupart des producteurs sont de petits exploitants qui utilisent des techniques peu mécanisées. Enfin, dans le secteur des services, le niveau de productivité dépend du type d'activité. En général, les services financiers, d'assurance et immobiliers, ainsi que les services aux entreprises et les services de transport, d'emménagement et de communication ont des niveaux de productivité relativement élevés (bien qu'initialement ceci puisse être dû aux mouvements des prix), alors que les services communautaires, les services sociaux et les services à la personne ainsi que les services des administrations publiques tendent à avoir une production plus faible par travailleur. Dans le commerce, la restauration et l'hôtellerie, la productivité est plutôt variable, mais a tendance à être plutôt faible dans la plupart des pays en développement, où une part importante du commerce est informelle.

Ces variations portent à conclure que la productivité globale peut être améliorée par une réallocation à la fois intrasectorielle et intersectorielle de l'emploi des activités à faible productivité vers des activités plus productives. Il est évident que ceci est particulièrement possible dans les pays et régions

où le gros de la main-d'œuvre est employée dans des activités à faible productivité, comme c'est généralement le cas en Afrique et en Asie aujourd'hui et comme cela a été le cas en Amérique latine autour de 1950. Ce potentiel a été bien exploité en Amérique latine jusqu'à 1980, à une époque où la baisse de la part de l'agriculture dans l'emploi total (passée de 55 %

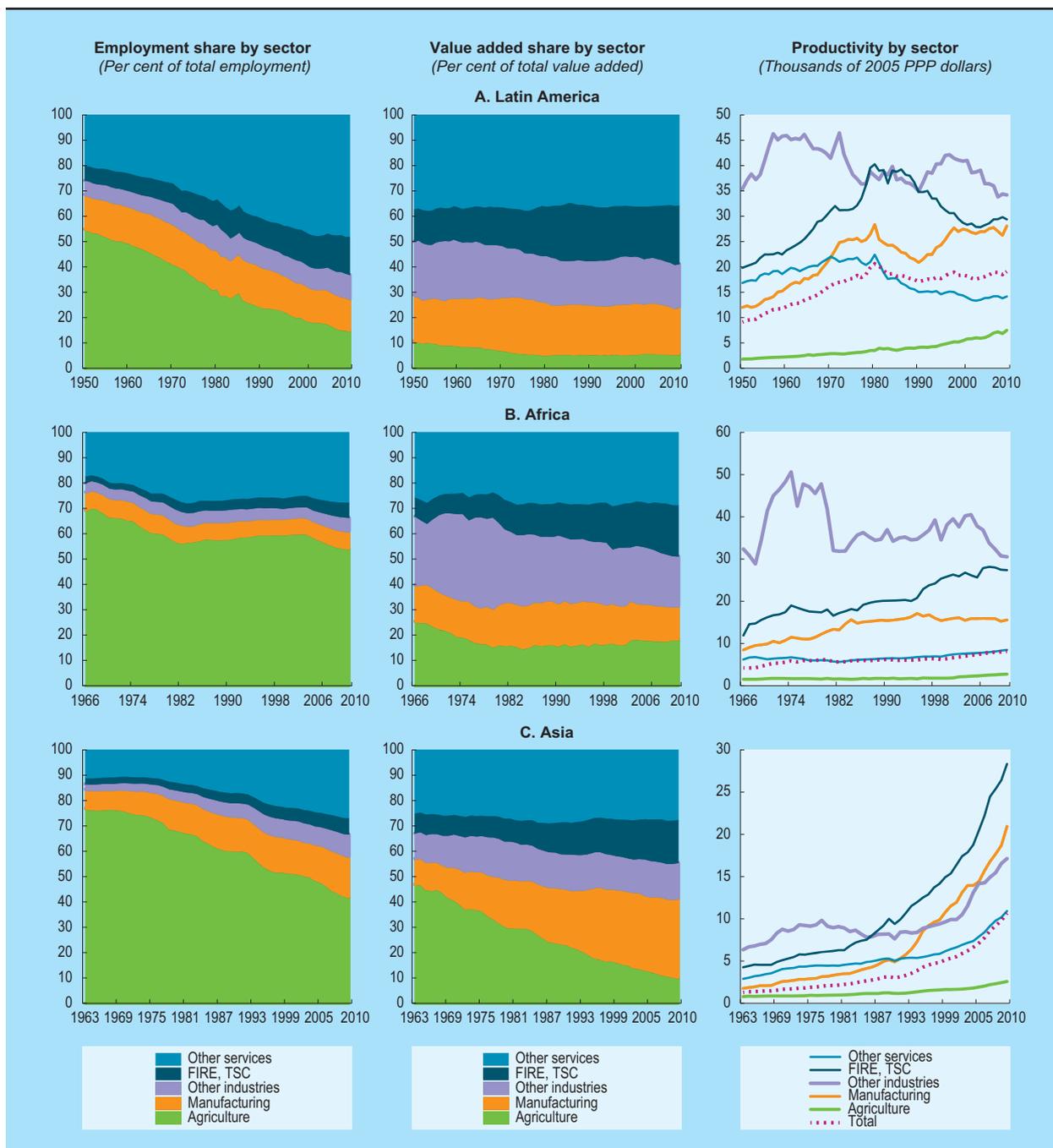
en 1950 à 32 % en 1980) s'est accompagnée d'une augmentation des parts de tous les autres secteurs. Depuis 1980, cependant, la part de l'agriculture dans l'emploi total a encore reculé, mais l'emploi s'est principalement dirigé vers des services peu productifs. Dans un échantillon de pays latino-américains représentant la majeure partie de la production et de la population de la région, la productivité globale a augmenté régulièrement jusqu'à 1980, mais a stagné ou diminué depuis dans presque tous les

Les taux de croissance du PIB, de l'investissement, de l'industrie, de l'emploi et de la productivité ont eu tendance à évoluer ensemble là où le changement structurel a réussi.

Graphique 3.3

CROISSANCE DE L'EMPLOI, DE LA VALEUR AJOUTÉE ET DE LA PRODUCTIVITÉ, PAR SECTEUR DANS QUELQUES GROUPES DE PAYS ET POUR PLUSIEURS ANNÉES

(En pourcentage et par travailleur, en dollars PPA constants)



Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après le Groningen Growth and Development Centre, base de données sectorielles GGDC-10.

Note : FIRE = *finance, insurance, real estate and business services* (activités financières, assurance, immobilier et services aux entreprises), TSC = *transport, storage and communications* (transports, entreposage et communication). Ces deux catégories de services regroupent des services à forte productivité. La catégorie « Autres services » regroupe des services relativement peu productifs : les services collectifs, sociaux et à la personne et les services des administrations publiques, ainsi que les services liés au commerce, la restauration et l'hôtellerie. Les « Autres industries » comprennent les industries extractives, le bâtiment et les services publics de distribution. Les calculs sont basés sur les moyennes régionales pondérées pour l'échantillon de pays utilisé comprenant des groupes de pays composés comme suit : *Afrique* : Afrique du Sud, Botswana, Égypte, Éthiopie, Ghana, Malawi, Maroc, Nigéria, République-Unie de Tanzanie et Zambie ; *Asie* : Chine, Inde, Indonésie, République de Corée, province chinoise de Taïwan et Thaïlande ; *Amérique latine* : Argentine, Bolivie (État plurinational de), Brésil, Chili, Colombie, Costa Rica, Mexique, Pérou et République bolivarienne du Venezuela.

secteurs (graphique 3.3A), reflétant, entre autres, un fléchissement de l'investissement.

Les pays africains ont réussi à augmenter la productivité globale jusqu'à 1980, car la productivité a augmenté à la fois dans l'industrie et dans les services modernes, grâce notamment à une réallocation – il est vrai limitée – de la main-d'œuvre agricole vers principalement la catégorie « Autres services ». Même si les niveaux de productivité étaient relativement bas dans ces services, ils étaient beaucoup plus élevés que dans l'agriculture (graphique 3.3B). Ces facteurs se sont atténués ou ont disparu entre 1980 et 2000, car l'érosion de la part de l'agriculture dans l'emploi a cessé et la productivité de la plupart des secteurs modernes a ralenti (sauf dans les transports et les communications). Dans les années 2000, la reprise s'est accompagnée d'un recul modéré de la part de l'agriculture dans l'emploi total et la productivité s'est quelque peu améliorée, surtout dans l'agriculture et dans les secteurs peu productifs. Vu que ces secteurs emploient encore 82 % de la population de ces pays, toute amélioration de leurs niveaux de productivité est importante sur le plan macroéconomique. Par contre, dans le secteur minier, la production par travailleur est environ 20 fois plus élevée que la moyenne, mais ce secteur emploie seulement 1 % de la force de travail de ces pays.

Au cours des cinquante dernières années, ce sont les pays asiatiques qui ont connu les changements structurels les plus importants ainsi que les plus fortes hausses des niveaux de productivité, à partir de niveaux toutefois bas (graphique 3.3C). Si au début des années 1960, l'agriculture comptait pour 77 % dans l'emploi total de la région, en 2010 ce pourcentage était tombé à 42 %, ce qui a été largement le fait de la Chine, où il est passé de 82 % à 35 % au cours de la même période. La modification de la structure de l'emploi qui en est résultée s'explique par l'augmentation des parts tant de l'industrie que des services, mais ces changements ont eu peu d'effets sur la productivité globale avant 1975, car la productivité n'était pas très différente d'un secteur à l'autre ; par exemple, la productivité du secteur manufacturier était seulement 2,2 fois plus élevée que celle de l'agriculture en 1963. Un vecteur beaucoup plus important de la croissance de la productivité a été la hausse de la productivité à l'intérieur des différents secteurs. Cette hausse a été particulièrement prononcée dans l'industrie manufacturière et dans le secteur des services modernes et comparativement faible

dans l'agriculture. En effet, en 2010, la productivité du secteur manufacturier était huit fois plus élevée que celle de l'agriculture dans l'échantillon utilisé pour cette analyse. Par conséquent, le déplacement de l'emploi agricole vers d'autres secteurs a eu une incidence beaucoup plus importante sur la productivité globale. En Asie de l'Est, le processus de changement structurel s'est poursuivi même après que la région a atteint un certain niveau d'industrialisation, en raison de la grande modernisation du secteur industriel et de l'émergence de liaisons intrasectorielles et intersectorielles solides, qui ont stimulé l'expansion de différentes activités du secteur des services. Ce processus a été alimenté non seulement par le maintien de taux d'investissement élevés (voir ci-après), mais aussi par les résultats robustes à l'exportation et à l'expansion de la demande intérieure dans ces pays, sous l'impulsion de l'accroissement des salaires réels répondant aux gains de productivité. La productivité du travail dans l'industrie a fortement augmenté en Asie du Sud-Est également, ce qui, conjugué à l'augmentation de la part de l'industrie dans le PIB, a permis à la productivité globale de progresser plus rapidement que dans d'autres régions. Toutefois, ailleurs en Asie, par exemple en Asie du Sud, l'industrialisation est restée dominée par des activités à faible productivité, ce qui limite les possibilités de rattraper les niveaux de productivité des pays développés.

Le tableau 3.5 décompose les variations de la productivité globale à l'intérieur de chaque secteur (la composante intrasectorielle) et en variations résultant du redéploiement des travailleurs entre les secteurs (la composante intersectorielle). L'incidence du redéploiement intersectoriel des travailleurs est à son tour décomposée en redéploiements entre secteurs ayant des *niveaux de productivité* différents (effet de réallocation statique) et redéploiements entre secteurs ayant des *taux de croissance de la productivité* différents (effet de réallocation dynamique)⁷. La décomposition de la croissance de la productivité entre les secteurs confirme l'analyse qui précède. Dans l'ensemble, en Afrique et en Amérique latine cette croissance a été plus lente et moins régulière qu'en Asie, s'arrêtant et régressant même parfois, alors qu'en Asie elle s'est poursuivie sans interruption. En Afrique et en Amérique latine, le ralentissement de la croissance du PIB et la baisse des ratios d'investissement ont pesé sur la productivité intrasectorielle dans les années 1980 et 1990. En Afrique, la réallocation intersectorielle des travailleurs s'est accompagnée de moins de gains et même d'une certaine perte de productivité

Tableau 3.5

**DÉCOMPOSITION DE LA CROISSANCE MOYENNE
DE LA PRODUCTIVITÉ ANNUELLE DANS QUELQUES RÉGIONS**

(Sur plusieurs périodes et en pourcentage)

		Composante intra-sectorielle	Composantes intersectorielles		Total
			Effet de réallocation statique	Effet de réallocation dynamique	
Afrique	1966-2010	0,80	0,51	0,20	1,51
	1966-1980	1,26	1,24	0,23	2,72
	1980-1990	0,27	-0,12	0,00	0,15
	1990-2002	1,38	-0,70	0,03	0,71
	2002-2010	1,35	1,07	-0,10	2,32
Asie	1963-2010	2,51	0,51	1,57	4,60
	1963-1980	1,89	0,70	0,53	3,12
	1980-1990	1,78	1,40	0,12	3,30
	1990-2002	4,40	0,89	0,40	5,79
	2002-2010	5,63	1,26	0,78	7,67
Amérique latine et Caraïbes	1950-2010	0,66	0,88	-0,29	1,24
	1950-1960	1,95	0,84	0,16	2,95
	1960-1980	1,23	1,31	0,13	2,67
	1980-1990	-2,24	0,73	-0,34	-1,85
	1990-2002	0,17	0,40	-0,25	0,32
	2002-2010	0,38	0,60	-0,07	0,91

Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après le Groningen Growth and Development Centre, base de données sectorielles GGDC-10.

Note : Les calculs sont basés sur les moyennes pondérées régionales pour les cinq grands secteurs du graphique 3.3. Pour la composition des groupes de pays de l'échantillon analysé, voir le graphique 3.3.

dans certains cas, du fait que le mouvement de travailleurs hors du secteur agricole s'est interrompu. Le processus a quelque peu repris dans les années 2000, en partie sous l'impulsion de redéploiement de l'emploi vers des secteurs ayant une productivité du travail plus importante. En Amérique latine, entre 1980 et 2002, les emplois ont été redéployés vers des services relativement peu productifs aux dépens tant de l'agriculture que de l'industrie manufacturière dont la part dans l'emploi total a été ramenée de 16 % à 13 % entre 1990 et 2002⁸. La reprise de la productivité après 2002 a été faible en Amérique latine également, l'augmentation de la productivité globale restant bien en dessous des taux enregistrés dans les années 1950 et 1960.

En Asie, la contribution de toutes les composantes à la croissance de la productivité a été

importante et positive selon la période, mais la composante intrasectorielle est restée substantielle et a dominé pendant toutes les périodes. Pendant les années 1990 et 2000, la productivité a augmenté dans tous les secteurs, y compris dans l'agriculture, stimulée par les niveaux élevés de l'investissement dans les pays concernés, investissement qui a fait apparaître à son tour diverses liaisons et effets d'échelle positifs, l'apprentissage par la pratique et d'autres facteurs mentionnés dans la section précédente. Dans certains pays, comme la Chine, la progression continue de la valeur ajoutée agricole, malgré la chute de l'emploi agricole en valeur absolue, a permis l'absorption de travailleurs additionnels dans des emplois productifs dans des secteurs non agricoles. Mais, dans des pays comme l'Inde c'est encore un défi important, car la moitié environ de la force de travail est encore employée dans l'agriculture.

Il est clair que pour que la croissance de la productivité soit durable, il faut à la fois des améliorations intrasectorielles et un redéploiement intersectoriel de l'emploi vers des activités plus productives, ce qui nécessite des investissements. À l'exception de l'Asie émergente, il s'est avéré difficile de combiner durablement ces deux composantes dans la plupart des régions en développement.

b) Croissance de la productivité, investissement et acquisition de connaissances

L'accumulation de capital est une condition nécessaire et un facteur déterminant de la croissance de la productivité. En effet, les écarts observés entre les taux d'accumulation de capital des pays étudiés dans les différentes régions expliquent largement pourquoi ils ont obtenu des résultats si différents en matière de productivité (voir les tableaux 3.4 et 3.6). Dans la région d'Amérique latine et des Caraïbes et en Afrique subsaharienne, l'investissement réel a fortement chuté dans les années 1980 (tableau 3.4), avec le changement radical de politique caractérisé par le repli de l'État développementaliste (associé notamment à une baisse continue de l'investissement public), l'ouverture des échanges commerciaux et du compte de capital et une vaste dérégulation des marchés, en particulier des marchés financiers. Ces changements étaient censés préparer le terrain en vue d'une reprise générale impulsée par l'investissement privé, mais cette reprise n'a jamais vraiment démarré (*TDR 2003* ; Palma, 2011). Depuis les années 1980, les ratios investissements/PIB les plus bas ont été enregistrés en Afrique subsaharienne et en Amérique latine et bien qu'ils aient augmenté dans les années 2000, ils ne sont pas revenus aux niveaux antérieurs.

L'accélération de l'investissement aide les pays en développement à atteindre une masse critique d'activités dans certains secteurs industriels qui peuvent alors contribuer à une progression technologique et à une diversification constantes (OECD, 2012). C'est ce qui ressort clairement de l'analyse de l'investissement par habitant (en dollars constants de 2005), qui révèle le rôle important des niveaux absolus d'investissement pour déterminer la capacité de croissance et de changement structurel d'une économie (tableau 3.6). En 2010-2014, après une longue période de stagnation, l'investissement par habitant en Afrique subsaharienne avait augmenté de

46 % pour atteindre 515 dollars en moyenne, mais ce chiffre ne représentait qu'une augmentation de 31 % par rapport à ceux des années 1970 et moins de 8 % de la moyenne enregistrée dans les pays développés. En Asie du Sud, l'investissement par habitant avait triplé pendant la même période, par rapport aux années 1970, n'atteignant toutefois que 532 dollars, un niveau insuffisant pour assurer un processus de croissance dynamique de la productivité. Dans la région d'Amérique latine et des Caraïbes, l'investissement par habitant pendant la période 2010-2014, 1 578 dollars en moyenne, tout en étant plus élevé que dans la plupart des autres régions en développement, n'avait pas augmenté par rapport à la décennie précédente et n'avait progressé que relativement peu depuis 1990. En Asie du Sud-Est, où la croissance du PIB avait été plus rapide et le changement structurel plus étendu pendant toute la période en question, l'investissement par habitant a quasiment été multiplié par cinq, passant de 595 dollars dans les années 1970 à 2 530 dollars en 2010-2014. Cependant, c'est en Asie de l'Est que l'investissement par habitant a connu la croissance la plus remarquable, passant de seulement 723 dollars dans les années 1970 à 4 538 dollars en 2010-2014 et se rapprochant de beaucoup de la moyenne de 6 687 dollars des pays développés. La Chine, qui a connu la transformation structurelle la plus dynamique à partir de 1970, a vu son investissement réel par habitant se multiplier par 30. Même ainsi, à 1 538 dollars, ses investissements par habitant ne sont pas particulièrement élevés, étant proches de ceux de l'Amérique latine et ne représentant que le quart environ de ceux de la République de Corée ou des économies développées.

Bien que le taux d'investissement soit un facteur décisif pour la croissance de la productivité, il n'existe pas de corrélation stricte entre les deux, puisque la productivité est influencée par un certain nombre d'autres facteurs, tels que l'utilisation des capacités et l'évolution des prix. En outre, l'incidence de l'investissement sur la productivité globale dépend de la répartition du revenu entre le secteur du bâtiment et celui des machines et équipements, ainsi que du contenu technologique de l'investissement et de son potentiel en matière d'apprentissage technique. Ce dernier facteur est à son tour influencé par les activités de perfectionnement, d'éducation et de formation et la création de nouveaux produits et procédés, ainsi que par l'existence de liaisons efficaces avec les opérations de production proprement dites.

Tableau 3.6

INVESTISSEMENT PAR HABITANT ET RATIO INVESTISSEMENT/PIB DANS QUELQUES GROUPES DE PAYS ET DANS QUELQUES PAYS, 1970-2014

	Investissement par habitant										Ratio investissement/PIB en dollars courants									
	En dollars constants de 2005					En pourcentage des valeurs des pays développés					En pourcentage									
	1970-1979	1980-1989	1990-1999	2000-2007	2010-2014	1970-1979	1980-1989	1990-1999	2000-2007	2010-2014	1970-1979	1980-1989	1990-1999	2000-2007	2010-2014					
Pays développés	4 135	4 683	4 901	6 806	6 687	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	27,5	24,7	22,2	23,4	21,0					
Afrique du Nord	391	486	396	526	527	9,5	10,4	8,1	7,7	7,9	24,9	27,9	23,4	22,9	22,1					
Afrique subsaharienne	392	349	354	352	515	9,5	7,5	7,2	5,2	7,7	19,7	17,8	19,0	19,6	23,4					
Afrique du Sud	921	849	637	841	1 195	22,3	18,1	13,0	12,4	17,9	28,1	24,8	17,5	16,9	19,4					
Amérique latine et Caraïbes	830	1 020	1 284	1 707	1 578	20,1	21,8	26,2	25,1	23,6	22,2	21,3	22,6	23,1	21,3					
Argentine	1 084	793	895	921	1 612	26,2	16,9	18,3	13,5	24,1	22,5	17,3	15,4	15,6	17,5					
Brésil	964	960	836	838	1 251	23,3	20,5	17,1	12,3	18,7	21,4	21,2	19,0	17,7	20,3					
Chili	377	422	968	1 404	2 433	9,1	9,0	19,7	20,6	36,4	16,9	18,9	24,4	20,6	22,7					
Mexique	1 144	1 235	1 294	1 655	1 832	27,7	26,4	26,4	24,3	27,4	21,8	21,3	20,7	21,7	21,5					
Asie de l'Est	723	1 379	2 581	3 423	4 538	17,5	29,5	52,7	50,3	67,9	24,7	26,8	30,1	27,6	28,0					
Chine	54	104	235	595	1 538	1,3	2,2	4,8	8,7	23,0	27,4	29,0	31,5	37,1	44,4					
République de Corée	642	1 610	4 320	5 631	6 544	15,5	34,4	88,1	82,7	97,9	27,4	30,6	36,1	31,0	29,8					
Asie du Sud-Est	595	1 130	1 958	1 650	2 530	14,4	24,1	39,9	24,2	37,8	18,3	22,1	27,5	22,1	25,7					
Indonésie	68	141	269	276	460	1,6	3,0	5,5	4,1	6,9	16,4	21,3	23,5	21,0	31,9					
Malaisie	345	655	1 360	1 242	1 767	8,3	14,0	27,8	18,2	26,4	24,6	32,7	39,1	24,3	24,8					
Philippines	183	224	224	238	320	4,4	4,8	4,6	3,5	4,8	24,3	24,7	24,5	20,6	20,0					
Thaïlande	249	397	901	667	907	6,0	8,5	18,4	9,8	13,6	26,4	28,7	36,0	24,2	25,3					
Asie du Sud	172	184	208	356	532	4,2	3,9	4,2	5,2	8,0	18,7	22,5	23,7	26,3	27,8					
Inde	52	70	112	206	405	1,3	1,5	2,3	3,0	6,1	18,7	23,3	25,4	29,9	33,3					
Asie occidentale	2 379	1 825	1 536	2 608	3 938	57,5	39,0	31,3	38,3	58,9	22,5	24,3	22,6	20,9	21,8					
Pays en transition	366	501	828	7,5	7,4	12,4	20,5	23,2	23,6					

Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après des données de la DSNU ; et UNCTADstat.

Note : L'investissement correspond à la formation brute de capital fixe. Les valeurs régionales sont des moyennes non pondérées. Pour la composition des groupes de pays, voir le tableau 3.1.

Comme il a été souligné dans la section B ci-dessus, l'apprentissage technologique et les activités de R-D sont essentiels pour assurer un processus dynamique de croissance de la productivité. Plus le niveau de productivité déjà atteint est élevé, plus cette forme d'acquisition de connaissances se développe ; les pays où la productivité est déjà relativement élevée sont mieux à même d'acquérir des connaissances de cette manière. Le rôle des recettes fiscales est normalement important, et l'éducation publique ou bénéficiant d'aides publiques, la formation et la R-D peuvent également jouer un rôle déterminant. Toutefois, il est difficile d'établir un lien direct entre la croissance de la productivité, l'acquisition de connaissances et les politiques publiques adoptées pour les soutenir, car il est difficile de quantifier les compétences et le savoir-faire technologique. Pour une évaluation approximative, il est possible d'analyser les dépenses publiques et les aides publiques consacrées à la R-D en pourcentage du PIB, car elles reflètent l'importance que les gouvernements attachent à l'acquisition de connaissances comme vecteur de la croissance de la productivité et du changement structurel.

On ne dispose pas de données complètes sur les dépenses publiques consacrées à la R-D, mais ces dernières semblent être en hausse depuis dix ans dans la plupart des régions et dans la plupart des pays en développement. Ces dépenses ont été les plus élevées et ont enregistré la plus forte augmentation en Asie de l'Est, où la hausse de la productivité a aussi été la plus rapide. En pourcentage du PIB, entre 1996 et 2013, elles sont passées de 0,6 % à 2 % en Chine et de 2,2 % (niveau déjà élevé) à 4,5 % en République de Corée, pourcentage qui dépasse de beaucoup la moyenne de 2,4 % enregistrée en Amérique du Nord et en Europe occidentale. Dans toutes les autres régions en développement, ces dépenses sont restées inférieures à 1 % du PIB. En Afrique subsaharienne, la région ayant les niveaux de productivité les plus bas et des taux de croissance de la productivité relativement faibles, ce pourcentage a stagné à 0,4 % du PIB (UNESCO Institute of Statistics, 2016)⁹.

Cependant, au niveau national, la relation entre la R-D et la croissance de la productivité n'est pas directe. Les indicateurs disponibles, comme la R-D en pourcentage du PIB ou les brevets détenus par les résidents, sont des indicateurs entrées-sorties, qui visent à mesurer les flux de connaissances et les liaisons en matière de connaissance de manière indirecte et ne sont peut-être pas suffisants pour dresser un tableau nuancé

des liaisons qui existent en matière d'apprentissage à l'intérieur des pays et entre les pays. Plusieurs pays en développement ont considérablement augmenté leurs dépenses publiques dans le domaine de la R-D pendant les années 2000, mais la croissance de la productivité n'a pas suivi. Des mesures similaires en faveur des activités de R-D semblent avoir des effets contrastés sur l'évolution de la productivité. Par exemple, en 2010, plusieurs pays en développement, dont l'Inde, le Kenya, le Maroc, l'Afrique du Sud et la Turquie, ont investi entre 0,7 % et 0,8 % de leur PIB dans ces activités, mais les effets sur l'acquisition de capacités technologiques dans ces pays ont été variables (mis à part les effets d'échelle évidents). C'est principalement dû à l'existence ou non existence de liaisons en matière d'apprentissage. Le secteur manufacturier de l'Inde, bien que stationnaire à 17 % du PIB, est technologiquement plus avancé que celui du Kenya ou du Maroc. De ce fait, la part de l'investissement du secteur privé dans la R-D est relativement élevée en Inde, notamment dans certains des sous-secteurs les plus dynamiques de l'industrie manufacturière, ce qui stimule les activités technologiques dans l'ensemble de cette industrie. Cette contribution du secteur privé aux investissements dans la R-D n'existe pas automatiquement dans d'autres pays où la base industrielle n'est pas aussi diversifiée. De même, le fait que le Brésil consacre une part considérablement plus élevée de ses dépenses à la R-D que d'autres pays d'Amérique latine n'a pas accéléré d'autant la croissance de la productivité dans ce pays sur le long terme.

Même en prenant en compte le décalage temporel entre les investissements dans la R-D et les résultats dans l'industrie, les effets positifs de ces investissements sur la croissance de la productivité industrielle semblent dépendre de deux facteurs importants. Premièrement, les dépenses de R-D devraient être ciblées et aller à des activités industrielles pertinentes au regard du contexte local, c'est-à-dire qu'il est important de bien sélectionner la destination des dépenses de R-D et de s'assurer qu'elles contribuent à l'accumulation de connaissances techniques implicites et au renforcement des compétences. Deuxièmement, les dépenses de R-D devraient aider à relever la productivité industrielle dans le cadre de liaisons pertinentes en matière d'apprentissage. Il se pourrait que des activités publiques de R-D ciblent des sous-secteurs industriels spécifiques, sans qu'il y ait de retombées positives sous forme de savoir-faire dans d'autres secteurs ; de même, il arrive que la R-D ne soit pas suffisamment liée à des applications pratiques.

D. Industrialisation réussie, industrialisation en panne et désindustrialisation précoce

Les pays en développement ont réussi, avec plus ou moins de succès, à créer des « liaisons de production » au fil des années et à les renforcer, en développant leurs relations et leur compétitivité internationales (question examinée dans les chapitres II et IV). Les conditions initiales et les institutions héritées du passé y ont contribué, mais les choix décisionnels ont également joué un rôle majeur, en particulier parce qu'ils ont influé sur le rythme et la direction de l'accumulation de capital et la modernisation technologique (Amsden, 2001 ; *TDR 2003*).

La section précédente a décrit les résultats obtenus par les différents pays et les différentes régions en matière de transformation structurelle, d'investissement et de productivité. Néanmoins, dans une économie mondiale interdépendante, le développement n'est pas un processus purement interne ; il est également influencé par l'économie des pays qui ont exploité leur avantage de pionniers et d'autres atouts pour arriver tout en haut de l'échelle du développement, et est évalué en fonction des résultats de ces économies.

Une observation sommaire permet de distinguer trois grandes trajectoires d'industrialisation. L'*industrialisation de rattrapage*, qui se caractérise par des liaisons solides dans les domaines de la production, de l'investissement, du revenu, de la technologie et du commerce, établies à la faveur de l'expansion d'un secteur manufacturier toujours plus diversifié, et qui crée une dynamique de rattrapage économique ayant pour résultat une réduction de l'écart de productivité avec les économies développées. L'*industrialisation en panne*, caractérisée par la stagnation de la part de la production industrielle et de l'emploi industriel et par des épisodes sporadiques de croissance, générant des liaisons insuffisantes ou pas assez solides pour assurer une croissance industrielle capable de résister aux chocs et aux revers de fortune ; le résultat est

une vulnérabilité constante. En général, c'est une trajectoire d'industrialisation qui creuse l'écart de productivité avec les économies développées. Enfin, il y a la *désindustrialisation précoce*, processus par lequel les parts de la production industrielle et de l'emploi industriel chutent avant l'heure, c'est-à-dire alors que le niveau de revenu par habitant des pays concernés est encore bien inférieur aux niveaux atteints par les pays développés lorsqu'ils ont entamé leur désindustrialisation. Il se produit alors un découplage sur plusieurs plans et une chute abrupte des niveaux de productivité relatifs.

Cette catégorisation ne se veut pas définitive, pas plus qu'elle ne signifie que les pays sont à jamais prisonniers de telle ou telle trajectoire. Ce sont des trajectoires stylisées, qui, comme d'autres analyses similaires (Palma, 2005, 2008 ; Tregenna, 2015), offrent un cadre permettant de tirer des enseignements des succès et des échecs afin d'élaborer des politiques industrielles appropriées (sujet du chapitre VI).

1. Industrialisation de rattrapage

La première trajectoire, celle l'industrialisation de rattrapage, correspond à ce que l'on pourrait appeler la trajectoire « classique », dans laquelle les parts de l'industrie (surtout du secteur manufacturier) aussi bien dans le revenu que dans l'emploi progressent à mesure que le revenu par habitant augmente dans les premières phases de l'expansion économique. Après qu'un pays a atteint certains seuils d'activité industrielle et de revenu par habitant, la part de l'industrie dans la production continue d'augmenter, mais sa part dans l'emploi recule, du fait que la productivité du travail dans ce secteur (surtout dans le secteur manufacturier) avance plus rapidement que dans

d'autres secteurs. Comme il est indiqué dans la section précédente, la part de l'industrie dans la valeur ajoutée globale va en diminuant (et pourrait même chuter) lorsque le revenu par habitant atteint un niveau relativement élevé, ce qui entraîne une augmentation de la part des services tant dans la production que dans l'emploi. Vient ensuite un processus naturel de désindustrialisation, car la productivité industrielle ne cesse de croître et que la demande s'oriente de plus en plus vers les services. C'est la trajectoire suivie par les pays développés d'aujourd'hui, puis par les nouveaux pays industriels (NPI) d'Asie de l'Est, qui, de l'avis de certains, ont déjà commencé à se désindustrialiser de la même manière que les économies développées (Ramasmwamy and Rowthorn, 1997).

Dans plusieurs pays, les parts de l'industrie, en général, et du secteur manufacturier, en particulier, dans la valeur ajoutée et dans l'emploi ne cessent d'augmenter depuis les années 1970 (tableaux 3.1 et 3.2). Ce qui distingue l'Asie de l'Est à cet égard, ce n'est pas tant la part de l'industrie dans l'emploi et la production, mais la part du secteur manufacturier. D'autres pays (comme le Brésil et la Turquie dans les années 1970) ont suivi la même trajectoire pendant de brèves périodes, mais jamais durablement. En outre, l'Asie de l'Est est la seule région qui a considérablement réduit son écart de productivité avec les pays développés, aussi bien globalement que sur le plan du développement industriel. Par exemple, la République de Corée, qui, avant les années 1950, était peu industrialisée, manquait de compétences locales et avait un marché restreint et peu développé, est devenue rapidement, dès les années 1990, un pays à revenu élevé, ayant une économie diversifiée, un exemple parfait de rattrapage industriel à la fin du XXe siècle. Ce cas de figure a été largement débattu et le succès du pays s'explique aussi bien par un concours de circonstances géopolitiques favorables que par la politique nationale, mais n'en reste pas moins un exemple utile pour illustrer la nature des liaisons qui doivent exister pour enclencher une trajectoire réussie d'expansion économique alliée à une transformation structurelle souhaitable.

La République de Corée a débuté son parcours en 1960 avec un PIB par habitant de seulement

150 dollars en prix courants (bien en dessous de celui du Brésil à 208 dollars, de la Malaisie à 229 dollars et du Chili à 550 dollars) et, dès les années 1980, elle avait atteint un revenu par habitant de plus de 10 000 dollars, qui devait passer, dès 2010, à 20 500 dollars (Lee, 2013). La part du secteur manufacturier dans la valeur ajoutée est passée de 17 % en 1970-1971 à 31 % en 2010-2014 (en valeurs courantes), alors que sa part dans l'emploi, qui était de 8 % seulement en 1963, a atteint un pic de 27 % au début des années 1990, pour reculer ensuite à 18 % environ, à un moment où le pays avait déjà atteint un revenu par habitant relativement élevé (tableau 3.2).

Les activités manufacturières ont été la force motrice de l'industrialisation de la République de Corée, qui a débuté dans les années 1960 par des industries à faible teneur technologique et l'industrie légère, pour passer ensuite à des industries plus lourdes et à des secteurs faisant appel à des technologies de pointe. La progression sans heurt à travers ces différents secteurs a été rendue possible par les aides publiques importantes au crédit et à la R-D, ainsi que par des mesures de soutien, tant générales que ciblées, visant à rendre les entreprises compétitives sur les marchés d'exportation. D'autres mesures de soutien ont pris la forme d'investissements dans des infrastructures plus générales, en particulier dans les infrastructures matérielles (routes, Internet, eau et électricité, par exemple) et les infrastructures utiles à la diffusion des connaissances (capital humain, laboratoires de R-D et pôles universitaires d'excellence). Le Gouvernement a ensuite commencé à accorder des avantages fiscaux spéciaux aux investisseurs privés. Après avoir procédé par imitation, le pays a internalisé les avancées technologiques et mis au point de nouveaux produits et procédés dans différents segments compétitifs, signifiant ainsi l'entrée de ses entreprises sur les marchés mondiaux (Lee *et al.*, 1988 ; Rodrik, 2014). La structure des exportations de la République de Corée s'est ainsi diversifiée, avec le passage des catégories de produits de faible technologie, à ceux de moyenne puis de haute technologie, ce qui en fait l'un des rares pays émergents s'étant doté d'une base technologique très diversifiée et avancée.

Les conditions initiales et les institutions héritées du passé y ont contribué, mais les choix décisionnels ont également joué un rôle majeur.

Si le succès de la République de Corée est souvent largement attribué à ses résultats à l'exportation, l'évolution de la demande intérieure et ses effets redistributifs y sont également pour beaucoup, surtout la réforme foncière et les liaisons positives qu'elle a facilitées en matière de revenus dans les premières étapes de l'industrialisation (Studwell, 2013). En effet, ce sont des facteurs essentiels, qui ont contribué à la croissance équilibrée de l'économie du pays, en créant un marché intérieur pour la production de masse de biens industriels¹⁰.

Pendant la première étape de l'industrialisation de la République de Corée (jusqu'au milieu des années 1970), parallèlement à la croissance très rapide de la productivité (plus de 8 % par an) dans un secteur manufacturier dominé par des industries à forte intensité de travail, il y a eu une expansion encore plus rapide de l'emploi dans ce même secteur. Par la suite, la structure de la production manufacturière a changé, de sorte que la croissance rapide de la productivité s'est poursuivie dans les années 1980 et 1990, mais le rythme de l'expansion de l'emploi est allé en diminuant. Le secteur manufacturier a été suffisamment robuste pour continuer à augmenter sa productivité même après les crises de 1998 et 2008, mais sans nouvelle augmentation de l'emploi (graphique 3.4). Le pays semble donc avoir amorcé un « processus de désindustrialisation positive » à un niveau relativement avancé du revenu par habitant et de l'activité manufacturière. La Chine est également un pays qui a réussi à maintenir une croissance rapide de la productivité et de l'emploi dans son secteur manufacturier pendant des dizaines d'années et même jusqu'à nos jours (graphique 3.4)

2. Industrialisation en panne

L'industrialisation de rattrapage est bien moins fréquente que l'*industrialisation en panne*, où les parts de la valeur ajoutée et de l'emploi industriels stagnent à des niveaux modestes. C'est ce qui est arrivé, à des degrés plus ou moins grands, dans bon nombre de pays en développement ayant atteint différents niveaux de revenu par habitant. Leurs trajectoires de développement n'ont pas exclu des poussées de croissance, mais celles-ci ont été rarement le fait des activités manufacturières qui n'ont jamais atteint les niveaux (en termes de part de l'emploi ou de la production) observés en Asie de l'Est. Dans la plupart

des pays, l'activité manufacturière a progressé jusqu'à un seuil moyen, qu'il s'est avéré ensuite difficile de franchir ; la croissance de la productivité a eu tendance à fluctuer fortement, mais a rarement égalé les niveaux même les plus bas enregistrés en Asie du Sud, et, les périodes d'expansion ne se sont pas accompagnées d'une hausse soutenue de l'emploi dans le secteur manufacturier (graphique 3.4).

Dans certains pays, il est probable que la nature enclavée des activités manufacturières (par exemple, dans les usines d'assemblage) ait empêché l'émergence de liaisons en amont et en aval et, dans de nombreux cas, la création d'emplois dans le secteur a été insuffisante pour faire apparaître les liaisons nécessaires du côté de la demande et du revenu. En outre, les niveaux d'investissement, même lorsqu'ils sont en augmentation, restent peut-être trop bas pour que l'on puisse parler de ce gros effort d'investissement (« big push ») si nécessaire au déclenchement d'un processus autoalimenté d'expansion des capacités de production et de la demande intérieure s'étendant à des activités suffisamment diversifiées pour qu'apparaissent des synergies entre la production et la génération de connaissances.

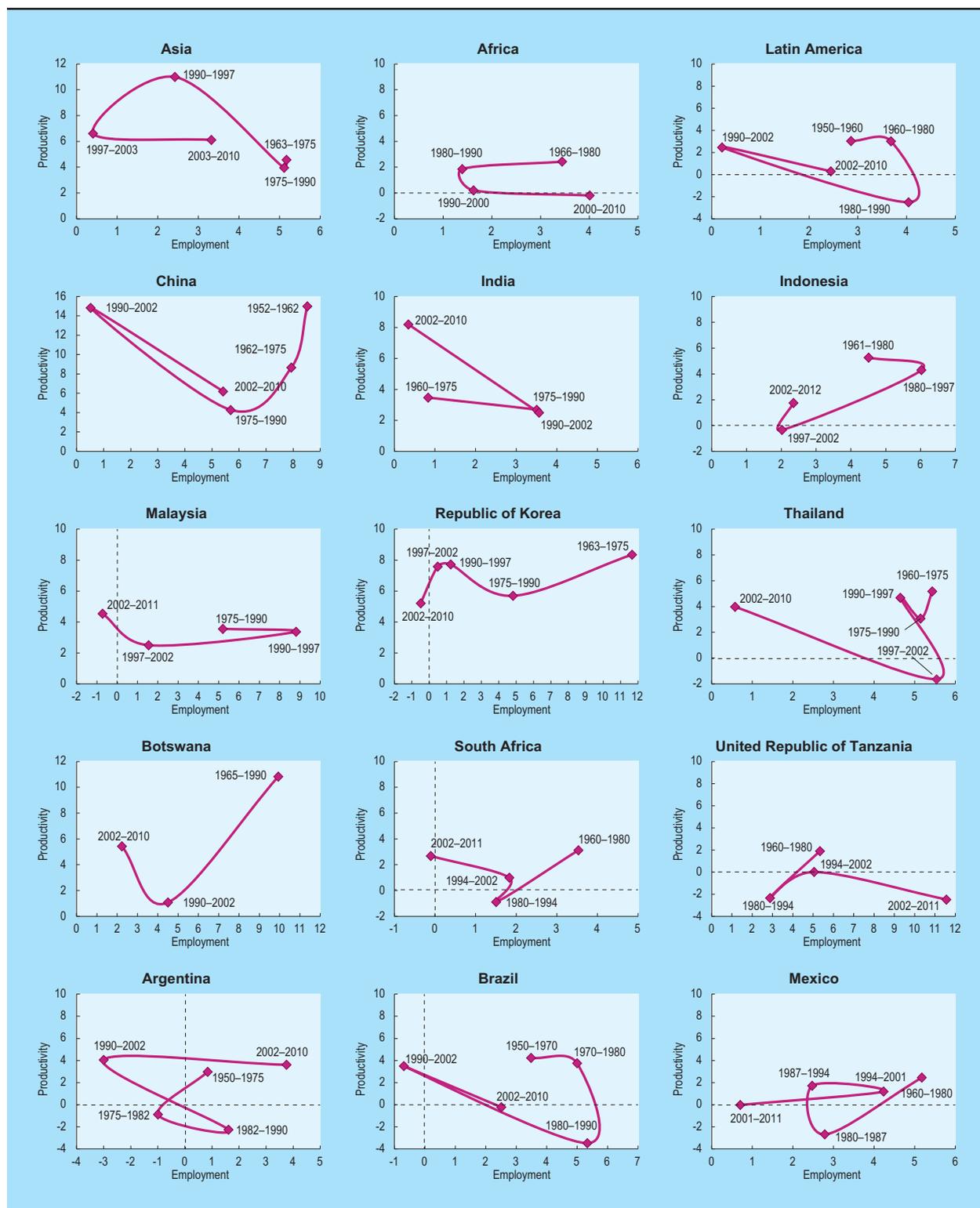
S'il est vrai que, dans l'ensemble, le processus d'industrialisation a marqué des pauses ou s'est même complètement interrompu, à un moment où le revenu et l'emploi industriels étaient encore trop faibles pour permettre aux forces de la causalité cumulative d'agir, il existe plusieurs variantes spécifiques à ce phénomène. Dans certains pays, comme l'Inde et le Mexique, les parts de la production et de l'emploi manufacturiers ont stagné pendant de longues périodes. Dans d'autres, comme beaucoup de pays de l'Afrique subsaharienne, l'expansion de l'activité et de l'emploi dans le secteur manufacturier a ralenti, avant même qu'il ait été possible de jeter les bases nécessaires à une industrialisation soutenue. Dans d'autres pays encore, comme un petit nombre de pays d'Asie du Sud-Est, les trajectoires d'industrialisation ont été interrompues à plusieurs reprises à la suite de crises graves. Cette trajectoire s'est étonnamment propagée à différents pays en développement. En effet, selon certaines estimations, la croissance de rattrapage est en panne dans au moins 30 pays (World Bank, 2012 ; Lee, 2013).

L'Inde illustre la première variante du processus d'industrialisation en panne. Dans les années 1950 et 1960, son secteur manufacturier a parcouru les

Graphique 3.4

MOYENNES DES TAUX DE CROISSANCE ANNUELS DE L'EMPLOI ET DE LA PRODUCTIVITÉ DANS LE SECTEUR MANUFACTURIER DE QUELQUES PAYS ET RÉGIONS

(Plusieurs années ; en pourcentage)



Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après le Groningen Growth and Development Centre, base de données sectorielles GGDC-10.
Note : Les moyennes des taux de croissance annuels correspondent aux périodes indiquées dans chacun des graphiques. Les moyennes régionales sont des moyennes pondérées. Pour la composition des groupes de pays de l'échantillon analysé, voir le graphique 3.3.

étapes les plus faciles de l'industrialisation, celles de la diversification liée à une stratégie de remplacement des importations. Toutefois, le processus a manqué de dynamisme par la suite, du fait que la base de l'activité manufacturière du pays (tout particulièrement dans les secteurs des biens d'équipement) est restée sous-utilisée, d'abord parce la demande a manqué et ensuite parce que les liaisons si caractéristiques de la croissance du secteur manufacturier étaient absentes (Raj, 1975 ; Bhalla and Ma, 1990). La contribution du secteur manufacturier à l'emploi total n'a progressé que de 2 points de pourcentage, pendant 40 ans, passant de 9,4 % en 1970 à 11,6 % en 2011, et la part de la valeur ajoutée dans le secteur manufacturier a stagné entre 17 % et 21 % pendant la même période. À partir de 1980, les secteurs à faible technologie et à forte intensité de travail de l'industrie manufacturière, comme les produits alimentaires, les boissons et les textiles, ont vu reculer progressivement leurs parts de la production, mais ont maintenu leur contribution à l'emploi. Même le secteur plus dynamique des vêtements a vu sa part de la production augmenter d'un point de pourcentage seulement entre 1980 et 2005, alors que sa contribution à l'emploi a progressé de 6 points de pourcentage. Dans les secteurs de moyenne et haute technologie, tels que l'industrie automobile et d'autres matériels de transport, les produits chimiques et les produits en caoutchouc et en matière plastique, les parts dans la production et l'emploi n'ont guère changé entre 1980 et 2014.

Les liaisons de production qui s'étaient créées au cours des premières étapes de l'industrialisation à l'intérieur du secteur industriel, mais aussi entre l'agriculture et l'industrie, n'ont jamais atteint le seuil qui aurait permis des effets d'entraînement (ou « knock-on effects ») sur l'emploi, le revenu et la demande en Inde. Le marché intérieur limité (malgré la population importante) a, à son tour, limité la capacité à créer les économies d'échelle nécessaires pour que le pays devienne plus compétitif à l'échelle mondiale (Dasgupta and Singh, 2006 ; Kannan and Raveendran, 2009). Ailleurs, dans d'autres sous-secteurs de l'industrie manufacturière liés, en particulier, à l'ingénierie et à la conception ainsi qu'aux produits de haute technologie (la production d'énergie, par exemple),

L'industrialisation de rattrapage est bien moins fréquente que l'industrialisation en panne, où les parts de la valeur ajoutée et de l'emploi industriels stagnent à des niveaux modestes.

l'activité et les liaisons ont été relativement faibles (sauf, en partie, dans le secteur pharmaceutique). Ainsi, les gains sectoriels de productivité ne se sont pas accompagnés d'une vaste création d'emplois de qualité dans l'ensemble de l'économie.

Le secteur des services en Inde a progressé plus rapidement que d'autres secteurs et est devenu le secteur dominant de l'économie. Toutefois, une désagrégation de ce secteur montre que si certaines catégories de services (par exemple, les services aux entreprises, les logiciels et autres services relatifs aux technologies de l'information et des communications) progressent au taux moyen annuel de 10 % depuis le début des années 1990, dans d'autres sous-secteurs la croissance a été plus lente. De ce fait, bien que la part des services dans le PIB soit de près de 60 %, sa part dans l'emploi total n'est que de 30 % environ (Kotwal *et al.*, 2011 ; Ghosh, 2015), la plus grande partie de l'emploi se limitant toujours à des activités à très faible productivité et mal rémunérées. Cette trajectoire de croissance explique également pourquoi les niveaux de productivité sont si variables à l'intérieur des différents secteurs et d'un secteur à l'autre dans l'économie indienne. Le coefficient pondéré de variation de la productivité sectorielle du travail en Inde est de 0,69 – le plus élevé d'Asie (Klyuev, 2015) – un signe que la productivité globale de l'économie pourrait être considérablement améliorée, si les ressources étaient transférées des secteurs et sous-secteurs à faible productivité à ceux où la productivité est plus élevée.

Le Mexique est un autre exemple d'industrialisation en panne, bien que la contribution de l'industrie au PIB y soit plus élevée qu'en Inde. Son secteur manufacturier s'est développé au taux moyen annuel d'environ 7,5 % dans l'après-guerre, avec des améliorations de l'emploi et, dans une moindre mesure, de la productivité. En 1970-1980, les parts des secteurs industriel et manufacturier dans la valeur ajoutée totale étaient d'environ 40 % et 19 %, respectivement, mais ont à peine changé depuis (tableaux 3.1 et 3.2). Le secteur manufacturier a été durement frappé par la crise de la dette du début des années 1980, période pendant laquelle sa croissance a stagné et sa productivité chuté, ce

jusqu'à 1987. La réorientation de la politique et le processus d'adhésion à l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) avec les États-Unis et le Canada ont eu pour effets une légère amélioration de la productivité pendant la période 1987-1994 et une reprise plus importante de la croissance de l'emploi pendant la deuxième moitié des années 1990, en même temps qu'une forte augmentation de la production des usines d'assemblage (*maquiladoras*). Toutefois, l'investissement ne s'étant pas accéléré, ni la productivité du travail ni la création d'emplois ne se sont améliorées pendant les années 2000 (graphique 3.4). Une croissance industrielle soutenue n'a pas été possible comme en témoigne la lenteur de la croissance de la productivité manufacturière (une moyenne de 0,2 % par an seulement) entre 1970 et 2012. En fait, l'ensemble de l'économie n'a enregistré aucune augmentation de la productivité durant la période en question.

La libéralisation commerciale et financière rapide – faisant du Mexique un exportateur important de produits des *maquiladoras*, sans liaisons suffisantes avec les autres activités de production à l'intérieur du pays –, un taux de change régulièrement surévalué et le rôle changeant du secteur public, sont autant de facteurs qui ont contribué à la faible croissance de l'économie mexicaine. L'une des caractéristiques principales de cette économie a été le contraste entre la croissance rapide des exportations et la faible croissance de l'investissement (TDR 2002; Moreno-Brid *et al.*, 2005; Moreno-Brid and Ros, 2009). La période qui a suivi la conclusion de l'ALENA, caractérisée par la libéralisation commerciale et financière, a vu les exportations de produits manufacturés augmenter fortement, passant de seulement 10 % des exportations totales en 1981 à plus de 80 % au début des années 2000 et ne reculant que légèrement par la suite. Cependant, les importations ont augmenté au même rythme que les exportations, le résultat étant que le ratio importations/PIB est passé de 12,9 % à 31 % entre 1981 et 2010. Les biens intermédiaires produits dans le pays ne représentant que 25 % de la valeur ajoutée totale, peu de liaisons ont pu être établies en amont et en aval (Palma, 2005). La tendance à la baisse du

taux d'investissement pendant les années 1980 s'est inversée pendant les années 1990, mais, depuis, le ratio investissement/PIB stagne entre 20 % et 21 %. Ainsi, malgré un accès préférentiel au marché le plus grand et le plus dynamique du monde industriel et des entrées considérables d'investissements étrangers, l'économie mexicaine n'a pas été capable de mettre en place les liaisons nécessaires pour lancer un processus dynamique d'industrialisation et de croissance économique. C'est largement dû au découplage des secteurs d'exportation et de l'économie intérieure (Cruz, 2015 ; Palma, 2005).

Dans certains pays d'Asie du Sud-Est, comme l'Indonésie et la Thaïlande, l'industrialisation a suivi une trajectoire hybride comportant une transformation structurelle positive entre les années 1960 et la crise asiatique de 1997-1998. Jusqu'à cette crise, cette transformation s'était accompagnée d'une hausse des taux d'investissement et d'une progression sans interruption de l'emploi et de la productivité dans plusieurs branches d'activité industrielle, notamment manufacturières (graphique 3.4). Dans ces pays, la crise de 1997-1998 a ralenti la croissance industrielle et l'expansion de l'emploi dans le secteur formel. Les taux d'investissement se sont effondrés et n'ont jamais repris depuis, et la dynamique industrielle a été radicalement modifiée. En

outre, comme pour le Mexique, il est apparu clairement dans ces pays que les résultats solides à l'exportation n'ont pas permis de créer des liaisons en matière de production et d'apprentissage (Aswicahyono *et al.*, 2011). Bien que la croissance ait repris après la crise, les séquelles ont profondément affecté les grands vecteurs de la croissance industrielle et sont notamment à l'origine d'une chute sensible des taux d'investissement par rapport aux niveaux antérieurs

très élevés et de certaines modifications dans les sous-secteurs de l'industrie manufacturière. Ainsi, en Indonésie, la période qui a suivi la crise a vu augmenter les parts dans la production des produits alimentaires et des boissons issus de l'agriculture, ainsi que des produits du caoutchouc et des produits provenant de l'exploitation des ressources pétrolières. En Thaïlande, la part dans la production des produits de haute technologie, comme les machines,

Des politiques industrielles proactives sont nécessaires pour encourager le déplacement des ressources de l'agriculture, où la productivité est faible, vers l'industrie et le secteur des services modernes, où la productivité est plus élevée.

le matériel informatique et les instruments optiques a été portée de 0,2 % en 1982 à 8,1 % en 1996, mais était encore de 8 % environ en 2006. Par conséquent, le défi pour ces pays reste l'établissement d'un lien positif entre le changement technologique, l'investissement et la demande dans des secteurs qui ont atteint un certain niveau de développement mais n'ont pas encore réalisé tout leur potentiel d'expansion et de croissance.

Ces pays se caractérisent par le dualisme de leur économie dans laquelle des secteurs dynamiques « modernes » coexistent avec un secteur informel relativement stagnant. Par exemple, la part de l'emploi agricole en Indonésie et en Thaïlande dépasse encore 30 % et la productivité varie selon les secteurs. C'est un signe que toutes les possibilités de stimuler la productivité et la croissance dans l'ensemble de l'économie n'ont pas été exploitées en déplaçant les ressources de l'agriculture, où la productivité est faible, vers l'industrie et le secteur des services modernes, où la productivité est plus élevée (Amarase *et al.*, 2013 ; Chuenchoksan and Nakornthab, 2008 ; Lathapipat and Chucherd, 2013). Toutefois, ce genre de changements ne se produisent pas tout seuls ; ils doivent être encouragés par des politiques industrielles volontaristes.

D'autres pays sont également sur une trajectoire de désindustrialisation en panne, dont plusieurs pays de l'Afrique subsaharienne¹¹ – encore qu'ils se situent à l'autre extrême par rapport aux pays d'Asie du Sud-Est. À partir d'une base industrielle beaucoup plus restreinte que le reste du monde en développement, les pays de cette région ont fait un pas en avant en développant leur industrie, notamment les activités manufacturières, pendant la période de croissance accélérée entre 1960 et 1975, où les taux de croissance industrielle étaient supérieurs à ceux du monde développé (de Vries *et al.*, 2015)¹². Par la suite, des politiques d'ajustement structurel ont eu des effets négatifs plus ou moins importants sur les activités manufacturières de nombreux pays de la région (UNIDO and Government of the United Republic of Tanzania, 2012). Dans ce contexte, les entreprises locales en difficulté n'ont pu disposer des ressources nécessaires pour doper l'investissement (qui a chuté abruptement jusqu'à 2000 et bien après)¹³ ou survivre à la concurrence des entreprises étrangères, tandis qu'un petit nombre d'entreprises manufacturières publiques parmi les plus performantes attiraient les investisseurs étrangers. Dans l'ensemble de la région,

la part de l'industrie dans la valeur ajoutée totale s'est éloignée lentement du pic de 30 % atteint en 1980, alors que la part de la valeur ajoutée manufacturière a chuté d'environ 15 % pour s'établir à un pourcentage à un chiffre dans les années 2010. La part de l'emploi industriel est tombée quant à elle en dessous de 10 % après 1970, avant de remonter à 12 % dans les années 2010.

Dans de nombreux pays d'Afrique subsaharienne, l'ampleur et la complexité de l'expansion du secteur manufacturier pendant la période de remplacement des importations ayant été limitées, ce secteur n'a pu réaliser son potentiel en tant que vecteur de croissance et n'a jamais atteint la taille suffisante pour servir de moteur à un processus cumulatif de création de liaisons¹⁴. Les rendements croissants et les gains cumulatifs de productivité n'ont pas été saisis, la capacité d'exportation est restée léthargique et la propagation des technologies à d'autres secteurs de l'économie a été limitée. En outre, l'apprentissage par la pratique a été limité, sans compter que des liaisons solides avec d'autres secteurs en amont et en aval n'ont pas été créées ; en fait, les liaisons entre l'agriculture et l'industrie sont devenues plus fragmentées au fil des années, tandis que la création limitée d'emplois industriels a poussé les travailleurs vers les services de basse technologie.

Le déclin de l'industrie, en général, et des activités manufacturières, en particulier, a coïncidé, tant en Afrique subsaharienne que dans les pays en transition, avec une baisse du revenu par habitant ; certains parlent alors de « désindustrialisation inversée » (Palma, 2005).

3. Désindustrialisation précoce

Les taux élevés de croissance économique et les politiques industrielles ambitieuses, qui ont caractérisé la plus grande partie du monde en développement dans les années 1960 et 1970 ont permis à ces pays, surtout en Amérique latine, d'atteindre des niveaux relativement élevés de production et de productivité manufacturières. Dans ces pays, la productivité a progressé plus ou moins au même taux que dans les pays développés. Toutefois, après la crise de la dette et la « décennie perdue » des années 1980, les politiques ont été réorientées en faveur de stratégies plus favorables au jeu du

marché et la plupart de ces pays ont subi une baisse ininterrompue des parts de la production et de l'emploi du secteur manufacturier. La libéralisation commerciale de grande ampleur, et dans certains cas unilatérale, conjuguée à des périodes d'appréciation monétaire visant à lutter contre l'inflation, a fortement pesé sur la rentabilité et la viabilité de larges segments du secteur manufacturier. De plus, la nature régressive de la nouvelle répartition des revenus et le repli de l'État développementiste ont affaibli les marchés intérieurs et freiné encore plus l'action des vecteurs antérieurs d'industrialisation. Par conséquent, les stratégies suivies pour promouvoir un processus dynamique d'accumulation de capital et de croissance dans le secteur privé en combinant accroissement des investissements étrangers directs (IED), réduction de l'investissement public et de l'intervention de l'État n'ont pas produit les résultats escomptés. Comme de fait, les taux d'investissement ont chuté et la croissance a été de loin inférieure à la moyenne d'après guerre dans ces pays au cours des années 1980 et 1990 (*TDR 2003* ; Palma, 2011).

Les processus d'industrialisation en Argentine, au Brésil et au Chili ont sensiblement progressé depuis les années 1930 et 1940, si bien que dès la moitié des années 1970, les secteurs manufacturiers de ces pays représentaient, respectivement, 34 %, 31 % et 20 % de la valeur ajoutée totale. Cependant, en 2010-2014, ces pourcentages étaient tombés, respectivement, à 17 %, 13 % et 12 % (tableau 3.2). Une trajectoire similaire a été suivie, dans une certaine mesure, par les pays d'Afrique du Nord, ainsi que par plusieurs pays en transition après l'effondrement de l'ancien système d'économie planifiée largement responsable de la destruction des bases de leur important développement industriel¹⁵.

Ce processus de rétrécissement relatif du secteur manufacturier ayant commencé alors que le niveau du revenu par habitant était beaucoup plus bas que celui qu'avaient atteint les pays développés lorsqu'ils ont commencé à se désindustrialiser, le phénomène a été appelé « désindustrialisation précoce »¹⁶. Ce type de contraction dans des pays dont le secteur

manufacturier a déjà atteint un niveau important a souvent été associée à un choc politique et à la réorientation des politiques qu'il a entraînée.

Dans toute l'Amérique latine, le premier stade de la désindustrialisation a vu la productivité chuter abruptement, les entreprises manufacturières ayant commencé par ajuster la production et les salaires réels plutôt que l'emploi. Toutefois, dans le second stade, lorsqu'il est apparu clairement que le projet d'industrialisation antérieur avait été abandonné, l'ajustement a été général et a visé une restructuration des activités industrielles et une réduction de l'emploi. Cette « stratégie défensive » (qui incluait la fermeture de nombreuses entreprises) a permis une reprise de la productivité entre

La libéralisation commerciale unilatérale, la dérégulation financière, le caractère régressif de la nouvelle répartition des revenus et le repli de l'État développementiste ont conduit à la désindustrialisation précoce de plusieurs pays, notamment en Amérique latine.

1990 et 2002, cependant que l'emploi diminuait en termes absolus dans le secteur manufacturier de certains pays (Porta *et al.*, 2016). Entre 2003 et 2011, la reprise économique a créé de nouveaux emplois dans le secteur manufacturier mais la croissance de la productivité est restée médiocre (graphique 3.4)¹⁷. Les ratios investissements/PIB étant restés bas, le taux d'accumulation de capital en Amérique latine a été l'un des plus bas des régions en développement après 1970. La baisse ininterrompue de l'investissement public après 1980 a clairement, mais seulement en partie, contribué à cette réduction (voir également le chapitre V). Les ratios investissements/PIB en Afrique du Nord et dans les pays en transition ont également stagné, dans le meilleur des cas, et ont été relativement bas par habitant (tableau 3.5).

Dans un contexte où les marchés mondiaux sont de plus en plus compétitifs, la désindustrialisation précoce comporte des défis additionnels pour le succès de la transformation structurelle, car elle réduit les incitations à l'investissement, affaiblit la dynamique de la création d'emplois dans les secteurs modernes de l'économie, réduit la demande et les liaisons en matière de revenus et limite la capacité à exploiter les économies d'échelle. En particulier, la réduction de la demande globale de produits manufacturés locaux résultant de l'augmentation des importations (en l'absence d'une augmentation parallèle des exportations manufacturières) est une cause de désindustrialisation. Puisque la dynamique de la

création d'emplois s'affaiblit dans le secteur moderne de l'économie, la main-d'œuvre est souvent absorbée par le secteur primaire ayant une faible productivité et par les services auxiliaires et/ou l'économie informelle, où les emplois sont de moindre qualité et les salaires bas. De surcroît, ces facteurs privent l'économie des possibilités de créer des liaisons en matière de revenus. Dans ces conditions, les liaisons

en matière d'investissement et de production intérieure, qui sont nécessaires pour réussir à remplacer les intrants intermédiaires et les biens d'équipement, sont gravement atteintes, voire complètement détruites. La libéralisation financière devient une source additionnelle de désindustrialisation, car elle influe sur la compétitivité relative du taux de change (Patnaik, 2003).

E. Comment mettre les secteurs primaire et tertiaire au service de la transformation structurelle

1. Rôle du secteur primaire dans le changement structurel

Traditionnellement, beaucoup de pays ont réussi à mettre en marche leur processus d'industrialisation grâce aux différentes liaisons établies avec la production de produits de base¹⁸. Cependant, les pays riches en ressources ont été confrontés à des difficultés particulières associées à la « malédiction des ressources naturelles », qui fait que l'abondance de ressources naturelles tend à décourager le changement structurel, ce à quoi s'ajoutent, dans certains cas, des défaillances de la gouvernance, la surévaluation de la monnaie et un endettement extérieur excessif.

Cependant, ces relations de cause à effet n'ont rien d'automatique et le développement dépend de manière cruciale de la manière dont sont gérées ces ressources naturelles et les revenus qu'elles rapportent. Le défi est d'arriver à stimuler un processus d'interaction dynamique entre la production et l'exportation des produits de base et la transformation structurelle, de manière à diversifier l'économie et, notamment, à développer les activités manufacturières. Même quand le but est de réduire la part du secteur primaire dans le PIB, ce secteur peut jouer un rôle important dans cette transformation en renforçant de plusieurs manières les liaisons si essentielles au processus d'industrialisation (UNIDO, 2012)¹⁹. Les liaisons en aval du processus

de production du secteur primaire pourraient s'avérer une source importante de matières premières pour les industries manufacturières locales. Elles peuvent également aider à développer les activités de transformation, comme première étape de l'expansion du secteur manufacturier. La production primaire nécessite, en outre, divers biens et services comme intrants, dont certains peuvent être fournis localement grâce aux liaisons en amont. Les exportations nettes de produits de base peuvent apporter les recettes en devises nécessaires pour financer les importations des biens d'équipement destinés à l'expansion des capacités de production et à la modernisation technologique du secteur manufacturier, réduisant ainsi la nécessité d'emprunter à l'étranger. En outre, la hausse des revenus dans le secteur primaire aide à augmenter la demande intérieure de biens de consommation, dont certains peuvent être produits localement, créant ainsi des liaisons favorables à la production intérieure. Le secteur primaire, surtout les ressources pétrolières, gazières et minières, sont une importante source de revenus budgétaires pour l'investissement public et la fourniture de services publics dans les domaines de l'enseignement, de la formation professionnelle et des services aux entreprises (*TDR 2002* et *TDR 2005*). Ces dépenses publiques peuvent financer la diversification économique tout en attirant des investissements privés additionnels.

La politique économique est cruciale à cet égard. Plus que dans tout autre secteur, en l'absence

de politiques appropriées relatives à la production de produits de base pour l'exportation, des enclaves se créent (surtout dans les industries extractives), avec les facteurs de vulnérabilité macroéconomique qui les caractérisent. Apparaissent alors des défaillances particulières, comme on le voit actuellement après dix années de hausse puis de chute des cours mondiaux des produits de base. Ainsi, une période d'augmentation des prix des produits de base et des revenus dérivés de leur exportation peut contribuer à la croissance économique, mais elle peut aussi déboucher soit sur une plus grande diversification structurelle soit sur une « reprimarisation » de l'économie²⁰.

Le secteur primaire est souvent une source importante de revenus budgétaires, qui peuvent financer la diversification économique, tout en attirant des investissements privés additionnels.

Le nombre de pays dans lesquels les produits de base représentent plus de la moitié des recettes d'exportation totales a augmenté et est passé de 108 en 2000 à 115 en 2014²¹. La structure des exportations révèle une certaine « reprimarisation » en Afrique, où la part des produits de base transformés ou non transformés dans les exportations totales de marchandises a légèrement augmenté, passant de 75 % en 2000 à 76 % en 2014, mais aussi et de manière plus prononcée en Amérique du Sud, où cette part est passée de 66 % à 75 % (voir également le chapitre IV)²².

Le problème fondamental de cette dépendance par rapport au secteur primaire est l'instabilité des cours internationaux des produits de base, qui cause de fortes fluctuations des recettes d'exportation. C'est une source d'instabilité des finances publiques, donc de l'investissement public qui dépend de ces recettes. En outre, une forte augmentation des recettes d'exportation pendant les périodes d'expansion peut entraîner une appréciation de la monnaie, qui décourage la production intérieure de biens exportables et freine par là même la diversification de l'économie. Pour que l'industrialisation se poursuive dans ces conditions, il faut une gestion budgétaire et monétaire bien spécifique.

Dans les années 2000, beaucoup de gouvernements se sont efforcés d'atténuer les effets potentiellement négatifs de l'instabilité des recettes d'exportation sur les finances publiques, en adoptant de nouvelles règles budgétaires visant, par exemple, à limiter les dépenses publiques, ainsi que des règles relatives

à l'équilibre budgétaire ou à un déficit budgétaire structurel. Ces mesures ont eu des résultats mitigés.

Parmi les succès, on cite souvent la règle de l'équilibre du budget structurel adoptée au Chili et la règle du ratio de viabilité budgétaire (« Sustainable budget index ») au Botswana, en vertu desquelles les dépenses courantes ne peuvent être financées que par les revenus ne provenant pas de ressources naturelles. Plusieurs gouvernements ont établi des fonds de contrats sur

marchandises (Aoun and Boulanger, 2015) pour se prémunir contre l'instabilité des revenus et comme instruments leur permettant de lisser les dépenses budgétaires au fil des années ou pour constituer une épargne à plus long terme pour les générations futures, l'argument étant que les ressources naturelles sont limitées²³. Pour prévenir ou réduire les appréciations du taux de change qui pourraient compromettre la compétitivité des entreprises manufacturières nationales, de nombreux gouvernements ont cherché à encadrer le taux de change nominal en intervenant sur le marché des changes (voir le chapitre VI).

2. Comment utiliser les recettes provenant des exportations de produits de base pour promouvoir la transformation structurelle

La contribution des recettes provenant des produits de base aux recettes publiques est le lien budgétaire déterminant qui pourrait faciliter les stratégies de croissance et de diversification. La preuve en est que l'investissement public a augmenté dans toutes les principales régions productrices de produits de base après la hausse des prix mondiaux de ces produits dans les années 2000. La part de l'investissement public dans le PIB a augmenté entre 2000 et 2014, passant de 3,5 % à 4,1 % en Amérique latine, de 5,1 % à 6,1 % en Afrique et de 2,7 % à 4,3 % dans les pays en transition (IMF, 2015). Les recettes publiques provenant des activités primaires ont été utilisées de manière à promouvoir la diversification économique, par exemple pour financer des banques de développement publiques et investir dans le progrès technologique²⁴. Avec la tendance à la baisse des prix des produits de base, certaines de ces dépenses

publiques peuvent être réduites ou même annulées, ce qui amène à s'interroger sur la viabilité de ces stratégies.

Il y a un regain d'intérêt pour la création ou le renforcement des liens entre le secteur primaire et les activités manufacturières²⁵. Dans l'idéal, le secteur manufacturier devrait créer des liaisons de production en amont et en aval, en plus des liaisons avec la consommation et le budget (Hirschman, 1958, 1986). Dans les industries extractives, la création de liaisons de production en amont peut être encouragée surtout en imposant ou en recommandant certaines teneurs en éléments locaux, le but étant de créer des emplois dans le pays et de développer les capacités de production nationales de façon à approvisionner le secteur des produits de base. Depuis quelques années, même les entreprises multinationales semblent s'intéresser au développement de liaisons de production, du fait que certains de leurs intrants peuvent être obtenus sur place à moindre coût et aussi parce qu'elles cherchent à se montrer socialement responsables. C'est toutefois aux gouvernements qu'il incombe de fixer ou de négocier les règles relatives à la teneur en élément locaux et de promouvoir la coopération entre les multinationales et les entreprises locales, afin de créer un réseau de fournisseurs nationaux efficaces. La production agricole semble offrir des possibilités encore plus grandes de créer des liaisons en amont, car les mesures adoptées dans beaucoup de pays pour accroître la production et la productivité agricoles tendent à augmenter la demande d'équipements et d'intrants relativement simples que les entreprises locales sont souvent à même de fournir (UNCTAD, 2015a).

Même le secteur minier, qui s'est souvent comporté comme une enclave économique, peut être un important marché pour les produits locaux pendant la phase initiale de construction²⁶. Certaines entreprises publiques (telles que Petrobras au Brésil et Petronas en Malaisie, pour le pétrole, et Codelco au Chili,

pour le cuivre) ont contribué au succès des politiques relatives à la teneur en éléments locaux. Toutefois, comme avec toutes les politiques industrielles de ce genre, il est important de faire en sorte que ce ne soit pas les élites locales qui en bénéficient à cause de la corruption ou que des exigences excessives en matière de teneur locale n'encouragent pas le développement d'entreprises nationales inefficaces.

La stratégie classique pour favoriser la création de liens entre la production primaire et la production

industrielle consiste à se concentrer sur la transformation de matières premières disponibles dans le pays au lieu d'exporter des produits de base non transformés. C'est la stratégie dite de « remplacement des exportations », car des restrictions peuvent être imposées à l'exportation pour faciliter la création de ces liens. Parmi les exemples de politiques publiques qui ont aidé à développer une produc-

tion industrielle à partir de ressources naturelles, on peut citer : la politique de valorisation du diamant au Botswana ; la création d'un pôle pétrochimique basé sur les abondantes réserves gazières de l'État plurinational de Bolivie ; et le développement de l'industrie du cuir en Éthiopie, au Kenya et en Namibie.

Autres exemples : les prélèvements sur les exportations de soja non transformé ont favorisé la création d'une industrie de biocombustibles à base de soja en Argentine ; les taxes à l'exportation de 2008 et l'interdiction de vendre des matières premières imposée en 2013 en Zambie ont aidé à développer la production de cuivre raffiné et d'alliages du cuivre et permis de construire trois fonderies de cuivre ; et l'interdiction d'exporter le nickel décidée par l'Indonésie a encouragé la création de valeur ajoutée locale (Ramdoo and Bilal, 2014).

Une autre stratégie consiste à dynamiser, en priorité, le secteur manufacturier en améliorant l'offre de matières premières locales. Le secteur peut ainsi devenir moins tributaire de matières premières et d'autres intrants importés et, avec le soutien d'une politique industrielle appropriée, encourager

Le fait de transformer les matières premières disponibles au lieu d'exporter des produits de base non transformés favorise la création de liaisons de production entre le secteur primaire et l'industrie ...

... une autre stratégie consiste à se concentrer sur le dynamisme du secteur manufacturier, en améliorant l'offre de matières premières locales.

la création de nouvelles activités industrielles ou l'expansion de celles qui existent déjà (UNECA and African Union, 2013). Ce genre d'initiatives s'inscrivent dans une approche intégrée qui vise à mener de front le développement du secteur primaire et celui du secteur manufacturier. Elles reposent sur l'idée que des chaînes logistiques locales peuvent encourager l'investissement dans les capacités de production du secteur manufacturier national. Bien qu'il semble encore possible dans un certain nombre de pays en développement d'augmenter l'extraction de produits chimiques de base et de métaux communs, l'approvisionnement en matières premières en quantités et de qualité suffisantes pour les besoins de production d'un secteur manufacturier en expansion est simplement une question d'offre. Par conséquent, des mesures visant à améliorer la productivité agricole peuvent agir en complément des mesures en faveur de l'expansion des activités manufacturières.

L'intégration insuffisante des chaînes logistiques locales constitue souvent un obstacle important à l'expansion des activités manufacturières et même à l'utilisation optimale des capacités de production existantes, surtout dans les pays pauvres où la productivité agricole est particulièrement faible. En outre, dans bon nombre de ces pays, l'approvisionnement en matières premières agricoles de secteurs tels que l'agroalimentaire, les textiles, les vêtements et les produits en cuir est souvent très inférieur à ce qu'il pourrait être. En conséquence, de grandes quantités de matières premières et d'autres intrants qui pourraient être fournis localement doivent être importés. Dans le cas de ces pays, la portée de la politique industrielle devrait être plus étendue et se concentrer également sur l'intégration de l'agriculture à l'industrie (voir l'encadré 6.1 au chapitre VI). Pour cela, il faudra peut-être modifier les structures de production et de commercialisation du secteur agricole et faire en sorte que les exploitants agricoles soient mieux à même de répondre aux besoins des fabricants opérant dans des secteurs connexes. En outre, il peut s'avérer nécessaire d'étendre les terres cultivées et d'accroître la productivité agricole, notamment en installant de vastes systèmes d'irrigation. Ceci signifie que les exploitants agricoles et les négociants locaux devront adapter leurs modes de comportement traditionnels aux exigences de l'intégration verticale, par exemple en créant des unités d'exploitation plus vastes ou en modifiant la commercialisation agricole.

L'amélioration de l'efficacité des chaînes logistiques locales doit viser non seulement la quantité, mais aussi la qualité des intrants agricoles destinés aux entreprises manufacturières. Pour se conformer aux normes internationales de produits, un pays doit renforcer les infrastructures nationales liées à la qualité, en améliorant les prestations des services de réglementation et des services publics responsables de l'évaluation de la conformité et de l'amélioration de la qualité, ainsi que celles des services de certification. C'est dès le stade de la production de matières premières qu'il faut promouvoir la conformité aux normes ainsi que l'apprentissage et les investissements nécessaires.

3. Rôle des services dans la transformation structurelle

La part des services tant dans la valeur ajoutée totale que dans l'emploi s'est considérablement accrue au cours des dernières décennies, pas seulement dans les pays développés où c'est une caractéristique normale de la transformation structurelle à long terme, mais aussi dans bon nombre de pays en développement où cela s'est produit beaucoup plus tôt dans le processus d'industrialisation et de transformation structurelle. Par conséquent, il convient de se demander si les pays en développement ne pourraient pas « sauter une étape » et passer à des étapes plus avancées de leur industrialisation, en tablant davantage sur les services pour leur transformation structurelle et en déplaçant l'emploi et la création de revenus directement du secteur primaire au secteur tertiaire.

Si la possibilité d'opter pour une croissance tirée par les services suscite de l'intérêt, c'est peut-être aussi parce que l'industrialisation basée sur les exportations devient plus difficile, un nombre toujours plus grand de producteurs de pays en développement rivalisant sur un marché mondial dont l'expansion est plus lente que lorsque d'autres pays se sont engagés avec succès sur cette voie (voir le chapitre VI). Il y a toutefois peu d'exemples de pays où les services, secteur des plus hétérogènes, jouent le rôle de moteur de croissance, en l'absence d'un socle solide d'activités manufacturières. Quelques services modernes, tels que ceux qui font appel aux TIC, peuvent avoir des effets positifs sur la transformation structurelle, du genre de ceux

traditionnellement attribués aux activités manufacturières en termes de croissance de la productivité et de l'emploi et de création de liaisons, notamment à travers les échanges commerciaux internationaux (Dasgupta and Singh, 2005 ; Saéz *et al.*, 2015). Le secteur des services regroupe toutefois des activités bien plus variées, allant des services au consommateur, qui pour la plupart nécessitent peu de qualifications et ont une faible productivité, aux services aux entreprises, à forte intensité technologique et utilisant une main-d'œuvre hautement qualifiée.

L'optimisme suscité par la possibilité d'attribuer au secteur des services une bonne partie du rôle du secteur manufacturier comme moteur d'un processus dynamique de transformation structurelle vient de l'observation de l'évolution de la productivité dans les pays développés au cours des récentes décennies. Si le ralentissement général de la productivité à la fin des années 1970 et pendant les années 1980 a été interprété comme une « tertiarisation » de l'économie, des études ont montré qu'aux États-Unis les services n'ont pas freiné la croissance de la productivité, mais que, dans l'ensemble, ils auraient plutôt tendance à la soutenir depuis les années 1990 (Bosworth and Triplett, 2007 ; Inklaar and Timmer, 2008). S'agissant des pays en développement, d'autres études ont souligné que, dans beaucoup de pays, le secteur des services contribue à la productivité globale autant que les activités manufacturières (Timmer and de Vries, 2009).

Toutefois, ces études doivent être interprétées avec prudence. En premier lieu, l'importance croissante de la contribution des services à l'emploi pourrait être due, en partie, à une « illusion statistique » (Andreoni and Gregory, 2013 ; UNIDO, 2013), puisque diverses activités (de la conception au traitement des données et aux services de nettoyage et de sécurité) sont sous-traités par les entreprises manufacturières à des prestataires spécialisés, si bien que la ligne de démarcation entre les services et les activités manufacturières a bougé avec le temps (Di Meglio *et al.*, 2015). Le phénomène n'est pas nouveau, mais l'externalisation vers des entreprises spécialisées dans certains services a pour conséquence

d'accélérer l'expansion du secteur des services et de ralentir la croissance de la valeur ajoutée dans le secteur manufacturier. Fait plus important encore, l'expansion et la modernisation des services externalisés dépendent largement de l'expansion et de la modernisation des activités manufacturières qui leur sont associées.

En second lieu, compte tenu de l'hétérogénéité du secteur tertiaire, la capacité à stimuler la productivité varie beaucoup d'une catégorie de services à l'autre. La base de données sectorielles GGDC-10 (Timmer *et al.*, 2014) fait apparaître des variations de productivité considérables entre les différentes catégories de services pour la période 2000-2010 (tableau 3.7). Dans la plupart des pays

de l'échantillon, la productivité est sensiblement plus élevée dans la catégorie « services financiers, d'assurance, immobiliers et aux entreprises » et dans les « services de transport, d'emménagement et de communications » que dans les autres catégories de services. La première catégorie se compose de services nécessitant une main-d'œuvre hautement qualifiée et sa valeur ajoutée réagit fortement aux fluctuations de

prix qui, en toute objectivité, peuvent difficilement être présentées comme des changements de « productivité » ; la deuxième catégorie de services inclut des activités qui ont été peu à peu sous-traitées par les entreprises manufacturières. Dans d'autres catégories de services, telles que « commerce, restauration et hôtellerie », les niveaux de productivité sont, en général, beaucoup plus bas. Les disparités sont également grandes entre les pays, et il ne faudrait pas croire que l'augmentation de la productivité de telle ou telle catégorie de services est chose acquise.

Quoi qu'il en soit, la contribution du secteur des services à la croissance de l'emploi et de la productivité dépend de la composition de ce secteur. Les services à faible productivité, par exemple les services hospitaliers et les soins à la personne, peuvent aider à créer des emplois pour absorber l'excédent de main-d'œuvre, mais les gains en termes de productivité globale seront faibles. Par contre, la productivité élevée de certains services s'explique largement par

Le secteur des services a plus de chances de contribuer à l'accélération de la transformation structurelle dans les pays ayant également une industrie manufacturière dynamique, dont la productivité et les revenus augmentent rapidement.

Tableau 3.7

**RATIO DE LA PRODUCTIVITÉ MANUFACTURIÈRE À LA PRODUCTIVITÉ
DE QUELQUES SERVICES DANS CERTAINS PAYS, 2000-2010**

(Moyenne)

	<i>Services collectifs, sociaux et personnels</i>	<i>Services de financement, services d'assurance, services immobiliers et services aux entreprises</i>	<i>Services publics</i>	<i>Commerce, restauration, hôtellerie</i>	<i>Transport, entreposage et communication</i>	<i>Classement selon la productivité du secteur manufacturier parmi les services</i>
Pays développés						
Japon	1,7	1,3	1,3	1,7	1,1	1
États-Unis	1,9	0,6	1,7	1,7	1,0	2
Afrique						
Botswana	0,9	0,6	1,3	1,1	0,6	4
Égypte	..	0,6	3,7	1,2	1,0	3
Éthiopie	1,0	0,1	0,3	0,5	0,1	6
Ghana	1,1	0,3	0,6	1,6	0,2	4
Kenya	1,6	0,2	0,4	1,2	0,3	4
Malawi	0,9	0,3	1,7	1,5	0,5	4
Maurice	1,7	0,5	1,0	0,9	0,5	4
Maroc	..	0,1	2,3	1,4	0,7	3
Nigéria	5,6	0,7	3,3	1,1	1,9	2
Sénégal	3,7	0,1	0,6	1,6	0,4	4
Afrique du Sud	2,3	0,9	1,4	2,1	0,7	3
République-Unie de Tanzanie	9,6	0,4	1,8	2,0	0,7	3
Zambie	37,3	0,3	..	1,2	0,8	3
Amérique latine						
Argentine	5,3	3,2	3,7	2,7	1,3	1
Bolivie (État plurinational de)	1,1	0,5	..	2,1	0,5	3
Brésil	4,8	1,0	1,0	2,2	0,9	2
Chili	2,0	0,8	..	2,7	1,1	2
Colombie	1,4	0,9	..	2,9	1,0	2
Costa Rica	1,6	1,3	1,3	1,8	1,0	2
Mexique	4,5	0,6	1,3	1,3	0,6	3
Pérou	1,9	0,9	..	2,2	1,6	2
Venezuela (République bolivarienne du)	3,1	2,9	..	3,6	2,4	1
Asie						
Chine	11,2	0,3	1,3	1,8	1,0	2
Chine, Hong Kong	0,4	0,4	..	0,6	0,6	5
Chine, province de Taiwan	1,2	0,8	0,7	1,1	0,7	4
Inde	2,1	0,3	0,6	0,9	0,7	5
Indonésie	1,5	0,7	3,9	2,7	1,9	2
Malaisie	2,1	0,8	2,8	1,9	1,1	2
Philippines	8,4	0,7	2,5	3,0	2,6	2
République de Corée	1,6	2,3	..	3,4	1,4	1
Singapour	2,4	1,0	..	1,2	1,2	1
Thaïlande	0,6	2,3	10,9	2,5	1,0	2

Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après le Groningen Growth and Development Centre, base de données sectorielles GGDC-10.

la forte croissance de la productivité des activités industrielles et la hausse des salaires et des revenus qui en résulte (Felipe *et al.*, 2014). Ainsi, dans la plupart des cas, les services ne sont pas des activités *sui generis*, mais plutôt la résultante en même temps que l'origine des activités manufacturières à forte productivité.

Par conséquent, le secteur des services doit pouvoir s'appuyer sur des interactions et des interdépendances solides avec un secteur manufacturier parvenu à maturité. En Inde et dans les pays d'Afrique, des études ont mis en évidence le rôle important joué par les services comme intrants du secteur manufacturier, tout en concluant que ces pays pourraient encore diversifier leurs économies en renforçant les liens entre les deux secteurs (Hansda, 2005 ; Saéz *et al.*, 2015). Dans les pays où l'industrialisation est en panne, le déplacement de la main-d'œuvre vers le secteur des services n'a généralement pas permis de créer suffisamment d'emplois dans l'ensemble de l'économie. Dans les pays africains, par exemple, il y a eu un transfert de main-d'œuvre vers le secteur des services, en même temps que la création d'emplois dans le secteur manufacturier diminuait, et le secteur des services a connu une expansion de 12 points de pourcentage, en moyenne, entre 2000 et 2012. Toutefois, la valeur ajoutée dans le secteur des services en Afrique provient, en grande partie, d'activités à faible productivité (UNCTAD, 2015b).

En général, le secteur des services a plus de chances de contribuer à l'accélération de la transformation structurelle dans les pays ayant également une industrie manufacturière dynamique dont la productivité et les revenus augmentent rapidement, que dans les pays où l'industrialisation s'est enrayée à un bas niveau de la valeur ajoutée industrielle. Il en est ainsi parce que, dans ces derniers pays, le niveau du revenu par habitant est encore trop faible

pour créer une demande substantielle de services au consommateur exigeant plus de qualifications et de technologies et parce que les activités manufacturières ne sont pas encore au stade où elles pourraient stimuler fortement le secteur des services aux entreprises, ou à un stade où ces derniers pourraient contribuer sensiblement à la croissance de la productivité manufacturière. Ceci contraste avec la nature et le potentiel du secteur des services tout au début de la désindustrialisation des pays développés, dans lesquels l'industrie manufacturière est déjà développée au point de représenter une part importante du PIB.

Cependant, certains services dépendent peut-être moins que d'autres des liaisons établies localement. Avec l'essor du commerce mondial des services, les pays en développement peuvent également tirer parti de l'expansion des exportations de services vers des marchés de niche qu'ils peuvent occuper en exploitant leur dotation en ressources statiques, par exemple les sites historiques ou pittoresques pouvant intéresser les touristes, leur position par rapport aux fuseaux horaires, leurs compétences linguistiques pour les centres d'appels, les services de comptabilité et d'autres services similaires aux entreprises. Les exportations sont une composante importante du secteur du tourisme, qui peut ainsi être une source non seulement d'emplois mais aussi de devises, et peut même créer des liaisons en amont avec certaines activités manufacturières. Toutefois, bien que ce secteur dépende moins de la demande intérieure, il a besoin pour se développer d'infrastructures matérielles appropriées et ne peut pas, à lui seul, beaucoup contribuer à la croissance de la productivité globale d'une économie. De même, attirer les services offshore à moyenne ou haute valeur ajoutée restera en toute probabilité hors de portée pour les pays en développement n'ayant pas les capacités industrielles et technologiques suffisantes (OECD, 2005).

F. Conclusions

L'industrialisation, en particulier le développement d'un secteur manufacturier dynamique, a une dimension qui s'étend par-delà l'entreprise et chacun des sous-secteurs prioritaires, voire même par-delà l'ensemble du secteur manufacturier. Elle a des conséquences pour la société tout entière et pas seulement pour ceux qui font œuvre de pionnier dans telle ou telle activité manufacturière. S'il est vrai que le développement industriel renferme un potentiel considérable en termes de croissance du revenu à tous les niveaux d'une économie, il n'est pas sans avoir des effets sur les structures sociales et politiques également. Le présent chapitre tend à conclure que la participation du secteur public au processus d'industrialisation est essentielle, tant pour la croissance de la productivité que pour la création d'effets de liaisons. Un autre argument en faveur de l'intervention de l'État est que les industries naissantes d'un pays doivent être soutenues et protégées face à des concurrents plus avancés, jusqu'à être capables de résister seules à la concurrence.

Les mesures appliquées par un gouvernement en faveur d'un processus soutenu de croissance de la productivité et d'amélioration technologique des produits et procédés de production doivent être basées sur une évaluation systématique des dispositions à prendre pour venir à bout des obstacles qui limitent le plus la capacité des fabricants locaux à accélérer ce processus, à diversifier leur production et à gravir l'échelle de la technologie. Cette évaluation et la mise en œuvre de mesures de politique publique appropriées exigent des consultations entre les institutions des secteurs public et privé.

Dans la mesure où la croissance de la productivité et la modernisation du secteur manufacturier passent par une accumulation de capital soutenue, il est de la plus haute importance pour le processus

d'industrialisation et la réalisation de gains de productivité de mettre en place une politique macroéconomique favorable et un système financier efficace capable d'assurer des investissements suffisants sur le long terme (*TDR 2003*, chap. IV). En effet, la détérioration de l'environnement macroéconomique et financier pendant les années 1980 et 1990 a été l'une des raisons, voire la principale raison, du ralentissement de la croissance du secteur manufacturier et de la productivité dans bon nombre de pays en développement.

L'expérience des pays qui ont réussi leur industrialisation prouve que pour promouvoir la transformation structurelle, il faut viser différentes sources de croissance et qu'il faut notamment stimuler l'investissement privé et public, encourager le progrès technologique, renforcer la demande intérieure et accroître la capacité des producteurs locaux à répondre aux exigences des marchés internationaux. Pour cela, il faut une interaction entre plusieurs domaines de la politique publique : la gestion macroéconomique, les politiques financières, les politiques commerciales, les politiques technologiques et l'enseignement public. En outre, pour encourager les liaisons intersectorielles et interrégionales, il ne faut pas négliger la croissance de la production et de la productivité du secteur primaire, c'est-à-dire la politique agricole et la gestion des rentes provenant du secteur minier.

Le succès de la mise en œuvre du Programme de développement durable à l'horizon 2030 dépend, en partie, de la pleine utilisation de la marge d'action dont disposent les pays en développement pour développer plus avant leur secteur manufacturier, accélérer la croissance de la productivité et promouvoir activement la création de liens entre les sous-secteurs les plus dynamiques de ce secteur et le reste de leur économie. ■

Notes

- 1 Voir par exemple, Bellofiore and Garibaldi, 2011 ; *TDR 2014*.
- 2 À l'intérieur des différentes catégories d'activités manufacturières, certains domaines technologiques semblent jouer un rôle particulièrement déterminant pour stimuler la productivité manufacturière, tels que la construction mécanique, l'électricité et les dispositifs électriques et l'informatique (Nelson, 1993 ; Hobday, 1998 ; Bell, 2007; Cimoli *et al.*, 2009).
- 3 Selon certains observateurs, la progression de la part des services dans l'emploi et la valeur ajoutée, au détriment de la part du secteur manufacturier est, en fait, une conséquence statistique de l'externalisation accrue de la production : certaines activités (par exemple, transport, nettoyage et entretien, conception et traitement des données), auparavant assurées par le personnel d'entreprises manufacturières (donc, comptabilisées dans l'emploi et la valeur ajoutée du secteur manufacturier) ont commencé à être confiées à des structures séparées desservant de grandes entreprises manufacturières (Dasgupta and Singh, 2006). D'une manière plus générale, les complémentarités entre certains services et la production manufacturière sont à l'origine de l'augmentation constante des services de transport, d'énergie, de communication, des services financiers et des services sociaux publics, contribuant ainsi à la création d'emplois de qualité, en termes de productivité et de rémunération.
- 4 Ce processus a été appelé « désindustrialisation négative », par opposition à la « désindustrialisation positive », qui se caractérise par une forte croissance et le plein emploi (Rowthorn et Wells, 1987).
- 5 Cependant, quelques pays avaient commencé à montrer certains signes de désindustrialisation et peinaient également à maintenir la croissance de la productivité du travail. Par exemple, des pays comme l'Argentine, le Bahreïn, la République bolivarienne du Venezuela, le Ghana, l'Arabie saoudite et l'Afrique du Sud ont perdu une part importante de leur production industrielle (et de l'emploi également, dans certains cas) sans qu'il y ait eu de gains importants de productivité dans les décennies suivantes.
- 6 Ces effets peuvent être généralement corroborés au vu des écarts de revenus de plus en plus grands observés au cours des décennies en question, surtout entre les pays asiatiques, d'une part, et les pays latino-américains et africains de l'autre ; le nombre de pays moins avancés a ainsi doublé, passant de 25 dans les années 1980 à 49 dans les années 2000 (Ocampo and Vos, 2008).
- 7 La productivité globale du travail (ΔP) est décomposée en trois éléments d'après Timmer *et al.* (2014) : $\Delta P = \sum_i (P_i^T - P_i^0) S_i^0 + \sum_i (S_i^T - S_i^0) P_i^0 + \sum_i (P_i^T - P_i^0) * (S_i^T - S_i^0)$, où P_i est le niveau de productivité du secteur i et S_i la part du secteur i dans l'emploi total, les indices supérieurs 0 et T se référant respectivement à l'année de départ et à l'année d'arrivée. La première composante reflète la variation de la productivité à l'intérieur de chaque secteur pendant la période étudiée (facteur intrasectoriel). La deuxième composante rend compte de l'effet des variations des parts de l'emploi selon les différents niveaux de productivité de ces derniers au début de la période (effet statique de réallocation intersectorielle). La troisième composante mesure l'effet combiné des variations des parts dans l'emploi et de la croissance de la productivité sectorielle (effet dynamique de réallocation intersectorielle) ; sa contribution à la productivité globale est positive si l'emploi se déplace vers des secteurs à productivité croissante. Il conviendrait de noter que les effets « intrasectoriels » et « intersectoriels » ne sont pas les mêmes sur toute la période et sur des périodes intermédiaires plus brèves, comme on le voit très clairement dans le cas de l'Asie. C'est dû au fait que la composante « intrasectorielle » est calculée en multipliant la variation de productivité de chaque secteur par la part de l'emploi de ce secteur pendant l'année de départ. Pour l'Asie, le calcul sur toute la période est basé sur la situation en 1963, année où les secteurs dans lesquels la productivité augmentait le plus rapidement étaient aussi ceux qui contribuaient le moins à l'emploi. D'où l'importance de la

- composante « intersectorielle dynamique », qui rend compte de ce changement structurel. En revanche, quand on considère des périodes intermédiaires, on constate que la contribution de la composante « intrasectorielle » est plus importante, parce que, dans le calcul, on utilise différentes parts initiales de l'emploi, pour lesquelles le poids des secteurs dynamiques est beaucoup plus élevé (surtout en Asie). Pour la même raison, la composante « intersectorielle dynamique » est plus faible, simplement parce que le changement structurel est plus important sur cinquante ans que sur l'une quelconque des périodes intermédiaires.
- 8 Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après le Groningen Growth and Development Centre, base de données sectorielles GGDC-10.
- 9 Voir : <http://www.uis.unesco.org/DataCentre/Pages/BrowseScience.aspx>.
- 10 Il est significatif que les relations agraires plus égalitaires et la hausse des revenus ruraux en Chine, y compris dans la province chinoise de Taiwan, aient également beaucoup contribué au développement de marchés intérieurs importants et dynamiques pour les biens industriels, avant la promotion des exportations dans les deux économies.
- 11 Compte tenu de la très grande diversité des pays de l'Afrique subsaharienne, certains pays suivent plutôt une trajectoire d'industrialisation en panne, alors que d'autres semblent connaître une désindustrialisation précoce (sujet traité dans la section suivante).
- 12 Cette analyse est basée sur la base de données sectorielles pour l'Afrique du Groningen Growth and Development Centre (*Africa Sector Database*, GGDC 10-Sector Database) qui couvre 11 pays de l'Afrique subsaharienne pour la période 1960-2010 (voir : www.ggdc.net/asd).
- 13 La formation brute de capital fixe dans l'ensemble de l'Afrique subsaharienne a chuté, passant de 26 % du PIB en moyenne entre 1976 et 1981, à seulement 16 %, en moyenne, entre 1984 et 2000, avant de remonter à 21 % en 2012-2014 (*UNCTADstat*).
- 14 Même les pays qui ont réussi à maintenir une expansion très rapide de leur secteur manufacturier pendant de longues périodes peinent à atteindre ce seuil critique. Par exemple, au Botswana, le taux moyen de croissance annuelle de ce secteur a été de 11 % entre 1964 et 2014, mais à partir d'un niveau si bas que sa contribution au PIB n'a pas dépassé 7 % en 2014.
- 15 Le cas des pays d'Afrique du Nord figurant dans le tableau 3.1 (Égypte, Maroc et Tunisie) et de la Turquie illustre la situation des pays qui ont tenté de maintenir un certain degré d'industrialisation, mais avec peu de changements structurels pour soutenir la croissance de la productivité. Les taux de croissance étaient élevés pendant les années 1970 mais ont ensuite reculé, subissant les effets des cycles d'expansion-récession au gré de l'évolution de l'économie mondiale.
- 16 Les termes « désindustrialisation prématurée » auraient été utilisés pour la première fois par Wong (1998) dans son analyse de la productivité en hausse du secteur des TIC à Singapour pour éviter la réallocation de la force de travail vers le secteur des services. L'expression est employée dans UNCTAD (*TDR 2003*), dans le cas de certains pays d'Afrique subsaharienne et d'Amérique latine, pour décrire la réduction préoccupante des parts de la production et de l'emploi du secteur manufacturier dans ces pays, alors que leur PIB par habitant baissait et que la croissance de leur productivité était faible ou négative. Palma (2005) et Dasgupta and Singh (2006) ont proposé une conceptualisation plus poussée de ces termes en relation avec les niveaux du revenu par habitant des pays en développement.
- 17 À l'exception de l'Argentine où la productivité et l'emploi sont montés en flèche pendant la reprise rapide de 2003-2011 (graphique 3.4). Avec l'amélioration de la situation macroéconomique, le nouveau dynamisme de la demande intérieure et les taux de change compétitifs, le nombre d'entreprises manufacturières a augmenté de 42 % entre 2002 et 2007, alors que 19 % de ces entreprises avaient dû fermer entre 1998 et 2002. Toutefois, la réindustrialisation s'est essoufflée avec la réapparition des contraintes imposées par la balance des paiements et avec le ralentissement économique amorcé en 2008 et aggravé en 2011. Le gouvernement en place jusqu'à 2015 a appliqué quelques mesures défensives afin de protéger l'emploi manufacturier et de limiter les importations de biens manufacturés ; il a également eu recours à des politiques en matière de marchés publics et de gestion des crédits de la banque centrale, ainsi qu'au financement direct de projets de haute technologie pour venir en aide au secteur manufacturier. Si ces mesures ont été efficaces en ce qui concerne la protection de l'emploi et des capacités technologiques, elles n'ont pas pu faire avancer davantage le processus de réindustrialisation (Porta *et al.*, 2016).
- 18 Voir Furtado (1971) pour l'Amérique latine et Jomo and Rock (1998) pour l'Asie du Sud-Est.
- 19 Voir également Szirmai and Verspagen, 2015.
- 20 Il y a « reprimarisation » lorsque la part des produits de base dans le PIB total et/ou les exportations totales augmente. Comme on l'a vu dans la section III.C, cette augmentation de la part du secteur primaire a des conséquences différentes selon qu'elle se produit aux dépens d'autres secteurs et selon qu'elle résulte du fait que la production et/ou les exportations des produits de base progressent plus rapidement que celles d'autres secteurs (également en expansion), comme c'est souvent le cas en période d'envolée des prix des produits de base.

- 21 Cependant, le nombre de pays tributaires d'un seul produit de base a diminué de 44 à 35 au cours de la même période (d'après *UNCTADstat*).
- 22 Il convient de noter que l'augmentation de la part des exportations de produits de base est due principalement à la hausse des prix de ces produits et non à une diminution des exportations d'autres produits. Dans les régions fortement tributaires des produits de base, comme l'Amérique du Sud, l'Asie occidentale et l'Asie, toutes les catégories d'exportation ont connu une croissance rapide pendant la période en question.
- 23 Une évaluation appropriée de ce type de fonds ne sera possible que sur une période plus longue. À ce jour, leurs résultats ont été plus ou moins positifs selon que leurs objectifs ont été clairement définis, qu'il existe des règles budgétaires et en matière d'investissement et que ces règles sont respectées, que leur marge d'action de manœuvre est suffisante pour faire face aux impondérables et que les responsabilités sont clairement réparties, assurant la transparence et un contrôle efficace (Sharma and Strauss, 2013).
- 24 Par exemple, l'Équateur a consacré une partie de sa rente pétrolière à la création de « Ciudad Yachay » (ou Cité du savoir), pôle technologique devant contribuer à la transformation technologique.
- 25 Voir, par exemple, les études publiées dans le cadre de l'initiative « Making the Most of the Commodities Programme », qui peuvent être consultées à l'adresse suivante : <http://www.commodities.open.ac.uk/mmcp>. Voir également : UNIDO and the Government of the United Republic of Tanzania, 2012 ; OECD *et al.*, 2013 ; ACET, 2014 ; et African Development Bank and the Bill & Melinda Gates Foundation, 2015.
- 26 Pendant la phase de construction, les activités pouvant avoir de fortes ramifications dans l'économie nationale sont très demandées. Les politiques industrielles peuvent faciliter la création d'un réseau de fournisseurs locaux. Au Mozambique, par exemple, Mozlink, un organisme public, a encouragé Mozal aluminium à s'approvisionner auprès de petites et moyennes entreprises locales. En Afrique du Sud, 89 % des dépenses du secteur minier sont effectuées localement, créant ainsi des débouchés pour l'industrie manufacturière et le secteur des services du pays (Kaplan, 2016).

Bibliographie

- ACET (2014). 2014 African transformation report: Growth with depth. African Center for Economic Transformation. Accra.
- African Development Bank and the Bill & Melinda Gates Foundation (2015). Delivering on the promise: Leveraging natural resources to accelerate human development in Africa. Available at: http://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Publications/Delivering_on_the_promise-Leveraging_natural_resources_to_accelerate_human_development_in_Africa.pdf.
- Amarase N, Apiatan T and Ariyapruchya K (2013). Thailand's quest for economic growth: From factor accumulation to creative destruction. Discussion Paper No. 02, Bank of Thailand, Bangkok.
- Amsden AH (2001). *The Rise of "the Rest": Challenges to the West from Late-Industrializing Economies*. Oxford, Oxford University Press.
- Andreoni A and Gregory M. (2013). Why and how does manufacturing still matter: Old rationales, new realities. *Revue d'Economie Industrielle*, 144(4): 21–57.
- Aswicahyono H, Hill H and Narjoko D (2011). Indonesian industrialization: A latecomer adjusting to crises. WIDER Working Paper No. 2011/53, United Nations University-World Institute for Development Economics Research (UNU-WIDER), Helsinki.
- Aoun MC and Boulanger Q (2015). The new challenges for oil-based sovereign wealth funds. Note de l'IFRI. French Institute of International Relations (IFRI) and OCP Policy Center, February.
- Bell M (2007). Technological learning and the development of production and innovative capacities in the industry and infrastructure sectors of the least developed countries: What roles for ODA? Background Paper for UNCTAD's Least Developed Countries Report. United Nations Conference on Trade and Development, Geneva.
- Bellofiore R and Garibaldi F (2011). The global crisis and the changing European industrial landscape.

- International Journal of Management Concepts and Philosophy*, 5(3): 273 – 289.
- Bhalla AS and Ma Y (1990). Sectoral interdependence in the Chinese economy in a comparative perspective. *Applied Economics*, 22(8): 1063–1081.
- Bosworth BP and Triplett JE (2007). The early 21st century U.S. productivity expansion is still in services. *International Productivity Monitor*, 14: 3–19.
- Chuenchoksan S and Nakornthab D (2008). Past, present, and prospects for Thailand's growth: A labor market perspective. Discussion Paper No. 06, Bank of Thailand, Bangkok.
- Cimoli M, Dosi G, Nelson R and Stiglitz JE (2009). Institutions and policies shaping industrial development: An introductory note. In: Cimoli M, Dosi G and Stiglitz JE, eds. *Industrial Policy and Development: The Political Economy of Capabilities Accumulation*. New York, Oxford University Press: 19–38.
- Cornwall J (1977). *Modern Capitalism: Its Growth and Transformation*. London, Martin Robertson.
- Cruz M (2015). Premature de-industrialisation: Theory, evidence and policy recommendations in the Mexican case. *Cambridge Journal of Economics*, 39(1): 113–137.
- Dahlman CJ (1979). The problem of externality. *Journal of Law and Economics*, 22(1): 141–162.
- Dasgupta S and Singh A (2005). Will services be the new engine of Indian economic growth? *Development and Change*, 36 (6): 1035–1057.
- Dasgupta S and Singh A (2006). Manufacturing, services and premature deindustrialization in developing countries: A Kaldorian analysis. Research Paper No. 2006/49, United Nations University – World Institute for Development Economics Research (UNU-WIDER), Helsinki.
- de Vries G J, Timmer M and de Vries K (2015). Structural transformation in Africa: Static gains, dynamic losses. *Journal of Development Studies*, 51(6): 674–688.
- DiMeglio G, Gallego J, Maroto A and Savona M (2015). Services in Developing Economies: A new chance for catching-up? Working Paper Series No. 2015-32, Science Policy Research Unit (SPRU), University of Sussex, Brighton.
- Felipe J, Mehta A and Changyong R (2014). Manufacturing matters...but it's the jobs that count. Economics Working Paper Series No. 420. Asian Development Bank, Manila.
- Furtado C (1971). *La Economía Latinoamericana: Formación Histórica y Problemas Contemporáneos*. Mexico, DF, Siglo XXI Editores SA.
- Gerschenkron A (1962). *Economic Backwardness in Historical Perspective*. Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Ghosh J (2015). Growth, industrialization and inequality in India. *Journal of the Asia Pacific Economy*, 20(1): 42–56.
- Hansda SK (2005). Sustainability of services-led growth: An input output exploration of the Indian economy. Available at <http://econwpa.repec.org/eps/ge/papers/0512/0512009.pdf>.
- Hirschman AO (1958). *The Strategy of Economic Development*. New Haven, CT, Yale University Press.
- Hirschman AO (1986). *Vers une économie politique élargie*. Paris, Editions de Minuit.
- Hobday M (1998). Latecomer catch-up strategies in electronics: Samsung of Korea and ACER of Taiwan. In: Rowley C and Johnseok B, eds. *Korean Businesses: Internal and External Industrialization*. London, Frank Cass: 48–83.
- IMF (2015). World Economic Outlook: Uneven Growth – Short- and Long-Term Factors. Washington, DC.
- Inklaar R and Timmer MP (2008). GGDC productivity level database: International comparisons of output, inputs and productivity at the industry level. Research Memorandum No. GD-104. Groningen Growth and Development Centre, Groningen.
- Jomo KS and Rock M (1998). Economic diversification and primary commodity processing in the second-tier South-East Asian newly industrializing countries. Discussion Papers, No 136, UNCTAD, Geneva.
- Kaldor N (1957). A model of economic growth. *The Economic Journal*, 67(268): 591–624.
- Kaldor N (1958). Monetary policy, economic stability and growth, Memorandum submitted to the Committee on the Working of the Monetary System, June 23. Reprinted in: Kaldor N (1964), *Essays on Economic Policy, Volume I*, London, Gerald Duckworth & Company Limited: 128–153.
- Kaldor N (1966). Causes of the Slow Rate of Economic Growth in the United Kingdom. Cambridge, Cambridge University Press.
- Kannan KP and Raveendran G (2009). Growth sans employment: A quarter century of jobless growth in India's organised manufacturing. *Economic and Political Weekly*, 44(10): 80–91.
- Kaplan D (2016). Linkage dynamics and natural resources: Diversification and catch-up. In: Gehl Sampath P and Oyelaran-Oyeyinka B, eds. *Sustainable Industrialization in Africa: Towards a New Development Agenda*. London, Palgrave Macmillan: 66–84.
- Klyuev V (2015). Structural transformation: How does Thailand compare? Working Paper No. 15/51, International Monetary Fund, Washington, DC.
- Kotwal A, Ramaswami B and Wadhwa W (2011). Economic liberalization and Indian economic growth: What's the evidence? *Journal of Economic Literature*, 49(4): 1152–1199.
- Kuznets S (1973). Modern economic growth: Findings and reflections. *The American Economic Review*, 63(3): 247–258.

- Lall S (1992). Technological capabilities and industrialization. *World Development*, 20(2): 165–186.
- Lall S (2003). Reinventing industrial strategy: The role of government policy in building industrial competitiveness. QEH Working Papers No. 111, University of Oxford, Oxford.
- Lathapipat D and Chucherd T (2013). Labor market functioning and Thailand's competitiveness. Discussion Paper No. 03, Bank of Thailand, Bangkok.
- Lee K (2013). *Schumpeterian Analysis of Economic Catch-Up: Knowledge, Path-Creation and the Middle-Income Trap*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Lee J, Bae ZT and Choi DK (1988). Technology development processes: A model for a developing country with a global perspective. *Research and Development Management*, 18(3): 235–250.
- List F (1856). *National System of Political Economy*. Philadelphia, PA, J.B. Lippincott & Co.
- Malerba F (2002). Sectoral systems of innovation and production. *Research Policy*, 31(2): 247–264.
- Moreno-Brid JC and Ros J (2009). *Development and Growth of the Mexican Economy: A Historical Perspective*. New York, Oxford University Press.
- Moreno-Brid JC, Santamaría J and Riva Valdivia JC (2005). Industrialization and economic growth in Mexico after NAFTA: The road travelled. *Development and Change*, 36(6): 1095–1119.
- Myrdal G (1957). *Economic Theory and Underdeveloped Regions*. London, Methuen.
- Nelson RR (1993). *National Innovation Systems: A Comparative Analysis*. Oxford, Oxford University Press.
- Nelson RR and Winter SG (1973). Towards an evolutionary theory of economic capabilities. *The American Economic Review*, 63(2): 440–449.
- Nübler I (2014). A theory of capabilities for productive transformation: Learning to catch up. In: Salazar-Xirinachs JM, Nübler I, Kozul-Wright R, eds. *Transforming Economies: Making Industrial Policy Work for Growth, Jobs and Development*. Geneva, International Labour Office: 113–149.
- Ocampo JA and Vos R (2008). *Uneven Economic Development*. London, Zed Books.
- OECD (2005). Growth in services: Fostering employment, productivity and innovation. OECD Digital Economy Papers No. 94. Available at: <http://www.oecd.org/general/34749412.pdf>.
- OECD (2012). *Industrial Policy and Territorial Development: Lessons from Korea*. Paris, OECD Development Centre.
- OECD, African Development Bank, United Nations Economic Commission for Africa and the United Nations Development Programme (2013). *Africa Economic Outlook 2013: Structural Transformation and Natural Resources*. Paris, OECD Publishing.
- Palma JG (2005). Four sources of “de-industrialization” and a new concept of the “Dutch Disease”. In: Ocampo JA, ed. *Beyond Reforms: Structural Dynamics and Macroeconomic Vulnerability*. Palo Alto, CA, Stanford University Press, and Washington, DC, World Bank and ECLAC: 71–117.
- Palma JG (2008). De-industrialization, ‘premature’ de-industrialization and the Dutch disease. In: Durlauf SN and Blume LE, eds. *The New Palgrave Dictionary of Economics Second Edition*. London, Palgrave Macmillan: 401–410.
- Palma JG (2011). Why has productivity growth stagnated in most Latin American countries since the neo-liberal reforms? In: Ocampo JA and Ros J, eds. *The Oxford Handbook of Latin American Economics*. New York, Oxford University Press: 568–607.
- Patnaik P (2003). *On the economics of “open economy” de-industrialization*. V.V. Giri Memorial Lecture. Available at: http://www.networkideas.org/featart/nov2003/Open_Economy.pdf.
- Pegels A and Becker B (2014). *Implementing green industrial policy*. In: Pegels A, ed. *Green Industrial Policy in Emerging Countries*, London and New York, Routledge: 38–68.
- Porta F, Santarcangelo J and Schteingart D (2016). Industrial policy in Argentina, Brazil, Chile and Mexico: A comparative approach. Background paper for UNCTAD's *Trade and Development Report, 2016*. Geneva. Unpublished.
- Prebisch (1964). *Towards a New Trade Policy for Development*. Report by the Secretary-General of the United Nations Conference on Trade and Development. United Nations Publications. Sales No. 64.II.B.4. New York.
- Raj K (1975). Measurement of the direct and indirect employment linkages of agricultural growth with technical change. In: Heady EO and Whiting LR, eds. *Externalities in the Transformation of Agriculture: Distribution of Benefits and Costs from Development*. Ames, Iowa State University Press: 305–327.
- Ramaswamy R and Rowthorn RE (1997). Deindustrialization: Causes and implications. In: *Staff Studies for the World Economic Outlook*. Washington, DC, International Monetary Fund: 61–77.
- Ramdoo I and Bilal S (2014). Extractive resources for development: Trade, fiscal and industrial considerations. Discussion Paper No. 156, European Centre for Development Policy Management, Maastricht.
- Rodrik D (2004). Industrial policy for the twenty-first century. Discussion Paper No. 4767, Centre for Economic Policy Research, London.
- Rodrik D (2014). An African growth miracle? Working Paper No. 20188, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Rodrik D (2015). Premature deindustrialization. Working Paper No. 20935, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

- Rowthorn RE and Wells JR (1987). *De-industrialization and Foreign Trade*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Saéz S, McKenna M and Hoffman B (2015). Valuing Trade in Services in Africa. In: World Economic Forum, World Bank, African Development Bank, Organisation for Economic Co-operation and Development. *The Africa Competitiveness Report 2015*. Geneva, World Economic Forum: 53–69.
- Schumpeter JA (1961). *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle*. Oxford, Oxford University Press.
- Sharma N and Strauss T (2013). Special fiscal institutions for resource-rich developing economies: The state of the debate and implications for policy and practice. Research Report. Overseas Development Institute, London.
- Studwell J (2013). *How Asia Works: Success and Failure in the World's Most Dynamic Region*. New York, Grove Press.
- Szirmai A and Verspagen B (2015). Manufacturing and economic growth in developing countries, 1950–2005. *Structural Change and Economic Dynamics*, 34: 46–59.
- Timmer MP and de Vries GJ (2009). Structural change and growth accelerations in Asia and Latin America: A new sectoral data set. *Cliometrica*, 3(2): 165–190.
- Timmer MP, de Vries G and de Vries K (2014). Patterns of structural change in developing countries. Research memorandum No. 149, Groningen Growth and Development Centre, Groningen.
- Tregenna F (2008). Sectoral engines of growth in South Africa: An analysis of services and manufacturing. Research Paper No. 2008/98, United Nations University – World Institute for Development Economics Research (UNU-WIDER), Helsinki.
- Tregenna F (2015). Deindustrialisation, structural change and sustainable economic growth. Working Paper No. 32/2015, United Nations Industrial Development Organization (UNIDO), Vienna.
- UNCTAD (2015a). *The Least Developed Countries Report 2015: Transforming Rural Economies*. United Nations Publication. Sales No. E.15.II.D.7, New York and Geneva.
- UNCTAD (2015b). *Economic Development in Africa Report 2015: Unlocking the Potential of Africa's Services Trade for Growth and Development*. United Nations Publication. Sales No. E.15.II.D.2. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 1995). *Trade and Development Report, 1995*. United Nations publication. Sales No. E.95.II.D.16. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2002). *Trade and Development Report, 2002: Global Trends and Prospects, Developing Countries in World Trade*. United Nations publication. Sales No. E.02.II.D.2. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2003). *Trade and Development Report, 2003: Capital Accumulation, Growth and Structural Change*. United Nations publication. Sales No. E.03.II.D.7. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2005). *Trade and Development Report, 2005: New Features of Global Interdependence*. United Nations publication. Sales No. E.05.II.D.13. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2008). *Trade and Development Report, 2008: Adjusting to the Changing Dynamics of the World Economy*. United Nations publication. Sales No. E.08.II.D.21. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2014). *Trade and Development Report, 2014: Global Governance and Policy Space for Development*. United Nations publication. Sales No. E.14.II.D.4. New York and Geneva.
- UNECA and African Union (2013). Economic report on Africa 2013: Making the most of Africa's commodities- Industrializing for growth, jobs and economic transformation. Addis Ababa, United Nations Economic Commission for Africa.
- UNIDO and Government of the United Republic of Tanzania (2012). Tanzania industrial competitiveness report 2012. United Nations Industrial Development Organization, Vienna.
- UNIDO (2009). Structural change and productivity growth: A review of implications for developing countries. Working Paper No. 08/2009, United Nations Industrial Development Organization, Vienna.
- UNIDO (2012). Promoting industrial diversification in resource-intensive economies: The experiences of Sub-Saharan Africa and Central Asia Regions. United Nations Industrial Development Organization, Vienna.
- UNIDO (2013). The Industrial Competitiveness of Nations: Looking back, forging ahead. Competitive Industrial Performance Report 2012/2013. United Nations Industrial Development Organization, Vienna.
- Wong T (1998). Information technology and development in Singapore and its geographical effects. In: Tan FB, Corbet PS and Wong Y, eds. *Information Technology Diffusion in the Asia Pacific: Perspectives on Policy, Electronic Commerce and Education*. Hershey, PA, and London, Idea Group Publishing: 101–113.
- World Bank (2012). *China 2030: Building a Modern, Harmonious and Creative Society*. Washington, DC, World Bank and Development Research Center of the State Council, People's Republic of China.

UN NOUVEAU REGARD SUR LE RÔLE DU COMMERCE DE PRODUITS MANUFACTURÉS DANS L'INDUSTRIALISATION

A. Introduction

Une industrialisation axée sur les exportations et le commerce de produits manufacturés censé en être le moteur semblent souvent être ce que l'époque moderne a trouvé de mieux pour accélérer le développement. Cette idée évoque dans les esprits à la fois le succès des tigres d'Asie de l'Est et les soi-disant échecs des stratégies d'industrialisation basées sur le remplacement des importations. En outre, elle confirme que l'industrialisation est une étape essentielle du développement, puisque quasiment rien d'autre ne s'est avéré aussi efficace pour stimuler le rattrapage économique. Elle semble de surcroît aller dans le sens des prescriptions de la théorie traditionnelle du commerce en faveur de la libéralisation commerciale.

Toutefois, l'industrialisation tirée par les exportations est bien plus difficile à réussir qu'il n'y paraît dans la pensée économique traditionnelle. Son succès dépend essentiellement du cadre de politique générale en place et des circonstances économiques mondiales et nationales, lesquelles ne la facilitent pas toujours. Pour lancer l'industrialisation et assurer une transformation structurelle de nature à augmenter la productivité, il ne suffit pas d'augmenter les exportations manufacturières ; il faut également développer des liens profonds et robustes en matière de production, d'apprentissage et de revenu. En effet, il est reconnu que pour tirer le maximum d'avantages

du commerce au profit du développement, le modèle de croissance tirée par les exportations suivi en Asie de l'Est, y compris ses variantes les plus récentes, cherche à encadrer les échanges commerciaux de politiques industrielles, macroéconomiques et sociales volontaristes, notamment en menant de front la promotion des exportations, la protection des industries naissantes et le remplacement des importations, surtout pendant les étapes initiales du processus d'industrialisation (*TDRs 1994, 1996 and 2003*). C'est bien cette approche d'encadrement des échanges commerciaux pour qu'ils contribuent au développement national qui a été utilisée par presque tous les pays actuellement développés, à un moment ou à un autre de l'histoire de leur industrialisation (Chang, 2008 ; Cohen and DeLong, 2016).

L'économie mondiale a considérablement changé depuis que les pays développés d'aujourd'hui se sont industrialisés, voire même depuis les miracles de rattrapage économique de la première génération de pays d'Asie de l'Est venus tardivement à l'industrialisation. Aujourd'hui, l'économie mondiale est beaucoup plus ouverte, pas seulement en raison des nombreux accords multilatéraux et bilatéraux qui ont été conclus sur le commerce et l'investissement, mais aussi parce que les anciens pays à économie planifiée sont entrés de plain-pied dans le système commercial mondial. L'économie mondiale compte

également plus d'acteurs, dont une multitude de pays qui s'efforcent de réaliser en même temps les promesses de l'industrialisation par l'exportation en exportant leurs produits manufacturés, causant ainsi une augmentation de l'offre de main-d'œuvre peu qualifiée. Les avancées des technologies de l'information et de la communication (TIC) ont rendu plus facile et moins coûteuse la gestion de réseaux de production très étendus et variés, contribuant ainsi à l'essor des chaînes de valeur mondiales (CVM) et attribuant aux entreprises multinationales un rôle encore plus important dans le régime commercial mondial. Ce dernier est, en outre, bien imbriqué dans la financiarisation de l'économie mondiale, puisque les multinationales participent de moins en moins aux activités de production et s'emploient plutôt à coordonner des avoirs productifs, tels que les droits de propriété intellectuelle (propriété, contrôle, conception et commercialisation).

La question qui se trouve au centre du présent chapitre est celle de savoir si l'exportation de produits manufacturés a permis le genre d'industrialisation, de croissance de la productivité et de transformation structurelle attendues de cette approche, en particulier depuis les années 1980. Le chapitre est organisé comme suit. La section B explique dans les grandes lignes les raisons de cet intérêt particulier pour le commerce de biens manufacturés (surtout leur exportation) et propose un cadre d'analyse permettant de comprendre les liens entre ce commerce, l'industrialisation et le développement. La section C commence par un aperçu des grands changements intervenus dans

le commerce mondial et présente ensuite une analyse empirique des échanges interrégionaux et infrarégionaux de produits manufacturés depuis 1980, par groupe de pays. La section D évalue les conséquences des exportations manufacturières du point de vue de l'offre – la transformation structurelle étant évaluée en termes de valeur ajoutée manufacturière – et la relation entre ces exportations et la croissance de la productivité globale. Elle examine également comment le degré d'élaboration et de diversification des produits exportés déterminent l'incidence du commerce sur la croissance, surtout au regard de ce que l'on a appelé le « piège du revenu intermédiaire » discuté dans le chapitre II du *Rapport*. La section E est consacrée aux perspectives de la modernisation industrielle dans le contexte des CVM. Les sections F et G analysent les effets du commerce de biens manufacturés sur la répartition du revenu au niveau de chaque pays et entre les pays, et tire de cette analyse certaines conclusions pour l'accumulation de capital tant humain que matériel. La section F évalue, sous l'angle de l'égalité des sexes, le bilan-emploi du commerce accru de produits manufacturés et les perspectives d'augmentation des revenus et de réduction des inégalités entre les sexes dans le cadre d'un processus d'industrialisation tiré par le commerce. La section G se concentre sur les inégalités entre le Nord et le Sud, telles que reflétées dans l'évolution des termes de l'échange et cherche à déterminer si l'expansion du commerce de produits manufacturés a conféré au Sud cette capacité d'influer sur les prix dont il a besoin pour stimuler l'investissement et la croissance des salaires. La section H contient les conclusions.

B. Un cadre préliminaire

Comme on l'a vu dans le chapitre précédent, les activités manufacturières sont la clef du développement de rattrapage ; ces activités engendrent un processus d'industrialisation et de changement structurel favorable à la productivité, qui est important pour la réalisation de nombreux objectifs du Programme de développement durable à l'horizon 2030. Comme de fait, l'objectif 9 est précisément la

promotion d'une industrialisation durable qui profite à tous, attestant de l'importance de cette dernière pour la promotion d'un développement durable. De même, le commerce international joue un rôle considérable dans la construction et la conciliation de ces relations aussi bien dans la pratique, compte tenu de la portée toujours plus grande de la production mondialisée, que dans la théorie et la politique en matière de

développement, où la libéralisation commerciale est souvent perçue comme une panacée face aux problèmes de développement les plus divers. Cette section part de l'idée que le commerce de produits manufacturés n'est pas une fin en soi, mais plutôt un moyen d'assurer une industrialisation et un développement qui profitent à tous ; elle présente un cadre d'analyse permettant de comprendre pourquoi ce commerce devrait hypothétiquement stimuler l'industrialisation, le changement structurel et la croissance de la productivité.

Il est utile pour commencer de classer les liaisons entre le commerce et l'industrialisation en deux catégories. La première sont les liaisons qui permettent aux exportations aussi bien qu'aux importations manufacturières d'agir directement sur la croissance de la productivité en modifiant les structures de production. La deuxième catégorie de liaisons sont celles qui, dans une mesure plus ou moins grande, influent sur les structures de distribution et d'accumulation et pourraient, dans certaines conditions, dynamiser l'investissement et la croissance, tout en étant propices à une hausse des salaires, donc à une amélioration des moyens d'existence.

S'agissant des structures de production, les exportations manufacturières peuvent induire une croissance de la productivité au niveau des branches d'activités industrielles et entre celles-ci, ainsi qu'aux niveaux intra et intersectoriel. Les courroies de transmission les plus connues sont sans doute les économies d'échelle (plus le volume produit est grand, plus le coût moyen diminue) et de gamme (les capacités acquises dans une sphère d'activités permettent de se lancer dans d'autres activités à un coût effectif réduit). Ces économies d'échelle et de gamme sont dynamiques, c'est-à-dire qu'elles ne sont pas seulement un moyen ponctuel d'augmenter la productivité ; elles créent des capacités et mettent en marche des processus qui améliorent la productivité de manière continue et cumulative. Vue sous cet angle, l'exportation a

Le commerce de produits manufacturés n'est pas une fin en soi, mais plutôt un moyen d'assurer une industrialisation qui profite à tous.

Pour que l'exportation de produits manufacturés induise une croissance de la productivité et l'industrialisation, les secteurs exportateurs doivent avoir des liens solides avec le reste de l'économie en matière de production et d'apprentissage.

un rôle à jouer, car les marchés intérieurs de la plupart des pays en développement, tout en étant une bonne base de départ, ne sont pas assez grands et complexes pour absorber des volumes aussi importants et des gammes de produits aussi diversifiées que les marchés mondiaux – une idée qui rappelle l'argument si souvent cité d'Adam Smith selon lequel la division du travail est limitée par l'étendue du marché et les marchés extérieurs peuvent servir de « débouchés pour les excédents » (Myint, 1977)¹.

Toutefois, il y a là une source potentielle de contradiction, puisque pour créer des économies d'échelle et de gamme, il faudra peut-être avoir de grandes entreprises ou des agglomérations d'entreprises capables de bénéficier de certains des avantages découlant des exportations manufacturières. C'est peut-être pour cela que le commerce mondial et les CVM qui façonnent la structure de ce commerce, sont tellement dominés par de grandes entreprises, surtout par celles qui se trouvent tout en haut de l'échelle de la valeur ajoutée (Bernard *et al.*, 2007 ; Melitz and Trefler, 2012). Cela signifie également que, pour une entreprise, le fait d'être la première à exporter et à capter ces économies d'échelle et de gamme avant les autres confère bel et bien un avantage stratégique, qui fait que les nouveaux arrivants peinent à résister à la concurrence – c'est ce que l'on a appelé l'« avantage du pionnier ».

Ces défis sont souvent évoqués pour justifier la protection des industries naissantes, l'argument étant que les entreprises des pays en développement ont besoin à la fois de temps, de soutien et de protection pour renforcer leurs capacités avant de pouvoir s'exposer à la concurrence internationale, tout comme les entreprises des pays développés et d'Asie de l'Est au début de leur industrialisation (Wade, 1990 ; Chang 2002). La protection des industries naissantes est liée également à la question de savoir comment les entreprises exportatrices devenues mondialement compétitives après avoir bénéficié d'une protection initiale peuvent

améliorer tant les possibilités que les capacités d'apprentissage, de découverte et d'innovation. Les capacités technologiques et de gestion, ainsi que les compétences des travailleurs sont cumulatives et dépendent du chemin parcouru, l'expérience (surtout celle acquise à la faveur du dynamisme des marchés internationaux) prolongeant dans le présent les effets des succès passés (Amsden, 2001). L'exportation de produits manufacturés est une sphère d'activités dans laquelle ce genre d'externalités et de retombées positives est particulièrement prometteur.

Toutefois, il existe une différence instructive entre les données macroéconomiques et microéconomiques concernant l'« apprentissage par l'exportation ». Comme le montre l'analyse assez détaillée présentée dans le *TDR 2014*, s'il est vrai que les entreprises exportatrices tendent à être également les plus productives dans leur secteur, les données empiriques microéconomiques indiquent que cette corrélation résulte principalement d'un processus de sélection plutôt que d'un hypothétique rapport de causalité entre les exportations et la croissance de la productivité (Harrison and Rodríguez-Clare, 2009 ; McMillan and Rodrik, 2011 ; Melitz and Trefler, 2012). Autrement dit, les entreprises les plus productives tendent à se lancer dans l'exportation ; il se peut aussi qu'en s'ouvrant au commerce ces entreprises augmentent tout simplement leur part de marché, parce que la concurrence force les entreprises locales moins productives à fermer leurs portes. Dans un cas comme dans l'autre, la productivité globale du secteur augmente, mais pas nécessairement parce que les entreprises deviennent plus productives.

Il est donc essentiel qu'au niveau macroéconomique, le secteur exportateur soit capable, non seulement de consolider et d'augmenter sa propre productivité, mais aussi de créer des liens avec le reste de l'économie. Comme il a été indiqué dans le chapitre III du *Rapport*, ce genre de liens dépend du cadre de politique générale en place (Furtado, 1967 ; Hausmann *et al.*, 2007). Les économies d'échelle et de gamme, conjuguées aux externalités et retombées productives induites par ces processus, sont, de par leur nature même, difficiles à cerner au niveau de

l'entreprise ou du secteur d'activités – aussi bien empiriquement que dans la pratique. Il serait peut-être utile de rappeler ici la différence fondamentale qui existe entre les avantages limités des enclaves de production et ceux qui découlent de l'établissement de liaisons robustes en matière de production, de revenu et d'apprentissage, question traitée dans le chapitre précédent.

Les exportations et les importations manufacturières peuvent également influencer sur la structure de la production et la productivité en agissant sur l'évolution globale du changement structurel. Comme le montre l'analyse détaillée présentée dans le chapitre précédent, une partie du changement structurel favorable à la productivité prend la forme d'un déplacement de la main-d'œuvre et des ressources des travaux à faible productivité du secteur agricole traditionnel vers des emplois à plus haute productivité dans le secteur manufacturier et dans les services modernes. Les possibilités à cet égard sont plus grandes en vendant sur les marchés extérieurs qu'en desservant exclusivement les marchés intérieurs. Par conséquent, l'exportation de biens manufacturés peut accroître la productivité non seulement sectorielle, mais aussi globale,

à l'échelle de toute l'économie, par la voie d'une réallocation générale des ressources à tous les secteurs². Toutefois, en présence d'une offre de travail excédentaire (une caractéristique universellement partagée par les pays tant en développement que développés, en ces temps d'atonie de la demande globale), de la concurrence de produits importés et/ou d'une croissance de la productivité résultant de la sortie du secteur industriel d'entreprises moins productives, la libéralisation commerciale peut faire baisser la productivité globale, même si la productivité augmente dans le secteur industriel (McMillan and Rodrik, 2011). Le facteur décisif est l'impact sur l'emploi ; il faut déterminer si la croissance de la productivité dans l'industrie (lorsque croissance il y a) est contrebalancée par un déplacement encore plus important de la main-d'œuvre et des ressources vers des emplois peu productifs hors du secteur industriel. C'est ce genre de dynamique qui fait craindre une « désindustrialisation précoce » des pays en développement, comme on l'a vu dans le chapitre précédent.

La croissance de la demande globale, aussi bien intérieure que mondiale, est indispensable pour capter et exploiter tout le potentiel du commerce de biens manufacturés.

En règle générale, l'industrialisation tirée par les exportations et la croissance de la productivité qui l'accompagne sont considérées presque exclusivement sous l'angle de la production, donc de l'offre. Toutefois, la demande peut elle aussi jouer un rôle important à travers la répartition des revenus dans l'économie et ses conséquences pour l'accumulation de capital. Pour capter et exploiter tout le potentiel du commerce de biens manufacturés, il faut faire en sorte que ses bienfaits soient mis au service d'une transformation structurelle positive et d'une croissance largement partagée. La demande globale se trouve au centre de ce processus.

Les exportations manufacturières devraient avant tout contribuer à une mobilisation solide des investissements à long terme, en permettant aux entreprises nationales de faire des bénéfices sur les marchés internationaux. Ces bénéfices doivent permettre d'accroître l'investissement intérieur et de financer l'innovation et la modernisation. L'importation directe de biens d'équipement et de technologies étrangères contribue également à la modernisation, et les devises provenant des exportations sont utilisées à cette fin (allégeant ainsi les contraintes de la balance des paiements qui freinent la croissance)³. Le défi qui se pose ici est complexe, car il s'agit de générer et de capter les bénéfices et les rentes et de les utiliser pour promouvoir des activités productives propices au développement. Bon nombre de ces questions sont traitées dans le chapitre suivant consacré au couple bénéfices-investissements, ainsi que dans le dernier chapitre portant sur la politique industrielle. Pour l'heure, il suffit de souligner que l'industrialisation et le développement passent par l'accumulation de capital, ce qui soulève la question de savoir si le régime commercial mondial actuel a, en fait, généré suffisamment de ressources pour financer cette accumulation de capital.

Dans le même ordre d'idée, la demande globale, aussi bien intérieure qu'extérieure, est l'un des principaux moteurs de l'investissement (et de la croissance industrielle et de la transformation structurelle qui en résultent). Quand une entreprise s'attend à ce que la demande augmente, sa réaction est d'investir pour augmenter sa capacité de production. En outre, lorsque la demande est dynamique, il est plus facile de prendre le risque de s'engager dans de nouveaux domaines ou de se lancer dans l'innovation technologique. Avec l'industrialisation tirée par les exportations, la demande extérieure peut remplir cette

fonction, mais elle est devenue capricieuse depuis le ralentissement du commerce mondial et l'expansion exponentielle du champ d'action des exportateurs (résultant, en partie, de la facilité d'accès aux CVM et aux réseaux de production internationaux). De plus, lorsque le maintien d'un avantage concurrentiel dépend exclusivement ou principalement de compressions salariales, la demande intérieure est freinée par des limitations structurelles. En fin de compte, pour tenir vraiment ses promesses, toute trajectoire de développement basée sur l'exportation de biens manufacturés devrait, à terme, améliorer les moyens de subsistance (des emplois plus nombreux et mieux rémunérés).

Il faudrait, pour cela, aller plus loin que le traditionnel raisonnement en faveur de l'industrialisation et du type d'investissement qu'elle exige. Lorsque les échanges commerciaux s'accompagnent de la création d'emplois mieux rémunérés, ils encouragent également les investissements dans le capital humain, en augmentant les revenus et en rendant les investissements dans l'éducation plus rentables, augmentant ainsi les compétences des travailleurs (Lederman and Maloney, 2012). Cet élément est parfois méconnu dans les analyses du lien entre les exportations et l'industrialisation. Les politiques focalisées sur l'offre de travail ne sont pas non plus la solution, ne serait-ce que parce que l'offre ne réussit quasiment jamais à engendrer sa propre demande, surtout en ce qui concerne le marché du travail (Amsden, 2010). Quand les investissements dans les capacités humaines sont déterminés par la demande, et sont ainsi directement liés à l'emploi, ils deviennent un moyen important d'assurer durablement l'ascension sociale. Il faut souligner également que, vue sous l'angle de l'égalité des sexes, la création d'emplois plus nombreux et meilleurs pour les femmes est un aspect essentiel de leur autonomisation. En outre, l'augmentation des profits et l'amélioration des salaires élargissent la base d'imposition, ce qui augmente les recettes publiques et permet d'investir davantage dans les infrastructures matérielles et sociales, aidant ainsi à résoudre l'une des principales difficultés de financement dans la poursuite des objectifs du Millénaire pour le développement (OMD).

Si, au lieu de cela, la demande globale et la croissance des salaires stagnent, la concurrence s'intensifie, les marges bénéficiaires s'amenuisent et les gouvernements sont réticents à élargir la base d'imposition par crainte de perdre des entreprises

(nationales ou étrangères) ; la situation économique s'apparente alors à un équilibre de basse conjoncture. En pareilles circonstances, la croissance de la productivité dont pourrait s'accompagner le commerce de biens manufacturés du côté de l'offre pourrait servir à gagner ou simplement à maintenir des parts de marchés en réduisant les prix relatifs à l'exportation, ce qui reviendrait, en fait, à faire don des gains de productivité à des entreprises mondiales ou à des consommateurs étrangers. Le fait est que, si ces effets dynamiques sont suffisamment forts, la croissance de la productivité pourrait être défavorable pour un pays, au cas où la détérioration de ses termes de l'échange serait plus importante que les gains résultant de cette croissance⁴. Ce problème rappelle la thèse de Raúl Prebisch et Hans Singer, selon laquelle les prix des biens exportés par les pays en développement (essentiellement des produits de base)

ayant tendance à baisser par rapport à ceux des biens exportés par les pays développés (essentiellement des produits industriels), les pays en développement sont dans une situation de désavantage structurel dans leurs relations commerciales internationales avec le Nord, ce qui perpétue et amplifie l'écart de revenus entre riches et pauvres (c'est l'« hypothèse Prebisch-Singer »). Depuis, des analyses plus récentes ont pris en compte la place de plus en plus importante des produits manufacturés dans les exportations des pays en développement (*TDR 2002* ; Sarkar and Singer, 1991), mais l'esprit de l'hypothèse initiale reste un motif de préoccupation. Puisque la répartition des revenus détermine, en partie, la nature et le taux de l'accumulation de capital et l'innovation, le prix que les pays en développement obtiennent pour les produits manufacturés qu'ils exportent pourrait limiter les effets positifs du commerce sur le développement.

C. Tendances régionales du commerce international

1. Tendances générales

S'il y a un aspect de la période la plus récente de la mondialisation qui est indéniablement positif, c'est bien l'expansion des échanges commerciaux – exportations et importations de même. Entre 1980 et 2014, les pays en développement pris dans leur ensemble ont augmenté leurs exportations de marchandises et de services (en prix constants) au taux moyen annuel de près de 7,5 %, alors que le PIB a progressé au taux moyen de 4,8 % par an. Exprimées en pourcentage du PIB (en prix courants), les exportations de marchandises et de services des pays en développement sont passées en moyenne de 19 % au début des années 1970, à 27 % dans les années 1990 et à 37 % dans les années 2000 ; leur expansion a atteint un pic de 40 % entre 2005 et 2008, avant de revenir à 33 % en 2014 (tableau 4.1)⁵. Cette expansion des exportations (et des importations également) en pourcentage du PIB a été importante dans toutes les régions en développement (et développées également), mais c'est en Asie de l'Est et en Asie

du Sud-Est qu'elle a été la plus forte et c'est dans la région de l'Amérique latine et des Caraïbes et en Asie du Sud qu'elle a été la plus modérée.

L'augmentation des flux commerciaux internationaux des régions en développement a également modifié la structure du commerce international, mais avec un léger décalage dans le temps. Entre 1960 et 1990, la répartition régionale du commerce mondial est restée quasiment inchangée, les pays développés représentant environ 73 % en moyenne du total des échanges de marchandises et les pays en développement environ 23 % (les 4 % restants représentant la part des pays en transition). La participation des pays en développement a commencé à s'intensifier au milieu des années 1990 et s'est fortement accélérée pendant les années 2000, période pendant laquelle elle a quasiment doublé jusqu'à représenter près de la moitié de la totalité du commerce mondial en 2015. Toutefois, cette progression a été inégale. L'Asie de l'Est, l'Asie du Sud-Est et l'Asie du Sud ont compté pour deux-tiers dans le total du commerce de marchandises des pays en développement et ont contribué

Tableau 4.1

**PART DES EXPORTATIONS DE MARCHANDISES ET DE SERVICES
DANS LE PIB, PAR GROUPE DE PAYS, 1970-2014**

(En pourcentage du PIB et en dollars courants)

	1970-1979	1980-1989	1990-1999	2000-2009	2010-2014
Pays développés	15,1	16,9	18,5	23,0	27,4
Pays en transition	32,9	37,6	34,0
Pays en développement	18,9	23,0	27,5	36,9	35,3
dont :					
Afrique	22,6	21,4	24,5	31,9	31,4
Amérique latine et les Caraïbes	13,2	16,3	15,3	22,5	21,2
Asie de l'Est	14,0	26,2	35,3	42,4	37,2
Asie du Sud-Est	29,7	39,2	57,7	76,3	65,0
Asie du Sud	12,6	8,2	12,7	19,4	22,9
Asie occidentale	36,3	39,3	33,3	43,7	50,9

Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après UNCTADstat.

à 70 % à l'augmentation de la part de ces pays dans la totalité des échanges commerciaux entre 2000 et 2014. Cependant, d'autres groupes de pays, comme les pays en transition et les pays d'Asie, d'Amérique du Sud et d'Asie occidentale, ont également augmenté leur part aussi bien des exportations que des importations de marchandises. La hausse des prix des produits de base (mais aussi des volumes échangés) explique largement l'augmentation importante de la valeur de leurs exportations et de leur pouvoir d'achat, facilitant par la même occasion l'expansion de leurs importations. En particulier, la part du commerce entre pays en développement a plus que doublé depuis 2000.

Le fait que le poids des différentes régions dans le commerce mondial varie a des incidences sur la composition des échanges commerciaux, puisque la structure de la demande de différents pays n'est pas uniforme, pas plus que ne l'est la participation des pays aux réseaux internationaux de production. En particulier, l'expansion de la demande des pays en développement a fortement modifié la composition des échanges dans le monde, entre autres parce que les prix relatifs s'en sont trouvés modifiés. La demande croissante de produits de base observée dans les pays d'Asie à croissance rapide (en particulier, la Chine), combinée à toute une série d'autres facteurs, notamment la réaction lente de l'offre et la

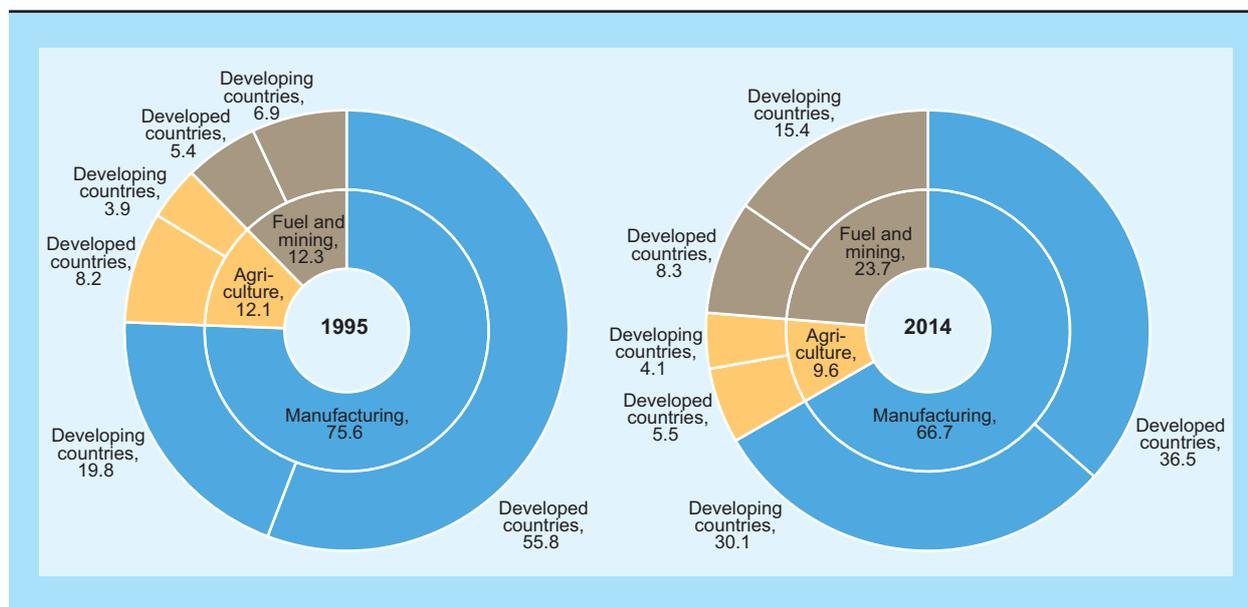
financiarisation des marchés des produits de base, expliquent largement l'envolée des prix de ces produits entre 2003 et 2011-2013, ce qui a augmenté la part des produits de base, tant transformés que non transformés, dans le commerce total de marchandises. Entre 1995 et 2012, le commerce mondial des produits de base (produits agricoles, combustibles et minéraux) a progressé, passant de 24,4 % des exportations de marchandises à 35,4 %, pour revenir à 33,3 % en 2014 (graphique 4.1). Cette expansion a été principalement le fait des minéraux et des combustibles, alors que la part (et non la valeur) des produits agricoles a légèrement diminué. La croissance a, en outre, été plus prononcée pour les produits de base non transformés que pour les produits de base transformés. Ceci reflète la structure des marchés les plus dynamiques, en particulier le marché chinois, la Chine possédant elle-même une capacité substantielle de transformation.

Dans plusieurs régions, la composition des exportations est étroitement liée au partenaire commercial. Dans les régions qui ont réussi leur industrialisation (Asie de l'Est et Asie du Sud-Est), les principaux produits d'exportation sont les articles manufacturés nécessitant des niveaux de compétence moyens ou élevés, notamment les produits intermédiaires entrant dans l'assemblage de produits manufacturés finis ; ils sont pour la plupart écoulés

Graphique 4.1

**PART DES PAYS DÉVELOPPÉS ET DES PAYS EN DÉVELOPPEMENT
DANS LES EXPORTATIONS MONDIALES D'ARTICLES MANUFACTURÉS
ET DE QUELQUES PRODUITS DE BASE, 1995 ET 2014**

(En pourcentage)



Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après UNCTADstat.

Note : Dans ce graphique, les données concernant les pays en développement incluent les données des pays en transition. Les pourcentages figurant dans les cercles intérieurs et extérieurs totalisent respectivement 100 %. Chaque catégorie comprend les codes suivants de la (CTCI, Rev.3) : articles manufacturés = 5, 6, 7, 8 sauf les positions 667 et 68 ; agriculture = 0, 1, 2, 4 sauf les positions 27 et 28 ; combustibles et minéraux = 27, 28, 3, 667, 68, 971.

à l'intérieur de la région asiatique. Par contre, les exportations de l'Asie du Sud sont dominées par des articles manufacturés à faible intensité de qualification. Dans les trois sous-régions, les pays développés restent un marché essentiel pour les articles manufacturés nécessitant une main-d'œuvre peu qualifiée (graphiques 4.2C, D et E)⁶.

L'Afrique exporte principalement des produits de base non transformés vers le reste du monde, représentant environ 57 % de ses exportations totales (graphique 4.2A). Toutefois, les exportations infrarégionales se composent essentiellement d'articles manufacturés et de produits de base transformés (respectivement 43 % et 22 % en 2014). Par conséquent, bien que les exportations infrarégionales soient restées modestes (passant de 12 % à 20 % des exportations totales entre 2000 et 2014), elles expliquent 42 % de l'augmentation des exportations africaines d'articles manufacturés entre ces deux années. Ainsi, le commerce infrarégional pourrait contribuer à

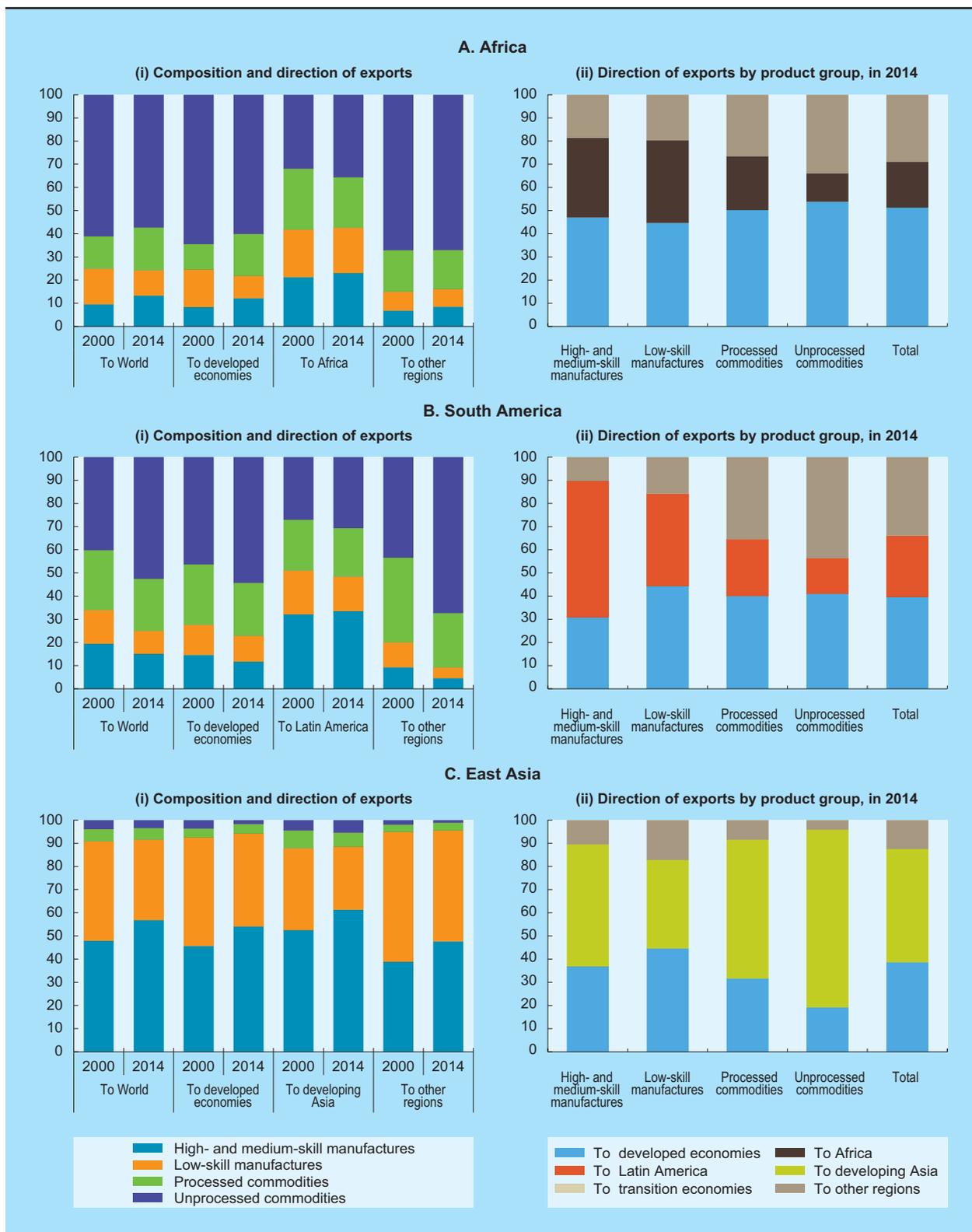
l'industrialisation et à la diversification en Afrique. Il devrait donc être encouragé, étant donné que l'un des obstacles à ce commerce est précisément l'offre insuffisante d'articles manufacturés et de produits de base transformés (*TDR 2007*)⁷. La réorientation de certaines des exportations africaines des pays développés vers d'autres régions en développement (tout particulièrement vers l'Asie) n'aurait pas les mêmes effets sur la composition des exportations, car les produits de base non transformés constituent une plus grande part des exportations vers l'Asie que des exportations vers les pays développés (graphique 4.2A).

Une situation similaire est observée en Amérique du Sud et dans les pays en transition, deux groupes qui, ces dernières années, sont devenus encore plus tributaires de leurs exportations de produits de base. En Amérique du Sud, la part des produits de base non transformés dans les exportations totales est passée de 40 % à 52 %, ce qui s'explique essentiellement

Graphique 4.2

COMPOSITION ET RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DES EXPORTATIONS DE QUELQUES GROUPES DE PAYS ET QUELQUES RÉGIONS, 2000-2014

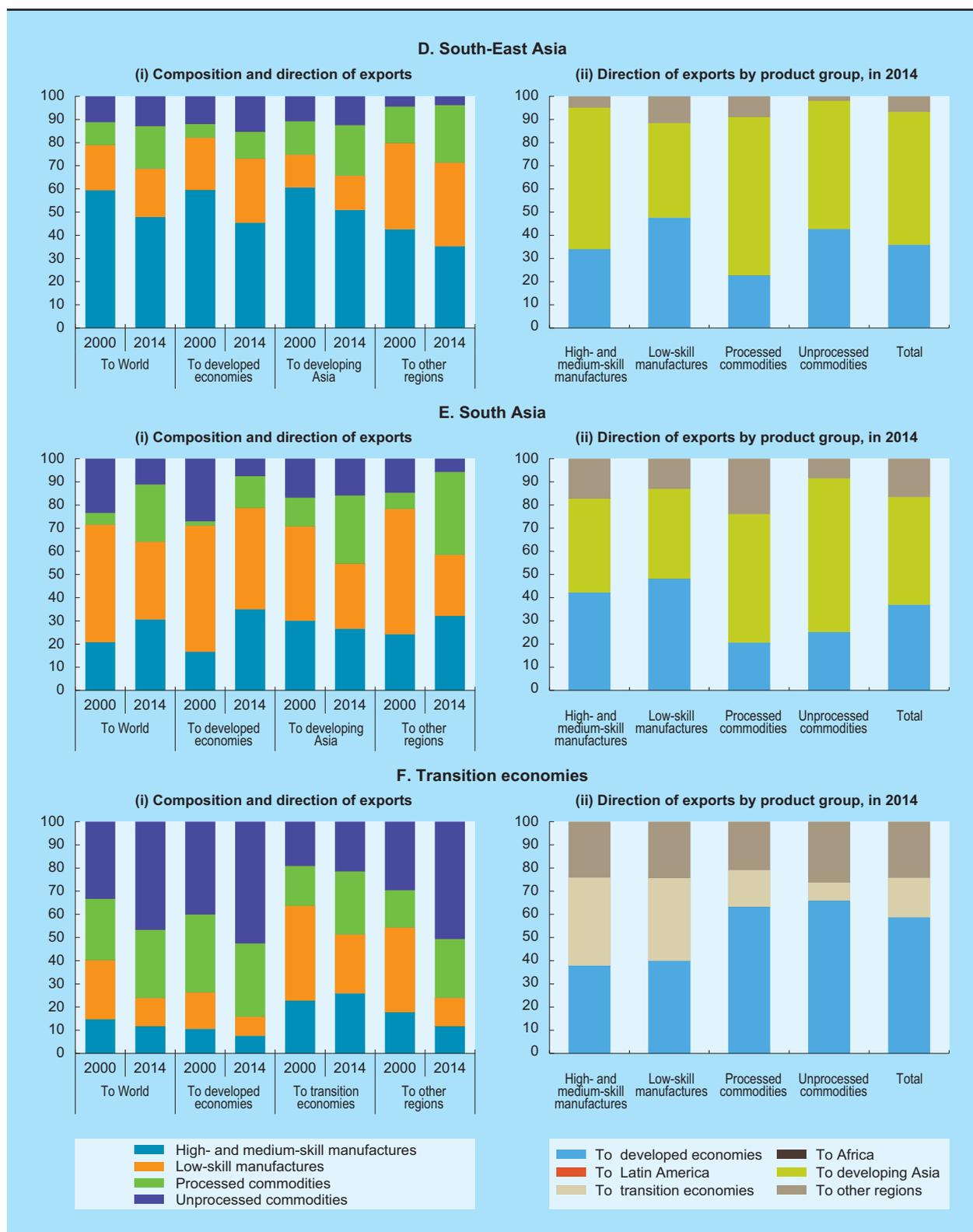
(En pourcentage)



Graphique 4.2 (suite)

COMPOSITION ET RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DES EXPORTATIONS DE QUELQUES GROUPES DE PAYS ET QUELQUES RÉGIONS, 2000-2014

(En pourcentage)

Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après la base de données *UN Comtrade* de la DSNU

Note : La classification est basée sur Wood and Mayer, 2001, et TDR 2002.

par l'augmentation des exportations vers d'autres régions en développement, particulièrement vers l'Asie (graphique 4.2B). Par contre, les exportations manufacturières ont reculé à 25 % seulement des exportations totales en 2014. Toutefois, les articles manufacturés, pour la plupart à haute intensité de qualification, ont continué de représenter 50 % des exportations infrarégionales. Ainsi, dans le cas de ces articles manufacturés, le marché régional représente rien moins que 60 % des marchés étrangers. S'agissant des pays en transition, le gros des exportations se compose de produits de base non transformés et transformés, dont près des deux tiers sont écoulés sur les marchés des pays développés. Par contre, le marché infrarégional est un marché plus important pour les articles manufacturés de ces pays (graphique 4.2F).

2. Commerce d'articles manufacturés

S'il y a un phénomène de l'époque moderne qui est largement connu et souvent cité, c'est bien la forte augmentation de la part des pays en développement dans les exportations mondiales d'articles manufacturés – d'environ 10 % en 1980 à près de 45 % en 2014⁸. C'est assurément un changement prometteur quant aux liens décrits plus haut qui pourraient être établis entre le commerce de produits manufacturés et l'industrialisation. Cependant, le changement semble moins positif quand on le décompose quelque peu et qu'on le compare à la production globale, qui évolue en même temps⁹.

Les tableaux 4.2 et 4.3 révèlent certains changements stylisés qui mériteraient d'être approfondis, mais l'analyse se limitera ici à ceux ayant une pertinence plus immédiate au regard des questions liées au commerce de biens manufacturés et au changement structurel favorable à la productivité et dont il est question tout au long du présent chapitre.

S'agissant des pays développés, les principaux partenaires commerciaux pour les articles manufacturés restent d'autres pays développés, malgré l'énorme augmentation de la participation des pays en développement analysée plus haut. En 2013, le commerce entre pays développés a représenté environ 62 % du total de leurs échanges d'articles manufacturés avec le monde. Leur commerce avec les pays en développement est dominé par leurs échanges avec

l'Asie¹⁰, qui ont représenté plus de la moitié de leurs exportations vers les pays en développement et les trois quarts de leurs importations en provenance de ces pays. Les pays en transition ont subi de grosses pertes dans leurs exportations manufacturières au fil des années et ont également vu le déficit de leur commerce d'articles manufacturés se détériorer de plus en plus, reflétant la forte baisse de l'activité manufacturière de la région.

Les pays en développement ont commencé, dans les années 1980 et 1990, par importer plus d'articles manufacturés qu'ils n'en exportaient, mais ce sont eux qui ont connu la plus forte augmentation des échanges d'articles manufacturés en pourcentage du PIB. Leurs principaux partenaires commerciaux pendant les années 2000 ont été d'autres pays en développement plutôt que les pays développés, ce qui reflète, en partie, la baisse des importations manufacturières des pays développés en pourcentage du PIB vers la fin de cette période. Cette baisse et l'augmentation relative de l'importance du commerce Sud-Sud confirment qu'il y a lieu de s'inquiéter de l'affaiblissement des marchés des pays développés comme destination des exportations des pays en développement. Ainsi, les marchés du Sud pourraient représenter un autre débouché important pour le commerce d'articles manufacturés des pays en développement, comme le souligne le chapitre I.

La ventilation par région pour l'Asie (Asie de l'Est, Asie du Sud-Est et Asie du Sud), l'Amérique latine et les Caraïbes, l'Afrique subsaharienne et l'Afrique du Nord, montre que les tendances globales des pays en développement sont déterminées par la région asiatique. Une analyse de la répartition géographique des échanges de produits manufacturés par groupe de pays et par région (tableaux 4.2 et 4.3) montre que l'Asie joue un rôle dominant, aussi bien en ce qui concerne le volume de ces échanges que leurs variations. Les augmentations aussi bien du commerce Sud-Nord que Sud-Sud sont presque entièrement dues aux variations dans la région asiatique. Ceci s'explique par le fait que la plupart des réseaux de production internationaux ont non seulement un caractère régional, mais sont aussi fortement concentrés dans la région asiatique (*TDR 2014*).

Les caractéristiques du commerce d'articles manufacturés des régions Asie occidentale et Afrique du Nord, Afrique subsaharienne et Amérique latine et Caraïbes sont différentes de celles du commerce

Tableau 4.2

EXPORTATIONS MANUFACTURIÈRES EN POURCENTAGE DU PIB, PAR GROUPE DE PAYS, 1980-2013
(En pourcentage)

Groupes de pays	Partenaire commercial	1980	1990	2000	2006	2013	Variations en points de pourcentage
Pays développés	Pays développés	6,2	7,0	8,4	9,4	8,8	2,6
	Pays en transition	0,1	0,4	0,5	0,4
	Pays en développement	3,3	2,4	2,9	3,6	4,4	1,1
	Asie	1,0	1,2	1,5	1,9	2,3	1,4
	Amérique latine et Caraïbes	0,7	0,4	0,8	0,8	1,0	0,3
	Afrique subsaharienne	0,4	0,2	0,1	0,2	0,2	-0,2
	Asie occidentale et Afrique du Nord	0,9	0,4	0,4	0,6	0,8	-0,1
	Monde	9,5	9,4	11,4	13,3	13,7	4,2
Pays en transition	Pays développés	6,5	3,9	2,6	-3,9
	Pays en transition	3,1	2,7	2,5	-0,6
	Pays en développement	3,9	2,5	1,9	-2,0
	Asie	2,4	1,4	0,9	-1,5
	Amérique latine et Caraïbes	0,3	0,3	0,2	-0,1
	Afrique subsaharienne	0,1	0,1	0,1	0,0
	Asie occidentale et Afrique du Nord	1,0	0,8	0,6	-0,4
	Monde	13,5	9,1	7,0	-6,5
Pays en développement	Pays développés	3,6	6,9	10,4	10,8	7,7	4,1
	Pays en transition	0,1	0,4	0,5	0,4
	Pays en développement	2,4	4,9	7,6	11,2	11,2	8,9
	Asie	1,3	3,6	5,8	8,5	8,1	6,8
	Amérique latine et Caraïbes	0,3	0,5	0,9	1,2	1,2	1,0
	Afrique subsaharienne	0,2	0,2	0,3	0,4	0,6	0,4
	Asie occidentale et Afrique du Nord	0,5	0,4	0,6	1,1	1,3	0,8
	Monde	6,0	11,7	18,2	22,5	19,4	13,4
Asie	Pays développés	6,8	11,5	14,8	15,0	9,7	2,9
	Pays en transition	0,2	0,6	0,7	0,5
	Pays en développement	4,1	8,4	12,9	17,8	15,8	11,7
	Asie	2,5	6,9	10,9	14,8	12,4	9,8
	Amérique latine et Caraïbes	0,2	0,4	0,8	1,1	1,3	1,0
	Afrique subsaharienne	0,3	0,3	0,3	0,5	0,6	0,3
	Asie occidentale et Afrique du Nord	0,8	0,6	0,8	1,4	1,5	0,6
	Monde	10,9	19,9	27,9	33,4	26,2	15,3
Amérique latine et Caraïbes	Pays développés	2,2	2,7	7,4	7,4	5,6	3,5
	Pays en transition	0,0	0,0	0,0	0,0
	Pays en développement	1,4	1,5	1,9	3,2	2,6	1,2
	Asie	0,3	0,3	0,2	0,6	0,6	0,2
	Amérique latine et Caraïbes	0,8	1,0	1,6	2,5	1,9	1,1
	Afrique subsaharienne	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1	0,0
	Asie occidentale et Afrique du Nord	0,2	0,1	0,0	0,1	0,1	-0,1
	Monde	3,6	4,2	9,2	10,6	8,2	4,7
Afrique subsaharienne	Pays développés	..	2,3	4,3	5,1	2,9	0,6
	Pays en transition	0,0	0,0	0,0	0,0
	Pays en développement	..	1,8	2,4	3,0	3,7	1,9
	Asie	..	0,6	0,7	0,8	0,8	0,2
	Amérique latine et Caraïbes	..	0,1	0,2	0,2	0,1	0,0
	Afrique subsaharienne	..	0,9	1,5	1,8	2,5	1,6
	Asie occidentale et Afrique du Nord	..	0,2	0,1	0,3	0,3	0,1
	Monde	..	4,1	6,7	8,1	6,6	2,5
Asie occidentale et Afrique du Nord	Pays développés	..	1,4	2,7	3,2	3,0	1,6
	Pays en transition	0,2	0,5	0,7	0,2
	Pays en développement	..	1,5	2,0	3,7	6,3	4,8
	Asie	..	0,5	0,8	1,3	2,5	2,0
	Amérique latine et Caraïbes	..	0,0	0,0	0,1	0,2	0,2
	Afrique subsaharienne	..	0,0	0,1	0,3	0,5	0,4
	Asie occidentale et Afrique du Nord	..	0,7	1,0	2,1	3,2	2,5
	Monde	..	2,9	4,9	7,4	10,0	7,1

Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après les bases de données *UN Comtrade* (chap. 5 à 8 de la CTCI, sauf les positions 667 et 68) et *Main Statistical Aggregates* de la DSNU.

Note : L'Asie comprend l'Asie de l'Est, l'Asie du Sud-Est et l'Asie du Sud ; la composition des groupes de pays peut varier dans le temps en fonction des données communiquées à la base de données *UN Comtrade*. Les chiffres donnés pour chaque année sont une moyenne mobile sur trois ans calculée pour (t-1), (t) et (t+1) avec les exceptions suivantes dues aux données disponibles : pour l'Amérique latine et les Caraïbes les chiffres de 1980 se réfèrent à la période 1983-1985 et pour l'Afrique subsaharienne, les chiffres de 1990 se réfèrent à la période 1991-1993. Les données mondiales sont la somme des exportations des pays développés, des pays en développement et des pays en transition et peuvent être légèrement différentes des totaux figurant dans *UN Comtrade*. Les variations en points de pourcentage se réfèrent à la différence entre la première et la dernière année de la ligne.

Tableau 4.3

IMPORTATIONS MANUFACTURIÈRES EN POURCENTAGE DU PIB, PAR GROUPE DE PAYS, 1980-2013

(En pourcentage)

Groupes de pays	Partenaire commercial	1980	1990	2000	2006	2013	Variations en points de pourcentage
Pays développés	Pays développés	6,3	7,1	8,3	9,1	8,5	2,2
	Pays en transition	0,1	0,2	0,2	0,1
	Pays en développement	1,1	1,8	3,3	4,6	5,5	4,4
	Asie	0,7	1,2	2,4	3,5	4,2	3,6
	Amérique latine et Caraïbes	0,2	0,3	0,7	0,7	0,8	0,6
	Afrique subsaharienne	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0
	Asie occidentale et Afrique du Nord	0,0	0,1	0,1	0,3	0,3	0,3
	Monde	7,4	8,9	11,7	13,9	14,1	6,7
Pays en transition	Pays développés	6,4	7,5	6,9	0,5
	Pays en transition	3,0	2,6	2,4	-0,5
	Pays en développement	1,2	3,0	4,5	3,3
	Asie	0,8	2,5	3,9	3,0
	Amérique latine et Caraïbes	0,0	0,1	0,1	0,1
	Afrique subsaharienne	0,0	0,0	0,0	0,0
	Asie occidentale et Afrique du Nord	0,3	0,4	0,5	0,2
	Monde	11,8	14,5	15,2	3,4
Pays en développement	Pays développés	10,5	8,8	10,4	9,6	6,9	-3,6
	Pays en transition	0,2	0,3	0,2	0,0
	Pays en développement	2,3	4,4	7,3	10,9	10,2	7,9
	Asie	1,7	3,5	6,3	9,4	8,8	7,0
	Amérique latine et Caraïbes	0,3	0,5	0,6	0,9	0,7	0,5
	Afrique subsaharienne	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,1
	Asie occidentale et Afrique du Nord	0,2	0,2	0,3	0,4	0,5	0,3
	Monde	12,8	13,3	18,0	20,8	17,4	4,5
Asie	Pays développés	11,0	12,2	11,9	10,8	6,8	-4,2
	Pays en transition	0,3	0,3	0,2	-0,2
	Pays en développement	3,1	7,2	11,1	15,1	11,8	8,7
	Asie	2,7	6,4	10,6	14,2	10,9	8,2
	Amérique latine et Caraïbes	0,1	0,3	0,2	0,4	0,4	0,3
	Afrique subsaharienne	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0
	Asie occidentale et Afrique du Nord	0,1	0,2	0,2	0,4	0,4	0,3
	Monde	14,1	19,4	23,3	26,2	18,8	4,7
Amérique latine et Caraïbes	Pays développés	3,9	4,5	9,6	8,0	6,6	2,7
	Pays en transition	0,1	0,1	0,1	0,0
	Pays en développement	0,9	1,3	2,9	5,4	6,5	5,6
	Asie	0,1	0,3	1,2	3,0	4,3	4,2
	Amérique latine et Caraïbes	0,8	0,9	1,6	2,4	2,1	1,3
	Afrique subsaharienne	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Asie occidentale et Afrique du Nord	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1
	Monde	4,8	5,7	12,6	13,6	13,2	8,4
Afrique subsaharienne	Pays développés	..	7,0	6,7	6,7	4,9	-2,1
	Pays en transition	0,1	0,1	0,1	0,0
	Pays en développement	..	2,4	4,2	6,7	8,1	5,8
	Asie	..	1,4	2,1	3,8	5,0	3,5
	Amérique latine et Caraïbes	..	0,1	0,2	0,3	0,3	0,2
	Afrique subsaharienne	..	0,7	1,5	2,1	2,1	1,5
	Asie occidentale et Afrique du Nord	..	0,1	0,3	0,5	0,7	0,6
	Monde	..	9,4	11,0	13,6	13,2	3,8
Asie occidentale et Afrique du Nord	Pays développés	..	7,5	7,9	8,7	8,8	1,3
	Pays en transition	0,4	0,7	0,6	0,2
	Pays en développement	..	2,3	3,7	6,3	9,7	7,4
	Asie	..	1,3	2,6	4,5	7,2	5,9
	Amérique latine et Caraïbes	..	0,1	0,1	0,2	0,3	0,1
	Afrique subsaharienne	..	0,1	0,1	0,1	0,3	0,2
	Asie occidentale et Afrique du Nord	..	0,6	1,0	1,5	1,9	1,3
	Monde	..	9,8	12,0	15,7	19,1	9,3

Source : Voir tableau 4.2.

Note : Les chiffres des exportations infrarégionales et des importations infrarégionales ne sont pas exactement les mêmes, parce que les données proviennent de sources différentes (importateurs et exportateurs) et sont enregistrées à des prix différents (en valeur c.a.f. pour les importations et f.a.b pour les exportations).

de la région Asie. Tout d'abord, les trois premières régions affichent un déficit commercial croissant pour les années figurant dans les tableaux (calculé en soustrayant les importations du tableau 4.3 des exportations du tableau 4.2). Les pays développés ont été une provenance et une destination plus importantes pour ces régions que d'autres pays en développement, du moins jusqu'à l'effondrement du commerce mondial après la crise financière de 2007-2008. Dans l'ensemble, le commerce d'articles manufacturés représente une proportion plus faible du PIB dans ces régions qu'en Asie (plus pour les exportations que pour les importations) et les échanges infrarégionaux en représentent un pourcentage moins élevé¹¹. Pour autant, les exportations manufacturières vers des pays en développement sont essentiellement infrarégionales. Par contre, leurs importations manufacturières proviennent surtout de l'Asie en développement, plutôt que de pays de leur région respective et ce sont ces flux qui alimentent, dans une grande mesure, les déficits des échanges d'articles manufacturés.

En bref, l'essor du commerce d'articles manufacturés provenant des pays en développement et entre ces pays est principalement attribuable à l'Asie. Par conséquent, les analyses de données globales concernant le commerce des pays en développement devraient se garder de toute généralisation.

Comme il a été souligné dans la section précédente, l'intensité technologique des produits échangés peut être un facteur aussi important, voire plus important, que le volume du commerce pour le maintien d'une croissance soutenue et la modernisation de la production, si tant est, comme c'est le cas, qu'il importe de savoir quoi exporter. Le tableau 4.4, construit comme les tableaux 4.2 et 4.3, est une première tentative d'évaluation de cette dynamique, qui est examinée plus en détails dans la section suivante. Les produits ont été classés par degré d'élaboration et le tableau montre la part des exportations manufacturières à

forte et moyenne intensité technologique dans les exportations totales d'articles manufacturés. L'analyse se limite aux exportations, en partie par souci de brièveté, mais aussi en raison du rôle central que jouent les exportations comme vecteur de modernisation. Pour bien comprendre ces effets, le tableau 4.4 devrait être considéré en conjonction avec le tableau 4.2, parce que la structure des exportations doit être combinée aux volumes exportés pour déterminer l'incidence globale.

Il y a eu une augmentation générale de l'intensité technologique des produits manufacturés exportés pendant la période 1980-2013. Pour toutes les régions en développement, le commerce infrarégional de marchandises semble avoir eu une plus forte intensité technologique que le commerce Sud-Sud en général, et les exportations des pays en développement vers les pays développés et les pays en transition semblent également avoir eu une certaine teneur technologique, du moins selon le classement utilisé ici¹². Cependant, pour beaucoup de pays en développement et de pays en transition, même lorsque les produits de base exportés sont classés comme étant à moyenne ou forte intensité technologique, le genre d'activité manufacturière de transformation que cela suppose est généralement peu développée (tableau 4.2). Il y a peut-être un certain dualisme ici également : bien qu'il y ait dans un certain nombre de pays des îlots de production manufacturière qui réussissent peut-être à exporter, leur taille est limitée, ce qui signifie que les liaisons intérieures ne sont vraisemblablement pas assez solides pour générer les retombées ou externalités attendues de ce type de commerce ; c'est le problème des enclaves de production. De plus, la transformation de biens intermédiaires pour l'exportation y est probablement pour quelque chose également. Avec l'essor des CVM et les activités de transformation qui les caractérisent, le degré de complexité technologique des marchandises exportées ne reflète pas nécessairement la contribution du pays exportateur, un sujet qui est traité dans la section E.

Tableau 4.4

PARTS DES EXPORTATIONS D'ARTICLES MANUFACTURÉS À FORTE ET MOYENNE INTENSITÉ TECHNOLOGIQUE DANS LES EXPORTATIONS MANUFACTURIÈRES TOTALES, PAR GROUPE DE PAYS, 1980-2013

(En pourcentage)

<i>Groupes de pays</i>	<i>Partenaire commercial</i>	1980	1990	2000	2006	2013	<i>Variations en points de pourcentage</i>
Pays développés	Pays développés	67,4	73,6	77,1	76,8	77,6	10,2
	Pays en transition	70,5	76,6	78,7	8,1
	Pays en développement	70,5	77,1	81,3	81,8	82,4	11,8
	Asie	69,7	78,8	84,5	83,4	83,7	14,0
	Amérique latine et Caraïbes	75,2	76,7	77,6	79,1	81,5	6,3
	Afrique subsaharienne	69,0	73,3	76,2	81,4	79,6	10,7
	Asie occidentale et Afrique du Nord	68,5	74,5	79,0	80,8	81,2	12,8
	Monde	68,6	74,1	78,0	77,8	78,7	10,2
Pays en transition	Pays développés	45,1	38,2	49,2	4,1
	Pays en transition	60,3	53,0	55,3	-4,9
	Pays en développement	37,8	39,0	50,9	13,1
	Asie	38,9	44,9	59,2	20,3
	Amérique latine et Caraïbes	53,9	64,3	78,8	24,8
	Afrique subsaharienne	32,7	30,2	54,9	22,2
	Asie occidentale et Afrique du Nord	30,8	21,8	25,4	-5,5
	Monde	46,1	41,8	51,1	5,0
Pays en développement	Pays développés	32,6	45,2	62,6	63,8	64,8	32,2
	Pays en transition	43,3	48,6	54,3	11,0
	Pays en développement	48,3	52,9	67,3	73,6	73,3	25,0
	Asie	55,6	55,2	71,0	78,3	78,4	22,8
	Amérique latine et Caraïbes	44,3	54,8	60,7	66,7	67,4	23,1
	Afrique subsaharienne	35,8	37,4	47,7	51,4	52,3	16,5
	Asie occidentale et Afrique du Nord	36,9	38,0	50,1	54,8	56,6	19,7
	Monde	37,4	48,2	63,9	67,9	69,1	31,7
Asie	Pays développés	32,8	44,8	60,5	62,8	62,5	29,7
	Pays en transition	40,4	46,6	54,7	14,3
	Pays en développement	47,2	52,9	67,8	74,9	74,1	26,9
	Asie	55,0	55,7	71,2	78,9	78,7	23,8
	Amérique latine et Caraïbes	39,2	45,5	53,9	62,8	64,1	24,9
	Afrique subsaharienne	34,6	32,7	40,8	46,1	50,3	15,7
	Asie occidentale et Afrique du Nord	31,9	34,9	48,8	54,3	57,6	25,8
	Monde	38,0	47,9	63,5	68,5	69,0	31,0
Amérique latine et Caraïbes	Pays développés	41,9	56,8	76,4	75,5	80,9	39,0
	Pays en transition
	Pays en développement	52,3	51,3	65,9	68,9	73,0	20,8
	Asie	30,5	26,5	54,4	55,7	64,3	33,8
	Amérique latine et Caraïbes	63,1	60,4	67,5	70,7	74,2	11,1
	Afrique subsaharienne	50,6	55,3	67,7	68,7	74,9	24,3
	Asie occidentale et Afrique du Nord	47,8	31,7	58,6	75,0	82,4	34,6
	Monde	46,9	54,8	74,1	73,2	78,5	31,6
Afrique subsaharienne	Pays développés	..	23,7	35,1	42,6	46,7	23,0
	Pays en transition
	Pays en développement	..	43,6	53,9	53,7	52,3	8,7
	Asie	..	44,8	42,9	42,0	38,8	-6,0
	Amérique latine et Caraïbes	..	44,3	41,2	34,5	61,9	17,6
	Afrique subsaharienne	..	49,9	59,7	58,3	55,1	5,1
	Asie occidentale et Afrique du Nord	..	21,3	48,1	60,8	53,1	31,8
	Monde	..	30,3	41,5	47,3	49,2	19,0
Asie occidentale et Afrique du Nord	Pays développés	..	23,9	32,4	45,2	49,8	25,9
	Pays en transition	63,0	61,5	62,1	-0,9
	Pays en développement	..	69,4	77,3	73,3	75,5	6,0
	Asie	..	72,8	48,6	69,3	62,4	-10,4
	Amérique latine et Caraïbes	..	61,4	57,3	64,9	57,6	-3,8
	Afrique subsaharienne	..	40,8	49,8	56,1	49,0	8,2
	Asie occidentale et Afrique du Nord	..	47,6	53,4	54,3	49,9	2,3
	Monde	..	42,9	45,5	53,8	58,7	15,8

Source : Comme pour le tableau 4.2.

Note : Pour les catégories d'articles manufacturés à forte et à moyenne intensité de qualification et de technologie, voir *TDR 2002*, annexe 1 au chapitre III ; les catégories se fondent sur la CTCL, Rev.2. Voir aussi la note au tableau 4.2.

D. Transformation structurelle, croissance de la productivité et commerce

La transformation structurelle et la croissance de la productivité qui l'accompagne sont plus rapides lorsque la participation au commerce international est solidement ancrée. Une participation de cette nature peut accélérer et amplifier l'industrialisation et accroître la productivité aussi bien intra qu'intersectorielle. Mais cela ne va pas de soi. Lorsqu'elle est réciproque, la libéralisation du commerce ouvre des marchés à l'exportation et facilite l'importation de biens d'équipement et de biens intermédiaires, mais elle comporte aussi des risques pour l'industrialisation. Deux des risques les plus importants sont : i) le risque d'être soumis à une concurrence plus dure de la part des importations de produits industriels, qui va de pair avec la désindustrialisation précoce et l'expansion du secteur informel dans plusieurs pays ; et ii) l'intensification de la concurrence sur les marchés d'exportation dans un contexte de baisse généralisée des salaires et de faiblesse de la demande globale.

1. Commerce de produits manufacturés, valeur ajoutée et transformation structurelle

Le moins que l'on puisse attendre est qu'une augmentation des exportations manufacturières s'accompagne d'une augmentation de la part des activités manufacturières dans une économie, ce qui confirmerait que la relation entre exportations manufacturières et industrialisation est nettement positive. Ce n'est toutefois pas nécessairement le cas, comme le montre le graphique 4.3A, qui présente la relation entre les variations en points de pourcentage des exportations manufacturières et de la valeur

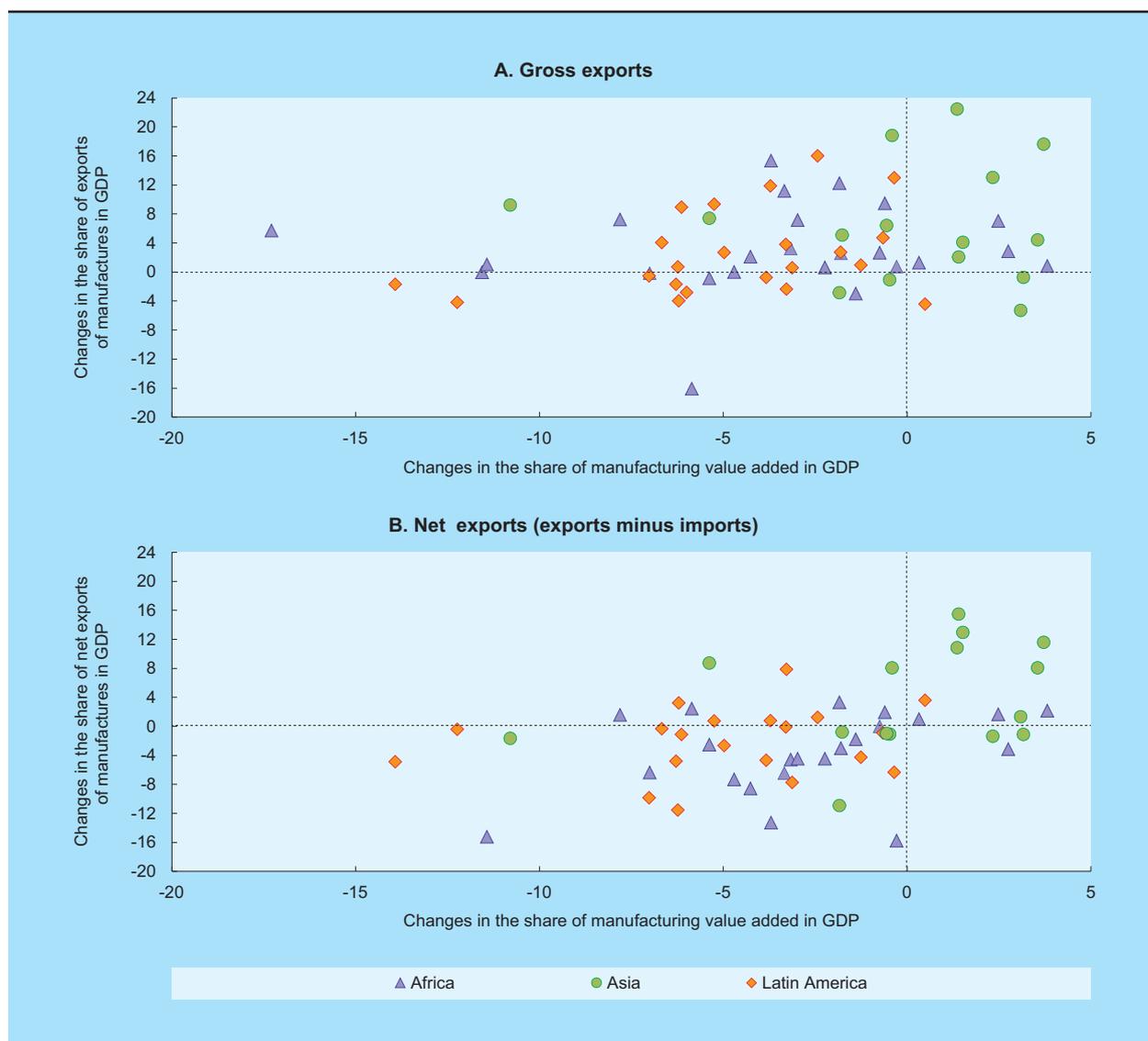
ajoutée du secteur manufacturier, en pourcentage du PIB, pour un groupe varié de pays en développement sur une période de près de vingt ans – entre le début des années 1990 et le début des années 2010. La plupart des pays apparaissent dans le quadrant supérieur gauche, ce qui indique que la valeur totale de leurs exportations manufacturières a augmenté en proportion du PIB, mais que la part de la valeur ajoutée des activités manufacturière dans le PIB a diminué. On ne distingue à première vue aucune tendance régionale particulière, puisqu'il s'agit des pays de toutes les régions, mais on constate que les deux tiers environ des pays du quadrant supérieur droit (indiquant une augmentation tant des exportations que de la valeur ajoutée du secteur manufacturier) se trouvent dans la région asiatique¹³.

L'absence de toute relation clairement définie entre les exportations et la valeur ajoutée du secteur manufacturier est peut-être due au fait que l'évolution des importations n'est pas prise en compte (voir *TDR 2003* pour un examen antérieur de ces contradictions). Le graphique 4.3B, qui illustre les variations des exportations manufacturières nettes (exportations moins importations) et de la valeur ajoutée manufacturière en pourcentage du PIB pendant la même période, confirme que les importations aident à élucider le peu de corrélation entre les variations des exportations manufacturières et les variations de la valeur ajoutée du secteur manufacturier. Dans ce graphique, la plupart des pays se trouvent dans le quadrant inférieur gauche, ce qui indique que la baisse de la part de la valeur ajoutée manufacturière s'est accompagnée d'une diminution des exportations nettes du secteur. Toutefois, les variations de la part de la valeur ajoutée manufacturière dans le PIB sont assez différentes d'un pays à l'autre parmi ceux qui

Graphique 4.3

VARIATIONS DE LA PART DES EXPORTATIONS ET DE LA VALEUR AJOUTÉE
DU SECTEUR MANUFACTURIER DANS LE PIB ENTRE 1991-1994
ET 2011-2014, POUR QUELQUES PAYS ET PAR RÉGION

(En points de pourcentage)



Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après la base de données *Main Statistical Aggregates* de la DSNU.

Note : Les variations correspondent aux écarts en points de pourcentage entre les valeurs moyennes des deux périodes.

ont vu augmenter leurs exportations manufacturières nettes en pourcentage de leur PIB. Néanmoins, la corrélation générale entre les deux séries est largement positive. Ainsi, la relation entre les exportations manufacturières et le changement structurel dépend, en partie, d'une augmentation des exportations manufacturières *nettes*. En termes d'industrialisation, la

concurrence des produits importés peut rendre plus difficile la promotion de l'industrie manufacturière locale, question qui est parfois évoquée dans le débat sur la désindustrialisation précoce (par exemple, dans Felipe *et al.*, 2014 ; Rodrik, 2016) et que l'on retrouve couramment dans les écrits sur le commerce soulignant que parmi les effets de la libéralisation

Graphique 4.4

VARIATIONS DE LA VALEUR AJOUTÉE LOCALE DES EXPORTATIONS D'ARTICLES MANUFACTURÉS ET DE LA CONTRIBUTION DU SECTEUR MANUFACTURIER À LA VALEUR AJOUTÉE TOTALE, DANS CERTAINS PAYS, 1995-2011

(En points de pourcentage)



Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après OCDE-OMC, base de données TiVA sur le commerce en valeur ajoutée ; et la base de données *Main Statistical Aggregates* de la DSNU.

Note : Les variations correspondent aux écarts en points de pourcentage entre les valeurs courantes en 2011 et 1995. La ligne droite représente les valeurs ajustées.

commerciale sur la productivité, l'« effet sélection » domine sur l'« effet rendements croissants » (c'est-à-dire que la productivité augmente parce que les entreprises les plus productives augmentent leur part de leur secteur et non parce qu'elles produisent à plus grande échelle) (Harrison and Rodríguez-Clare, 2009).

L'interprétation du graphique 4.3A pose un problème similaire, à savoir que les chiffres de la valeur ajoutée totale des échanges commerciaux ne reflètent pas avec précision la valeur ajoutée intérieure, du fait qu'ils incluent également la valeur ajoutée extérieure incorporée dans les produits importés pour être réexportés par la suite. Le graphique 4.4 est plus direct et règle le problème en utilisant les exportations nettes en guise d'approximation. Il utilise les données disponibles sur la valeur ajoutée intérieure des exportations manufacturières et met en relation les mêmes variables que le graphique 4.3A (mais pour une période légèrement différente en fonction des données disponibles), mais cette fois-ci on observe

une relation nettement positive entre les variations des deux séries. Comme dans les graphiques précédents, dans le quadrant supérieur droit on trouve des pays asiatiques, ce qui confirme que dans ces pays, il existe un lien particulier entre le commerce et les résultats de l'industrie.

2. Croissance de la productivité du travail et commerce d'articles manufacturés

Les connexions entre le commerce d'articles manufacturés et la valeur ajoutée présentant un tableau mitigé, comme on l'a vu plus haut, il se pourrait que leurs effets soient plutôt ressentis à l'échelle de l'économie tout entière et qu'il y ait une montée en puissance de la productivité globale au lieu d'une simple augmentation de la part de la valeur ajoutée par le secteur manufacturier. C'est sans aucune doute l'effet escompté par les partisans des politiques orientées vers les exportations combinées

à la libéralisation commerciale et à une spécialisation basée sur l'avantage comparatif. Les effets escomptés pourraient également être induits par les liaisons en matière d'apprentissage et de production qui deviennent possibles à mesure que la structure de la production se transforme, suite parfois au déplacement des activités manufacturières traditionnelles vers d'autres secteurs, en particulier vers les services liés à ces activités.

Selon cette thèse, les parts du commerce (mesurées par la valeur totale des exportations ou des importations, ou par la somme des deux, en pourcentage du PIB) et la productivité du travail évoluent dans la même direction, c'est-à-dire qu'il existerait une corrélation positive entre la croissance des premières et la croissance de la deuxième. Cependant les pays ayant une économie dynamique peuvent également avoir tendance à commercer davantage, et une fois que l'on prend dûment en compte le caractère endogène du commerce, d'autres déterminantes de la croissance économique (par exemple, l'investissement, les institutions et les politiques) peuvent dominer le rapport de causalité (Rodriguez and Rodrik, 2001 ; Rodrik *et al.*, 2004). Le graphique 4.5 illustre la relation entre les exportations manufacturières en pourcentage du PIB au milieu des années 1990 et la croissance globale de la productivité du travail sur la période de près de vingt ans qui a suivi. Partant de l'hypothèse que le commerce et la productivité évoluent dans la même direction, le graphique cherche à démêler l'écheveau des rapports de causalité entre les deux (des exportations à la croissance de la productivité), en retraçant l'évolution des exportations manufacturières au sens large (c'est-à-dire incluant les produits de base transformés ou les articles manufacturés liés aux ressources naturelles) au début de la période considérée pour voir si les pays qui exportent le plus d'articles manufacturés (en pourcentage du PIB) sont aussi ceux qui ont ensuite connu la plus forte croissance de la productivité, comme le prédit la théorie. C'est l'inverse qui s'est produit, comme le montre le graphique : ce sont les plus gros exportateurs d'articles manufacturés qui ont connu, en moyenne, la croissance de productivité la plus faible – pas la plus élevée – du moins en Afrique et en Amérique latine (la droite de régression est presque horizontale dans le cas de l'Asie)¹⁴. Fait

Il n'existe pas de rapport uniforme entre les exportations manufacturières, d'une part, et la croissance de la productivité et l'industrialisation, de l'autre.

intéressant, quand on utilise la définition la plus large des articles manufacturés, on obtient des résultats plus robustes qu'avec la définition plus étroite (même s'ils sont négatifs dans les deux cas), ce qui porte à conclure que les exportations manufacturières sont une variable explicative de la croissance de la productivité moins satisfaisante dans leur définition la plus large que dans leur définition étroite.

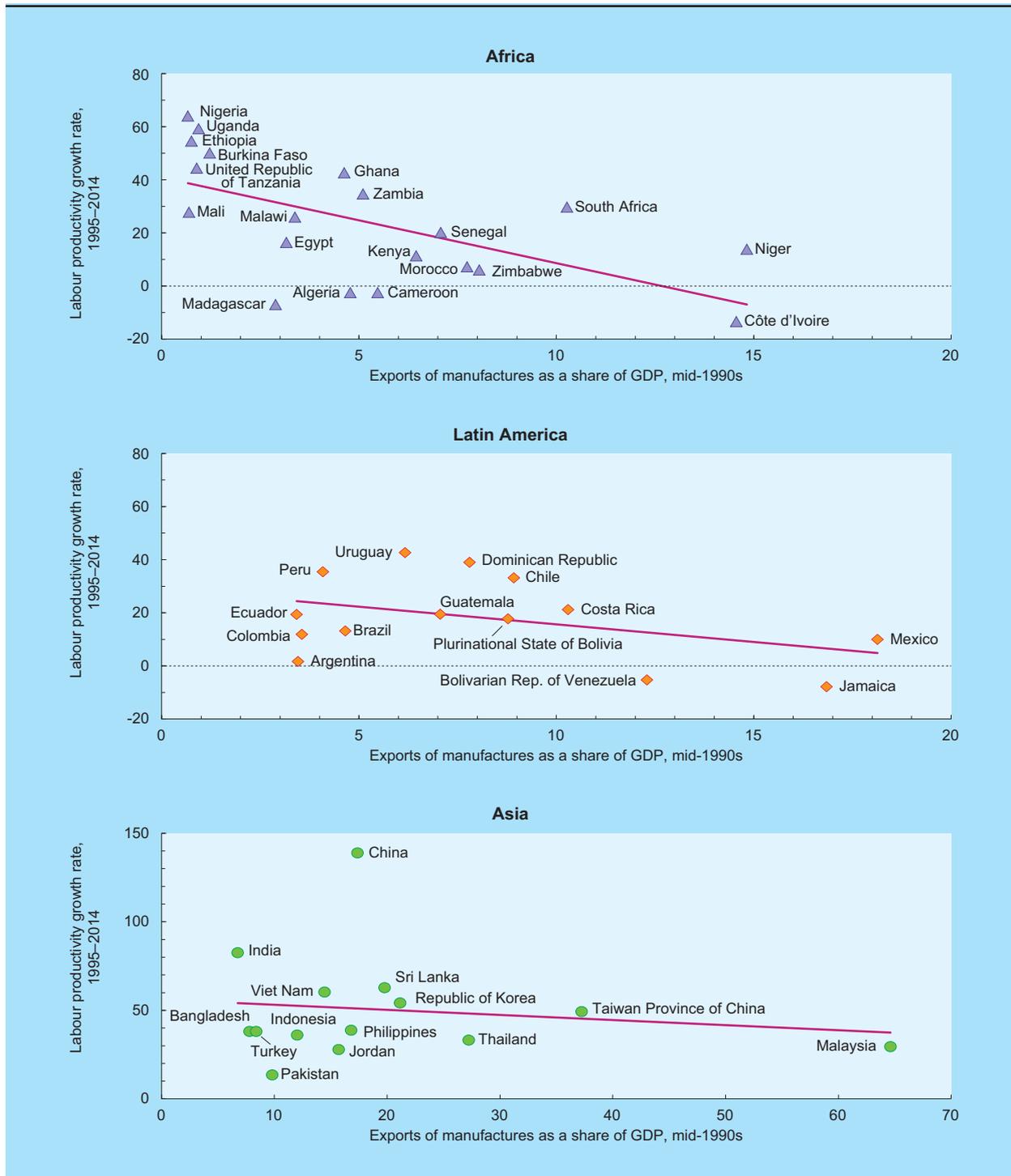
Qu'est-ce qui explique cette relation en apparence contraire à l'intuition et pourquoi se vérifie-t-elle en Afrique et en Amérique latine et pas en Asie ? Une explication est que la dynamique du changement structurel varie d'une région à l'autre. Comme indiqué précédemment, le développement passe, en partie, par le déplacement des ressources et de la main-d'œuvre des activités les moins productives dans l'agriculture traditionnelle à des activités plus productives dans le secteur manufacturier et les services modernes. Lorsque cette transformation se produit, la productivité globale devrait augmenter. Mais si une politique d'exportation est menée de front avec la libéralisation commerciale et s'accompagne d'une « rationalisation de l'industrie » qui fait augmenter la productivité industrielle du fait que les entreprises les moins productives quittent le secteur, des travailleurs se retrouvent au chômage ou sont sous-employés (sans parler des nouveaux arrivants sur le marché du travail) et doivent se tourner vers des emplois moins productifs hors du secteur manufacturier, ce qui réduit la productivité globale de l'économie (McMillan and Rodrik, 2011).

La même situation peut également se produire lorsque la production manufacturière pour l'exportation est structurée comme une enclave, dans laquelle les intrants proviennent de plus en plus de sous-traitants moins coûteux opérant à l'étranger dans le cadre de réseaux de production internationaux, le résultat étant un affaiblissement des liaisons avec l'économie nationale. Les effets peuvent être positifs pour la productivité au niveau de l'entreprise ou du secteur, mais la production globale par rapport à l'emploi total pourrait reculer. Ce type de transformation structurelle défavorable à la croissance de la productivité se rencontre en Afrique et en Amérique latine et, d'après le graphique 4.5, est également associé à l'activité manufacturière axée

Graphique 4.5

CROISSANCE DE LA PRODUCTIVITÉ DU TRAVAIL ET EXPORTATIONS MANUFACTURIÈRES EN POURCENTAGE DU PIB

(En pourcentage)



Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après la base de données *UN Comtrade* ; la base de données *Main Statistical Aggregates* de la DSNU ; et The Conference Board, *Total Economy Database*.

Note : Les articles manufacturés comprennent les produits de base transformés, selon Wood and Mayer, 2001, et Lall, 2000. Les exportations manufacturières en pourcentage du PIB se réfèrent à la moyenne des parts du PIB en valeur courante pour 1994-1996. La productivité du travail se réfère à la production par personne employée en dollars de 1990 (convertis en parité du pouvoir d'achat par la méthode de Geary Khamis). Le taux de croissance de la productivité du travail est égal à la variation du logarithme naturel entre les valeurs moyennes de 2011-2014 et 1994-1996.

sur les exportations – traduisant très probablement le degré d'exposition au commerce international. Par conséquent, il y a lieu de se demander pourquoi l'Asie, qui est confrontée à la même dynamique du commerce extérieur que l'Afrique et l'Amérique latine, n'a pas connu le même sort mitigé. La réponse à cette question se trouve dans les différences de politique intérieure et dans la manière dont la politique intérieure façonne la structure économique dans un rapport d'interaction, déterminant la contribution au développement de l'intégration mondiale au moyen des échanges commerciaux.

3. Degré d'élaboration et de diversification des produits exportés

Les résultats illustrés dans les graphiques 4.3, 4.4 et 4.5 montrent combien est complexe, voire ambigu, le rôle du commerce dans le secteur manufacturier pour ce qui est de promouvoir l'industrialisation et la croissance de la productivité. La présente section aborde cette question sous un angle différent et se focalise sur l'importance du degré d'élaboration des produits exportés plutôt que sur la valeur ajoutée du commerce pour déterminer la nature et la direction exactes de ces rapports de cause à effet.

La notion de convergence est basée sur l'hypothèse que, bien que les pays en développement soient confrontés à certaines difficultés et peinent à maintenir des taux de croissance soutenus, ils bénéficient également de certains avantages ; plutôt que d'avoir à inventer de nouvelles technologies, les pays qui tardent à se développer peuvent importer le savoir-faire de l'étranger et l'imiter. Leur croissance est alors tirée par une mobilisation des ressources sous-utilisées combinée à leurs propres innovations, mais aussi par l'adoption de produits existant ailleurs dans la filière industrielle, ce qui leur permet de monter dans la chaîne de valeur et de gravir l'échelle des technologies progressivement. En outre, si ces pays parviennent à augmenter fortement l'investissement réel dans les secteurs modernes, ils peuvent obtenir des gains de productivité en déplaçant les travailleurs de l'agriculture où ils sont sous-employés vers les activités manufacturières urbaines où la productivité est plus élevée et où ces technologies importées sont suffisamment utilisées pour pouvoir absorber beaucoup de main-d'œuvre dans des emplois productifs.

Les activités manufacturières axées sur l'exportation devraient amplifier ces possibilités, comme l'explique la section B ci-dessus.

Toutefois, même lorsque cette dynamique existe, ses effets ne peuvent durer indéfiniment. Fait plus important encore, quand un pays atteint le niveau des pays à revenu intermédiaire et que son économie se rapproche de la frontière technologique, il doit acquérir les capacités nécessaires pour créer et breveter de nouveaux produits et compter davantage sur ses propres innovations plutôt que sur des technologies importées. Conformément à ce raisonnement, pour les pays qui accèdent au statut de pays à revenu intermédiaire, la poursuite d'une transformation structurelle favorable à la productivité et à la croissance économique comporte de nouveaux défis (voir l'encadré 2.1 du chapitre II). En définitive, c'est la capacité d'une société à accumuler et à combiner les connaissances productives de ses membres qui détermine sa capacité à diversifier sa production et à produire des biens de plus en plus élaborés et concurrentiels sur les marchés internationaux et dont la fabrication a le plus de retombées positives sur son économie.

Quoi qu'il en soit, la rapidité et la persistance de la croissance relative du revenu (menant, à terme, à la convergence) des nouveaux pays industriels d'Asie (NPI) montrent qu'il est possible d'échapper au « piège du revenu intermédiaire », si tant est qu'il existe. Les écarts de la productivité du travail ont été un facteur déterminant dans le succès de ces pays. Selon Cole *et al.* (2005), la productivité du travail en Asie a fait un bond pendant la deuxième moitié du XX^e siècle, passant de 15 % à 54 % du niveau de productivité des États-Unis. En revanche, l'écart de productivité entre l'Amérique latine et les États-Unis est resté inchangé ou a légèrement diminué jusqu'à 1980, mais s'est encore creusé par la suite (graphique 2.9). Cette croissance remarquable de la productivité dans les pays asiatiques a été rendue possible par la réaffectation de la main-d'œuvre vers des secteurs plus modernes et plus productifs. En République de Corée et dans la province chinoise de Taïwan, le pourcentage de la main-d'œuvre employée dans le secteur manufacturier a augmenté de manière spectaculaire jusqu'aux années 1990, en même temps qu'il diminuait sans cesse dans l'agriculture. Par la suite, le pourcentage de la main-d'œuvre a diminué tant dans l'agriculture que dans le secteur manufacturier et augmenté dans le secteur des services,

suivant la séquence traditionnelle des étapes du processus de transformation structurelle favorable à la productivité.

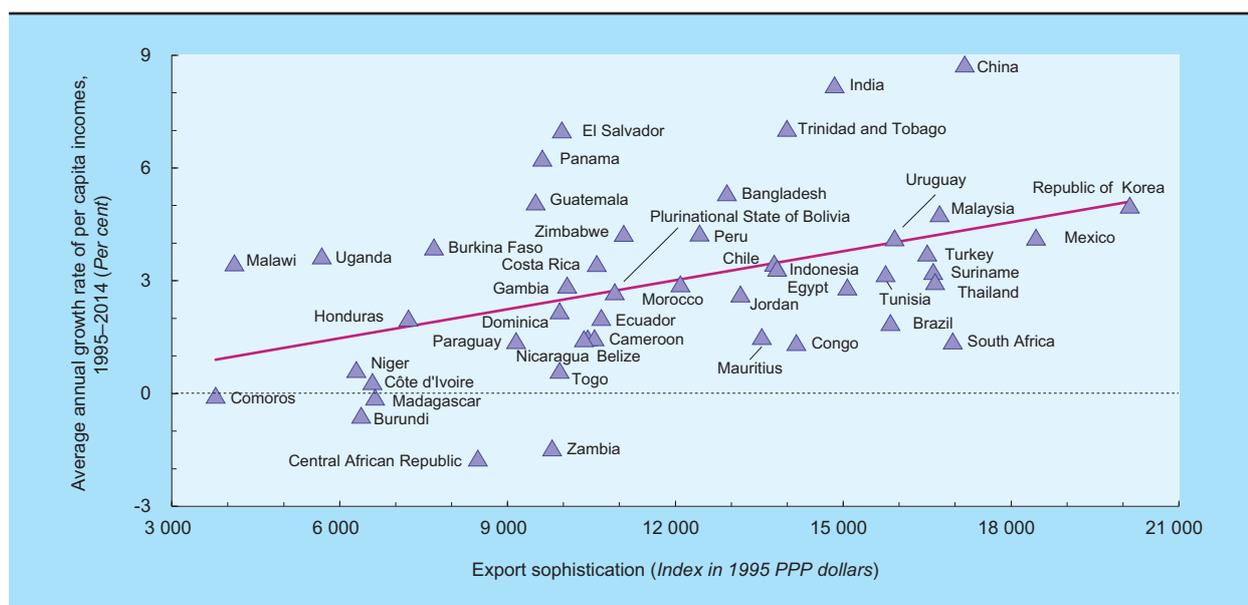
Les NPI asiatiques ont également respecté le caractère séquentiel de leur transformation, facteur crucial qui leur a permis d'accéder progressivement à une qualité et à des degrés d'élaboration toujours plus élevés, jusqu'à atteindre des niveaux de productivité comparables à ceux des plus grandes économies traditionnelles (Palma, 2009). De nouvelles capacités de production et d'exportation ont été acquises successivement dans des industries telles que la métallurgie, la sidérurgie et l'électronique, en utilisant des compétences et des capacités qui pouvaient être assez facilement empruntées à des industries existantes. En même temps, une politique générale volontariste a été adoptée pour renforcer ces connexions. Cette expansion stratégique des secteurs ayant une grande « connectivité » a permis une transition graduelle mais systématique vers des activités plus complexes et à plus grande

valeur ajoutée, en particulier celles qui nécessitent une technologie et des techniques de production similaires (Jankowska *et al.*, 2012).

Dans la présente section une approche différente de celle du tableau 4.4 est utilisée pour mesurer l'intensité technologique ou le niveau de productivité des produits exportés et évaluer le rapport empirique entre la croissance économique et le degré d'élaboration de ces produits. Au lieu de chercher à déterminer les avantages technologiques incorporés dans un bien donné (par exemple, la recherche-développement (R-D) qu'il a fallu pour le produire ou les niveaux relatifs de technologie, de travail et de capital qu'il renferme), le degré d'élaboration des produits exportés est simplement déduit de la structure des échanges et du niveau du revenu par habitant associé à l'exportation des produits en question (Jarreau and Poncet, 2012 ; Fortunato and Razo, 2014)¹⁵. L'enchaînement causal veut que les pays qui exportent des produits ayant un degré d'élaboration élevé, par rapport à celui normalement

Graphique 4.6

RELATION ENTRE LE DEGRÉ D'ÉLABORATION DES PRODUITS EXPORTÉS ET LA CROISSANCE DU REVENU PAR HABITANT DANS QUELQUES PAYS EN DÉVELOPPEMENT



Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après la base de données du système WITS (World Integrated Trade Solution) et la base de données de la Banque mondiale « Indicateurs du développement dans le monde ».

Note : Les revenus par habitant sont en dollars PPA de 1995. La ligne droite représente les valeurs ajustées.

associé au niveau de leur revenu par habitant, soient aussi ceux qui ont généralement la croissance la plus rapide (Hausmann *et al.*, 2007 and 2011). Dans le graphique 4.6, un simple diagramme de dispersion est utilisé pour illustrer la relation entre le degré d'élaboration des produits exportés ainsi mesuré et la croissance du PIB par habitant des pays en développement. Ce graphique est en quelque sorte l'équivalent du graphique 4.5, mais concerne plutôt le degré d'élaboration des produits exportés. Bien qu'il ne se limite pas au secteur manufacturier, il cherche à répondre à la question plus générale de la relation entre la composition des exportations et la croissance du PIB, elle-même liée à la croissance de la productivité du travail.

Le degré d'élaboration des produits exportés peut aussi avoir un effet indirect sur la croissance économique à travers les retombées et les externalités qui en résultent pour divers produits et travailleurs (n'appartenant pas tous au secteur exportateur). Pendant les années 1980 et 1990, la pensée dominante parmi les théoriciens et les décideurs était que l'ouverture commerciale avait des effets positifs sur la croissance du revenu et l'industrialisation (voir, par exemple, Krueger, 1998). Les institutions multilatérales, telles que la Banque mondiale et le Fonds monétaire international, préconisaient systématiquement la libéralisation commerciale et subordonnaient même l'aide au développement à l'adoption de réformes dans ce sens. Les données sur lesquelles repose ce courant de pensée sont, toutefois, sujettes à controverse, en partie parce que les chercheurs et les conseillers en politique générale confondent souvent volume des échanges commerciaux et politique commerciale (Rodríguez and Rodrik, 2001). En outre, comme il a été indiqué plus haut, même s'il existe une corrélation positive entre commerce et croissance (ce qui n'a pas été le cas dans plusieurs pays en développement dans les années 1980 et 1990), il faudrait pouvoir s'y retrouver dans les rapports de causalité et c'est une tâche extrêmement complexe (voire même risquée).

Il est intéressant de noter que quand on tient compte de la composition des exportations, en particulier du degré d'élaboration des produits exportés, il est plus facile d'expliquer la relation entre le

commerce et la croissance économique et de montrer que ce qui importe, ce n'est pas la quantité exportée en soi, mais la composition des exportations, en particulier le degré d'élaboration des produits exportés. En outre, il ne suffit pas de s'intéresser uniquement au secteur manufacturier. Il faut plutôt déterminer quels capacités et processus internes permettent d'augmenter le degré d'élaboration des produits exportés et comment structurer la production pour faire en sorte que le potentiel du commerce d'articles manufacturés soit mis le plus possible au service du développement.

S'il est vrai que le degré d'élaboration des produits exportés est important, il y a des limites à ce que peut accomplir une stratégie d'industrialisation qui en ferait son seul et unique objectif. Tout d'abord, c'est une chose que de reconnaître que les exportations des pays à revenu élevé peuvent être utilisées comme variable de substitution reflétant la structure économique vers laquelle devraient tendre les pays

en développement, mais c'en est une toute autre de recommander que les pays en développement s'efforcent d'exporter les mêmes produits qu'exportent actuellement les pays développés. La politique commerciale et la politique industrielle ne devraient pas avoir pour seul but de diversifier leurs exportations et de leur adjoindre des produits

ayant une plus forte valeur ajoutée, faisant appel à des technologies plus avancées et nécessitant une main-d'œuvre qualifiée ; elles devraient également prendre en compte d'autres facteurs, notamment le fait qu'il est difficile de concurrencer ceux qui jouissent d'un « avantage de pionnier » sur les marchés qu'ils approvisionnent déjà.

D'une manière plus générale, la politique industrielle ne doit pas avoir pour but d'accroître le degré d'élaboration des produits exportés en soi, mais plutôt de créer des conditions systémiques de base de nature à accélérer le développement technologique et à améliorer les résultats à l'exportation. De l'avis de certains, les résultats des études économétriques de la croissance utilisant l'indice EXPY (indice de complexité des exportations) ne sont pas économétriquement robustes et le degré d'élaboration des produits importés joue un rôle moins important quand des mesures d'investissement sont ajoutées à

Ce qui importe, ce n'est pas la quantité exportée en soi, mais la composition des exportations, en particulier le degré d'élaboration des produits exportés.

des modèles bien spécifiés (Lederman and Maloney, 2012). Pour être robustes, les liaisons en matière d'apprentissage et de production doivent reposer sur une base économique plus étendue qui favorise leur apparition. En dernière analyse, il se pourrait que les pays exportateurs excellent par rapport à ce que laisserait supposer leur revenu par habitant, précisément parce qu'ils investissent des sommes considérables dans les ressources humaines et matérielles qu'il faut.

En outre, l'argument en faveur de l'augmentation du degré d'élaboration des produits exportés (et les prescriptions qui en découlent) est basé exclusivement sur l'offre. Comme le souligne le présent chapitre, les politiques doivent tenir compte de la demande également. Pour cela, il faut affronter les difficultés associées à la demande et aux fluctuations des prix sur le marché. Les exportateurs sont déjà extrêmement nombreux à recourir aux technologies de pointe et à employer une main-d'œuvre bon marché et la concurrence par les prix est intense ; il est donc très difficile pour les pays en développement de percer sur les marchés des produits ayant un haut degré d'élaboration, car ces marchés sont déjà dominés par les pays développés (Lederman and Maloney, 2012). Si les pays en développement devaient se mettre à gravir tous en même temps l'échelle technologique, l'ascension serait sans doute plus rude.

En outre, la diversification tant des marchés que des produits d'exportation reste essentielle pour réduire les vulnérabilités et pérenniser la

croissance. Les pays exportateurs à faible revenu et à revenu intermédiaire d'aujourd'hui connaissent une « hyperspécialisation », qui n'est pas sans rappeler la production peu diversifiée des pays qui exportaient jadis des produits de base et des ressources naturelles. En 2008, selon un classement portant sur 238 produits différents (à l'exclusion du pétrole), le premier produit d'exportation représentait 21 % des exportations totales ; les 4 principaux produits d'exportation, 45 % ; et les 8 premiers produits d'exportation, 58 %. Pour les pays à revenu intermédiaire, ces pourcentages étaient de 16 %, 37 % et 49 % pour le premier, les quatre premiers et les huit premiers produits d'exportation, respectivement. Les chiffres correspondants pour les États-Unis étaient 5 %,

17 % et 28 % respectivement (Hanson, 2012 : 56 et 57). Ce manque de diversification des exportations aggrave l'instabilité économique, car le sort d'une économie dépend d'un petit nombre de produits, une situation qui a été associée au « piège du revenu intermédiaire ». L'expansion du commerce Sud-Sud (en particulier, à l'intérieur des régions latino-américaine et africaine) peut aider à alléger

les pressions créées par la saturation des marchés et le risque d'instabilité, en élargissant et en diversifiant les marchés d'exportation. Cependant, il est tout aussi essentiel de promouvoir la croissance de la demande intérieure des pays développés et en développement afin d'améliorer les moyens de subsistance et de créer de nouveaux débouchés (voir le chapitre VI).

La politique industrielle devrait avoir pour but de créer des conditions systémiques sous-jacentes qui favorisent un développement technologique plus rapide et de meilleurs résultats à l'exportation.

E. Chaînes de valeur mondiales, modernisation de l'industrie et transformation structurelle¹⁶

La production internationale s'articule en grande partie autour des chaînes de valeur mondiales (CVM), qui sont coordonnées par des entreprises multinationales à travers des réseaux d'entreprises affiliées, de partenaires contractuels ou de fournisseurs indépendants (UNCTAD, 2013b ; 2015a). Bien que ces chaînes de valeur ne soient pas une caractéristique nouvelle de l'économie mondiale, le volume considérable des échanges de biens intermédiaires, qui ont représenté 46 % du commerce total de marchandises en 2014, témoigne de leur importance. Ce pourcentage est plutôt stable depuis une vingtaine d'années¹⁷. Depuis les modestes débuts des CVM dans les secteurs des vêtements et de l'électronique au milieu des années 1960, les échanges Nord-Sud dans le cadre de réseaux de production internationaux ont gagné plusieurs autres secteurs. En outre, ces dernières années, les réseaux de production ont évolué et s'étendent à plusieurs pays intervenant à différents stades du processus d'assemblage, ce qui a multiplié les liens Sud-Sud (UNCTAD, 2015b).

Plusieurs facteurs ont contribué à ces transformations, notamment les avancées technologiques qui facilitent la gestion efficace des réseaux de production ayant des ramifications en plusieurs endroits, les efforts continus de libéralisation des échanges et de l'investissement et la préférence des entreprises pour une stratégie privilégiant les moindres coûts et la flexibilité offertes par la sous-traitance. Depuis les années 1970, les entreprises multinationales s'attachent de plus en plus à développer leurs « activités

de base », telles que la R-D, la conception, la commercialisation et les stratégies de marque. Les activités manufacturières et de plus en plus d'autres fonctions anciennement considérées comme étant des activités de base, comme l'approvisionnement en intrants ou la logistique, ont été graduellement sous-traitées à des prestataires et à des pays offrant des coûts avantageux (délocalisation). De plus, les entreprises multinationales ont délaissé peu à peu les modes directs de contrôle de la production (au moyen de l'IED, par exemple), en faveur d'un contrôle plus indirect (à savoir, en sous-traitant des fournisseurs indépendants). C'est ce qui explique l'émergence de chaînes de valeur déterminées par l'acheteur dans des secteurs de biens de consommation à forte intensité de main-d'œuvre, tels que l'habillement, la chaussure et les jouets, qui sont aux mains du capital commercial (les détaillants et les entreprises spécialisées dans la commercialisation comme Walmart, Nike et Starbucks) et non d'entreprises industrielles multinationales, comme pour les chaînes de valeur déterminées par le producteur (Gereffi, 1999).

Cependant, depuis quelques années, la sous-traitance et les chaînes de valeurs déterminées par les producteurs sont plus répandues dans des secteurs à forte intensité technologique, comme les secteurs de l'automobile, de l'électronique et des machines. La raison fondamentale de cette nouvelle orientation est que les activités intangibles (R-D, conception, commercialisation et stratégies de marque) sont moins exposées à la concurrence, puisqu'elles sont

Les CVM ont renforcé et non affaibli le rôle des entreprises multinationales dans le pilotage de la répartition de la production et des rapports de production à l'échelle mondiale.

basées sur des ressources et capacités sans équivalent ailleurs et que d'autres entreprises peuvent difficilement acquérir ; ces activités sont donc plus rentables (Kaplinsky, 2005). S'agissant des aspects financiers, la sous-traitance rapporte des bénéfices plus importants et, du fait qu'elle ne nécessite pas que l'entreprise réinvestisse dans des capacités de production, ces bénéfices sont de plus en plus consacrés à la création de valeur actionnariale. Cette dynamique est de plus en plus courante aujourd'hui, en cette époque caractérisée par une forte rentabilité mais peu d'investissements et un intérêt marqué pour la conversion des bénéfices en rentrée de fonds par le biais de la financiarisation (voir le chapitre V du *Rapport* ; et Milberg and Winkler, 2013). En conséquence, l'organisation industrielle a beaucoup changé et est dominée par les entreprises multinationales dans divers secteurs, l'objectif n'étant plus tellement de réaliser des économies d'échelle internes par intégration verticale, mais plutôt des économies externes liées à la sous-traitance (Gibbon and Ponte, 2005). Ce changement ne signifie toutefois pas que les multinationales des secteurs minier, manufacturier et des services ou du commerce de détail jouent un rôle moins important dans l'activité mondiale ; bon nombre d'entre elles ont simplement changé de rôle et de producteurs mondiaux sont devenues coordonnateurs et administrateurs de CVM. Ces dernières ont plutôt renforcé et non affaibli le rôle des entreprises multinationales dans le pilotage de la répartition de la production et des rapports de production à l'échelle mondiale.

On considère souvent que les CVM sont une manifestation de l'évolution naturelle du système commercial mondial et une base prometteuse pour une plus grande libéralisation du commerce et de l'investissement (OECD, 2013, 2015 ; OECD *et al.*, 2013 ; UNCTAD, 2013b ; WTO *et al.*, 2013). Vues sous l'angle du développement, les CVM semblent une première étape accessible sur la voie de l'intégration au commerce mondial et de l'industrialisation. Plutôt que d'avoir, par leurs propres moyens, à mettre au point tout un produit ou à se faire une place sur un marché extrêmement concurrentiel, les pays peuvent se spécialiser dans des tâches spécifiques ou dans la fabrication de composants utilisées par une multitude de chaînes de valeur, en commençant

tout en bas, là où l'accès est relativement facile. Toutefois, bien que ces possibilités existent, comme dans le commerce d'articles manufacturés en général, les données à l'appui d'un rapport de causalité entre la participation à des CVM et l'industrialisation ne sont guère convaincantes (*TDR 2014*). Le graphique 4.7 illustre la relation entre les variations de la valeur ajoutée manufacturière en pourcentage du PIB et les variations de la teneur en intrants importés des articles fabriqués pour l'exportation (généralement utilisée dans les études sur les CVM pour mesurer la participation en amont) entre 1995 et 2011 pour tous les pays en développement pour lesquels des données sont disponibles.

Le graphique montre que dans une grande partie de la région asiatique, la participation aux CVM est clairement et fortement associée à l'industrialisation, alors que c'est l'inverse pour les pays en développement d'autres régions. Il est donc évident que la contribution des CVM au changement structurel a été positive en Asie, mais pas nécessairement dans d'autres régions. Quand la valeur ajoutée étrangère incorporée dans les produits exportés augmente dans le contexte plus général d'un accroissement de la production et des exportations de produits manufacturés (comme au Cambodge et au Viet Nam, par exemple), la participation aux CVM peut agir en complément de l'industrialisation et du changement structurel¹⁸. Mais, quand une plus grande participation en amont des CVM signifie que les entreprises s'approvisionnent moins localement et qu'en même temps, les exportations manufacturières sont limitées, la participation aux CVM peut, en fait, aller à l'encontre de l'industrialisation et de la transformation structurelle, comme le montre la pente négative de la ligne droite représentant les valeurs ajustées pour les autres pays en développement dans le graphique 4.7.

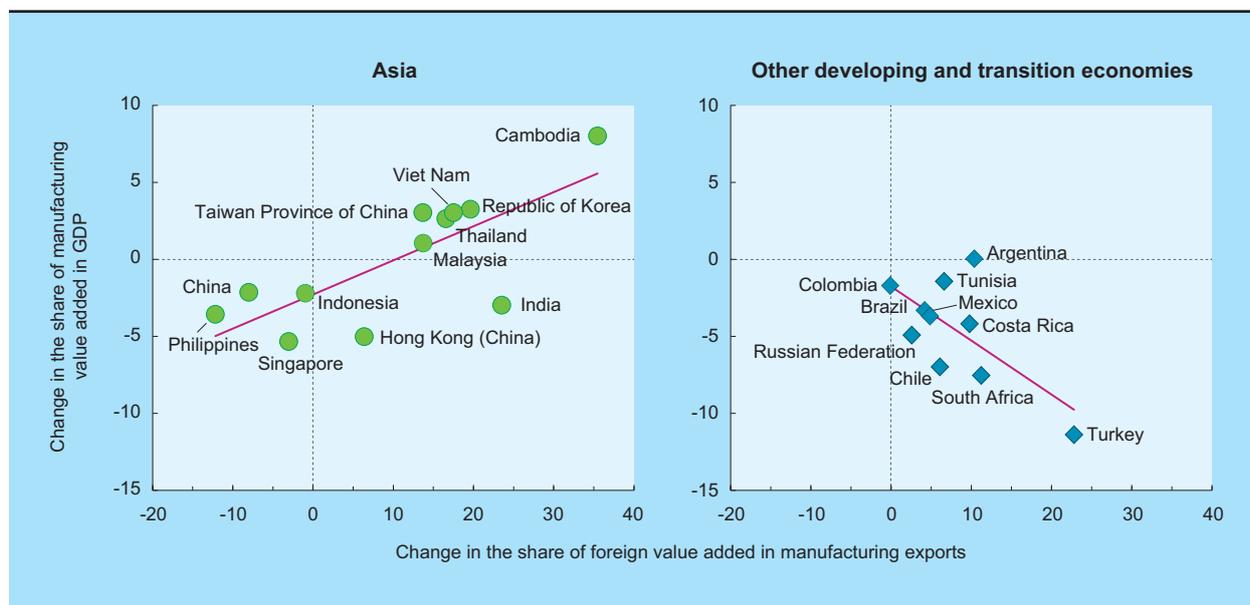
Il est beaucoup plus difficile d'évaluer les données stylisées sur la relation entre la participation en aval des chaînes manufacturières (mesurée comme étant la part de la valeur ajoutée locale dans les exportations manufacturières de pays tiers) et l'industrialisation. On peut s'attendre à ce que la participation en aval soit forte à des niveaux d'industrialisation aussi bien bas qu'élevés ; à un bas niveau d'industrialisation, des produits relativement

La contribution des CVM au changement structurel a été positive en Asie, mais pas nécessairement dans d'autres régions.

Graphique 4.7

VARIATIONS DE LA PART DE LA VALEUR AJOUTÉE ÉTRANGÈRE DANS LES EXPORTATIONS MANUFACTURIÈRES ET VARIATIONS DE LA PART DE LA VALEUR AJOUTÉE MANUFACTURIÈRE DANS LE PIB, 1995-2011

(Variations en points de pourcentage)



Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après la base de données OCDE-OMC « Échanges en valeur ajoutée » (consultée en octobre 2015) ; et la base de données *Main Statistical Aggregates* de la DSNU.

Note : Les parts sont en valeur courante et les variations en points de pourcentage.

peu transformés sont fournis aux marchés étrangers, alors qu'à un haut niveau d'industrialisation, les activités de transformation sont délaissées en faveur d'activités réservées au siège social des entreprises, signe d'un plus grand développement technologique (OECD, 2015). S'agissant des groupes de pays du graphique 4.7, dans les pays asiatiques, il existe une forte corrélation négative entre les variations de la participation en aval et la valeur ajoutée manufacturière, alors qu'une relation similaire ne peut être discernée pour les autres pays.

Ceux qui soutiennent que les CVM renforcent la productivité ou contribuent à la croissance s'appuient largement sur des modèles classiques des échanges commerciaux, et les avantages et recommandations de politique générale qu'ils citent sont associés à des arguments en faveur de la libéralisation du commerce (voir, par exemple, OECD, 2013)¹⁹. Cependant, vues sous l'angle de l'avantage comparatif, du commerce et du développement, les particularités des structures

des CVM et leurs conséquences pour les rapports de force le long de la chaîne de valeur méritent une analyse plus pointue. Certes, les CVM abaissent les barrières à l'entrée sur les marchés tout en bas de la chaîne, ce qui permet aux pays en développement de percer comme exportateurs de produits manufacturés plus facilement que dans le passé. Mais, les facteurs qui leur facilitent l'accès aux marchés peuvent également représenter des obstacles à la modernisation. Les parties les plus accessibles des chaînes de valeur sont généralement celles qui génèrent peu d'effets d'entraînement en aval et en amont, sont les moins développées sur le plan institutionnel et offrent peu de possibilités de bénéficier d'externalités du savoir dans l'ensemble de l'économie, ce qui peut conduire à une industrialisation « en surface » (Gereffi, 2014 ; TDR 2014). Comme il est souligné dans le rapport du Secrétaire général à la quatorzième session de la Conférence : « Les pays en développement qui ont peu de capacités productives risquent de rester cantonnés à des activités qui génèrent le moins de

valeur ajoutée, c'est-à-dire tout au bas des chaînes de valeur [...] sans possibilité de progresser le long des chaînes de valeur ou de passer à un stade supérieur via le transfert de technologies et l'apprentissage. C'est le cas d'un grand nombre de PMA, de pays en développement enclavés et de petits États insulaires. Beaucoup de pays à revenu intermédiaire peinent, eux aussi, à progresser au sein des chaînes de valeur régionales et mondiales » (UNCTAD, 2015a : 17).

La participation aux CVM risque également d'amener un pays à se spécialiser dans une gamme très limitée de produits, ce qui réduit sa base technologique et le rend excessivement dépendant des entreprises multinationales pour avoir accès au CVM (OECD *et al.*, 2013). Cette intégration superficielle se traduit également par des rapports de force asymétriques entre les principales entreprises et les fournisseurs et par une position de négociation faible pour les pays en développement. C'est ce qui est arrivé, par exemple, au Mexique et dans d'autres pays d'Amérique centrale, où la création des industries d'assemblage a été comparée à la création d'économies d'enclave ayant peu de liens avec le reste de l'économie nationale (Gallagher and Zarsky, 2007 ; Dussel Peters, 2008). On peut en dire autant des industries électronique et automobile en Europe orientale et centrale (Plank and Staritz, 2013 ; Pavlinek, 2015 ; Pavlinek and Zenka, 2016). Les entreprises affiliées aux entreprises multinationales ont connu une importante « modernisation interne », mais les retombées dans l'économie nationale sous forme d'améliorations de la productivité ou de possibilités d'imitation par les entreprises locales ont été très rares, en partie parce que les liens entre les entreprises multinationales et les entreprises nationales et le marché local de l'emploi sont limités (Fons-Rosen *et al.*, 2013 ; Paus, 2014). Toutefois, selon les données disponibles, il semblerait que ces retombées soient plus importantes lorsque les liens entre les entreprises locales et les entreprises multinationales sont formalisés dans le cadre de coentreprises (Ngoc Thuyen *et al.*, 2014 ; Tian *et al.*, 2015). Le passage à un stade supérieur de la chaîne, celui de la fabrication de produits à plus forte intensité de capital et à plus haute valeur ajoutée est particulièrement difficile dans de telles conditions, et il faut pour cela avoir des relations au plus haut

Les facteurs qui facilitent l'accès aux réseaux de production internationaux peuvent également représenter des obstacles à la modernisation et à l'industrialisation.

niveau avec des entreprises chefs de file, qui, en fin de compte, ne cherchent qu'à préserver leur rentabilité et leur marge d'action. Il arrive même que ces grandes entreprises utilisent délibérément les CVM à leurs propres fins pour provoquer et intensifier la concurrence entre les fournisseurs et les pays (Levy, 2005 ; Letto-Gillies, 2005 ; Phillips and Henderson, 2009).

En ce qui concerne l'avenir, avec l'essor des grands pays émergents, les centres du pouvoir économiques au sein des CVM pourraient devenir plus dispersés géographiquement. Un certain nombre de ces pays accueillent d'importants fournisseurs, dont beaucoup ont gagné en puissance commerciale par rapport aux entreprises chefs de file du Nord. Les récentes stratégies des principales entreprises multinationales ont notamment cherché à rationaliser les chaînes logistiques en réduisant le nombre de fournisseurs et ces derniers sont aujourd'hui plus grands et se situent plus haut dans

la chaîne de valeur dans des pays comme le Brésil, la Chine, l'Inde et la Turquie. Ces fournisseurs ont souvent des circuits d'approvisionnement locaux bien organisés et ont la possibilité d'exercer un plus grand pouvoir de négociation face à leurs acheteurs des entreprises multinationales basées dans le Nord (Gereffi, 2014). Cependant, les données disponibles ne permettent pas de

conclure que ces grands fournisseurs ont réussi à utiliser leur taille pour agir sur les prix, et le fait pour eux d'être grands ne leur donne pas nécessairement le pouvoir d'augmenter la valeur ajoutée par travailleur (Nolan, 2012 ; et la section G ci-dessous). Pour l'heure, il est important de souligner que la structure de gouvernance des réseaux de production internationaux et le pouvoir exercé par les entreprises chefs de file, limitent la capacité même des plus grands fournisseurs à obtenir des augmentations de prix suffisantes pour tirer les salaires vers le haut et améliorer les normes de travail (Milberg and Winkler, 2013).

Les marchés régionaux du Sud pourraient être une option. Face à l'effondrement des échanges commerciaux après la crise financière de 2007-2008, un certain nombre de fournisseurs de pays en développement ont délaissé les marchés du Nord au profit de ceux du Sud pour tenter de régionaliser leurs chaînes logistiques. Par exemple, les fabricants de vêtements sud-africains se sont tournés vers d'autres

pays en Afrique subsaharienne, comme le Lesotho et le Swaziland, ce qui a eu pour effet une expansion de la chaîne de valeur régionale menée par les détaillants sud-africains (Gereffi, 2014). Mais, le fait de privilégier les marchés régionaux pourrait aussi signifier moins de possibilités de modernisation et une concurrence encore plus intense, puisque dans les pays à faible revenu, la demande est généralement associée à une baisse de la qualité et de la variété des produits et on trouve plus de fournisseurs de pays en développement sur les marchés régionaux, où les obstacles à l'entrée sont moins importants. En outre, dès que la rentabilité sera au rendez-vous, les entreprises multinationales ne tarderont pas à rattraper les fournisseurs nationaux sur leur propre terrain, en acquérant une connaissance égale du contexte local, comme c'est arrivé, par exemple, en Chine où elles se sont substituées aux entreprises nationales dans le secteur des téléphones mobiles (Gereffi, 2014: 15 ; Brandt and Thun, 2011 ; OECD, 2013).

S'il est vrai que les CVM peuvent représenter pour les entreprises des pays en développement une occasion importante d'accéder aux marchés d'exportation de produits manufacturés, d'augmenter la production, l'emploi et les revenus, d'acquérir de nouvelles compétences et d'avoir accès à de nouvelles technologies, les données disponibles ne permettent pas d'affirmer qu'elles ont beaucoup contribué à la création d'un secteur industriel

dynamique au cours des vingt dernières années. Elles sont souvent basées sur des activités à faible valeur ajoutée et utilisant une main-d'œuvre bon marché, et, dans la plupart des cas, n'ont pas réussi à jeter les bases d'une production nationale plus diversifiée. Dans ce contexte, l'intégration aux CVM ne doit pas être vue comme une panacée pour le développement, pas plus qu'elle ne doit se substituer à une politique industrielle volontariste. Il faudrait plutôt y voir une occasion d'apprendre, de moderniser et d'industrialiser (Phillips and Henderson, 2009 : 60). Cependant, les CVM peuvent aussi être une cause d'enfermement, d'enclaves et d'erreurs de généralisation (*TDR 2014* ; UNCTAD, 2015b). Par conséquent, les quelques possibilités de modernisation et de développement industriel qu'elles offrent s'inscrivent dans un contexte caractérisé par des rapports de force asymétriques entre les entreprises chefs de file, les grands fournisseurs et les pays. D'une manière générale, l'essor des CVM a renforcé encore le pouvoir et la capacité de s'approprier des bénéfices toujours plus substantiels dont disposent des principales entreprises multinationales, basées le plus souvent dans des pays développés. Il n'en est que plus difficile pour les pays en développement qui poursuivent des stratégies de développement très similaires axées sur l'exportation d'augmenter leur pouvoir de négociation dans les chaînes de valeur et de moderniser leur économie à plus long terme (Starrs, 2014 ; UNECA, 2016).

F. Parité hommes-femmes, industrialisation, commerce et emploi²⁰

Malgré les apparences, l'industrialisation tirée par les exportations depuis les années 1980 a été globalement décevante en ce qui concerne la création d'emplois également répartis et bien rémunérés (*TDR 2010*). L'une des difficultés tient à la popularité du modèle même de croissance par les exportations et l'industrialisation : quand de nombreux pays ayant des avantages comparatifs similaires augmentent leurs exportations de produits manufacturés, les prix de ces produits sont tirés vers le bas et les améliorations

consenties résulter de cette stratégie sont limitées. Même lorsqu'ils pourraient contribuer au progrès social, les gains de productivité servent le plus souvent à réduire les prix pour consolider ou augmenter des parts du marché mondial, plutôt qu'à relever les salaires. Ces pressions peuvent être particulièrement fortes dans le contexte des CVM, où les politiques d'approvisionnement des fournisseurs de premier rang des principales entreprises se traduisent par des salaires bas et des modalités d'emploi précaires faisant appel

à des travailleurs temporaires sous contrat ou à des migrants (Barrientos *et al.*, 2011 ; Locke, 2013). C'est un fait bien connu que même lorsque les salaires augmentent, les travailleurs qualifiés en bénéficient plus que les travailleurs non qualifiés, ce qui signifie que l'intégration commerciale est associée aux inégalités de salaires dans les pays en développement (Felipe *et al.*, 2014 ; Goldberg and Pavcnik, 2007). Ce n'est pas seulement dû aux changements technologiques induits par l'intégration commerciale, mais aussi à l'intensification des pressions concurrentielles résultant de l'expansion de l'offre mondiale de main-d'œuvre peu qualifiée dans un contexte de faiblesse de la demande mondiale.

Cette dynamique concurrentielle a été particulièrement problématique pour des pays d'Afrique et d'Amérique latine, où la mondialisation s'est accompagnée d'un déplacement de la main-d'œuvre qui est passée d'activités productives à des activités peu productives, mais aussi à l'économie informelle. En revanche, un certain nombre de pays asiatiques ont su mieux profiter des possibilités créées par l'exportation de produits manufacturés, parvenant à améliorer en même temps la productivité et l'emploi. Une analyse des liens entre le commerce de produits manufacturés et l'emploi sous l'angle de la parité hommes-femmes permet de mieux saisir toutes les nuances de cette dynamique, qui est généralement méconnue malgré son importance pour l'analyse de la structure distributive et des effets du commerce.

1. **Stratégies axées sur l'exportation et l'emploi des femmes**

La libéralisation commerciale et l'intégration mondiale sont à l'origine de l'augmentation presque universelle de la participation des femmes à la force de travail industrielle dans les pays à forte croissance ou semi-industrialisés au cours des dernières décennies. Ceci s'explique principalement par la croissance considérable des échanges de produits manufacturés et de l'industrie de transformation pour l'exportation dans les pays en développement. Les emplois féminins salariés ont également augmenté dans les pays

exportateurs de produits agricoles non traditionnels, comme les nouvelles variétés de fruits et de légumes ou les fleurs coupées en Afrique subsaharienne et en Amérique centrale, de même que dans les pays qui exportent des services comportant des aspects plus traditionnellement féminins et faisant appel à une main-d'œuvre moins bien rémunérée et moins qualifiée, comme les services de saisie de données et les centres d'appel (Seguino and Grown, 2006 ; UNCTAD, 2014a). Les coûts salariaux étant un aspect déterminant de la compétitivité internationale, les exportateurs des secteurs à forte intensité de main-d'œuvre préfèrent employer des femmes, à la fois parce que leur salaire est généralement plus bas que celui des hommes et parce que ces employeurs croient que les femmes sont plus productives dans ce type d'emplois (Elson and Pearson, 1981). Les investisseurs étrangers et les entreprises étrangères qui sont à la recherche de sources d'approvisionnement à faible coût en font autant, du moins tout en bas de l'échelle de la valeur ajoutée.

Cependant, ce lien entre l'intégration commerciale et l'emploi des femmes est particulièrement fort dans les pays semi-industrialisés ayant une main-d'œuvre abondante. Dans les économies dominées par l'agriculture, où les femmes sont concentrées dans des activités de production agricole en concurrence avec des produits importés, telles que les cultures vivrières (alors que les hommes sont mieux placés pour travailler dans des secteurs plutôt exportateurs comme les cultures de rapport ou l'extraction de ressources naturelles), la libéralisation commerciale entraîne une perte d'emplois et de revenus parmi les femmes (Fontana, 2007 ; UNCTAD, 2013a, 2014b ; UNCTAD and EIF, 2014). En outre, dans les pays en développement dont les secteurs manufacturiers sont moins compétitifs mondialement, en particulier dans les pays africains, la baisse des droits de douane

appliqués aux produits importés à forte intensité de main-d'œuvre a fait perdre plus d'emplois aux femmes qu'aux hommes (Adhikari and Yamamoto, 2006 ; Seguino and Grown, 2006).

Étendant cette dynamique aux salaires, la théorie économique traditionnelle prédit que la libéralisation commerciale

devrait augmenter les salaires des femmes et réduire l'écart hommes-femmes pour deux raisons. La

Le lien entre l'intégration commerciale et l'emploi des femmes est particulièrement fort dans les pays semi-industrialisés ayant une main-d'œuvre abondante...

première est qu'avec l'intensification de la concurrence qui accompagne cette libéralisation, il sera plus coûteux pour les entreprises nationales d'employer plus d'hommes que de femmes, ce qui tendra à réduire la discrimination salariale. La deuxième est basée sur la théorie traditionnelle du commerce, qui prédit que quand les pays ayant une importante dotation en main-d'œuvre s'ouvrent au commerce extérieur, leurs exportations de produits à forte intensité de qualification augmentent. Par conséquent, partant de l'hypothèse que les femmes représentent un pourcentage disproportionné de la force de

travail peu qualifiée, la libéralisation commerciale devrait faire converger les salaires masculins et féminins, du fait qu'elle entraîne une augmentation de la demande relative de main-d'œuvre féminine. Un certain nombre d'études empiriques corroborent ces prédictions et montrent que les salaires féminins augmentent par rapport aux salaires masculins dans des pays présentant des caractéristiques différentes²¹. Cependant, de nombreuses études prouvent le contraire, à savoir que l'écart salarial (mesuré tant en valeur absolue que sur la base du pourcentage de l'écart attribuable à la discrimination salariale) a persisté ou s'est creusé à la suite de la libéralisation des échanges et de l'investissement²².

Ces conclusions contradictoires sont peut-être dues au fait que les femmes semblent perdre leurs avantages initiaux à mesure que les industries se modernisent, ce qui conduit à une « déféminisation » de l'emploi dans les activités manufacturières (Kucera and Tejani, 2014 ; Ghosh, 2007 ; Tejani and Milberg, 2010). On constate une évolution similaire dans les pays à revenu élevé, où la diminution de l'emploi féminin a été directement associée aux importations de produits manufacturés (Kongar, 2007 ; Kucera and Milberg, 2007). Si on ajoute à cela

... Toutefois, les femmes semblent perdre leur avantage comparatif initial à mesure que les industries se modernisent, ce qui conduit à une « déféminisation » de l'emploi dans les activités manufacturières.

L'abondant réservoir de main-d'œuvre féminine dans les premiers stades de l'industrialisation tirée par les exportations a beaucoup contribué au succès de celle-ci.

le constat que la libéralisation des échanges a aggravé les inégalités dans les pays en développement, notamment parce que les travailleurs qualifiés en bénéficient plus que les travailleurs moins qualifiés, cette

« déféminisation » conduit à se demander si le secteur manufacturier axé sur l'exportation peut être un vecteur de l'égalité salariale entre les sexes.

L'abondant réservoir de main-d'œuvre féminine dans les premiers stades de l'industrialisation tirée par les exportations a beaucoup contribué au succès de celle-ci (encadré 4.1). Les écarts de

salaires entre les femmes et les hommes ont contribué à la croissance des pays semi-industrialisés, surtout en Asie, car ils ont rendu les exportations plus compétitives (Seguino, 2000). Comme on l'a vu dans la section IV.B ci-dessus, le développement de beaucoup de pays a été freiné par la taille limitée de leur marché intérieur (limitation par la demande) et par le manque de devises pour l'importation de biens d'équipement et de technologies étrangères (limitation par la balance des paiements). Les faibles salaires payés aux femmes cantonnées à des secteurs à forte intensité de main-d'œuvre produisant pour l'exportation ont aidé à renforcer la compétitivité et la rentabilité et ont ainsi permis d'améliorer l'investissement et la croissance. C'est le phénomène de la « féminisation des sources de devises », signifiant que la concentration des salaires féminins dans les secteurs exportateurs peut avoir les

mêmes effets salutaires sur les résultats commerciaux qu'une dévaluation du taux de change (Samarasinghe, 1998 ; Seguino, 2010). Ce phénomène montre également comment divers systèmes d'inégalités, aussi bien entre les pays qu'à l'intérieur des pays, peuvent déterminer les conditions structurelles dont dépendent les stratégies de

développement comme l'industrialisation tirée par les exportations et leurs effets redistributifs.

Encadré 4.1**RÉPARTITION DES HOMMES ET DES FEMMES DANS L'EMPLOI INDUSTRIEL^a**

Le graphique suivant illustre la moyenne de l'emploi industriel en pourcentage de l'emploi total, par sexe et par région (en regroupant les pays à revenu élevé) sur trois décennies : les années 1980, les années 1990 et les années 2000 ; le dernier graphique représente le ratio des deux autres graphiques (hommes-femmes). Malgré des variations considérables, il existe des points communs. L'industrie emploie beaucoup plus d'hommes que de femmes, surtout dans le groupe des pays à revenu élevé, qui, de tous les groupes, est celui où le ratio femmes/hommes dans l'industrie est le plus élevé sur les trois décennies considérées et ne représente plus que 0,33 dans les années 2000. La plupart des régions ont également vu diminuer la part de l'emploi industriel aussi bien masculin que féminin au fil des années, mais cette diminution a été plus rapide pour les femmes que pour les hommes, comme le montre la tendance à la baisse des ratios femmes-hommes dans la partie C du graphique. Les exceptions sont le groupe « Moyen-Orient et Afrique du Nord » et le groupe « Asie du Sud ». Dans le premier de ces groupes la moyenne de l'emploi industriel masculin a augmenté, passant de 28 % à 31 % entre les années 1990 et 2000, alors que pour l'emploi féminin ce pourcentage a diminué comme dans les autres régions et est passé de 14 à 10 %. Par contre, l'Asie du Sud a été le seul groupe qui a vu augmenter le pourcentage de l'emploi féminin, lequel a même dépassé le pourcentage de l'emploi masculin. Ces changements s'expliquent par la forte augmentation de l'emploi industriel féminin au Bangladesh, en Inde et au Népal. Enfin, il est également important de noter l'importance relative de l'emploi des femmes dans l'industrie en Asie de l'Est et dans le Pacifique et dans quelques pays d'Europe et d'Asie centrale, surtout dans les années 1980, comme il ressort du graphique ci-dessous. Bien que la part de l'emploi féminin ait considérablement diminué dans ces deux régions au fil du temps, la part de l'emploi masculin est restée essentiellement inchangée. Les changements intervenus dans la structure des échanges commerciaux et la structure de l'industrie en Asie de l'Est et dans le Pacifique et le processus de transition en Europe orientale et en Asie centrale semblent avoir été les principales causes de cette baisse de la part de l'emploi féminin.

^a Il convient de noter que bien que ce chapitre mette l'accent sur le secteur manufacturier, cet encadré, en raison des données disponibles, porte sur l'ensemble de l'industrie, qui comprend également les secteurs des industries extractives, de la construction et des services publics (secteurs qui emploient plus d'hommes que de femmes), mais où le secteur manufacturier occupe la plus grande place. Ceci signifie que le ratio femmes/hommes dans l'ensemble de l'industrie est moins élevé que dans le secteur manufacturier pris séparément, mais c'est l'évolution du secteur manufacturier qui détermine généralement celle des parts des femmes et des hommes dans l'emploi industriel.

2. **Élasticité de l'emploi par rapport aux activités manufacturières axées sur l'exportation**

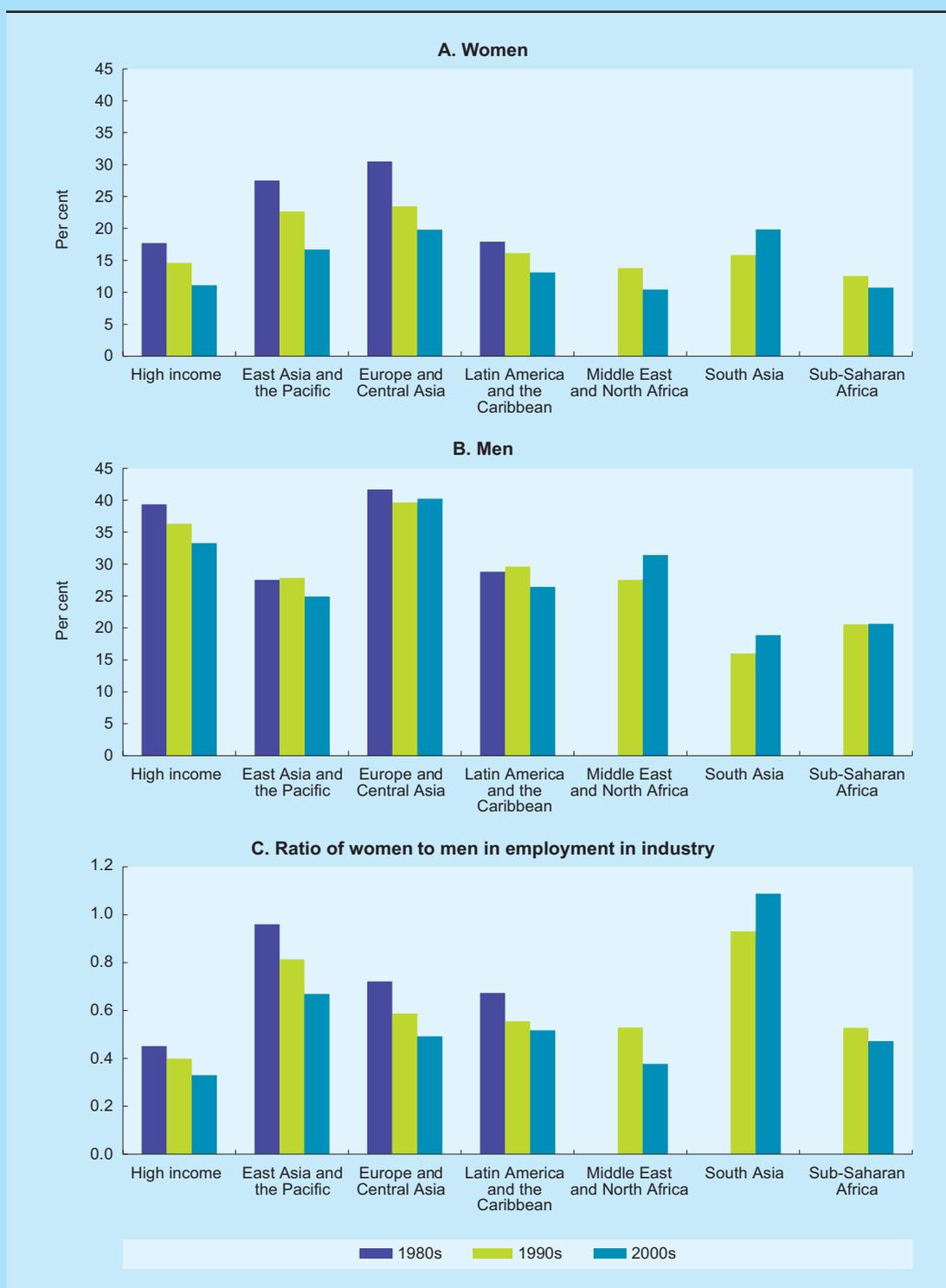
S'il est vrai qu'une stratégie axée sur les exportations de produits manufacturés peut ouvrir la voie à une industrialisation accélérée et à une transformation structurelle de nature à augmenter la productivité, elle doit à terme créer des emplois plus nombreux et mieux rémunérés, pour que la trajectoire de développement soit autoalimentée et optimale. La présente section présente un état des lieux récent de cette relation, en évaluant les effets de la croissance des exportations de produits manufacturés sur l'emploi masculin et féminin. Le tableau 4.5 présente les élasticités de différentes catégories d'emplois par

rapport à différentes catégories de production, par région et pour la période 1991-2014. Les lignes du tableau présentent le secteur de l'emploi comme suit : tous les emplois (agriculture, services et industrie), l'emploi industriel et l'emploi dans le secteur des services et dans le secteur de la production (exportations manufacturières par opposition à l'industrie en général). Les colonnes présentent une ventilation des résultats par sexe. La dernière colonne de droite contient les valeurs médianes annuelles, par région, pour certaines des variables étudiées, afin de donner une meilleure idée des ordres de grandeur réels des effets observés.

Les élasticités présentées reflètent la variation en pourcentage de l'emploi qui résulte d'une variation de 1 % des exportations ou de la production.

Encadré 4.1 (suite)

PARTS DE L'EMPLOI FÉMININ ET DE L'EMPLOI MASCULIN DANS L'INDUSTRIE, PAR RÉGION, POUR LES DÉCENNIES DES ANNÉES 1980, 1990 ET 2000



Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED d'après la base de données de la Banque mondiale sur les *Indicateurs du développement dans le monde*.

Note : Les chiffres de chaque décennie représentent la moyenne pour la décennie. La composition des groupes de pays est la même dans le calcul des moyennes régionales. Le classement régional est celui de la Banque mondiale. Les données concernant le groupe « Europe et Asie centrale » n'incluent que les pays suivants : Croatie, Chypre, Estonie, Fédération de Russie, Lettonie, Lituanie, Pologne, Roumanie, République tchèque, Slovaquie, Slovénie et Turquie.

Tableau 4.5

**ÉLASTICITÉ DE L'EMPLOI PAR RAPPORT À LA CROISSANCE DES EXPORTATIONS
MANUFACTURIÈRES ET DE LA PRODUCTION INDUSTRIELLE, PAR SEXE, 1991-2014**

(En pourcentage)

		Emploi total	Emplois féminins	Emplois masculins	Valeurs médianes annuelles	
Afrique						
<i>Élasticité :</i>	<i>Par rapport :</i>					
De l'emploi total	Aux exportations manufacturières	0,18	0,20	0,18	Emploi total/population	64,6
					Emplois féminins/population	57,4
De l'emploi dans le secteur industriel	À la production industrielle	0,51	0,27	0,59	Emplois masculins/population	71,7
De l'emploi dans le secteur industriel	Aux exportations manufacturières	0,22	0,12	0,25	Croissance des exportations manufacturières	6,2
De l'emploi dans le secteur des services	Aux exportations manufacturières	0,24	0,34	0,19	Croissance de la production industrielle	3,3
					Croissance de la productivité	1,2
Asie						
<i>Élasticité :</i>	<i>Par rapport :</i>					
De l'emploi total	Aux exportations manufacturières	0,22	0,27	0,20	Emploi total/population	60,9
					Emplois féminins/population	49,3
De l'emploi dans le secteur industriel	À la production industrielle	0,42	0,29	0,44	Emplois masculins/population	77,7
De l'emploi dans le secteur industriel	Aux exportations manufacturières	0,23	0,13	0,26	Croissance des exportations manufacturières	8,6
Services employment	Aux exportations manufacturières	0,40	0,44	0,35	Croissance de la production industrielle	6,2
					Croissance de la productivité	3,6
Amérique latine et les Caraïbes						
<i>Élasticité :</i>	<i>Par rapport :</i>					
De l'emploi total	Aux exportations manufacturières	0,21	0,29	0,17	Emploi total/population	58,3
					Emplois féminins/population	42,9
De l'emploi dans le secteur industriel	À la production industrielle	0,36	0,38	0,35	Emplois masculins/population	74,0
De l'emploi dans le secteur industriel	Aux exportations manufacturières	0,14	0,14	0,14	Croissance des exportations manufacturières	7,3
De l'emploi dans le secteur des services	Aux exportations manufacturières	0,22	0,29	0,17	Croissance de la production industrielle	3,1
					Croissance de la productivité	1,1

Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après la base de données « Indicateurs clefs du marché du travail » du Bureau international du travail ; la base de données « Indicateurs du développement dans le monde » de la Banque mondiale ; Nations Unies, « World Population Prospects: The 2015 Revision » ; la base de données *UN Comtrade* ; la base de données *Main Statistical Aggregates* de la DSNU ; et The Conference Board, *Total Economy Database*.

Note : La croissance de la productivité du travail a été calculée en combinant des données de la DSNU concernant la valeur ajoutée réelle et des données de la base de données « Indicateurs du développement dans le monde » concernant l'emploi. Les élasticités ont été obtenues à partir du modèle de régression suivant, qui tient compte des « effets fixes-pays » : $\log Emp_{it} = \alpha + \beta \log X_{it} + \mu_i + \varepsilon_{it}$, dans lequel $\log Emp_{it}$ et $\log X_{it}$ sont les valeurs logarithmiques respectives des variables de l'emploi et de la production dans le pays i pour l'année t , et μ_i est l'« effet fixes-pays ». Tous les résultats sont statistiquement significatifs au seuil de 1% ; et la composition des groupes de pays est la même pour toutes les régressions à l'intérieur de chaque groupe.

De gauche à droite du tableau, en commençant par l'Afrique, on voit qu'une augmentation de 1 % des exportations manufacturières a entraîné une hausse de 0,18 % de l'emploi total, de 0,20 % des emplois féminins et de 0,18 % des emplois masculins. Une augmentation de 1 % de la production industrielle a entraîné une hausse de 0,51 % de l'emploi industriel total, de 0,27 % des emplois féminins dans l'industrie et de 0,59 % des emplois masculins dans l'industrie²³. Il est important de noter qu'il s'agit de moyennes (non pondérées) des corrélations par région, après avoir pris en compte les « effets fixes propres-pays ».

Une comparaison par région révèle que l'expansion industrielle a eu des effets plus importants sur l'emploi industriel que la croissance des exportations manufacturières, aussi bien pour les femmes que pour les hommes ; cependant, en Afrique, la hausse relative de l'emploi est beaucoup plus prononcée pour les hommes travaillant dans le secteur industriel, dans lequel, comme on l'a vu plus haut, l'élasticité de l'emploi masculin par rapport à la production industrielle est de 0,59, contre 0,25 par rapport aux exportations manufacturières. Toutefois, ces différences doivent être considérées en tenant compte de l'ampleur respective de la croissance de la production industrielle et de la croissance des exportations manufacturières : le taux de croissance moyen a été près de deux fois plus élevé pour ces dernières que pour la première en Afrique et dans la région de l'Amérique latine et des Caraïbes, alors qu'en Asie la production industrielle a progressé largement au même rythme que les exportations manufacturières.

Dans le cas des femmes, un résultat étonnant est que les effets d'une hausse des exportations manufacturières sur l'emploi ont été beaucoup plus prononcés dans le secteur des services que dans le secteur industriel. En Afrique, par exemple une augmentation de 1 % des exportations manufacturières a entraîné une hausse de 0,34 % de l'effectif féminin travaillant dans le secteur des services, mais de seulement 0,12 % (le tiers seulement) de celui qui travaillait dans le secteur industriel. Dans la région de l'Amérique latine et des Caraïbes, une augmentation de 1 % des exportations manufacturières a entraîné une hausse de 0,29 % de l'effectif féminin travaillant dans le secteur des services, mais de seulement 0,14 % (la moitié environ) de celui qui travaillait dans le secteur industriel. C'est en Asie que cet écart a été le plus grand, avec une élasticité de 0,44 pour le secteur des services et de 0,13 pour le secteur industriel. Il en a été de même

dans le cas des hommes dans les différentes régions, mais les écarts ont été beaucoup moins grands (et n'ont pas été statistiquement significatifs pour la région de l'Amérique latine et des Caraïbes)²⁴.

En Afrique et dans la région de l'Amérique latine et des Caraïbes, avec l'augmentation relativement importante de l'effectif féminin dans le secteur des services, augmentation qui est associée à la croissance des exportations manufacturières, la productivité progresse lentement, au taux médian annuel de 1,2 % en Afrique et de 1,1 % dans la région de l'Amérique latine et des Caraïbes. Ceci semble indiquer que la croissance des échanges de produits manufacturés est étroitement liée à l'expansion de l'emploi dans les services à faible productivité et ne signifie pas que la valeur ajoutée augmente – en particulier, pas pour les emplois féminins ; il s'agit plutôt de la relation observée entre mondialisation et « informalisation » de l'emploi (Bacchetta *et al.*, 2009). Il y a deux causes à cela. Premièrement, sous l'effet des pressions concurrentielles accrues sur les marchés extérieurs et intérieurs, la sous-traitance s'est développée et les emplois informels se sont multipliés (pour la plupart dans l'économie locale), comme il a été établi dans de nombreuses études de la libéralisation des échanges en Amérique latine (par exemple, Acosta and Montes-Rojas, 2014 ; Reinecke, 2010). Ces activités externalisées continueraient normalement d'être classées parmi les activités manufacturières. L'argument ici est plus général, à savoir que l'intensification de la concurrence dans le secteur manufacturier, tant intérieur qu'extérieur, est associée à l'informalisation de l'emploi, dans le secteur manufacturier et dans d'autres secteurs. Deuxièmement, l'accès à moindre coût à des technologies de production à plus forte intensité de qualification et de capital a réduit l'intensité d'emploi du secteur manufacturier tout en faisant augmenter la demande relative de main-d'œuvre qualifiée. Pour beaucoup de pays d'Afrique, la croissance des exportations manufacturières ne s'est pas accompagnée d'une féminisation de l'emploi manufacturier comme dans d'autres régions ; les femmes sont plutôt restées employées dans l'agriculture de subsistance ou sont passées à des services à faible productivité, même en présence d'une hausse des exportations manufacturières (UNCTAD, 2014a).

Par contre, en Asie, l'expansion du secteur des services concerne aussi bien les femmes que les hommes, dans un contexte caractérisé par une forte

Tableau 4.6

croissance de la productivité au taux médian annuel de 3,6 %, ce qui pourrait s'expliquer par le dynamisme du secteur, comme on peut s'y attendre dans les étapes avancées d'une transformation structurelle porteuse d'une productivité accrue.

S'agissant des effets sur les inégalités, le tableau 4,6 présente les résultats obtenus pour l'élasticité de la part du travail dans le revenu total, par rapport aux ratios femmes/hommes dans l'emploi et par rapport à la part des exportations manufacturières dans le PIB. Si les femmes sont systématiquement moins payées que les hommes ou si leur intégration au marché du travail reflète une structure industrielle ou commerciale qui génère un excédent de main-d'œuvre considérable, on devrait s'attendre à une relation négative entre la participation relative des femmes à l'emploi et la part du travail dans le revenu total. De même, une relation négative entre les exportations manufacturières en pourcentage du PIB et la part du travail dans le revenu total indique que le modèle axé sur les exportations manufacturières suit une trajectoire basse ou que ses résultats sont limités. S'agissant d'abord des effets sur la répartition de l'emploi, une augmentation de 1 % de l'effectif féminin par rapport à l'effectif masculin entraîne une diminution de 0,17 % de la part du travail dans le revenu dans la région de l'Amérique latine et des Caraïbes, alors que le résultat n'est pas statistiquement significatif en Afrique ou en Asie. Les résultats sont plus éloquentes en ce qui concerne l'élasticité de la part du travail dans le revenu total par rapport à la part des exportations manufacturières exprimées en pourcentage du PIB. Lorsque ce pourcentage augmente de 1 %, la part du travail dans le revenu total diminue dans les trois régions : -0,06 % en Asie, -0,36 % dans la région de l'Amérique latine et des Caraïbes et -0,32 % en Afrique. Ces tendances en matière d'emploi mènent à la même conclusion que les élasticités calculées pour l'emploi, à savoir que la croissance des exportations manufacturières est plus étroitement liée à l'augmentation de l'effectif féminin dans les emplois de service peu productifs que dans les emplois manufacturiers modernes à forte productivité que les stratégies d'industrialisation axées sur l'exportation étaient censées créer. Ces

**ÉLASTICITÉ DE LA PART DU TRAVAIL
DANS LE REVENU TOTAL PAR RAPPORT
AU RATIO FEMMES/HOMMES DANS L'EMPLOI
ET PAR RAPPORT À LA PART DU SECTEUR
MANUFACTURIER DANS LE PIB, 1991-2014**

	<i>Ratio femmes/ hommes dans l'emploi</i>	<i>Exportations manufacturières en pourcentage du PIB</i>
Afrique	-0,02	-0,32
Asie	0,03	-0,06
Amérique latine et Caraïbes	-0,17	-0,36

Source : Comme pour le tableau 4.5.

Note : Toutes les élasticités sont significatives au seuil de 1 %, sauf celles en italiques.

En Afrique et en Amérique latine, la croissance des échanges de produits manufacturés est étroitement liée à l'expansion de l'emploi dans les services à faible productivité et ne signifie pas que la valeur ajoutée augmente – en particulier, pas pour les emplois féminins.

tendances sont particulièrement prononcées lorsque les données sont ventilées par sexe, ce qui confirme qu'il est important d'évaluer l'industrialisation et le commerce en étant conscient de la problématique femmes-hommes, puisque ce sont souvent les femmes qui paient le prix des échecs des stratégies d'industrialisation axées sur l'exportation – ce que révèlent rarement les données statistiques globales non ventilées par sexe²⁵.

Les échecs de l'industrialisation tirée par les exportations en matière d'emploi compromettent gravement le potentiel du modèle, qui peut difficilement tenir ses promesses, tant du côté de l'offre que de celui de la demande. Du côté de l'offre, la baisse de plus en plus marquée de la productivité industrielle tire vers le bas la productivité globale de l'économie. Du côté de la demande, face à la stagnation des revenus, les entreprises doivent se tourner vers des marchés extérieurs hautement concurrentiels. Des deux côtés, le problème pourrait être résolu en augmentant la demande globale mondiale et en atténuant les inégalités de revenus qui la freinent (*TDRs 2010, 2013, 2014*). L'expansion de la demande intérieure est également une approche

prometteuse du point de vue de la parité femmes-hommes, car elle faciliterait une hausse des revenus des femmes et une diminution de l'écart salarial entre les hommes et les femmes sans risquer de sacrifier la croissance économique à cause d'une perte de compétitivité sur les marchés mondiaux (Seguino

and Grown, 2006). En outre, compte tenu du lien entre le revenu des femmes et les dépenses pour les besoins de base, cela peut aussi avoir des effets d'entraînement positifs pour la production nationale dans la mesure où les produits importés sont moins demandés (Hoddinott *et al.*, 1997).

G. La capacité d'agir sur les prix : hier et demain

Comme on le verra dans le chapitre suivant, il est essentiel de générer des ressources financières pour investir ; c'est une condition clef de la transformation structurelle. Les exportations de produits manufacturés permettent d'augmenter la productivité et d'espérer que les bénéfices et les recettes en devises provenant de ces exportations pourront aider à financer l'investissement et l'innovation – avantages importants du modèle d'industrialisation tiré par les exportations. Toutefois, étant donné la nature hautement concurrentielle des marchés d'exportation de produits manufacturés et la concentration du pouvoir aux niveaux supérieurs des CVM, il n'est pas certain que les pays en développement soient capables d'influer sur les prix ou de capter suffisamment de valeur ajoutée en exportant des produits manufacturés pour mettre en marche les mécanismes qui leur permettraient de jouir de ces avantages à leur tour.

La question de savoir si les pays en développement, en tant que groupe, souffrent d'un désavantage structurel face aux pays développés dans les relations commerciales mondiales se trouve à la base de l'hypothèse Prebisch-Singer mentionnée dans la section IV.B. Cette hypothèse est souvent considérée sous sa forme la plus simple, comme une simple observations sur les fluctuations des termes de l'échange des produits de base par rapport aux produits manufacturés, mais son aspect le plus important et intéressant est la

dynamique de cause à effet et ce qu'elle signifie pour la politique générale.

Selon Prebisch (1950), l'évolution des termes de l'échange entre le Nord et le Sud reflète l'évolution de la puissance relative des deux groupes sur les marchés et de leur capacité respective à influencer sur les prix, les marchés industriels du Nord étant plutôt oligopolistiques et les marchés des produits de base du Sud hautement concurrentiels. Ainsi, les producteurs industriels du Nord peuvent augmenter les prix relatifs de leurs biens manufacturés, puisque leur progrès technique et la croissance de leur productivité sont plus rapides que dans les secteurs

des produits de base du Sud. Par conséquent, les prix relatifs des produits de base exportés par le Sud diminuent, tout comme les revenus réels du Sud. Le commerce devient donc une cause du développement inégal entre le Nord et le Sud, et les fluctuations des termes de l'échange l'expression de la puissance relative des deux groupes sur les marchés et de

leur capacité respective à influencer sur les prix. Cette observation est importante du point de vue des relations commerciales de l'époque moderne, où le degré de concentration de l'industrie et des stades à forte valeur ajoutée des CVM reflète exactement les différences de structure de marché (des oligopoles au Nord et un marché concurrentiel au Sud) qui inquiétaient Prebisch il y a plus d'un demi-siècle.

L'évolution des termes de l'échange entre le Nord et le Sud reflète l'évolution de la puissance relative des deux groupes sur les marchés et de leur capacité respective à influencer sur les prix.

Singer (1950) pensait comme Prebisch que les changements des prix relatifs ne reflètent pas les productivités relatives. Selon Singer, les « fruits du progrès technique » peuvent être distribués soit aux producteurs, sous la forme de revenus plus élevés, soit aux consommateurs, sous la forme de prix plus bas, et le pouvoir de monopole des secteurs manufacturiers du Nord joue en faveur des premiers plutôt que des derniers. Singer a également souligné les différences de l'élasticité-revenu de la demande et a fait valoir que puisque l'élasticité-revenu est plus élevée pour les biens manufacturés que pour les produits de base, lorsque les revenus augmentent, la demande relative (et les prix relatifs) des biens manufacturés produits dans le Nord augmente également.

Par conséquent, pour surmonter leur désavantage structurel en matière de commerce, les pays en développement étaient encouragés à s'industrialiser en remplaçant les produits importés par des produits locaux et en développant leurs propres capacités technologiques. En outre, la promotion des exportations, tant pour alléger les obstacles au développement liés à la balance des paiements que pour stimuler le progrès technologique, était considérée comme la pièce maîtresse d'une industrialisation durable (Prebisch, 1964 ; Sai-wing Ho, 2012), laissant ainsi prévoir les stratégies réussies d'industrialisation tirée par les exportations des nouveaux pays industriels d'Asie de l'Est.

Depuis la première formulation de l'hypothèse Prebisch-Singer, les pays en développement ont considérablement augmenté leur part des exportations mondiales de biens manufacturés. Eu égard à cette hypothèse, il est important de se demander si l'évolution de la structure des exportations des pays en développement a permis à ces pays de surmonter certains des désavantages contre lesquels Prebisch et Singer (et beaucoup d'autres après eux) les avaient mis en garde. Pour répondre à cette question, le tableau 4.7 présente des estimations des taux de croissance annuels entre 1980 et 2014 par groupe de pays et pour trois mesures différentes des termes de l'échange dans le commerce des marchandises²⁶. Les termes de l'échange nets sont obtenus en divisant simplement le prix unitaire à l'exportation par le

prix unitaire à l'importation. Une augmentation des termes de l'échange nets indique que la valeur d'une unité exportée augmente par rapport à la valeur d'une unité importée, ce qui signifie que le pays exporte des produits d'une valeur (relativement)

L'exportation de biens manufacturés ne s'accompagne pas d'une convergence de la valeur des exportations vers les valeurs des exportations des pays développés.

plus élevée. Mais des prix relatifs élevés peuvent également compromettre la compétitivité sur des marchés sur lesquels la demande est particulièrement sensible aux variations de prix et la concurrence est intense. Voilà pourquoi le tableau 4.7 présente également les termes de l'échange-revenu (c'est-à-dire les effets des termes de l'échange sur le revenu national)

obtenus en multipliant les termes de l'échange nets par un indice du volume des exportations ; ce tableau montre que quand un pays ne peut agir sur les prix, sa capacité d'importation peut être également déterminée par sa taille. La troisième colonne contient un indice des variations de la valeur unitaire des exportations, qui indique si les variations des prix à l'importation influent sur les termes de l'échange nets (comme c'est peut-être le cas actuellement, compte tenu de la forte hausse des prix mondiaux des produits de base depuis le début des années 2000).

Le tableau 4.7 présente deux séries d'estimations. La première est basée sur les termes de l'échange pour tous les pays des groupes (pays développés et pays en développement) ou sous-groupe (Afrique en développement, Asie ou Amérique latine et les Caraïbes), indépendamment de la structure de leurs exportations, alors que la deuxième est limitée aux pays exportateurs de produits manufacturés. Cette analyse étant centrée sur la problématique Nord-Sud, le groupe des pays développés n'est pas différencié en fonction de la structure des exportations des pays qui le composent.

S'agissant d'abord de tous les pays (qu'ils exportent ou non des produits manufacturés), pendant les trente-quatre années considérées dans le tableau, les pays développés n'ont enregistré aucune variation statistiquement significative de leurs termes de l'échange nets, mais, de tous les groupes présentés dans le tableau, c'est celui qui a affiché les plus forts taux de croissance annuels de la valeur unitaire des exportations, soit 2,5 %. En revanche, les pays en développement ont vu reculer leurs termes de

Tableau 4.7

CROISSANCE ANNUELLE DES TERMES DE L'ÉCHANGE PAR GROUPE DE PAYS, 1980-2014

(En pourcentage)

	Termes de l'échange nets	Termes de l'échange-revenu	Indice de la valeur unitaire des exportations
Tous les pays			
Pays développés	0,0	5,1	2,5
Pays en développement	-0,6	5,6	1,3
Afrique	-0,7	3,4	2,3
Asie	-1,3	10,3	-1,7
Amérique latine et Caraïbes	0,3	5,4	2,2
Exportateurs de produits manufacturés			
Pays en développement	-1,1	6,2	0,5
Afrique	-0,9	3,5	1,8
Asie	-1,5	10,4	-1,3
Amérique latine et Caraïbes	-0,9	3,6	1,4

Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après la base de données *UN Comtrade*.

Note : Les termes de l'échange sont ceux calculés par la CNUCED pour le commerce de marchandises. Les exportateurs de produits manufacturés sont les pays dont la part médiane des produits manufacturés dans les exportations de marchandises pour 1990-2014 était supérieure à 1/2. Les taux de croissance ont été calculés en effectuant, pour chaque année et pour chaque pays, une régression du logarithme des termes de l'échange sur une constante commune et une tendance temporelle pour obtenir les variations annuelles présentées dans le tableau (les mêmes résultats sont obtenus quand on inclut les effets fixes). Pour éviter les effets des prix des combustibles, le groupe des pays en développement ne comprend pas l'Asie occidentale (mais la Turquie en fait partie).

l'échange nets de 0,6 % en moyenne par an, bien que la valeur unitaire de leurs exportations ait progressé de 1,3 % par an. À ce niveau d'agrégation, les termes de l'échange nets des pays en développement divergent nettement de ceux des pays développés, du fait que les prix à l'importation augmentent plus rapidement que les prix à l'exportation. Il existe des différences entre les régions en développement également ; en Afrique et en Asie, les termes de l'échange nets ont reculé respectivement de 0,7 % et 0,3 % par an, alors que dans la région de l'Amérique latine

et des Caraïbes, ils ont augmenté de 0,3 % par an. C'est quelque peu surprenant et l'on se serait plutôt attendu à ce que le succès de la région asiatique dans l'exportation de produits manufacturés se traduise par une augmentation des termes de l'échange nets de la région, si tant est qu'il existe un lien entre les exportations manufacturières et une convergence de la valeur des exportations vers celle des pays développés. Cependant, le taux de croissance négatif de la valeur des exportations (-1,7 % par an) indique le contraire. Par ailleurs, l'augmentation du taux de croissance annuel des termes de l'échange nets de la région de l'Amérique latine et des Caraïbes est largement attribuable à l'envolée des prix des produits de base commencée au début des années 2000. Si l'analyse se limitait à la période 1980-2002, les estimations du taux de croissance annuel des termes de l'échange nets de cette région auraient indiqué un recul de 0,9 % par an.

La deuxième série d'estimations, celle qui concerne les exportateurs de produits manufacturés, nous en apprend davantage sur la dynamique qui sous-tend la première série d'estimations. Ici, tous les groupes régionaux affichent une baisse plus importante de la croissance des termes de l'échange nets que dans les estimations concernant tous les groupes de pays exportateurs. Pour les pays en développement pris dans leur ensemble, cette baisse a été de 1,1 % par an (-0,9 % pour l'Afrique, -1,5 % pour l'Asie et -0,9 % pour l'Amérique latine et les Caraïbes). Ainsi, les exportateurs de produits manufacturés ont obtenu de moins bons résultats que les pays en développement dont les exportations sont moins axées sur les produits manufacturés ; les produits manufacturés, tout comme les produits de base, se révèlent une cause de désavantage structurel dans le régime commercial mondial. Les résultats relatifs à la valeur unitaire des exportations le confirment, puisque, dans cette série d'estimations, seuls les exportateurs asiatiques de produits manufacturés ont affiché un taux négatif (-1,3 %).

Ces résultats indiquent que les prix des produits manufacturés exportés par les pays développés, qui sont à forte intensité technologique, ont un comportement différent de celui des prix des produits exportés par les pays en développement, qui ont une plus forte intensité de main-d'œuvre peu qualifiée (*TDR 2005*). Ce n'est pas surprenant, compte tenu du caractère extrêmement concurrentiel des marchés d'exportation des produits manufacturés et des dangers que

représentent les tensions générées par l'erreur de généralisation, comme le montre le présent chapitre. Mais, ceci contrefait l'argument fréquemment avancé en faveur de l'exportation de produits manufacturés, supposée, entre autres bienfaits, ouvrir l'accès à la fabrication de produits à plus grande valeur ajoutée. Selon ces résultats, le maintien de la compétitivité-prix semble dominer tout ce qui est fait pour y parvenir. Même les exportateurs de produits manufacturés les plus florissants d'Asie ou même dans les grands pays à revenu intermédiaire, comme la Chine, où les grands fournisseurs de CVM ont pu consolider leur pouvoir sur le marché face aux entreprises chefs de file, il n'y a guère de preuves qu'ils aient réussi à s'appuyer sur leur position de force sur les marchés pour influencer sur les prix (Milberg and Winkler, 2013).

Les termes de l'échange-revenu (c'est-à-dire les effets des termes de l'échange sur le revenu national) révèlent quant à eux un autre aspect de la situation, à savoir que le succès de l'Asie dans l'exportation de produits manufacturés s'explique par la taille et non par les prix. Durant la période 1980-2014, toutes les régions ont vu augmenter leur capacité d'importation calculée sur la base de leurs exportations (en multipliant le prix par le volume), mais l'exemple de l'Asie a été extrêmement atypique, mais dans le bon sens. Si l'on considère uniquement les exportateurs de produits manufacturés, les termes de l'échange-revenu des pays en développement pris dans leur ensemble ont progressé au taux moyen annuel de 6,2 % (3,5 % pour l'Afrique, 10,4 % pour l'Asie et 3,6 % pour la région de l'Amérique latine et des Caraïbes). L'Asie a

été la seule région en développement dont les termes de l'échange ont augmenté plus que ceux des pays développés, grâce aux volumes exportés et pas grâce aux prix. Ces résultats hors du commun de l'Asie sont liés aux tensions générées sur les prix par l'erreur de

Les politiques relatives au commerce et à l'investissement devraient assurer que les revenus provenant des exportations soient utilisés pour investir et innover davantage.

composition ; les volumes des exportations qui ont aidé à dynamiser la croissance en Asie ont été responsables, du moins en partie, de la baisse de ses termes de l'échange nets (TDR 2005).

À défaut de pouvoir agir directement sur les prix, la taille peut aider, dans une certaine mesure, à réussir (sinon à déterminer les prix),

mais les politiques relatives au commerce et à l'investissement doivent assurer une gestion judicieuse des ressources ainsi obtenues pour qu'elles soient utilisées pour investir et innover davantage. Toutefois, en dernière analyse, le rattrapage économique ou la convergence vers les pays à revenu élevé passent par une hausse des revenus tant des producteurs que des travailleurs et, pour que cela devienne réalité, il faut que les prix relatifs et la productivité s'améliorent et que le pourcentage de valeur ajoutée nationale augmente dans le contexte des CVM. L'un des défis les plus redoutables en matière de développement à l'époque moderne de la mondialisation des échanges commerciaux est qu'il faut trouver une issue à une situation où les avantages du progrès technique et de la croissance de la productivité sont, en fait, donnés en cadeau aux consommateurs mondiaux, parce qu'il est difficile de capter la valeur ajoutée en raison aussi bien de la concurrence que de la concentration de la puissance économique sur les marchés.

H. Conclusions

Se donner pour objectif de promouvoir les activités manufacturières axées sur l'exportation ou de participer davantage aux CVM liées au secteur manufacturier, ne mène pas directement ou automatiquement à l'industrialisation et au développement. Du côté de la production, la réponse à la question de savoir si les exportations de produits manufacturés induisent le changement structurel et la croissance de la productivité et dans quelle mesure dépend aussi bien de la composition des exportations (plus l'intensité technologique est forte, mieux c'est) que de leur part dans la valeur ajoutée intérieure. L'ampleur des volumes exportés importe également, ne serait-ce qu'en raison de la nécessité d'absorber l'offre abondante de travail dans le secteur manufacturier pour assurer la croissance de la productivité globale. Les enclaves manufacturières d'excellence sont encourageantes, mais elles ne suffisent pas à produire la transformation de la production nationale qui sont nécessaires à une industrialisation digne de ce nom. Pour que le commerce soit favorable à l'industrialisation et à la transformation structurelle, les pays en développement doivent résister à la tentation de se spécialiser dans les domaines dans lesquels ils ont un avantage comparatif, car ils risqueraient de détourner à cette fin des ressources productives au lieu de les consacrer à l'augmentation de l'intensité technologique de leurs produits et de se diversifier en privilégiant des industries plus dynamiques.

Du côté de la demande, des problèmes de distribution et d'accumulation font également obstacle à l'industrialisation tirée par les exportations et ne reçoivent que rarement des décideurs l'attention qu'ils méritent. L'erreur de généralisation qui se produit lorsque des exportateurs toujours plus nombreux appliquent la même stratégie axée sur l'exportation se solde par un ralentissement de la hausse des prix (et *in fine* des salaires), même pour les exportateurs d'articles manufacturés les plus florissants d'Asie.

L'exportation de produits à plus forte intensité technologique semble être une solution prometteuse, mais le saut doit être important et soutenu pour permettre de distancer les nombreux concurrents qui se disputent les mêmes marchés. C'est important si l'on veut comprendre les promesses et les embûches des politiques qui visent avant tout à augmenter le degré d'élaboration des produits exportés dans l'espoir d'accroître les compétences de la main-d'œuvre. Les pays en développement se trouvant en présence de marchés hautement concurrentielles et très changeants, il semble plus important de développer les compétences et les qualifications que de chercher à fabriquer tel ou tel produit en espérant que tout ira pour le mieux.

L'envers de l'erreur de généralisation est la concentration de la puissance économique aux mains d'un petit groupe d'entreprises multinationales et leur capacité d'influer sur les prix. L'essor des chaînes de valeur mondiales est à la fois une cause et une conséquence de ce phénomène. D'une part, les chaînes de valeur mondiales favorisent une plus large participation des pays en développement au commerce manufacturier mondial, leur ouvrant ainsi de nouvelles perspectives d'industrialisation. D'autre part, cette participation accrue intensifie la concurrence, laquelle renforce encore la puissance économique et la capacité d'agir sur les prix dont disposent les principales entreprises multinationales des pays développés ; par conséquent, les producteurs des pays en développement peinent à créer et à capter suffisamment de valeur ajoutée pour que cela ait un effet appréciable sur l'économie.

La faiblesse de la demande globale est au cœur de l'erreur de généralisation. Les stratégies de croissance basées sur les compressions salariales et l'austérité budgétaire ont pour conséquence de placer les pays qui poursuivent une industrialisation tirée

par les exportations devant une demande affaiblie sur les marchés traditionnels des pays développés. En revanche, les marchés à caractère plus régional du Sud offrent d'autres débouchés, comme en témoigne déjà la nouvelle géographie du commerce international. Cependant, bien qu'il y ait eu une coordination considérable de la production entre les pays du Sud, la demande reste incertaine dans les pays en développement. En Asie, les réseaux de production régionaux se sont développés suivant une séquence déterminée, à savoir que les pays sont passés à des niveaux de plus en plus élevés de valeur ajoutée en transférant au fur et à mesure les stades les plus élémentaires de leur production (et de leurs exportations) vers des pays voisins ; c'est la base même du modèle asiatique d'industrialisation tirée par les exportations, conformément au paradigme du « vol d'oies sauvages » (Palma, 2009), comme l'ont confirmé les différents résultats statistiques et liés au développement présentés pour cette région dans ce chapitre. Ces réseaux régionaux ont permis aux pays de la région d'exporter dans des conditions propices à la création de liaisons en matière d'apprentissage, de production et de revenu, et c'est grâce à ses liaisons qu'ils ont acquis la dynamique nécessaire pour percer sur des marchés en constante mutation. En même temps, les industries nationales ont été protégées de la concurrence des produits importés à mesure que se poursuivait le processus de modernisation et d'apprentissage, mais cela ne s'est pas fait pas aux dépens de (mais au contraire pour promouvoir) l'expansion des exportations. Des politiques macroéconomiques assurant des taux de change réels à la fois stables et concurrentiels ont encouragé aussi bien les exportations que le remplacement des produits importés par des produits locaux (voir le chapitre VI pour une analyse de cette question). Du côté de la demande, les NPI de l'Asie de l'Est ont bénéficié d'un accès aux marchés relativement ouverts des pays développés dans un contexte où les exportateurs concurrents

étaient bien moins nombreux. Aujourd'hui, les conditions ont beaucoup changé en ce qui concerne la demande et les marchés, ne serait-ce que parce que la concurrence s'est intensifiée entre les exportateurs des pays qui cherchent à émuler le succès passé des stratégies d'industrialisation tirée par les exportations d'autres pays. La demande des pays en développement pourrait être un substitut, mais encore faudrait-il que ces pays, en particulier les grands pays émergents, s'emploient à stimuler leur consommation intérieure, plutôt que de chercher à s'industrialiser par la voie des exportations. Les pays à faible revenu qui s'efforcent d'accéder aux bienfaits du développement auraient ainsi une demande accrue à satisfaire et pourraient, en outre, diversifier leurs marchés et leurs produits. Les marchés des pays développés restent des destinations importantes pour les produits plus élaborés et offrent des possibilités uniques de renforcer les capacités de production, de conception et de commercialisation.

En dernière analyse, pour que cette stratégie porte ses fruits, il faut reconnaître que la gestion de l'accumulation de capital et du changement structurel passe par une politique de l'emploi garantissant une industrialisation qui profite à tous. L'un des défis les plus redoutables de la relation entre la mondialisation et l'industrialisation aujourd'hui est l'incapacité à créer des emplois de qualité. Les inégalités entre les hommes et les femmes s'en trouvent amplifiées, ce que masquent trop souvent les analyses des échanges commerciaux qui ne font aucun cas de la différence de situation des deux sexes. Le renforcement et l'utilisation des compétences aussi bien des hommes que des femmes du côté de l'offre comme du côté de la demande sont essentiels pour que le succès soit durable et partagé. Le chapitre VI examine ce que cela suppose pour l'orientation de la politique générale, en tenant compte des conclusions des autres chapitres. ■

Notes

- 1 On pourrait en dire autant de certains pays développés, mais la situation est légèrement différente lorsque l'industrialisation est à un stade avancé.
- 2 Historiquement, les questions liées à la condition de la femme ont joué un rôle ici aussi. Étant donné que les femmes sont fréquemment une source additionnelle de main-d'œuvre dans les premières phases du processus d'industrialisation tirée par les exportations, cette transition signifie souvent que la main-d'œuvre féminine délaisse les tâches ménagères non rémunérées et fait son entrée sur le marché du travail, ce qui entraîne une expansion de la production marchande et induit une baisse du taux de fécondité et une augmentation des investissements consacrés à l'enfance, autant de facteurs qui non seulement provoquent des changements démographiques, mais aussi contribuent au développement.
- 3 Les technologies et les devises peuvent, bien sûr, arriver par la voie des investissements étrangers directs (IED), mais ce n'est pas toujours le cas. Les IED n'ont des retombées technologiques qu'en présence de politiques industrielles et de transfert de technologie qui soient volontaristes et de grande portée et visent à retirer des IED tous les avantages possibles. De plus, l'IED donne lieu à des paiements de plus en plus importants, qui ont considérablement réduit et même inversé dans certains cas, leur contribution à la balance des paiements (Akyüz, 2015).
- 4 Cette possibilité théorique reflète l'explication de la croissance appauvrissante donnée par Jagdish Bhagwati (1958).
- 5 Dans certaines régions (par exemple, en Afrique, en Amérique latine et en Asie de l'Ouest), la baisse de ces dernières années a été surtout due à la chute des prix unitaires à l'exportation, alors que dans d'autres régions (le reste de l'Asie), elle est imputable au ralentissement du volume des exportations ; dans le même temps, la croissance rapide du PIB a continué, en dollars courants (11 % en moyenne entre 2009 et 2014) (*UNCTADstat*).
- 6 Dans cette sous-section, les classifications sont basées sur Wood and Mayer (2001), qui utilisent les grands groupes de produits suivants : articles manufacturés (CTCI Rev. 2 catégories 5 à 9, sauf les positions 667, 68, 941 et 971), produits de base non transformés (ceux qui dans la CITI ont une définition plus étroite que dans la CTCI, à savoir les produits agricoles et les minéraux dans l'état dans lequel ils quittent la ferme ou la mine) et les produits de base transformés (qui sont classés parmi les produits de base dans la CTCI, mais parmi les articles manufacturés dans la CITI, parce qu'ils sont produits dans des usines utilisant beaucoup de matières premières et d'autres intrants locaux).
- 7 Par exemple, en Afrique subsaharienne, le pétrole brut est le principal produit d'exportation, dont la principale destination sont les marchés hors de la région africaine, et le pétrole raffiné est le principal produit importé (Moussa, 2016). L'expansion de la production de pétrole raffiné, par exemple, ou d'articles manufacturés permettrait un développement beaucoup plus poussé du commerce infrarégional.
- 8 Sauf indication contraire, les catégories utilisées pour le commerce d'articles manufacturés se fondent sur la CTCI Rev.2 catégories 5 à 8 sauf les positions 667 et 68.
- 9 Il est évident qu'à l'intérieur d'une même région la situation varie beaucoup, comme on le verra plus loin dans le présent chapitre. À ce stade, il est utile d'examiner la composition et la répartition générales des exportations au niveau des régions, car elles sont caractéristiques de ces régions et instructives.
- 10 À l'exclusion de l'Asie de l'Ouest.
- 11 Dans la région de l'Amérique latine et des Caraïbes, le Mexique occupe une place importante dans le commerce avec les pays développés et ses données tendent à tirer vers le bas les chiffres relatifs au commerce infrarégional d'articles manufacturés. Si l'on enlève le Mexique du groupe, le commerce infrarégional représente un peu moins du tiers du commerce total d'articles manufacturés de la région depuis les années 2000, contre le cinquième lorsque le Mexique est inclus.
- 12 C'est surtout le cas de la région de l'Amérique latine et des Caraïbes dont les exportations manufacturières comprennent une part très importante de produits à forte et moyenne intensité technologique, ce qui est en bonne partie dû au Mexique. Si le Mexique était

- enlevé du groupe, la part des exportations à forte et moyenne intensité technologique de ce dernier se présenterait comme suit en 2013 : vers les pays développés, 56,6 % ; vers les pays en développement, 69,1 % ; vers l'Asie, 48,6 % ; vers l'Amérique latine et les Caraïbes, 71,8 % ; vers l'Afrique subsaharienne, 73,3 % ; et vers le monde, 64,6 %.
- 13 Ce sont pour la plupart des pays d'Asie de l'Est et d'Asie du Sud-Est.
- 14 Le pourcentage des échanges commerciaux pourrait être utilisé comme variable à la place du revenu, ce qui signifie que la relation négative est due à une dynamique de convergence (à savoir que la croissance des pays à revenu élevé est plus lente que celle des pays à faible revenu) plutôt qu'aux échanges commerciaux. C'est peut-être le cas en Asie, mais pas en Afrique et en Amérique latine, comme le montre une analyse par régression incluant à la fois le PIB réel par habitant en 1995 et la contribution des exportations manufacturières au PIB.
- 15 C'est l'« indice de complexité des exportations » (« export sophistication index » ou EXPY) proposé par Hausmann *et al.* (2007), selon lequel un produit exporté est d'autant plus complexe que le revenu moyen des pays qui l'exportent est élevé ; c'est-à-dire qu'un degré d'élaboration élevé (faible) est une indication que le produit en question est principalement exporté par des pays riches (pauvres). Cet indice ne permet qu'une première approximation, puisqu'il revient à inclure certaines matières premières (le pétrole brut, par exemple) parmi les produits complexes du simple fait qu'elles sont principalement exportées par des pays ayant un revenu élevé par habitant.
- 16 Cette section sur les CVM s'inspire largement de Staritz, 2016 et de Braunstein and Houston, 2016.
- 17 Ce pourcentage est obtenu en classant les données de *UN Comtrade* par grandes catégories économiques.
- 18 La Chine, par exemple, s'efforce, entre autres, d'encourager son secteur manufacturier à s'approvisionner en intrants dans le pays, afin de se détourner de la fabrication pour l'exportation et d'améliorer ses résultats économiques.
- 19 Pour un examen plus approfondi des conséquences de cet argument pour les politiques générales, voir *TDR 2014* : 104.
- 20 Cette section s'inspire largement de Braunstein (2012) et Braunstein and Houston (2016).
- 21 Voir Black and Brainerd, 2004 ; Juhn *et al.*, 2014 ; Oostendorp, 2009 ; Tzannatos, 1999 ; et Wood, 1991.
- 22 Voir Berik *et al.*, 2004 ; Busse and Spielmann, 2006 ; Braunstein and Brenner, 2007 ; Dominguez-Villalobos and Brown-Grossman, 2010 ; et Menon and van der Meulen Rodgers, 2009.
- 23 En général, les élasticités de l'emploi tendent à être plus élevées pour les femmes que pour les hommes, en partie parce que les effectifs féminins tendent à être moins importants, si bien que quand on observe le contraire (c'est-à-dire lorsque l'élasticité de l'emploi est plus élevée pour les hommes que pour les femmes), c'est un résultat significatif.
- 24 Il est possible aussi que cette réponse plus forte de l'emploi dans le secteur des services soit due à l'externalisation vers ce secteur, d'activités appartenant auparavant au secteur manufacturier. Tregenna (2010) a analysé cette question de près dans le cas de l'Afrique du Sud pour la période 1997-2007 et a constaté que la croissance de l'emploi dans le secteur des services avait été principalement due à l'augmentation des effectifs employés dans les activités de nettoyage et de gardes de sécurité, activités qui avaient été sous-traitées par le secteur manufacturier et le secteur public à des entreprises du service privé. Selon Tregenna, on pourrait en déduire que le secteur des services est moins dynamique qu'on le pensait et que sa croissance a des limites naturelles et s'arrête lorsque tous les emplois ont été externalisés. En outre, pour le même travail, les salaires sont plus bas dans les services privés que dans le secteur manufacturier ou dans le secteur public, ce qui indique une diminution de la qualité des emplois.
- 25 La CNUCED a commandé des études de cas sur plusieurs pays, qui mettent l'accent sur la nécessité d'inclure la problématique de la parité hommes-femmes dans toute évaluation de la politique commerciale. Pour une synthèse de ces études de cas, voir UNCTAD, 2014a.
- 26 Cette analyse s'inspire de Sarkar and Singer (1991), qui présentent des conclusions similaires pour la période 1970-1987.

Bibliographie

- Acosta P and Montes-Rojas G (2014). Informal jobs and trade liberalisation in Argentina. *The Journal of Development Studies*, 50(8): 1104–1118.
- Adhikari R and Yamamoto Y (2006). Sewing thoughts: How to realise human development goals in the post-quota world. Tracking Report, Asia Pacific Trading Initiative, UNDP Regional Centre in Colombo.
- Akyüz Y (2015). Foreign direct investment, investment agreements and economic development: Myths and realities. Research Paper No. 63, South Centre, Geneva.
- Amsden AH (2001). *The Rise of “The Rest”: Challenges to the West from Late-Industrializing Economies*. Oxford, Oxford University Press.
- Amsden AH (2010). Say’s law, poverty persistence, and employment neglect. *Journal of Human Development and Capabilities*, 11(1): 57–66.
- Bacchetta M, Ekkehard E and Bustamante J (2009). *Globalization and Informal Jobs in Developing Countries*. Geneva, International Labour Office and World Trade Organization.
- Barrientos S, Gereffi G and Rossi A (2011). Economic and social upgrading in global production networks: A new paradigm for a changing world. *International Labour Review*, 150(3-4): 319–340.
- Berik G, van der Meulen Rodgers Y, and Zveglich JE (2004). International trade and gender wage discrimination: Evidence from East Asia. *Review of Development Economics*, 8(2): 237–254.
- Bernard AB, Jensen JB, Redding S and Schott PK (2007). Firms in international trade. Discussion Paper No. 795, Centre for Economic Performance, The London School of Economics and Political Science, London.
- Bhagwati J (1958). Immiserizing growth: A geometrical note. *The Review of Economic Studies*, 25(3): 201–205.
- Black SE and Brainerd E (2004). Importing equality? The impact of globalization on gender discrimination. *Industrial and Labor Relations Review*, 57(4): 540–559.
- Busse M and Spielmann C (2006). Gender inequality and trade. *Review of International Economics*, 14(3): 362–379.
- Brandt L and Thun E (2011). Going mobile in China: Shifting value chains and upgrading in the mobile telecom sector. *International Journal of Technological Learning, Innovation and Development*, 4(1/2/3): 148–180.
- Braunstein E (2012). Neoliberal development macroeconomics: A consideration of its gendered employment effects. Gender and Development Programme Paper No. 14, United Nations Research Institute for Social Development, Geneva.
- Braunstein E and Brenner M (2007). Foreign direct investment and wages in urban China: The differences between women and men. *Feminist Economics*, 13(3–4): 213–237.
- Braunstein E and Houston M (2016). Pathways towards sustainability in the context of globalization: A gendered perspective on growth, macro policy, and employment. In: Leach M, ed. *Gender Equality and Sustainable Development*. London, Routledge: 34–55.
- Chang HJ (2002). *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*. London, Anthem Press.
- Chang HJ (2008). *Bad Samaritans: The Myth of Free Trade and the Secret History of Capitalism*. New York, Bloomsbury Press.
- Cohen SS and DeLong JB (2016). *Concrete Economics: The Hamilton Approach to Economic Growth and Policy*. Boston, Harvard Business Review Press.
- Cole HL, Ohanian LE, Riascos A and Schmitz Jr. JA (2005). Latin America in the rearview mirror. *Journal of Monetary Economics*, 52(1): 69–107.
- Dominguez-Villalobos L and Brown-Grossman F (2010). Trade liberalization and gender wage inequality in Mexico. *Feminist Economics*, 16(4): 53–79.
- Dussel Peters E (2008). GCCs and development: A conceptual and empirical review. *Competition & Change*, 12(1): 11–27.
- Elson D and Pearson R (1981). ‘Nimble fingers make cheap workers’: An analysis of women’s employment in Third World export manufacturing. *Feminist Review*, 7(1): 87–107.
- Felipe J, Mehta A and Rhee C (2014). Manufacturing matters...but it’s the jobs that count. *Economics*

- Working Paper Series No. 420, Asian Development Bank, Manila.
- Fons-Rosen C, Kalemli-Ozcan S, Sorensen BE, Villegas-Sanchez C, and Volosovych V (2013). Quantifying productivity gains from foreign investment. Working Paper No. 18920, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Fontana M (2007). Modeling the effects of trade on women, at work and at home: Comparative perspectives. In: van Staveren I, Elson D, Grown C and Cagatay N, eds. *The Feminist Economics of Trade*. London, Routledge: 117–140.
- Fortunato P and Razo C (2014). Export sophistication, growth and the middle-income trap. In: Nübler I, Salazar-Xirinachs JM and Kozul-Wright R, eds. *Transforming Economies: Making Industrial Policy Work for Growth, Jobs and Development*. Geneva, International Labour Office and UNCTAD: 267–287.
- Furtado C (1967). Teoria e política do desenvolvimento econômico. Sao Paulo, Paz e Terra, (10th edition in 2000).
- Gallagher KP and Zarsky L (2007). *The Enclave Economy: Foreign Investment and Sustainable Development in Mexico's Silicon Valley*. Cambridge, MA, MIT Press.
- Gereffi G (1999). International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. *Journal of International Economics*, 48(1): 37–70.
- Gereffi G (2014). Global value chains in a post-Washington Consensus world. *Review of International Political Economy*, 21(1): 9–37.
- Ghosh J (2007). Informalization, migration and women: Recent trends in Asia. In: Banerjee D and Goldfield M, eds. *Labour, Globalization and the State: Workers, Women and Migrants Confront Neoliberalism*. London and New York, Routledge: 97–120.
- Gibbon P and Ponte S (2005). *Trading Down: Africa, Value Chains, and the Global Economy*. Philadelphia, PA, Temple University Press.
- Goldberg PK and Pavcnik N (2007). Distributional effects of globalization in developing countries. *Journal of Economic Literature*, 45(1): 39–82.
- Hanson GH (2012). The rise of middle kingdoms: Emerging economies in global trade. *Journal of Economic Perspectives*, 26(2): 41–64.
- Harrison A and Rodríguez-Clare A (2009). Trade, foreign investment, and industrial policy for developing countries. Working Paper No. 15261, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Hausmann R, Hidalgo CA, Bustos S, Coscia M, Simoes A and Yildirim MA (2011). *The Atlas of Economic Complexity: Mapping Paths to Prosperity*. Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Hausmann R, Hwang J and Rodrik D (2007). What you export matters. *Journal of Economic Growth*, 12(1): 1–25.
- Hoddinott J, Alderman H and Haddad L (1997). *Intrahousehold Resource Allocation in Developing Countries: Models, Methods, and Policy*. Baltimore, MD, Johns Hopkins University Press.
- Ietto-Gillies G (2005) *Transnational Corporations and International Production: Concepts, Theories and Effects*. Cheltenham, Edward Elgar.
- Jankowska A, Nagengast A and Perea JR (2012). The product space and the middle income trap: Comparing Asian and Latin American experiences. Working Paper No. 311, OECD Development Centre, Paris.
- Jarreau J and Poncet S (2012). Export sophistication and economic growth: Evidence from China. *Journal of Development Economics*, 97(2): 281–292.
- Juhn C, Ujhelyi G and Villegas-Sanchez C (2014). Men, women, and machines: How trade impacts gender inequality. *Journal of Development Economics*, 106(1): 179–193.
- Kaplinsky R (2005). *Globalization, Poverty and Inequality: Between a Rock and a Hard Place*. Cambridge, MA, Polity Press.
- Kongar E (2007). Importing equality or exporting jobs? Competition and gender wage and employment differentials in US manufacturing. In: van Staveren I, Elson D, Grown C and Cagatay N, eds. *The Feminist Economics of Trade*. London and New York, Routledge: 215–236.
- Kucera D and Milberg W (2007). Gender segregation and gender bias in manufacturing trade expansion: Revisiting the ‘Wood Asymmetry’. In: van Staveren I, Elson D, Grown C and Cagatay N, eds. *The Feminist Economics of Trade*. London and New York, Routledge: 185–214.
- Kucera D and Tejani S (2014). Feminization, defeminization, and structural change in manufacturing. *World Development*, 64: 569–582.
- Krueger AO (1998). Why trade liberalisation is good for growth. *The Economic Journal*, 108(450): 1513–1522.
- Lall S (2000). The technological structure and performance of developing country manufactured exports, 1985–1988. Queen Elizabeth House Working Paper Series No. 44, University of Oxford, Oxford.
- Lederman D and Maloney WF (2012). *Does What you Export Matter? In Search of Empirical Guidance for Industrial Policies*. Washington, DC, World Bank.
- Levy DL (2005). Offshoring in the new global political economy. *Journal of Management Studies*, 42(3): 685–693.
- Locke RM (2013). *The Promise and Limits of Private Power: Promoting Labor Standards in a Global Economic*. New York, NY, Cambridge University Press.
- McMillan MS and Rodrik D (2011). Globalization, structural change and productivity growth. Working Paper No. 17143, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

- Melitz MJ and Treffer D (2012). Gains from trade when firms matter. *The Journal of Economic Perspectives*, 26(2): 91–118.
- Menon N and van der Meulen Rodgers Y (2009). International trade and the gender wage gap: New evidence from India's manufacturing sector. *World Development*, 37(5): 965–981.
- Milberg W and Winkler D (2013). *Outsourcing Economics: Global Value Chains in Capitalist Development*. New York, NY, Cambridge University Press.
- Moussa N (2016). Trade and current account balances in sub-Saharan Africa: Stylized facts and implications for poverty. Trade and Poverty Paper Series No. 1, UNCTAD, Geneva.
- Myint M (1977). Adam Smith's theory of international trade in the perspective of economic development. *Economica*, 44(175): 231–248.
- Ngoc Thuyen TT, Jongwanich J and Ramstetter ED (2014). Productivity spillovers from foreign multinationals and trade policy: Firm-level analysis of Vietnamese manufacturing. Working Paper Series Vol. 2014-10, The International Centre for the Study of East Asian Development, Fukuoka, Japan.
- Nolan P (2012). *Is China Buying the World?* Cambridge, Polity Press.
- OECD (2013). Interconnected economies: Benefiting from global value chains – Synthesis Report. Paris.
- OECD (2015). Participation of developing countries in global value chains: Implications for trade and trade-related policies. Trade Policy Paper No. 179, Paris.
- OECD, WTO and UNCTAD (2013). Implications of global value chains for trade, investment, development and jobs. Paper prepared for the G-20 Leaders Summit, Saint Petersburg, 6 October.
- Oostendorp RH (2009). Globalization and the gender wage gap. *The World Bank Economic Review*, 23(1): 141–161.
- Palma JG (2009). Flying geese and waddling ducks: The different capabilities of East Asia and Latin America to 'demand-adapt' and 'supply-upgrade' their export productive capacity. In: Cimoli M, Dosi G and Stiglitz JE, eds. *Industrial Policy and Development: The Political Economy of Capabilities Accumulation*. Oxford, Oxford University Press: 203–238.
- Paus E (2014). Industrial development strategies in Costa Rica: When structural change and domestic capability accumulation diverge. In: Nübler I, Salazar-Xirinachs JM and Kozul-Wright R, eds. *Transforming Economies: Making Industrial Policy Work for Growth, Jobs and Development*. Geneva, International Labour Office and UNCTAD: 181–211.
- Pavlinek P (2015). Whose success? The state-foreign capital nexus and the development of the automotive industry in Slovakia. *European Urban and Regional Studies*. Available at: <http://eur.sagepub.com/content/early/2014/12/09/0969776414557965>.
- Pavlinek P and Zenka J (2016). Value creation and value capture in the automotive industry: Empirical evidence from Czechia. *Environment and Planning A*, 48(5): 937–959.
- Phillips R and Henderson J (2009). Global production networks and industrial upgrading: Negative lessons from Malaysian electronics. *Austrian Journal of Development Studies*, 25(2): 38–61.
- Plank L and Staritz C (2013). 'Precarious upgrading' in electronics global production networks in Central and Eastern Europe: The cases of Hungary and Romania. Working Paper No. 31, Capturing the Gains, Manchester: 1–28. Available at: <http://www.capturingthegains.org/pdf/ctg-wp-2013-31.pdf>.
- Prebisch R (1950). *The Economic Development of Latin America and its Principal Problems*. Economic Commission for Latin America, United Nations Department of Economic Affairs, New York.
- Prebisch R (1964). *Towards a New Trade Policy for Development*. Report by the Secretary-General of UNCTAD. New York, United Nations.
- Reinecke G (2010). Upgrading or Decline? Globalization, Retail Structure, and Labour in the Chilean textile and clothing industry. *Competition and Change*, 14(1): 23–47.
- Rodriguez F and Rodrik D (2001). Trade policy and economic growth: A skeptic's guide to the cross-national evidence. *NBER Macroeconomics Annual 2000*, Vol. 15: 261–338.
- Rodrik D (2016). Premature deindustrialization. *Journal of Economic Growth*, 21(1): 1–33.
- Rodrik D, Subramanian A and Trebbi F (2004). Institutions rule: The primacy of institutions over geography and integration in economic development. *Journal of Economic Growth*, 9(2): 131–165.
- Sai-wing Ho P (2012). Revisiting Prebisch and Singer: Beyond the declining terms of trade thesis and on to technological capability development. *Cambridge Journal of Economics*, 36(4): 869–893.
- Samarasinghe V (1998). The Feminization of foreign currency earnings: Women's labor in Sri Lanka. *Journal of Developing Areas*, 32(3): 303–326.
- Sarkar P and Singer HW (1991). Manufactured exports of developing countries and their terms of trade since 1965. *World Development*, 19(4): 333–340.
- Seguino S (2000). Gender inequality and economic growth: A cross-country analysis. *World Development*, 28(7): 1211–1230.
- Seguino S (2010). Gender, distribution and balance of payments constrained growth in developing countries. *Review of Political Economy*, 22(3): 373–404.
- Seguino S and Grown C (2006). Gender equity and globalization: Macroeconomic policy for developing countries. *Journal of International Development*, 18(8): 1081–1114.

- Singer HW (1950). The distribution of gains between investing and borrowing countries. *The American Economic Review*, 40(2): 473–485.
- Staritz C (2016). Global value chains, industrialization and industrial policy in developing countries. Background paper prepared for the UNCTAD *Trade and Development Report 2016*. Geneva. Unpublished.
- Starrs S (2014). The chimera of global convergence. *New Left Review*, 87: 81–96.
- Tejani S and Milberg W (2010). Global defeminization? Industrial upgrading, occupational segmentation and manufacturing employment in middle-income countries. SCEPT Working Paper 2010-1, Schwartz Center for Economic Policy Analysis & Department of Economics, New School for Social Research, New York, NY.
- Tian X, Lo VI and Song M (2015). FDI technology spillovers in China: Implications for developing countries. *The Journal of Developing Areas*, 49(6): 37–48.
- Tregenna F (2010). How significant is intersectoral outsourcing in South Africa? *Industrial and Corporate Change*, 19(5): 1427–1457.
- Tzannatos Z (1999). Women and labor market changes in the global economy: Growth helps, inequalities hurt and public policy matters. *World Development*, 27(3): 551–569.
- UNCTAD (2013a). Who is benefiting from trade liberalization in Angola? A gender perspective. United Nations publication, Geneva.
- UNCTAD (2013b). *World Investment Report 2013 – Global Value Chains: Investment and Trade for Development*. United Nations publication. Sales No. E.13.II.D.5. New York and Geneva.
- UNCTAD (2014a). Looking at Trade Policy through a “Gender Lens”: Summary of Seven Country Case Studies Conducted by UNCTAD. United Nations publication, Geneva.
- UNCTAD (2014b). Who is benefiting from trade liberalization in Rwanda? A gender perspective. United Nations publication, Geneva.
- UNCTAD (2015a). *From Decisions to Actions. Report of the Secretary-General of UNCTAD to UNCTAD XIV*. United Nations publication, New York and Geneva.
- UNCTAD (2015b). *Global Value Chains and South-South Trade*. United Nations publication, New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 1994). *Trade and Development Report, 1994*. United Nations Publication. Sales No. E.94.II.D.26. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 1996). *Trade and Development Report, 1996*. United Nations Publication. Sales No. E.96.II.D.6. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2002). *Trade and Development Report, 2002: Global Trends and Prospects – Developing Countries in World Trade*. United Nations Publication. Sales No. E.02.II.D.2. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2003). *Trade and Development Report, 2003: Capital Accumulation, Growth and Structural Change*. United Nations Publication. Sales No. E.03.II.D.7. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2005). *Trade and Development Report, 2005: New Features of Global Interdependence*. United Nations Publication. Sales No. E.05.II.D.7. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2007). *Trade and Development Report, 2007: Regional Cooperation for Development*. United Nations publication. Sales No. E.07.II.D.11, New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2010). *Trade and Development Report, 2010: Employment, Globalization and Employment*. United Nations Publication. Sales No. E.10.II.D.3. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2013). *Trade and Development Report, 2013: Adjusting to the Changing Dynamics of the World Economy*. United Nations Publication. Sales No. E.13.II.D.3. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2014). *Trade and Development Report, 2014: Global Governance and Policy Space for Development*. United Nations Publication. Sales No. E.14.II.D.3. New York and Geneva.
- UNCTAD and EIF (2014). The fisheries sector in the Gambia: Trade, value addition and social inclusiveness, with a focus on women. United Nations publication, New York and Geneva.
- UNECA (2016). *Economic Report on Africa 2016: Greening Africa’s Industrialization*. Addis Ababa, United Nations Economic Commission for Africa.
- Wade R (1990). *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asia Industrialization*. Princeton and Oxford, Princeton University Press.
- Wood A (1991). North-South trade and female labor in manufacturing: An asymmetry. *Journal of Development Studies*, 27(2): 168–189.
- Wood A and Mayer J (2001). Africa’s export structure in a comparative perspective. *Cambridge Journal of Economics*, 25(3): 369–394.
- WTO, Fung Global Institute and Nanyang Technological University (2013). *Global Value Chains in a Changing World*. Geneva, World Trade Organization.

BÉNÉFICES, INVESTISSEMENTS ET CHANGEMENT STRUCTUREL

A. Introduction

Il est essentiel, pour réussir la transformation structurelle, de disposer de ressources financières suffisantes pour investir dans les secteurs prioritaires. C'est ce qui aide à renforcer un cercle vertueux entre une croissance rapide de la productivité, la création d'emplois plus nombreux et mieux rémunérés, le relèvement des revenus des ménages et l'expansion des marchés, tant intérieurs qu'extérieurs, afin d'augmenter à nouveau l'investissement et de stimuler encore plus la productivité. Comme on l'a vu dans les chapitres précédents du *Rapport*, l'investissement dans les capacités industrielles semble jouer le rôle de catalyseur dans ce processus, dont il assure en même temps la durabilité.

Tous les pays qui cherchent à gravir l'échelle du développement se trouvent face à la même difficulté – trouver le bon dosage de politiques macroéconomiques et d'autres politiques qui soit capable d'assurer des sources de financement suffisantes pour les investissements dont ils ont tant besoin. Il est essentiel de surmonter cette difficulté, car les données historiques indiquent qu'une hausse ininterrompue du niveau minimum d'investissement est nécessaire pour lancer et soutenir l'effort d'industrialisation de rattrapage (chap. II).

Il est essentiel de disposer de ressources suffisantes pour financer la transformation structurelle ; elles peuvent créer un cercle vertueux menant d'une croissance rapide à la création d'emplois et à l'augmentation des revenus qui relèvent à leur tour les niveaux d'investissement.

Dans le secteur des entreprises, une portion importante du financement nécessaire à la formation de capital provient de ressources « internes » (c'est-à-dire des bénéfices non distribués), bien que les banques et les autres établissements financiers jouent un plus grand rôle dans l'intermédiation entre l'épargne et l'investissement depuis quelques années. C'est dans les pays où le secteur manufacturier était en expansion que le couple bénéfices-investissements semble avoir

été le plus fort au point de créer une dynamique (Ros, 2000). C'est ce qui s'est passé dans les pays occidentaux développés, aussi bien au cours de leur propre processus d'industrialisation que pendant les reprises de l'après-guerre, ainsi qu'en Asie de l'Est durant la période d'industrialisation rapide, d'abord avec le Japon dans les années 1950, puis avec les nouveaux pays industrialisés de la première génération dans les années 1960 et, enfin, avec la Chine à partir des années 1980.

C'est valable également pour les pays qui ont connu un succès plus éphémère, comme le Brésil dans les années 1960 et 1970.

Pourtant, le couple bénéfices-investissements n'est ni spontané ni direct. Il peut s'affaiblir si les actionnaires et d'autres parties prenantes exercent

des pressions concurrentes sur l'affectation des ressources. Dans les grandes entreprises, surtout dans les entreprises publiques, les propriétaires et les gestionnaires (ainsi que d'autres parties prenantes) poursuivent parfois des objectifs et des stratégies conflictuels qui influent sur l'utilisation des bénéfices.

Le couple bénéfices-investissements s'affaiblit depuis les années 1980, en particulier dans plusieurs pays développés, y compris aux États-Unis, où les bénéfices record enregistrés au niveau global coexistent avec des taux d'investissement bas. Cela a commencé lorsque les entreprises ont changé leur stratégie pour préserver ou accroître leurs bénéfices, et ont choisi de privilégier avant tout la réduction des coûts, les rentes d'oligopoles, l'externalisation et la délocalisation. À certains égards, ce phénomène dit des « bénéfices sans production » (Lapavitsas, 2013) a fait naître depuis la crise financière un monde de « bénéfices sans prospérité » (Lazonick, 2013) et a rendu encore plus préoccupante la tendance à la « stagnation séculaire ». Cette situation est donc moins imputable aux pressions démographiques et technologiques qu'à l'apparition de certains facteurs macroéconomiques, tels que le déséquilibre des rapports de force sur les marchés, la détérioration de la répartition du revenu et les niveaux insuffisants de la demande mondiale.

Ce découplage des bénéfices et de l'investissement a également coïncidé avec les nouvelles orientations de la gouvernance des entreprises, qui lient plus étroitement la prise de décisions aux intérêts des actionnaires, au détriment de ceux d'autres parties prenantes, ce qui réduit sans doute les ressources financières allouées aux investissements à long terme et favorise l'investissement dans les secteurs et activités promettant un rendement immédiat.

Ces nouveaux facteurs ont fait leur apparition tout particulièrement dans les pays développés, mais des tendances similaires peuvent être observées dans les pays en développement également, avec toutefois quelques variations régionales. La part des bénéfices dans le produit intérieur brut (PIB) est en hausse, alors que l'accumulation de capital dans différentes régions du monde en développement a ralenti, après

une période de reprise pendant la plus grande partie des années 2000. En même temps, dans les pays en développement, les activités financières et la mondialisation financière progressent, indépendamment du critère de mesure utilisé – augmentation de la part des services financiers dans le PIB, ouverture accrue du compte de capital, expansion des flux financiers transfrontières, internationalisation du système bancaire et/ou essor du système bancaire parallèle.

L'emprunt ou l'émission d'actions (qui représente un « financement externe » du point de vue des entreprises) sont une autre source de financement de l'investissement productif, en plus des bénéfices non distribués (à savoir le « financement interne »). La mondialisation financière était généralement sup-

posée stimuler l'investissement productif et la croissance dans les pays en développement (voir le chapitre II). Il est indéniable qu'elle a étendu l'emprise géographique du capital en ouvrant de nouvelles perspectives d'investissement pour les entreprises et les nantis et qu'elle est à l'origine de nouvelles sources de financement de l'investissement public et privé. Cependant, comme l'ont montré des livraisons antérieures du *Rapport*,

alors que certaines parties de l'économie mondiale ont été inondées de capitaux, d'autres ont continué d'en être privées. Fait plus inquiétant encore, dans les pays qui ont vu affluer les capitaux, ces derniers se sont révélés extrêmement instables et l'investissement productif n'a pas beaucoup augmenté (*TDR 2014*). Même lorsque la rentabilité des entreprises était élevée et ne représentait donc pas en soi un obstacle à l'accumulation de capital, des conditions macroéconomiques défavorables, associées à l'instabilité des flux de capitaux, semblent avoir largement découragé l'investissement privé. Les investissements productifs semblent avoir été compromis par une préférence des secteurs tant public que privé pour des horizons temporels plus rapprochés et par des mécanismes de financement inappropriés.

Aujourd'hui, le climat de l'investissement est donc doublement paradoxal : la hausse de la part des bénéfices ne s'est pas nécessairement traduite par une augmentation des taux d'investissement et le développement rapide de marchés financiers plus

Les investissements productifs semblent avoir été compromis par une préférence pour des horizons temporels plus rapprochés et par des mécanismes de financement inappropriés.

diversifiés et plus complexes a amélioré l'accès des entreprises aux sources de financement internes et internationales, mais n'a pas réussi à stimuler l'investissement dans le secteur réel.

Le présent chapitre examine les causes possibles de ces paradoxes et cherche à déterminer, en particulier, dans quelle mesure et pourquoi le couple bénéfices-investissements s'affaiblit, et à évaluer les conséquences de cet affaiblissement. La section B propose un nouveau regard sur ce lien et analyse brièvement les trajectoires stylisées qu'il a empruntées au fil du temps, dans les pays développés et en développement, sur fond de financiarisation croissante au niveau macroéconomique et au niveau des entreprises. La section C décrit l'évolution des stratégies des entreprises depuis le début

des années 1980 et les changements qui ont affaibli le couple bénéfices-investissements dans les pays développés. La section D explore les tendances les plus importantes du comportement des entreprises dans les grands pays en développement, à partir de données concernant les entreprises au cours des vingt dernières années, et arrive à la conclusion que le couple bénéfices-investissements s'affaiblit dans beaucoup de grands pays en développement, comme dans les pays développés. La section E suggère trois domaines (macroéconomique, financier et budgétaire) dans lesquelles certaines mesures peuvent aider à donner une nouvelle vigueur à l'investissement productif et à promouvoir un environnement économique et institutionnel favorable à la transformation structurelle. La section F contient les conclusions du chapitre.

B. Nouveau regard sur le couple bénéfices-investissements

Dans la plupart des cas, les pays en développement devraient avoir des taux d'investissement beaucoup plus élevés qu'actuellement, s'ils veulent développer leurs activités manufacturières afin d'effectuer rapidement leur transformation structurelle (voir le chapitre III). En fait, la CNUCED n'a pas cessé de souligner que pour une transformation économique rapide, il faut disposer de ressources financières suffisantes pour investir dans les installations et le matériel industriels ainsi que dans les infrastructures matérielles. Il est indispensable pour cela d'appliquer des politiques volontaristes visant à rendre le système bancaire mieux à même de créer du crédit et de fournir des liquidités et, plus généralement, à promouvoir l'établissement d'un lien fort entre les bénéfices et l'investissement (*TDR 1997*, chap. IV et V ; *TDR 2008*, chap. IV ; UNCTAD, 2012 : 10, 46 et 104 à 106).

Des interactions dynamiques se produisent entre les bénéfices et l'investissement du fait que les bénéfices sont à la fois une incitation à investir, une source d'investissement et une conséquence de l'investissement.

et l'investissement du fait que les bénéfices sont à la fois une incitation à investir, une source d'investissements et une conséquence de l'investissement » (Akyüz and Gore, 1996 : 461). Dans l'espoir de réaliser de gros bénéfices, les entreprises sont encouragées à investir et, si ces bénéfices se concrétisent, les entreprises sont mieux à même de financer des investissements futurs en puisant dans les bénéfices non distribués. La conclusion essentielle à en tirer pour les pays en développement est que l'activité d'investissement n'est pas déterminée par un niveau donné de l'épargne préexistante, comme porte à croire la théorie de la croissance de Solow et de ses successeurs de l'époque moderne ; en fait, si l'épargne est faible, c'est peut-être parce que l'investissement l'est aussi (Hirschman, 1958). Le moteur de l'investissement est plutôt la perspective d'une expansion de la demande et des bénéfices accrus qui en résulteraient.

Ce couple résulte essentiellement des « interactions dynamiques qui se produisent entre les bénéfices

C'est valable également au niveau international : un principe fondamental de la théorie de l'écart

entre l'épargne et l'investissement est que le déficit de l'épargne intérieure des pays pauvres doit être comblé par l'épargne extérieure, c'est-à-dire par des entrées de capitaux destinés à assurer l'accumulation de capital productif. Mais si l'intensification des activités d'investissement est induite par la perspective de faire des bénéfices sur des marchés en expansion, qui renforce la capacité des entreprises à financer de nouveaux investissements en utilisant les bénéfices non distribués, le rapport de causalité peut également aller dans l'autre sens. Ainsi, pour pouvoir renforcer les compétences entrepreneuriales et financer la transformation structurelle, les pays en développement ont surtout besoin d'avoir accès aux marchés internationaux pour leurs exportations, plutôt que de tabler excessivement sur l'épargne extérieure. Cette dernière peut s'avérer très instable et peut servir à financer la consommation ou des bulles d'actifs plutôt qu'à augmenter l'investissement dans la capacité de production.

Il est important de rappeler que dans des livraisons antérieures du *Rapport (TDRs 1996, 1997 et 2008)* il est clairement expliqué que dans les pays au développement plus tardif, on ne peut s'attendre à ce que le lien dynamique qui doit exister entre bénéfices et investissement pour que l'accumulation de capital soit autoalimentée apparaisse spontanément ; il faut innover sur le plan des institutions et adopter une politique d'intervention volontariste. Pour que naisse une classe d'entrepreneurs prospère et que se concrétise un développement dynamique tiré par l'innovation, le système bancaire doit fournir des crédits et des liquidités, sa principale fonction étant de canaliser ce financement *ex ante* vers des investisseurs productifs (Schumpeter, 1934/2008). Cependant, un système bancaire et financier moderne qui fournit des crédits et des liquidités n'est pas en soi une condition suffisante pour assurer un taux élevé d'accumulation de capital. Il faut en outre une panoplie de politiques gouvernementales pour accélérer le processus d'accumulation de capital et inciter les entreprises à réinvestir les bénéfices non distribués dans des secteurs et des activités de production. Il s'agit notamment de concevoir des instruments de financement permettant l'accès aux rentes temporaires et aidant les entreprises dynamiques à augmenter leurs bénéfices bien plus qu'en l'absence de l'intervention publique (voir la section E). Cette stratégie a été appliquée pour la première fois par les responsables des politiques aux États-Unis pour parvenir à assurer au pays un avenir industriel indépendant, après s'être émancipé

de l'autorité britannique (Cohen and DeLong, 2016) et, par la suite, la même stratégie a été adoptée par les nouveaux pays industriels, moyennant quelques adaptations locales.

Pendant la période de croissance économique rapide entre le début des années 1950 et la fin des années 1970, les bénéfices ont progressé parallèlement à l'investissement dans des pays développés comme la France, le Japon, le Royaume-Uni et les États-Unis (voir le graphique 5.1). Les bénéfices non distribués des entreprises ont représenté une importante source d'épargne, qui a servi à financer l'accumulation de capital, facilitant ainsi l'adoption de nouvelles technologies et la croissance de la productivité ; les revenus ont augmenté, ce qui a fait augmenter les bénéfices, et par voie de conséquence l'épargne, créant ainsi une dynamique investissement-bénéfices.

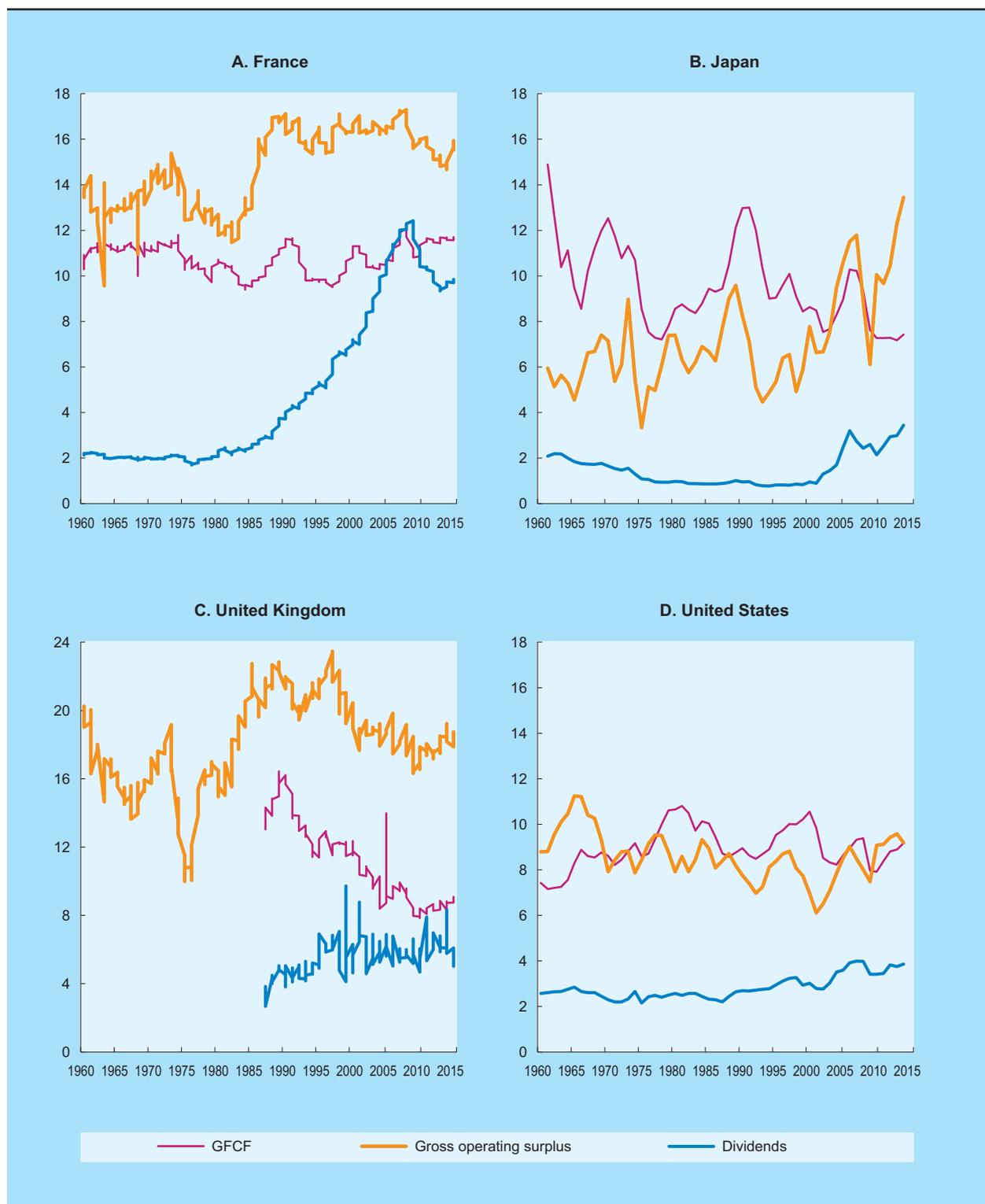
Il est particulièrement difficile aujourd'hui pour les décideurs des pays en développement de déterminer quelles mesures viables et appropriées adopter pour renforcer le couple bénéfices-investissements, dans le contexte actuel caractérisé par une intégration croissante de la production aux chaînes de valeur mondiales et une plus grande mobilité internationale du capital. Pour surmonter ces difficultés, les décideurs doivent tenir compte du fait que ce couple s'affaiblit en raison de certaines tendances de l'investissement et des bénéfices dans les pays développés. Depuis les années 1980, plus particulièrement depuis les années 2000, les bénéfices des entreprises augmentent plus rapidement que les dépenses en biens d'équipement, qui, à part des fluctuations cycliques (graphique 5.1), sont restées quasiment stagnantes (graphique 5.2). Les questions suivantes s'imposent alors : pourquoi le secteur des entreprises ne réinvestit-il pas ses bénéfices et n'augmente-t-il pas ses activités productives et à quoi ces ressources sont-elles consacrées ?

Après la crise mondiale de 2008-2009, les entreprises ont sans doute utilisé les bénéfices non distribués pour renforcer leurs bilans et on peut dire que le ralentissement des investissements des entreprises reflète leur effort de désendettement. Dans des pays comme le Japon, le Royaume-Uni et les États-Unis, le secteur des entreprises dans son ensemble a affiché une épargne nette excédentaire qui a aidé à améliorer les positions financières nettes des entreprises et à financer le reste de l'économie (Gruber

Graphique 5.1

BÉNÉFICES, INVESTISSEMENTS ET DISTRIBUTION DE DIVIDENDES DES ENTREPRISES NON FINANCIÈRES DANS QUELQUES PAYS, 1960-2015

(En pourcentage du PIB)

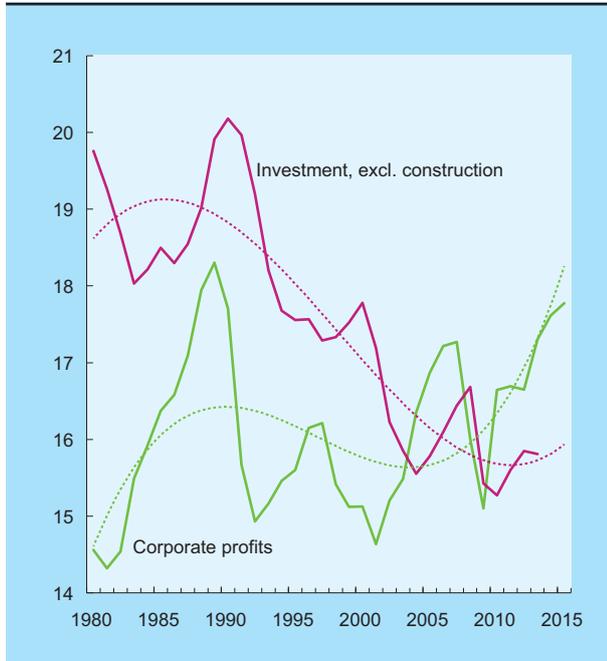


Source : Calculs du Secrétariat de la CNUCED, d'après des statistiques nationales.

Graphique 5.2

BÉNÉFICES ET INVESTISSEMENTS DES ENTREPRISES (SECTEUR DE LA CONSTRUCTION EXCLU), 1980-2015

(En pourcentage du PIB)



Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après des données de Oxford Economics et la base de données de l'OCDE *National Accounts*.

Note : Le graphique présente des valeurs moyennes pour la France, l'Allemagne, le Japon, le Royaume-Uni et les États-Unis.

and Kamin, 2015). Cependant, le recours moins fréquent aux bénéfices non distribués pour financer l'investissement réel ne peut s'expliquer uniquement par le souci d'assainir les bilans au lendemain de la crise. Depuis les années 1980, les entreprises ont de plus en plus tendance à distribuer leurs bénéfices à leurs actionnaires, soit sous forme de dividendes, soit en rachetant leurs actions. Les dividendes étant restés robustes après la crise de 2008-2009, le ralentissement de l'investissement ne peut être attribué uniquement à la nécessité pour les entreprises d'assainir leur bilan.

Le couple bénéfices-investissements semble s'être affaibli dans beaucoup de grands pays en

développement également (voir la section D), mais pour des raisons différentes et à des degrés différents que dans les pays développés, étant donné que les structures de production, la compétitivité internationale et le degré d'intervention publique et des contrôles réglementaires sur l'intégration à l'économie mondiale varient d'un groupe de pays à l'autre.

Le renforcement du couple bénéfices-investissements et de sa capacité de favoriser l'accumulation de capital indispensable à la transformation structurelle est une tâche complexe, qui dépend d'un grand nombre de facteurs, notamment de l'environnement économique mondial, du changement institutionnel, technologique et structurel et, comme il a déjà été mentionné, de l'émergence d'un système bancaire et financier national favorable, ainsi que de l'existence d'un régime de politique industrielle approprié (voir le chapitre II). Pour mieux comprendre combien il est important pour la transformation structurelle d'établir un couple bénéfices-investissements efficace, il est utile d'étudier l'évolution de la dynamique de ce lien dans le temps. Dans les premières étapes du processus de transformation structurelle, le couple bénéfices-investissements est faible ; les possibilités de générer des bénéfices pour l'autofinancement restent limitées – sauf dans les enclaves des industries extractives – puisque les pays pauvres se caractérisent par la petite taille de leur secteur manufacturier, des niveaux de productivité bas, des coûts de production élevés et une compétitivité industrielle et internationale limitée. Les cadres institutionnel, réglementaire et de la politique générale censés contribuer à la création d'un cercle vertueux entre l'anticipation de bénéfices importants, la réalisation de bénéfices sur les marchés, l'expansion de la capacité de production, menant à

La relation entre les bénéfices et les investissements s'affaiblit depuis les années 1980, tout particulièrement dans les pays développés.

une nouvelle augmentation de la demande et à de nouvelles anticipations de bénéfices importants, n'existent pas encore. L'absence initiale d'une relation *dynamique* entre bénéfices et investissements est caractéristique des situations dans lesquelles l'autofinancement (« financement interne ») est plus important que le « financement externe », en particulier par l'emprunt. En fait, les bénéfices non distribués sont généralement la principale source de financement de l'investissement dans beaucoup de pays pauvres (tableau 5.1)¹. Cependant, cela ne signifie pas qu'il existe une relation auto-entretenu et dynamique entre les bénéfices et

Tableau 5.1

**SOURCES DE FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS PAR LES ENTREPRISES
ET OBSTACLES À L'ACCÈS DES ENTREPRISES AU FINANCEMENT EXTERNE,
PAR TAILLE D'ENTREPRISES ET POUR QUELQUES GROUPES DE PAYS, 2008-2015**

	Nombre de pays	Nombre d'entreprises	Parts du financement externe dans l'investissement total					Pourcentage des entreprises ayant cité l'accès au financement parmi les principaux obstacles
			Fonds propres ou ventes		Crédit- fournisseur	Autres sources		
			Interne	d'actions		Banques		
Valeurs moyennes (en pourcentage)								
Pays développés, membres de l'OCDE								
Ensemble des entreprises	13	5 948	65,5	2,9	18,9	3,6	9,1	11,6
Grandes entreprises	13	877	62,9	3,5	20,5	4,7	8,4	9,1
Moyennes entreprises	13	1 550	61,6	3,4	21,0	3,9	10,1	12,3
Petites entreprises	13	3 521	67,3	2,7	17,8	3,3	8,9	12,1
Pays développés, non membres de l'OCDE								
Ensemble des entreprises	5	1 710	71,8	5,1	14,2	4,3	4,6	21,2
Grandes entreprises	5	201	76,1	3,4	12,9	5,1	2,5	20,8
Moyennes entreprises	5	485	69,6	4,7	16,7	5,0	4,0	18,4
Petites entreprises	5	1 024	73,3	5,3	12,7	3,9	4,8	22,2
Pays en transition								
Ensemble des entreprises	17	9 994	74,1	6,4	12,0	3,9	3,6	17,7
Grandes entreprises	17	1 211	72,5	4,2	16,8	4,3	2,2	20,1
Moyennes entreprises	17	3 404	76,5	4,6	13,4	2,8	2,7	18,0
Petites entreprises	17	5 379	73,6	7,3	10,8	4,3	4,0	17,0
Afrique								
Ensemble des entreprises	49	23 228	76,7	3,7	10,0	4,2	5,4	39,9
Grandes entreprises	49	2 902	72,4	3,3	15,5	5,0	3,8	28,5
Moyennes entreprises	49	6 958	75,0	4,0	11,0	4,9	5,1	36,4
Petites entreprises	49	13 368	79,4	3,6	8,1	3,5	5,4	41,9
Amérique latine et Caraïbes								
Ensemble des entreprises	31	14 433	63,5	4,3	20,2	7,3	4,7	30,4
Grandes entreprises	31	3 601	63,0	3,8	23,4	7,0	2,8	20,6
Moyennes entreprises	31	5 332	62,3	4,2	20,8	8,4	4,3	29,0
Petites entreprises	31	5 500	64,2	5,0	18,4	6,8	5,6	31,7
Asie de l'Est								
Ensemble des entreprises	3	3 593	76,4	4,2	12,0	2,5	4,9	15,6
Grandes entreprises	3	1 140	82,8	5,0	11,6	0,2	0,4	4,6
Moyennes entreprises	3	1 311	74,2	4,2	14,5	1,7	5,4	18,6
Petites entreprises	3	1 142	76,8	4,0	9,2	4,0	6,0	14,0
Asie du Sud-Est								
Ensemble des entreprises	9	7 270	71,7	4,0	16,3	2,7	5,3	16,1
Grandes entreprises	9	2 224	68,7	6,8	16,7	3,5	4,3	12,1
Moyennes entreprises	9	2 753	67,1	4,2	19,6	4,3	4,8	20,1
Petites entreprises	9	2 293	73,0	4,0	14,4	2,2	6,4	16,2
Asie du Sud								
Ensemble des entreprises	6	13 061	72,1	6,5	16,6	1,2	3,6	23,0
Grandes entreprises	6	3 121	69,3	3,6	23,9	1,2	2,0	20,8
Moyennes entreprises	6	5 428	62,9	8,1	24,7	1,1	3,2	18,1
Petites entreprises	6	4 512	76,8	4,9	12,8	1,3	4,2	26,0
Asie occidentale								
Ensemble des entreprises	6	4 371	73,8	2,9	15,4	3,9	4,0	38,9
Grandes entreprises	6	681	78,2	1,4	15,6	2,7	2,1	35,2
Moyennes entreprises	6	1 399	72,7	2,4	17,7	3,1	4,1	34,5
Petites entreprises	6	2 291	74,9	3,1	14,5	3,8	3,7	41,3

Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après Banque mondiale, base de données *Enterprise Survey*.

Note : Petites entreprises = moins de 20 salariés ; moyennes entreprises = 20 à 99 salariés ; grandes entreprises = plus de 99 salariés

l'investissement, mais simplement que les entreprises ne disposent que d'un accès limité aux sources de financement à ce stade. En conséquence, les bénéfices globaux restent bas, les entreprises ne pouvant augmenter par leurs propres moyens leur taux de bénéfice pour financer un processus durable d'accumulation de capital. Une politique publique d'intervention est donc essentielle pour établir un couple bénéfices-investissements autosoutenu.

Avec le temps, et à mesure que se renforce la capacité de combiner les sources internes et externes de financement des projets d'investissement privés, le couple bénéfices-investissements se renforce. L'augmentation concomitante du niveau de compétitivité industrielle et internationale viendra, du moins en partie, attester de l'existence d'un rapport étroit entre le taux de croissance de la production manufacturière et la croissance de la productivité du secteur manufacturier, ce qui nécessitera à son tour un accès aux marchés d'exportation ; c'est le lien bénéfices-investissements-exportations (*TDR 1997* et UNCTAD, 2012).

Il n'existe a priori aucune raison de supposer que le couple bénéfices-investissements s'affaiblira, une fois atteint un stade avancé de compétitivité industrielle. Mais il est raisonnable de penser qu'une fois ce stade atteint, tout renforcement additionnel de ce lien atteindra un palier : il est peu vraisemblable que les innovations sur le plan des institutions et de l'action à mener progressent indéfiniment à un rythme constant ou croissant. Ainsi, une fois que les capacités institutionnelles et d'action sont mises en place pour établir et promouvoir le couple bénéfices-investissements, les nouvelles améliorations seront plus ponctuelles.

Cela dit, le rôle croissant du financement externe de l'investissement productif à mesure que se renforce le couple bénéfices-investissements n'est pas sans poser ses propres défis, qui sont redoutables pour les décideurs. Dans les premiers stades du développement et de la transformation économique, les principaux défis comprennent l'accès des entreprises aux prêts bancaires à long terme et la mise en place d'un système bancaire et financier capable d'acheminer le crédit vers des projets d'investissement

productifs. Une intervention des pouvoirs publics est particulièrement importante pour remédier aux défaillances du marché causées par l'asymétrie de l'information. Une fois en place le lien dynamique entre les bénéfices et l'investissement, le défi est de faire en sorte que les grandes entreprises utilisent le financement externe en tenant compte des intérêts plus généraux de la société, qui résident dans l'expansion des investissements productifs.

L'affaiblissement du couple bénéfices-investissements a été observé principalement dans les pays développés, qui ont été les premiers à faire l'expérience de la puissance économique croissante de la finance et des actionnaires. Il est important de noter que ce phénomène n'est pas simplement le produit d'une économie postindustrielle émergente, mais que, dans le cas des pays développés et de leurs grandes sociétés, il s'explique principalement par la financiarisation. Epstein (2015) propose

Un lien dynamique entre les bénéfices et l'investissement ne peut apparaître spontanément ; il nécessite des innovations institutionnelles et une politique d'intervention volontariste.

une définition générale de la financiarisation comme étant « le rôle de plus en plus important des motivations financières, des marchés financiers, des acteurs financiers et des établissements financiers dans le fonctionnement des économies nationales et de l'économie internationale ». Plus particulièrement, dans le reste de ce chapitre, une distinction est faite entre les aspects macroéconomiques de la mondialisation financière et le processus microéconomique de financiarisation des stratégies des entreprises. Par mondialisation financière, il faut entendre le processus macroéconomique d'intégration rapide d'un système financier et bancaire national aux marchés financiers internationaux et la taille croissante du secteur financier par rapport au reste de l'économie. La financiarisation des stratégies des entreprises se réfère au fait que les acteurs financiers sont de plus en plus présents dans le processus de prise de décisions et dans la propriété des entreprises, ainsi qu'à l'expansion des activités financières des sociétés non financières.

Pour les pays en développement, il s'agit avant tout de déterminer dans quelle mesure la mondialisation financière et la financiarisation des stratégies des entreprises ont compromis leurs chances d'établir un couple bénéfices-investissements efficaces et d'utiliser leur marge d'action pour promouvoir les activités industrielles et le changement structurel.

C. Les stratégies des entreprises : recentrage et financiarisation

L'économie mondiale s'est profondément transformée au cours des dernières décennies. L'ouverture de nouveaux marchés résultant de la libéralisation des échanges et du compte de capital, la prolifération des flux transfrontières de capitaux et les niveaux croissants de la dette privée et publique, ainsi que la révolution des technologies de l'information et de la communication (TIC) ont marqué un tournant en direction de la mondialisation économique et de la financiarisation des stratégies d'investissement des entreprises. Ainsi, la prise de positions à court terme et l'utilisation d'instruments financiers sont devenues des pratiques de plus en plus répandues dans le secteur des entreprises, détournant l'attention de ces dernières de la production et de l'échange de biens tangibles dont la rentabilité s'étend sur le plus long terme. Ceci s'est fait avec le soutien largement passif des marchés monétaires et financiers et d'une manière relativement indépendante de ces marchés (Minsky, 1993 ; Foroohar, 2016).

Au niveau des entreprises, cette nouvelle financiarisation de l'investissement est souvent associée à l'émergence de ce que l'on a appelé la « primauté actionnariale », c'est-à-dire l'influence grandissante des actionnaires sur les décisions de gestion. Malgré leur efficacité largement reconnue pour ce qui est de mobiliser des capitaux pour de grands projets d'investissement, les sociétés ouvertes à un grand nombre d'actionnaires ou sociétés « ouvertes » (c'est-à-dire dont les actions sont inscrites à la cote officielle et qui ne sont pas aux mains d'un petit groupe d'investisseurs) ont été initialement considérées comme un obstacle plutôt que comme un atout pour la primauté actionnariale, en raison de la séparation entre propriété et contrôle (Berle and Means, 1932/1968). Un changement est intervenu dans les années 1960, avec l'idée de plus en plus répandue que le contrôle exercé par les marchés des

capitaux sur les entreprises – en particulier le fait que les marchés boursiers facilitaient les fusions et acquisitions d'entreprises, parfois au moyen d'offres publiques d'achat hostiles² – serait favorable à la primauté actionnariale (Manne, 1962) et améliorerait l'allocation du capital. La théorie économique de l'entreprise³, étant venue conforter cette thèse, la maximisation des bénéfices de l'actionnariat est peu à peu devenue l'objectif reconnu de la gouvernance des entreprises, ce qui a fait apparaître deux nouveaux facteurs : les paramètres financiers, tels que la rentabilité des fonds propres, ont été placés au centre de la stratégie d'investissement des entreprises (Davis, 2009 ; Ireland, 2009) et l'on considère désormais que c'est l'actionnaire qui assume la plus grande partie des risques (le « principal ») plutôt que le gestionnaire (l'agent). Dans un souci d'aligner les intérêts des gestionnaires et ceux des actionnaires, l'évaluation des gestionnaires (et leur rémunération) est de plus en plus fonction des résultats financiers à court terme des sociétés dites « ouvertes » (Lazonick and O'Sullivan, 2000). Les conséquences ont été une nette préférence pour les décisions stratégiques à court terme (Useem, 1999 ; Stout, 2012), la gestion des coûts et l'ingénierie financière, et une invitation au dépeçage des entreprises par fusions et acquisitions, au rachat et au démantèlement d'entreprises (Krippner, 2005 ; Froud *et al.*, 2002).

Plus récemment, l'essor du « capitalisme actionnarial » a été renforcé par l'émergence de trois nouvelles tendances : la fragmentation des processus de production dans les chaînes de valeur mondiales (voir également le chapitre IV), un recentrage des activités des grands conglomérats autour de leurs « activités de base » et une préférence de plus en plus marquée des investisseurs institutionnels et des professionnels de la gestion d'actifs pour la valeur actionnariale. Tous ces facteurs ont contribué au

changement de comportement des entreprises en matière d'investissement et à un affaiblissement du couple bénéfices-investissements.

La première de ces nouvelles tendances a été la conséquence des progrès technologiques, notamment de l'amélioration des transports et de la logistique, et de la dérégulation des échanges commerciaux et des flux d'investissements, deux facteurs qui ont rendu possible la fragmentation de la production en activités bien distinctes. Les grandes sociétés ont construit des réseaux d'activités composés de filiales intragroupes réparties entre plusieurs emplacements et des fournisseurs externes, souvent basés à l'étranger (OECD *et al.*, 2013). L'économie mondiale a ainsi été de plus en plus structurée autour de chaînes de valeur mondiales et est devenue plus profondément intégrée et interdépendante (*TDR 2002* ; et chap. IV du *Rapport*).

La seconde de ces nouvelles tendances, qui est étroitement liée à la première, a été le recentrage des grandes sociétés. Depuis les années 1980, l'ancienne tendance à l'intégration verticale et à la diversification des grands conglomérats s'est inversée (Markides, 1992 ; Milberg, 2008). En recentrant ainsi leur stratégie, les grandes sociétés ont voulu réagir aux changements apportés par la mondialisation croissante des marchés de biens et de services sur le plan de la concurrence. L'élargissement des marchés a ouvert de nouvelles perspectives pour les entreprises, mais il a aussi intensifié la concurrence et la recherche de coûts plus bas. Si les employeurs ont eu de plus en plus recours à la sous-traitance et à l'externalisation de leurs activités, c'était, en partie, pour tenter de réduire leurs coûts. La baisse des coûts du travail était l'un de leurs objectifs, mais pas le seul. Un grand nombre de sociétés ont cédé des secteurs d'activités entiers ou ont été démembrées à la suite d'offres publiques d'achat hostiles et de rachats

par endettement (Liebeskind and Opler, 1992)⁴. Ces dislocations internes ont été motivées par la nécessité d'avoir une gestion plus efficace en réduisant les coûts face à la complexité croissante de l'organisation à l'intérieur des entreprises et par ce que l'on a appelé une « diversification excessive » (Weston *et al.*, 1990). La restructuration était donc principalement destinée à augmenter la rentabilité et la valeur de marché des entreprises (Jensen, 1989)⁵.

La troisième de ces nouvelles tendances dans le paysage entrepreneurial est l'influence grandissante des investisseurs institutionnels et des professionnels de la gestion d'actifs sur les décisions relatives à la gestion

des entreprises⁶. Depuis les années 1970, mais plus particulièrement depuis une vingtaine d'années, les investisseurs institutionnels participent de plus en plus au capital social des entreprises cotées en bourse, à la suite de quoi la participation des actionnaires individuels a sensiblement diminué dans les pays développés. Au milieu des années 1960, les investisseurs individuels détenaient 84 % de toutes les actions cotées en bourse aux États-Unis, contre seulement 40 % en 2013. Ce pourcentage est encore plus faible au Japon, soit 18 % en 2011. Au Royaume-Uni, il a chuté, passant de 54 % dans les années 1960 à 11 % seulement dans les années 2010 (Çelik and Isaksson, 2014). Selon les données publiées dans UNCTAD (2016), les actionnaires dominants dans plus de la moitié des 100 principales entreprises multinationales sont des établissements financiers.

Les gestionnaires des sociétés ont eu recours à diverses pratiques pour augmenter les gains financiers de façon à répondre à l'attente des gestionnaires d'actifs et d'autres

actionnaires. L'une des pratiques les plus répandues a consisté à utiliser de plus en plus les bénéfices de l'entreprise pour distribuer des dividendes et pour racheter des actions⁷. Ces rachats font monter le cours des actions au profit des actionnaires et des hauts dirigeants de l'entreprise. Les gestionnaires

Depuis les années 1970 et plus particulièrement au cours des vingt dernières années, les investisseurs institutionnels ont sensiblement augmenté leur participation au capital social des entreprises cotées en bourse.

Le découplage des bénéfices et de l'investissement a coïncidé avec les nouvelles orientations de la gouvernance des entreprises qui lient plus étroitement la prise de décisions aux intérêts des actionnaires, au détriment de ceux d'autres parties prenantes.

se voient souvent offrir des options sur titres, par exemple, comme élément de leur rémunération globale⁸. Des pratiques plus musclées sont devenues tout à fait courantes dans la quête de rendements toujours plus importants, comme, par exemple, les fusions et acquisitions utilisant l'effet de levier, qui sont souvent suivies d'une restructuration des actifs consistant à vendre les activités non essentielles comprises dans le portefeuille de la société ou à les céder à des sociétés détachées après une scission partielle (avec distribution d'action). Ainsi, le « recentrage » stratégique et l'influence croissante des actionnaires (qui s'exerce également de manière différente) représente un virage dans les politiques de gestion, qui ne visent plus tant à « mettre les bénéfices en réserve pour les réinvestir », mais plutôt à « réduire les effectifs pour distribuer les bénéfices » (Lazonick, 2013).

Pour refléter ces changements, l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) a mis à jour sa publication bien connue « Principes de gouvernement d'entreprises », parue pour la première fois en 1999 et mettant l'accent sur la protection des intérêts des actionnaires. Les mises à jour de 2004 et 2015 des Principes, qui sont devenus une référence incontournable en la matière, ont mis en lumière les principales failles de la gouvernance d'entreprise. On y critique notamment les plans de rémunération des dirigeants, parce qu'ils ne protègent pas les entreprises d'une prise de risques excessives (en particulier dans un certain nombre d'entreprises de services financiers) et nuisent aux intérêts à long terme des actionnaires (Kirkpatrick, 2009). De même, les Principes reflètent l'inquiétude générale face au « court-termisme » de certains types de fonds spéculatifs qui, opérant comme investisseurs institutionnels, ont un penchant excessif pour les placements à court terme et poursuivent une stratégie d'investissements spéculatifs (Çelik and Isaksson, 2014).

La mondialisation de l'activité des entreprises, le recentrage de leurs stratégies et l'influence accrue des actionnaires ont été généralement bien accueillis, comme étant propices au renforcement de l'efficacité économique et à l'augmentation de la production.

L'argument avancé était que la fragmentation du processus de production en activités séparées implantées dans des endroits différents permettrait de se focaliser davantage sur les avantages comparatifs et d'assurer une division plus efficace du travail qu'avant la révolution des TIC. On pensait, en outre, que le recentrage des stratégies améliorerait les résultats des entreprises en aidant à réduire la diversification « excessive ». Enfin, un dernier point et non le moindre, comme on l'a vu précédemment, le fait que les investisseurs institutionnels et les professionnels de la gestion d'actifs jouaient un rôle de plus en plus important dans le processus de prise de décisions des entreprises a été perçu comme un élément permettant de promouvoir une gouvernance efficace des entreprises et de résoudre les « problèmes d'agence » créés par la séparation entre la propriété et le contrôle.

Une idée répandue parmi les partisans de tels changements était que les marchés de capitaux assureraient efficacement l'intermédiation entre les agents en quête de financement et ceux qui avaient des ressources à investir (Friedman, 1970 ; Brav *et al.*, 2008 ; Greenwood and Schor, 2009). Par conséquent, lorsque les entreprises remboursent leurs actionnaires, elles ne risquent pas de manquer de moyens de

financer leurs investissements, puisque tout projet supposé rentable trouverait facilement des investisseurs intéressés sur les marchés mondiaux de capitaux. L'argument avancé était que la mondialisation financière aiderait à organiser le système de production autour de chaînes de valeur mondiales, les intermédiaires financiers assurant la

réaffectation des excédents de diverses activités à leurs utilisations les plus efficaces. Le financement des investissements ne serait pas compromis ; au contraire, il serait amélioré par un affaiblissement du couple bénéfices-investissements au niveau de l'entreprise, puisque le financement externe assurerait une affectation encore plus efficace des capitaux.

Toutefois, les critiques de cette vision optimiste des choses ont mis en évidence les effets potentiellement préjudiciables de cette financiarisation des stratégies des entreprises, à savoir qu'elle détourne les ressources de l'investissement réel et de l'innovation et nuit, par conséquent, à la création d'emplois. Ils font valoir que la course aux gains

Dans les pays développés, les sociétés utilisent de plus en plus leurs bénéfices pour distribuer des dividendes et racheter des actions.

financiers à court terme en bourse et le risque que représentent les offres publiques d'achat hostiles lorsque la rentabilité baisse ou menace de baisser, dissuadent sans doute les gestionnaires d'entreprendre des projets dont la rentabilité s'inscrit dans le long terme. Les études empiriques établissant un lien entre la financiarisation des stratégies des entreprises et les effets négatifs sur la formation de capital fixe sont basées tant sur des données macroéconomiques (Stockhammer, 2004 ; van Treeck, 2007) que sur des données au niveau des entreprises (Tori and Onaran, 2015)⁹.

D'autres ont fait remarquer que l'essor de la primauté actionnariale et la focalisation concomitante sur le court terme ont nui à l'investissement dans la R-D (Lazonick and O'Sullivan, 2000) et sont pour beaucoup dans la détérioration de la répartition des revenus dans les pays développés. Le pourcentage accru de bénéfices distribués, sous forme de dividendes et de rachats d'actions, de même que la hausse rapide de la rémunération globale des hauts dirigeants des entreprises, notamment dans le cadre de plans liés aux résultats financiers et sous forme d'options d'achat d'actions et de primes, ont directement contribué à une nouvelle répartition des richesses au profit des actionnaires et des dirigeants des entreprises. Fait peut-être plus important encore, les entreprises multinationales ont été les principales instigatrices d'une course au moins-disant face à la réglementation du marché du travail et aux politiques d'imposition des sociétés dans les pays développés au cours des récentes décennies. Comme l'ont fait valoir Lazonick and O'Sullivan (2000), la maximisation des gains des actionnaires, considération dominante dans la gouvernance et les décisions des entreprises, a compromis les droits des travailleurs et les droits sociaux, érodé les possibilités d'emploi et causé

l'augmentation de différentes formes d'emplois précaires. En outre, le recours croissant aux paradis fiscaux et à des méthodes complexes d'évasion fiscale a été justifié au nom de l'obligation fiduciaire qu'ont les entreprises de maximiser les gains des actionnaires (Milberg, 2008 ; Froud *et al.*, 2002), mais la capacité financière de l'État à assurer et à entretenir des infrastructures appropriées s'en est trouvée diminuée. Vue sous cet angle, la primauté actionnariale, loin d'assurer une allocation optimale des ressources, a contribué à l'émergence et à la persistance de déséquilibres macroéconomiques de plus en plus prononcés, au niveau tant national que mondial.

Il semble clair, dans l'ensemble, que ces changements de stratégie sont étroitement liés à l'augmentation de la rentabilité des entreprises, attribuable à la priorité accordée à leurs activités de base, à l'internationalisation de leurs activités et à leur pouvoir de marché grandissant, surtout dans le cas des entreprises multinationales. Au niveau macroéconomique, la primauté actionnariale conjuguée à des processus plus étendus liés à la mondialisation et à l'intégration financière ont probablement contribué à la détérioration de la répartition des revenus à l'intérieur des pays, ainsi qu'à l'érosion des bases d'imposition et à l'affaiblissement de la demande globale. En outre, en raison des incertitudes de plus en plus présentes dans leurs économies, les pays développés sont moins à même de montrer la voie à suivre pour parvenir à cette stabilisation politique et économique si nécessaire pour faciliter la transformation industrielle et structurelle dans les pays en développement. En même temps, les choix décisionnels récents des grands pays en développement en faveur de l'austérité budgétaire et la baisse persistante de l'investissement public ont également dissuadé les entreprises d'investir plus vigoureusement.

D. L'investissement des entreprises dans les pays en développement

Si les tendances du couple bénéfices-investissements dans les pays développés suscitent de plus en plus d'intérêt, elles ont très peu retenu l'attention en ce qui concerne les pays en développement¹⁰. Pour combler cette lacune, la présente section s'efforce de faire un peu la lumière sur ces tendances dans les pays en développement, en combinant des données macroéconomiques sur l'investissement et les bénéfices provenant des comptes nationaux à des informations plus détaillées recueillies dans des états financiers d'entreprises¹¹.

Au niveau macroéconomique, l'analyse des tendances des parts de l'investissement révèle que l'accumulation de capital suit des trajectoires très différentes dans plusieurs pays en développement depuis 1970 (voir le graphique 5.3). Avec la hausse des revenus, la contribution de l'investissement au PIB a progressé en Chine et en Inde dès le début des années 1970, encore que cette progression ait été plus rapide en Chine qu'en Inde (graphique 5.3B). Alors qu'en Chine l'augmentation de l'investissement a contribué à l'industrialisation et à l'urbanisation, en Inde elle est restée principalement concentrée dans le secteur des services (communications, commerce, tourisme et informatique appliquée aux finances), et a aussi quelque peu concerné les activités extractives.

Les pays de l'Asie de l'Est et de l'Asie du Sud-Est ont vu l'investissement en pourcentage du PIB chuter après les très hauts niveaux de 35 % à 40 % enregistrés au milieu des années 1990, juste avant la crise financière de 1997 en Asie de l'Est (graphique 5.3C et D). Ces pourcentages très élevés

reflétaient, du moins en partie, des prêts à haut risque et le surinvestissement, principalement dans l'immobilier. Après la crise, l'investissement a repris progressivement dans la plupart des pays de ces deux sous-régions et s'est stabilisé à 25%-30 % du PIB.

Ces chiffres dépassent le niveau de 25% que la CNUCED (*TDR 2003*) considère comme étant le minimum nécessaire pour une croissance soutenue et aident à expliquer la croissance économique solide de ces pays.

Les parts de l'investissement dans le PIB sont extrêmement instables dans les grands pays africains depuis quarante ans (graphique 5.3E). Dans les grands pays d'Amérique latine

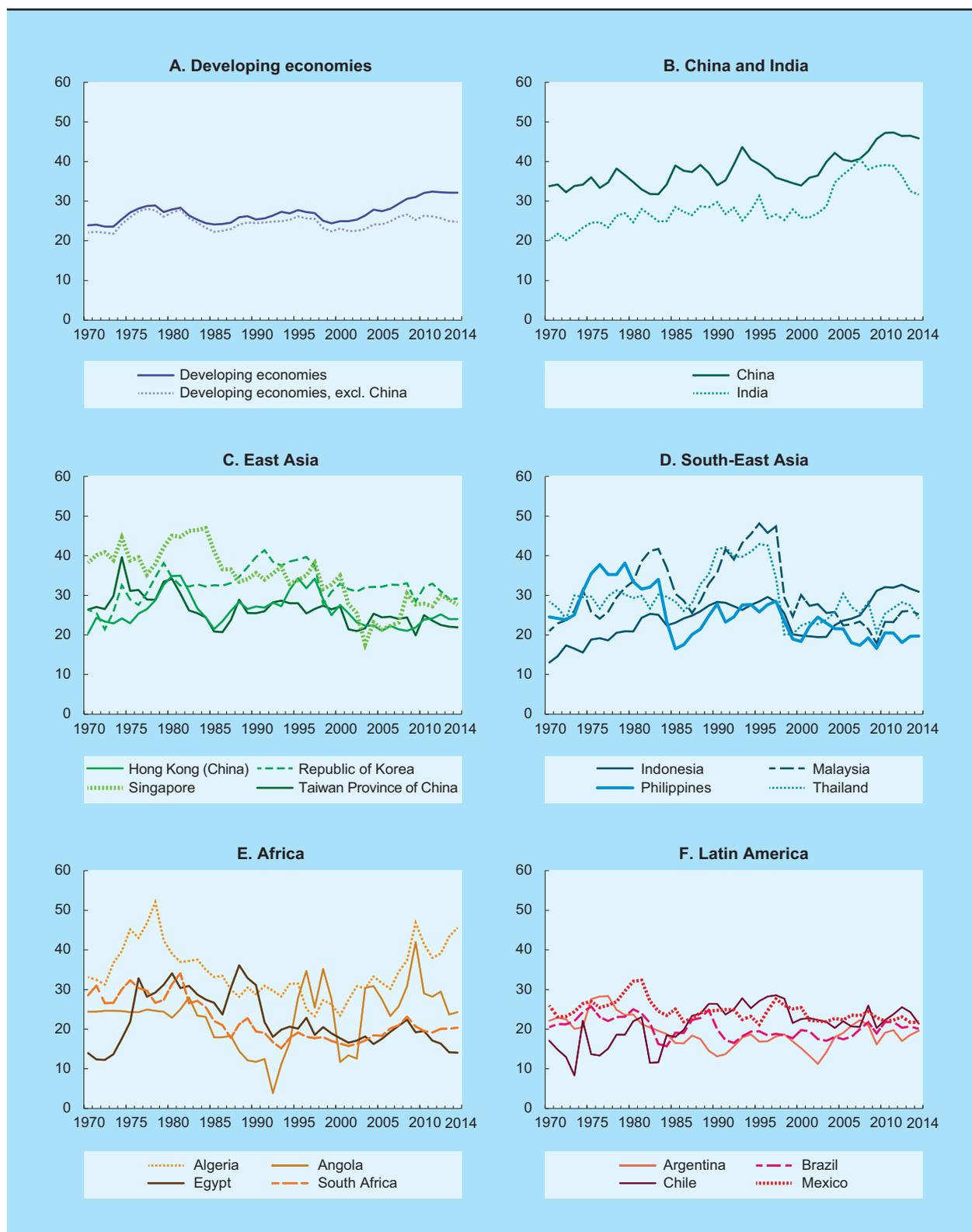
(graphique 5.3F), à l'exception du Chili, ces parts ont enregistré une baisse modérée. Dans les deux régions, c'est dû à un environnement économique caractérisé par des chocs importants liés à l'activité financière et aux termes de l'échange, par des crises macroéconomiques fréquentes et par l'abandon des stratégies antérieures d'industrialisation menées par des États développementistes. Dans les années 2000, l'investissement réel s'est accru dans le contexte d'un environnement plus favorable, bien que, dans la plupart des pays, les taux d'investissement n'aient pas atteint les sommets du milieu des années 1970. La tendance à la hausse de l'investissement a contribué à la croissance économique dans beaucoup de pays en développement. En Afrique, en Amérique latine et dans certaines parties de l'Asie, la croissance de l'investissement réel a été tirée par l'essor des produits de base au cours des années 2000. Dans beaucoup de pays exportateurs de ces produits, les recettes publiques se sont améliorées, ce qui a permis

L'investissement a suivi des trajectoires très différentes selon les régions en développement, alors que la part des bénéfices dans le revenu national s'est accrue dans presque toutes les régions depuis le début des années 1990.

Graphique 5.3

L'INVESTISSEMENT DANS QUELQUES PAYS ET GROUPES DE PAYS, 1970-2014

(En pourcentage du PIB)



Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après UNCTADstat.

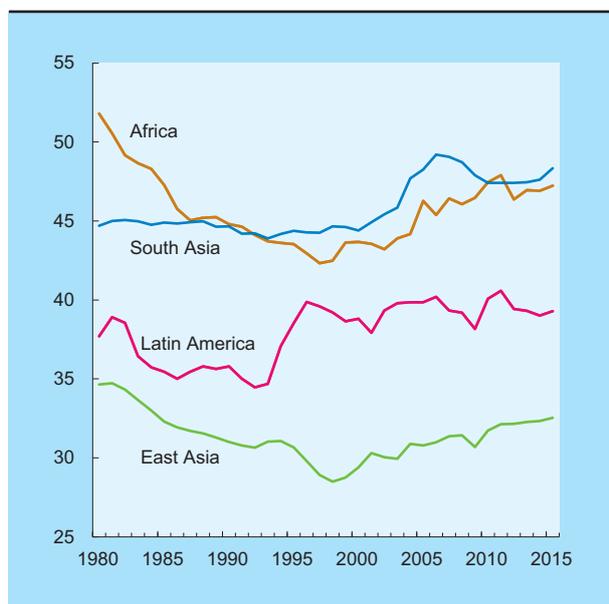
aux gouvernements d'adopter des politiques expansionnistes, notamment d'augmenter l'investissement public dans des projets concernant les infrastructures sociales et matérielles. Ce n'est que dans un petit nombre de pays que ce processus a stimulé l'investissement privé dans l'expansion des capacités des industries d'exploitation des ressources naturelles et des industries de transformation, ainsi que dans d'autres secteurs d'activités.

Dans le même temps, la part des bénéfices dans le revenu national a augmenté dans presque toutes les régions en développement entre 1990 et 2015 (graphique 5.4). Cette tendance générale ne s'est inversée que partiellement dans les années 2000 en Afrique, et plus fortement en Amérique du Sud, avec l'amélioration des conditions sur le marché du travail et l'adoption de politiques relatives à la répartition des revenus, qui ont augmenté la part salariale (*TDR 2012* et *TDR 2014*).

Graphique 5.4

EXCÉDENT BRUT D'EXPLOITATION, PAR RÉGIONS ET SOUS-RÉGION, 1980-2015

(En pourcentage du PIB)



Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après la base de données National Accounts de la DSNU ; les estimations du Rapport mondial sur les salaires de l'OIT ; la base de données National Accounts de l'OCDE ; la base de données AMECO de la Commission européenne ; des données de la Commission économique pour l'Afrique ; et des données de la Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes.

Les différentes trajectoires de l'investissement, d'une part, et une tendance générale à la hausse des parts des bénéfices, de l'autre, portent à penser que le lien bénéfices-investissement pourrait s'affaiblir dans beaucoup de pays en développement. De plus, les tendances à la hausse du financement par l'emprunt au niveau des entreprises depuis 2010 ne se sont pas traduites par des investissements dans des secteurs hautement productifs, ce qui a accru la vulnérabilité macroéconomique (voir la sous-section D.3).

1. Des conditions macroéconomiques difficiles pour l'investissement privé

Dans presque tous les pays en développement, même dans ceux où les taux d'investissement ont stagné ou diminué, l'intermédiation financière est devenue de plus en plus importante, surtout depuis une quinzaine d'années. C'est ce qui ressort de différents indicateurs des marchés financiers, tels que le crédit intérieur fourni par le secteur financier, la taille des actifs des sociétés d'assurance et des fonds communs de placement et la capitalisation boursière (tableau 5.2). Certes, il faut s'attendre à une augmentation de la part des activités financières dans le PIB à mesure qu'une économie se développe, mais ce phénomène s'est accéléré avec l'intégration croissante des pays aux marchés financiers mondiaux. Cette intégration a accru la complexité des transactions financières et des instruments financiers et a rendu possible la présence d'acteurs étrangers sur différents marchés intérieurs, y compris les bourses de valeur et les marchés des obligations de sociétés (*TDR 2015* ; Akyüz, 2015).

Dans de nombreux pays en développement, la baisse et les fluctuations des taux d'investissement ont été attribuées à l'instabilité et aux incertitudes macroéconomiques, reflétées dans des déséquilibres financiers et commerciaux de plus en plus grands. Depuis de nombreuses années, la CNUCED souligne que la volatilité des flux internationaux de capitaux suite à la libéralisation financière est l'une des principales causes de cette instabilité. Des livraisons antérieures du *Rapport* ont montré que les flux financiers peuvent être assez substantiels et sont souvent déterminés par des choix décisionnels d'acteurs des pays développés d'où proviennent les capitaux, plutôt que par la demande des pays en développement récipiendaires. Ces flux procycliques ont

Tableau 5.2

TAILLE DU SYSTÈME FINANCIER DE QUELQUES PAYS SELON CERTAINS INDICATEURS

(En pourcentage du PIB)

	Crédit intérieur fourni par le secteur financier		Capitalisation boursière		Actions échangées (valeur totale)		Actifs des sociétés d'assurance		Actifs des fonds communs de placement	
	(Valeurs moyennes)									
	1996- 2000	2011- 2014	1989- 1992	2011- 2014	1992- 1995	2011- 2014	(Fin de l'année)		2000	2013
Afrique										
Angola	5,0	15,6	6,5	1,6
Égypte	82,7	79,7	5,0	21,7	..	6,6	4,1	2,8	1,1	4,6
Maroc	70,5	111,4	3,6	52,7	3,5	2,9	16,1	18,7	9,0	26,4
Nigéria	14,6	21,7	4,4	12,1	0,2	1,1	1,2	1,7
Afrique du Sud	140,8	180,0	108,4	235,5	7,8	66,8	38,5	62,1	12,7	40,7
Asie en développement										
Chine	108,6	155,0	2,4	47,2	10,6	86,3	7,4	12,2	12,4	5,1
Hong Kong, Chine	145,5	216,8	118,7	1 055,7	85,9	486,6	11,6	53,8	181,4	470,6
Inde	59,3	41,1	12,5	65,3	1,7	33,3	12,1	17,9	2,9	5,6
Indonésie	46,6	76,2	4,5	44,0	6,5	10,7	2,2	3,7
Malaisie	151,3	133,3	105,3	142,9	34,1	42,3	17,4	21,2	12,1	34,0
Philippines	65,4	52,6	20,4	84,3	16,4	14,4	5,6	7,8	0,1	1,7
République de Corée	60,5	156,8	34,4	90,0	45,4	120,8	30,2	58,2	19,7	21,9
Singapour	75,4	105,1	94,3	243,0	91,8	86,8	27,9	43,7
Thaïlande	156,6	158,1	31,5	90,3	55,4	69,5	8,4	20,2	1,2	3,7
Viet Nam	25,0	109,3	..	21,4	..	7,8	3,4	3,8
Amérique latine										
Argentine	32,2	30,6	5,4	8,3	21,0	0,4	2,6	3,1	2,6	2,3
Brésil	64,1	100,5	3,6	43,3	9,6	30,5	3,4	10,4	25,2	49,7
Chili	65,5	114,6	44,6	103,0	8,8	15,8	15,7	20,2	6,1	13,8
Colombie	38,8	68,9	5,3	55,8	2,0	6,6	2,6	6,0	0,2	0,1
Mexique	31,7	47,9	17,4	39,5	11,3	10,4	2,8	5,8	3,4	10,1
Pérou	23,1	21,1	2,6	45,1	6,4	2,2	2,1	5,2	2,6	3,0
Venezuela (Rép. Bol. du)	17,6	48,0	11,0	..	1,6	..	1,6	3,1
Autres										
Fédération de Russie	32,1	45,9	..	35,0	..	10,0	2,7	1,7	0,1	0,2
Turquie	34,2	79,6	6,6	29,2	22,4	45,9	1,6	3,6	1,2	1,7
Pays développés										
France	98,4	146,4	27,4	69,3	12,0	40,3	70,1	105,3	54,4	56,0
Allemagne	133,7	149,2	18,2	42,5	23,9	33,9	50,5	62,7	40,7	52,8
Japon	293,0	356,6	103,1	75,6	20,0	114,5	42,7	87,8	9,1	15,8
Royaume-Uni	116,7	186,0	58,7	111,0	37,3	70,3	99,5	94,2	24,1	46,9
États-Unis	186,5	238,6	83,5	127,7	51,5	211,0	38,8	43,6	61,3	91,1

Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après la base de données de la Banque mondiale sur les Indicateurs du développement dans le monde.

tendance à entraîner la formation de bulles d'actifs, l'appréciation des monnaies et une évaluation erronée des investissements, envoyant ainsi des signaux trompeurs, qui faussent l'allocation des capitaux.

L'utilisation accrue de ces flux de capitaux par les entreprises rend ces dernières plus vulnérables aux vicissitudes de la finance internationale. Ces flux ont tendance à s'inverser soudainement, causant des dépréciations massives des taux de change et des pressions inflationnistes dans les pays

récipiendaires, qui adoptent alors des mesures procycliques de resserrement monétaire et budgétaire (*TDR 2014* : 123 et 124), dont les effets négatifs sur la demande globale, associés aux incertitudes grandissantes, découragent encore plus l'investissement intérieur.

Les programmes d'assouplissement quantitatif menés dans les pays développés ces dernières années sont un excellent exemple de politiques décidées dans les pays développés qui ont causé un déferlement soudain de capitaux. À la fin de 2008, les principales banques centrales (la Réserve fédérale des États-Unis, la Banque d'Angleterre, la Banque du Japon et, plus tard, la Banque centrale européenne) ont commencé à mettre en œuvre des politiques monétaires inhabituelles pour doper l'investissement, essentiellement en encourageant les banques et d'autres établissements financiers à faire plus de prêts. Les banques centrales ont voulu agir sur les taux d'intérêt à un jour pour les ramener à des niveaux proches de zéro, mais se sont également lancées dans des achats massifs d'actifs afin de faire baisser les rendements à long terme et d'améliorer les conditions financières pour les emprunteurs.

Au cours des sept dernières années, plusieurs séries de programmes d'achat d'actifs ont multiplié plusieurs fois les bilans des banques centrales, par rapport à leur taille initiale, ce qui a eu pour effet d'inonder les marchés financiers internationaux de crédits à taux réduits.

Les flux procycliques de capitaux ne sont pas des sources fiables pour le financement à long terme du développement.

L'affaiblissement de la demande globale résultant des bas niveaux des investissements des entreprises et de la détérioration de la répartition des revenus nuit aux exportations des pays en développement et compromet leurs perspectives en matière d'investissement.

Une part considérable de ces fonds peu coûteux a fini dans le passif des bilans des entreprises des pays émergents sous forme de dettes envers les banques ou de titres obligataires (Lo Duca *et al.*, 2014). D'après les estimations McCauley *et al.* (2015), entre 2009 et 2014, le crédit étranger octroyé par le biais des prêts bancaires et des obligations a atteint 9 800 milliards de dollars. Sur ce total, environ 7 000 milliards de dollars auraient alimenté l'expansion des crédits en dollars des États-Unis dans

les économies de marché émergentes. (Wheatley and Kynge, 2015 ; Palma, 2015). Les liquidités créées par les mesures d'assouplissement monétaire ont alimenté les bilans de ces économies par le biais de divers canaux. Premièrement, les banques centrales ont acheté des actifs, ce qui a abaissé le rendement des actifs financiers dans leur pays, incitant les gestionnaires d'actifs et leurs clients à rechercher des investissements plus rentables à l'étranger, comme les obligations émises par les entreprises dans les économies de marché émergentes.

Deuxièmement, les banques centrales ont également acheté des bons du trésor et des valeurs mobilières adossées à des actifs auprès des banques commerciales, qui ont ensuite prêté aux institutions financières, telles que les fonds spéculatifs, dont les stratégies d'investissement à haut risque visent à exploiter ces liquidités pour actionner l'effet de levier (c'est-à-dire pour utiliser ces liquidités comme levier pour emprunter des fonds additionnels) et tirer profit des écarts de taux d'intérêts ou d'opérations d'arbitrage sur les marchés de change (« opérations de portage »). Ceci a augmenté les pressions sur les taux de change nominaux dans les pays émergents et leurs banques centrales ont été poussées à absorber cet afflux soudain de capitaux en accumulant des réserves de change. Étant donné qu'il n'a été possible de « stériliser »

qu'une partie de ces achats de devises à des coûts raisonnables, les banques centrales n'ont pu empêcher entièrement l'augmentation rapide des liquidités sur

les marchés intérieurs et la création de bulles d'actifs. Troisièmement et dernièrement, les liquidités créées par les mesures d'assouplissement monétaire sont également parvenues aux économies émergentes par le biais des investissements étrangers directs (IED) les moins productifs, en particulier sous la forme de prêts intragroupe, qui représentaient environ 40 % des IED dans des pays comme le Brésil et la Chine en 2014 (Chui *et al.*, 2016 ; Wheatley and Kynge, 2015).

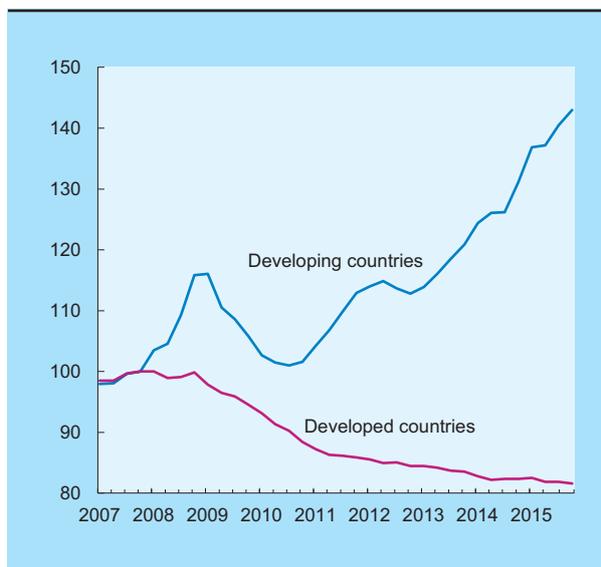
Sur l'ensemble des liquidités créées par les mesures d'assouplissement monétaire et par les opérations de levier qu'elles ont rendues possibles, il est difficile d'évaluer la part qui a été utilisée à des fins productives et celle qui est allée alimenter la spéculation. Face aux flux massifs de liquidités et de crédits à taux réduits arrivant des pays développés, les entreprises des pays émergents ont adopté diverses stratégies. Certaines ont bénéficié des activités spéculatives, telles que les opérations de portage (Caballero *et al.*, 2015) ; d'autres ont investi dans des projets productifs et un grand nombre d'entre elles se sont prémunies contre les risques croissants en acquérant des succursales et des instruments financiers à l'étranger pour s'assurer un accès à des devises et à des actifs financiers étrangers. Cependant, lorsque la Réserve fédérale a mis fin à ses programmes d'achat d'actifs en 2014, les entreprises des pays émergents se sont retrouvées avec un excédent substantiel de capacités et un service de la dette de plus en plus coûteux (voir le graphique 5.5 et la sous-section D.3 ci-après).

Ce qui freine l'accumulation de capital réel dans beaucoup de pays en développement, à part les facteurs plus généraux liés à l'instabilité macroéconomique et à la volatilité des flux de capitaux, c'est peut-être la financiarisation des stratégies des entreprises des pays développés qui a un triple effet. Premièrement, l'affaiblissement de la demande globale résultant des bas niveaux des investissements des entreprises et de la détérioration de la répartition des revenus nuit aux exportations des pays en développement et compromet leurs perspectives en matière d'investissement. Deuxièmement, les entreprises multinationales et leurs filiales ne réinvestissent pas toujours leurs bénéfices ou du moins une grande partie de leurs bénéfices dans le pays hôte, préférant plutôt récompenser des actionnaires étrangers dans un pays tiers. C'est peut-être justifiable du point de vue des stratégies des entreprises en matière de bénéfices et d'investissement, mais le rapatriement

Graphique 5.5

**RATIOS DU SERVICE DE LA DETTE
POUR LE SECTEUR PRIVÉ NON FINANCIER
DES PAYS EN DÉVELOPPEMENT
ET DES PAYS DÉVELOPPÉS, 2007-2015**

(Indices, T4 2007 = 100)



Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après Banque des règlements internationaux, statistiques sur les ratios du service de la dette..

Note : Le graphique illustre les valeurs moyennes pour les pays développés (Allemagne, États-Unis, France, Japon et Royaume-Uni) et les pays en développement (Afrique du Sud, Brésil, Chine, Fédération de Russie, Inde, Indonésie, Malaisie, Mexique, Thaïlande et Turquie).

des bénéfiques a sans doute un effet négatif sur les stratégies de développement des pays hôtes soucieux de promouvoir l'expansion et la diversification de leurs secteurs productifs, ainsi que sur leur balance des paiements (Akyüz, 2015).

Troisièmement, il est possible que l'investissement privé ralentisse si les stratégies de développement nationales sont modifiées dans le sens d'un repli des initiatives fixant des orientations stratégiques et d'une réduction de l'investissement public. L'investissement privé bénéficie généralement de politiques sectorielles qui indiquent les priorités du gouvernement et facilitent le développement de nouvelles activités. C'est le cas notamment des politiques de passation de marchés publics qui soutiennent et/ou protègent la création de liaison en amont et en aval et des politiques mises en œuvre

par l'intermédiaire de banques publiques ou de banques de développement ou en ayant recours à d'autres sources de financement à long terme (voir le chapitre VI). L'investissement public est une composante importante de la demande globale et influe, par conséquent, directement sur les conditions dans lesquelles le secteur privé opère et génère des bénéfices. En général, il encourage également l'investissement privé, surtout lorsque les capitaux manquent et que les ressources existantes ne sont pas pleinement utilisées. En outre, la planification de l'investissement à long terme dans le cadre de la stratégie de développement d'un pays indique au secteur privé les domaines dans lesquels des occasions d'investir se présenteront à l'avenir.

Des données de l'OCDE (*Sectoral Transactions and Balance Sheets*) montrent que l'investissement public en pourcentage du PIB a diminué entre 1980 et 2012 dans l'ensemble des pays en développement, bien qu'une reprise ait été observée dans la plupart de ces pays et dans les pays en transition après 2005 (*TDR 2011*, chap. II). Cette baisse générale, qui s'explique principalement par des contraintes budgétaires croissantes dans ces pays, a découragé l'investissement privé tant du côté de la demande que de celui de l'offre, par le biais des mécanismes décrits ci-dessus. Face aux pressions concurrentes s'exerçant sur les ressources publiques, il a été extrêmement difficile pour bon nombre de gouvernements d'accroître les revenus par le biais de réformes fiscales ou d'autres moyens. En Afrique, en Amérique latine et dans certaines parties de l'Asie, les crises de la dette commencées au début des années 1980 et les ajustements budgétaires qui ont suivi ont réduit les revenus et l'investissement publics. En particulier, pressés par les institutions internationales d'adopter des mesures d'austérité budgétaire et par les marchés financiers de rembourser leurs dettes, les gouvernements ont réagi, avant tout, en retardant les dépenses d'investissement. Ces tendances se sont partiellement inversées au début des années 2000, lorsque la reprise économique, l'augmentation des revenus budgétaires et l'élargissement de leur marge d'action ont permis à de nombreux pays en développement de relancer l'investissement public.

S'agissant des revenus, la croissance des recettes fiscales a été décevante dans beaucoup de pays. Il est mentionné dans la section E ci-dessous que l'une des raisons à cela pourrait être l'érosion fiscale causée par la fraude et l'évasion fiscales – deux conséquences de la financiarisation des stratégies des entreprises.

2. Tendances microéconomiques : la financiarisation des entreprises des pays en développement a-t-elle commencé ?

Les données des bilans d'entreprises non financières cotées à la bourse des grands pays en développement montrent que le ratio investissements/bénéfices de ces entreprises a chuté pendant la période 1995-2014 (tableau 5.3). Il y a des raisons de penser que la financiarisation croissante des stratégies des entreprises dans les pays en développement, de même que le rôle de plus en plus important de l'intermédiation financière dans les processus de production, ont peut-être contribué à la baisse de ce ratio.

En premier lieu, le montant total des dividendes distribués a augmenté dans le sous-groupe d'entreprises qui distribuent régulièrement des dividendes (soit au moins une fois tous les deux ans), mais pas dans tous les pays considérés. La part versée aux actionnaires s'est accrue bien que la rentabilité, indiquée par le rendement des fonds propres, soit restée généralement stable. Il faut souligner que ce sous-groupe est relativement réduit, puisqu'il ne comprend que 23 % des entreprises figurant dans la base de données relative aux entreprises. Dans les pays en développement, les pressions en faveur de la création de valeur dans l'intérêt des actionnaires sont probablement encore faibles, du fait que la structure de propriété des entreprises y est très différente, par comparaison avec les pays développés (comme le Royaume-Uni et les États-Unis). Dans beaucoup de pays en développement, les grands actionnaires privés sont souvent des familles riches et le degré de concentration de la propriété

L'accumulation d'actifs financiers par les grandes entreprises dans les pays en développement porte à conclure que ce n'est pas nécessairement le manque de ressources qui freine l'investissement, mais plutôt les possibilités limitées d'effectuer des investissements réels qui soient rentables.

Tableau 5.3

**QUELQUES INDICATEURS FINANCIERS DES INVESTISSEMENTS
DES ENTREPRISES NON FINANCIÈRES, 1995-2014**

(Valeur moyenne sur chaque période ; pourcentages)

	<i>Investissements/bénéfices</i> (Ratio global)			<i>Investissements/stock de capital</i> (Valeurs médianes)		
	1995-2002	2003-2008	2009-2014	1995-2002	2003-2008	2009-2014
Argentine	121,2	91,9	104,9	11,9	9,2	17,5
Brésil	178,2	104,3	79,8	14,1	19,1	18,0
Chili	107,2	109,5	92,7	11,3	9,6	9,1
Chine	131,1	164,9	105,7	14,2	16,3	16,4
Inde	122,0	127,5	114,3	20,7	25,7	19,4
Indonésie	109,8	89,4	81,0	16,2	10,7	15,6
Malaisie	88,8	72,3	55,3	11,2	7,8	8,2
Mexique	98,2	92,4	89,2	10,3	10,5	11,4
République de Corée	287,8	103,6	106,8	14,3	11,2	10,6
Fédération de Russie	217,7	134,0	83,2	26,8	10,4	10,6
Afrique du Sud	83,3	73,4	65,8	23,5	29,9	19,6
Thaïlande	84,6	71,5	58,9	10,5	13,0	13,3
Turquie	138,9	73,1	69,1	54,1	13,3	14,0

	<i>Dividendes/bénéfices</i> (Valeurs médianes) ^a			<i>Rendement des fonds propres</i> (Valeurs médianes)		
	1995-2002	2003-2008	2009-2014	1995-2002	2003-2008	2009-2014
Argentine	40,1	19,1	45,8	4,6	6,8	10,1
Brésil	49,2	48,7	45,8	4,6	11,9	9,6
Chili	52,8	59,2	51,4	8,8	8,5	8,3
Chine	32,4	33,3	40,1	6,5	6,8	8,2
Inde	28,9	28,7	24,3	14,7	18,5	11,0
Indonésie	25,9	31,4	33,0	6,1	6,7	10,4
Malaisie	23,8	23,8	19,7	7,1	6,6	6,8
Mexique	28,6	36,8	35,4	10,4	10,9	9,1
République de Corée	22,2	28,2	26,8	4,3	7,1	5,9
Fédération de Russie	9,0	26,9	94,0	6,9	5,8	6,8
Afrique du Sud	33,8	41,4	44,2	14,2	20,2	11,9
Thaïlande	38,7	53,6	54,5	4,8	11,6	10,8
Turquie	45,9	36,0	54,7	20,1	7,8	6,0

	<i>Actifs financiers/total des actifs</i> (Ratio global)			<i>Actifs financiers/passif</i> (Ratio global)		
	1995-2002	2003-2008	2009-2014	1995-2002	2003-2008	2009-2014
Argentine	3,9	7,1	8,6	11,7	26,2	37,9
Brésil	7,1	11,1	11,4	27,9	37,6	35,8
Chili	4,0	5,9	6,5	12,0	19,0	22,7
Chine	12,9	11,6	12,2	41,9	41,8	38,9
Inde	4,6	8,7	10,5	13,5	31,0	30,1
Indonésie	10,7	11,1	12,3	21,1	29,1	38,9
Malaisie	6,9	10,9	11,2	15,3	36,6	37,7
Mexique	10,9	13,0	15,0	32,4	42,6	51,6
République de Corée	7,9	9,4	10,3	29,6	34,0	33,2
Fédération de Russie	9,5	12,6	21,0	26,8	45,6	116,0
Afrique du Sud	10,4	10,0	9,5	65,3	47,6	42,2
Thaïlande	7,0	9,0	9,7	13,1	24,6	29,3
Turquie	18,6	13,3	14,6	73,5	53,2	46,5

Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après Thomson Reuters, base de données *Worldscope*.

Note : Stock de capital = biens, usines et équipements ; investissements = dépenses en biens d'équipement (additions aux actifs fixes) ; bénéfices = revenu net avant les éléments exceptionnels et les dividendes sur actions privilégiées.

a Ne concerne que le sous-groupe d'entreprises qui ont distribué des dividendes annuels au moins 10 fois entre 1995 et 2014.

est généralement plus élevé que dans les pays développés (Claessens and Yurtoglu, 2013). En outre, les entreprises cotées à la bourse font souvent partie de grands groupes et de conglomérats. Étant donné ces configurations de la propriété des entreprises, les pratiques de gestion risquent moins d'être dominées par les intérêts d'investisseurs institutionnels ou de gestionnaires motivés par des plans de rémunération liés à la valeur actionnariale de l'entreprise.

En second lieu, les données extraites de bilans d'entreprises révèlent que celles-ci accumulent des actifs financiers, dans certains cas plus rapidement qu'elles n'accumulent de la dette (tableau 5.3). C'est une indication que les investissements des grandes entreprises ne sont pas nécessairement limités par un manque de ressources, mais plus vraisemblablement par le fait que la demande globale est insuffisante et que les mesures d'incitation ne sont pas appropriées et ne les encouragent pas à s'engager dans des projets à long terme (risqués) dans l'économie réelle. Il convient de relever que les entreprises ayant accès aux marchés internationaux ont un plus grand choix d'investissements de portefeuille. Depuis la libéralisation, elles peuvent rechercher des rendements financiers en exploitant les écarts de taux d'intérêt sur les marchés étrangers et sur leur marché intérieur. Il s'ensuit que lorsqu'il y a une abondance de liquidités, les entreprises empruntent souvent à l'étranger, pas nécessairement pour investir dans des actifs réels, mais parfois pour se livrer à la spéculation financière¹². C'est ce qu'ont observé Caballero *et al.* (2015) dans une étude montrant que les entreprises non financières dans 18 économies de marché émergentes s'étaient largement engagées dans des opérations de portage pendant la période 2000-2014¹³. Bruno et Shin (2015) sont arrivés à la même conclusion à partir de données concernant les entreprises non financières dans 47 économies de marché émergentes. Les entreprises effectuent des opérations de portage dans l'idée que l'environnement financier changera graduellement et que le taux de change deviendra plus stable que les écarts de taux d'intérêt. Toutefois, cette stratégie peut s'avérer très risquée pour ces entreprises, en cas de changement brutal du taux de change.

La hausse de l'endettement des entreprises dans les économies de marché émergentes à partir des années 2000 s'explique par l'arrivée massive et soudaine de liquidités sur les marchés internationaux, plutôt que par une amélioration de la rentabilité.

En troisième lieu, un aspect important du secteur changeant des entreprises dans les pays en développement est l'augmentation considérable de la dette des entreprises non financières depuis 2010, aussi bien en valeur absolue que selon le ratio dette/ventes et dette/revenus d'exploitation (tableau 5.4). Selon des estimations du FMI, la dette des entreprises non financières dans les grandes économies de marché émergentes est passée d'environ 4 000 milliards de dollars en 2004 à 11 000 milliards de dollars en 2010, puis à bien plus de 18 000 milliards de dollars en 2014 (IMF, 2015).

La dette en dollars des entreprises non financières des 13 pays en développement analysés dans le présent chapitre a augmenté au total de plus de 40 % entre 2010 et 2014.

Le ratio de la dette des entreprises au PIB s'est également accru dans bon nombre de pays en développement et de pays émergents, en particulier depuis la crise financière mondiale. Au Brésil, en Inde et au Mexique, ce ratio ne cesse d'augmenter depuis vingt ans, alors que dans d'autres grands pays

en développement (en Indonésie, en République de Corée et en Thaïlande, par exemple), l'augmentation du fardeau de la dette est récente et vient après une longue période de baisse. La dynamique de la dette des entreprises chinoises, particulièrement des entreprises publiques, inquiète depuis peu (encadré 5.1). Dans bon nombre de ces pays, les entreprises ont recours à l'endettement plutôt qu'à leurs fonds propres comme source de financement (tableau 5.4).

Dans la plupart de ces pays, les entreprises non financières ont eu de plus en plus recours au financement obligataire sur les marchés financiers internationaux et aux prêts bancaires transfrontières. Cette tendance s'est manifestée dans des conditions de financement particulièrement favorables, notamment après l'expansion des liquidités résultant des programmes d'assouplissement quantitatifs mentionnés dans la sous-section D.1. Ce qui inquiète de plus en plus, c'est que cet endettement croissant des entreprises, résultant de l'augmentation des liquidités sur les marchés internationaux plutôt que de l'amélioration de la rentabilité des entreprises, a récemment fait baisser le ratio charges d'intérêts/ventes totales des entreprises (sauf en République de Corée et en Malaisie, comme

Tableau 5.4

**ENTREPRISES NON FINANCIÈRES :
INDICATEURS DE LA DETTE ET RATIOS D'ENDETTEMENT, 1995-2014**

(Ratio global ; valeur moyenne sur chaque période ; et pourcentage)

	<i>Dettes/ventes totales</i>				<i>Dettes/actifs fixes</i>			
	<i>1995- 2002</i>	<i>2003- 2009</i>	<i>2010- 2014</i>	<i>2014</i>	<i>1995- 2002</i>	<i>2003- 2009</i>	<i>2010- 2014</i>	<i>2014</i>
Argentine	71,8	46,2	27,7	28,8	48,5	43,8	41,5	41,0
Brésil	53,5	47,4	59,1	66,8	45,3	67,0	76,5	82,5
Chili	95,0	54,2	57,4	61,4	52,1	53,6	71,8	73,5
Chine	64,6	37,2	39,8	44,6	59,0	53,7	75,4	81,1
Inde	46,4	34,9	48,6	51,3	71,4	67,0	87,2	94,5
Indonésie	111,2	50,5	40,8	44,8	105,6	76,7	73,7	78,6
Malaisie	81,6	59,2	54,8	60,5	77,3	69,2	69,5	71,9
Mexique	47,0	39,9	46,5	55,7	45,8	56,9	78,4	86,5
République de Corée	50,5	30,8	30,8	32,1	104,2	71,5	78,3	76,8
Fédération de Russie	111,0	77,7	58,6	53,6	4,0	30,0	17,2	12,4
Afrique du Sud	14,8	20,7	25,4	29,3	42,0	46,0	48,1	52,9
Thaïlande	103,9	38,2	32,5	35,3	119,1	75,5	78,1	83,9
Turquie	22,9	27,7	36,6	33,1	80,9	83,4	106,6	86,9

	<i>Dettes/fonds propres</i>				<i>Charges d'intérêts/ventes totales</i>			
	<i>1995- 2002</i>	<i>2003- 2009</i>	<i>2010- 2014</i>	<i>2014</i>	<i>1995- 2002</i>	<i>2003- 2009</i>	<i>2010- 2014</i>	<i>2014</i>
Argentine	66,1	54,0	57,5	64,6	7,8	4,2	3,3	4,7
Brésil	57,5	74,6	75,5	96,9	9,3	5,8	4,2	4,5
Chili	96,7	75,9	87,2	86,6	7,2	3,9	3,1	4,1
Chine	66,2	66,9	92,9	98,5	4,3	1,7	1,8	2,5
Inde	83,6	72,5	97,9	109,9	4,6	2,4	3,1	3,5
Indonésie	235,5	107,9	75,4	81,1	11,8	3,3	2,9	3,1
Malaisie	89,3	71,6	62,0	63,2	5,1	3,2	2,6	2,6
Mexique	56,5	68,3	80,7	97,7	6,5	3,5	3,1	3,3
République de Corée	219,8	92,7	76,7	71,9	4,7	1,5	1,3	1,2
Fédération de Russie	150,6	95,4	53,5	44,9	5,1	2,8	2,0	1,8
Afrique du Sud	35,1	45,0	47,1	49,8	1,8	2,1	2,1	2,3
Thaïlande	222,5	85,4	75,8	76,0	8,2	1,9	1,4	1,5
Turquie	72,4	64,1	79,8	68,2	6,0	2,1	1,8	2,0

Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après Thomson Reuters, base de données *Worldscope*.

le montre le tableau 5.4). Cette situation comporte des risques potentiels importants pour ces entreprises, car elle les a rendues plus vulnérables aux fluctuations des taux d'intérêt et aux chocs externes. De plus, l'augmentation des emprunts en monnaies étrangères crée un déséquilibre entre les monnaies de libellé des actifs et des passifs des entreprises exerçant des activités non commercialisables, ce qui menace la stabilité économique (Chui *et al.*, 2016). L'exposition au risque de

change est particulièrement grand pour les entreprises des secteurs produisant uniquement pour le marché intérieur, car leurs revenus sont en monnaie locale et ne représentent pas une protection naturelle contre ces risques (IMF, 2015).

Le graphique 5.5 ci-dessus présente les ratios du service de la dette d'entreprises non financières de grands pays en développement et émergents entre

TENDANCE À LA HAUSSE DE LA DETTE DES ENTREPRISES NON FINANCIÈRES CHINOISES

En réponse à la crise financière de 2008-2009, la Chine a mis en œuvre un programme de relance comprenant une très forte augmentation des investissements financés par l'endettement afin de remédier à l'affaiblissement de la demande extérieure. Les entreprises chinoises, de même que les entités des administrations publiques locales ont emprunté d'établissements aussi bien bancaires que non bancaires, y compris du système bancaire parallèle (voir *TDR 2015*). Certaines des plus grandes entreprises ont également puisé dans des ressources extérieures, souvent par l'intermédiaire de filiales implantées dans des centres financiers offshore, en tirant parti des faibles taux d'intérêt mondiaux (Avdjiev *et al.*, 2014). Malgré le recours accru à cette source de financement, la dette extérieure de la Chine reste très limitée (environ 10 % du PIB).

L'augmentation de la dette des entreprises en Chine a beaucoup retenu l'attention. Cette dette s'est accrue de plus de 30 points de pourcentage depuis 2009, pour atteindre 170 % du PIB en 2015. La dette totale de la Chine, y compris la dette publique et celle des ménages, représentait environ 250 % du PIB en 2015 (Yao *et al.*, 2016)^a. La dette des entreprises non financières en Chine s'élève à environ 17 000 milliards de dollars et est actuellement la plus élevée au monde en pourcentage du PIB. Les entreprises publiques sont les plus grands emprunteurs, avec des créances représentant 99 % du PIB. Le secteur immobilier et de la construction et, dans une moindre mesure, le secteur minier et celui des services publics sont responsables de la plus grande partie de l'augmentation de la dette (IMF, 2015).

Ces emprunts massifs au lendemain de la crise financière mondiale ont permis aux entreprises chinoises de maintenir leurs investissements, malgré la baisse des bénéfices et la contraction des sources de financement internes qui en est résultée. C'est ce qui explique le haut niveau d'endettement du secteur des entreprises. Pourtant cet endettement, mesuré par le ratio total du passif/total des fonds propres, n'est pas plus élevé en moyenne par rapport à celui des entreprises d'autres pays en développement (tableau 5.4) ; en fait, le ratio de levier médian est même en baisse. Toutefois, le recours à l'endettement par l'effet de levier a sensiblement augmenté tout à la fin de la chaîne de distribution des entreprises : la valeur médiane du ratio dettes/fonds propres des 20 plus grandes entreprises (mesuré par la capitalisation boursière) a augmenté de 15 points de pourcentage depuis 2007 et a atteint 52 % entre 2007 et 2014, alors que pour l'ensemble des entreprises ce ratio est tombé en dessous de 40 %. Le niveau d'endettement a surtout augmenté dans les entreprises publiques et, plus généralement, dans le secteur immobilier (Chivakul and Lam, 2015).

L'augmentation de la dette et le recours accru à l'effet de levier pourrait comporter des risques pour la croissance économique rapide et la stabilité financière de la Chine. On assiste à une baisse générale de la rentabilité comme le montre entre autres indicateurs, l'augmentation du ratio charges d'intérêts/ventes totales (tableau 5.3). Les bénéfices de toutes les entreprises publiques réunies, exprimés en pourcentage du PIB, ont chuté, passant de 6,5 % en 2007 à 3,4 % en 2015 (Yao *et al.*, 2016).

Les dettes non remboursées des entreprises sont en hausse ces derniers temps et pendant le premier semestre de 2016, il y a plusieurs incidents de paiement mettant en cause des obligations des entreprises publiques. En Chine, les rendements des obligations des entreprises restent bien en dessous des moyennes historiques et les écarts se sont creusés pendant la première moitié de 2016. Parmi les prêteurs, les plus fortement exposés aux tensions causées par l'endettement des entreprises sont les banques chinoises (qui détiennent 55 % de la dette totale des entreprises non financières) ; viennent après les créanciers opérant dans le système bancaire parallèle (23 %) et les détenteurs d'obligations des entreprises (8 %).

Étant donné que la dette chinoise est principalement une dette intérieure, il est peu probable que les tensions créées par cette dette en Chine aient un effet direct sur les marchés internationaux. En outre, bien que l'excédent commercial de la Chine soit en baisse, le pays a encore un compte courant largement excédentaire, ce qui en fait un créancier net vis-à-vis du reste du monde. Par conséquent, la probabilité d'une crise extérieure dans toutes ses dimensions, y compris financière, est très faible. Pour autant, une crise de la dette pourrait avoir des conséquences négatives pour la croissance économique de la Chine

Encadré 5.1 (suite)

et, vu la taille de l'économie chinoise, pour l'économie mondiale. Si une grande partie de la dette des entreprises et de celle des collectivités locales se transformait en prêts improductifs, cette situation pourrait avoir des répercussions sur les marchés financiers internationaux. Au niveau national, les incidents de paiement finiront par avoir des effets négatifs sur les bilans des banques et par placer certains établissements financiers dans une situation précaire. Même si les autorités venaient à la rescousse des banques en difficulté et évitaient ainsi un krach financier, le réaménagement de leurs dettes et la sortie de certains actifs de leur bilan mettraient en danger la croissance économique du pays.

Les autorités chinoises se sont déclarées préoccupées par la menace que cet endettement pourrait représenter pour le système financier chinois. Elles encouragent la conversion des créances en prises de participation, car cela permettrait aux banques d'annuler les dettes des entreprises en difficulté en échange d'une participation à leur capital social ; de manière plus générale, elles s'efforcent de réaménager graduellement la dette sans déclencher une crise. Elles semblent disposées non seulement à fermer les entreprises dans les secteurs d'activités aux prises avec des problèmes de surcapacité, mais aussi à soutenir certaines entreprises publiques en faisant des injections de capitaux.

Face à la fragilité de la situation actuelle, les politiques de dérégulation financière devraient être entreprises avec prudence. Le secteur financier en Chine reste relativement fermé et est alimenté par l'épargne captive du secteur privé, dans lequel des établissements financiers influencés par le gouvernement accordent des prêts à des entreprises soutenues par le gouvernement. Une plus grande ouverture du compte de capital risquerait de donner aux épargnants chinois un plus grand accès aux possibilités d'investissement à l'étranger pour diversifier leur portefeuille. En outre, la libéralisation des marchés intérieurs de capitaux et du secteur des entreprises risquerait d'effriter les garanties implicites de l'État qui servent de support aux institutions et entreprises financières (Yao *et al.*, 2016). Il semble que les autorités chinoises suivent un calendrier prudent, cherchant en priorité à désamorcer le risque d'une crise de la dette, avant de procéder à une dérégulation financière plus poussée. En fait, la dérégulation pourrait être déstabilisatrice à court terme, ce qui rendrait plus difficile une éventuelle restructuration d'une partie de la dette des entreprises.

^a Dans une intervention prononcée en juin 2016, un haut fonctionnaire du FMI a cité des estimations du Fonds qui semblent indiquer que la dette totale de la Chine est moins élevée et avoisinerait 225 % du PIB (voir : <https://www.imf.org/external/np/speeches/2016/061016.htm>).

la fin de 2007 et la fin de 2015. Ces ratios reflètent la part du revenu (sectoriel) utilisée pour le service de la dette et sont généralement considérés comme des indicateurs fiables de crises bancaires à venir.

3. Transformation structurelle et financement de l'investissement : tendances sectorielles de l'investissement (financiarisé)

L'utilisation des ressources financières disponibles provenant de sources internes ou externes est

un aspect fondamental de la transformation structurelle et de l'industrialisation de rattrapage dans les pays en développement.

Comme il a été mentionné dans la section D.1 du présent chapitre, malgré un affaiblissement général du ratio bénéfices/investissement des dernières années, les années 2000 ont commencé sous le signe de l'accroissement des taux d'investissement dans beaucoup de pays en développement. L'essor des produits de base, qui a aidé à doper l'investissement public, n'a pas eu les mêmes effets dans tous les pays (voir également le chapitre II, sect. E) pas plus que sur la dynamique de leur processus de transformation structurelle. En Chine

et en République de Corée, la croissance du secteur manufacturier a été robuste dans les années 2000, sur fond de modernisation technologique et de gains de productivité. L'activité manufacturière s'est également intensifiée (de plus de 4 % par an) en Argentine, en Inde, en Indonésie, en Thaïlande et en Turquie entre 2003 et 2011, dans certains cas après s'être fortement contractée au cours de la période antérieure. Par contre, la part du secteur manufacturier a diminué au Brésil, au Chili, au Mexique, dans la Fédération de Russie et en Afrique du Sud, les taux de croissance de la valeur ajoutée manufacturière étant tombé à des niveaux plutôt bas en termes réels.

S'agissant du Brésil, les données concernant les entreprises montrent que, bien que les taux d'investissement aient généralement repris dans les années 2000, les investissements des entreprises ont augmenté beaucoup plus modestement. S'il est vrai que le taux d'accumulation de capital des entreprises manufacturières était similaire à celui d'autres entreprises non financières jusqu'à 2003, la situation a commencé à changer à partir de 2004, les investissements manufacturiers ayant pris un retard

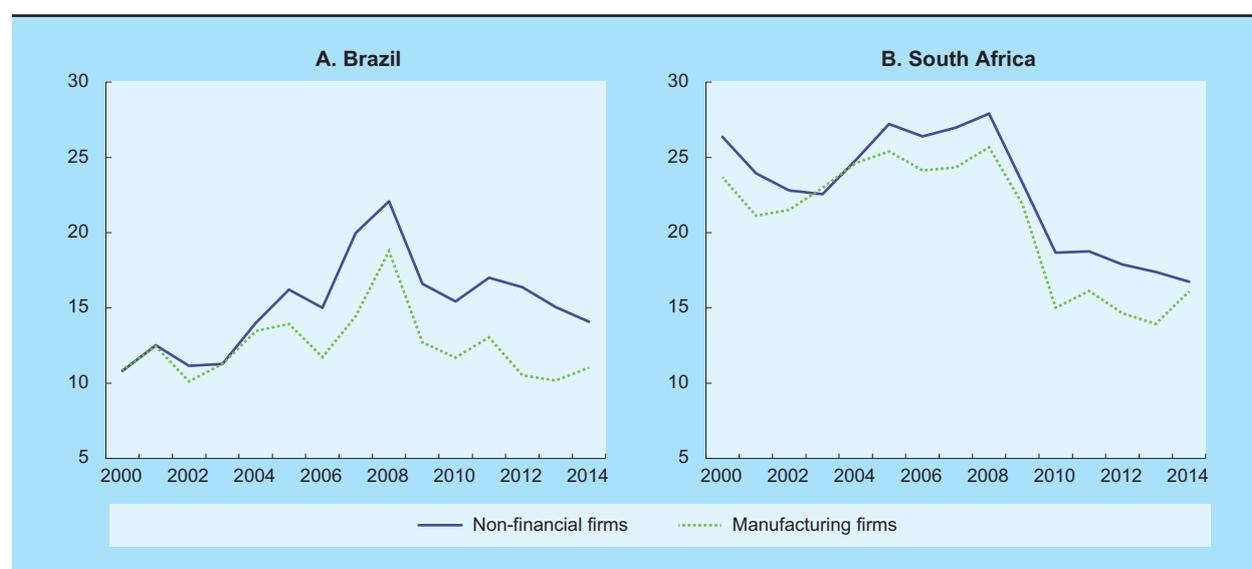
de 5,5 points de pourcentage en 2007 et de 3,3 points de pourcentage en 2008. À partir de 2009, ce taux a commencé à baisser pour les deux types d'entreprises, mais l'écart est resté de 4 points de pourcentage jusqu'à 2014 (graphique 5.6). Le ralentissement de l'investissement dans les entreprises manufacturières brésiliennes est peut-être dû à la forte diminution du rapport bénéfices/capital fixe, qui est passé de 26 % en 2004 à 14 % en 2008, une baisse plus prononcée que celle enregistrée dans l'ensemble des entreprises non financières pendant la même période (de 24 % à 20 %). Cet effondrement de la rentabilité est peut-être lié à la forte dépréciation du taux de change pendant cette période¹⁴, qui a érodé la compétitivité internationale. Par conséquent, ce sont les industries manufacturières les plus exposées à la concurrence internationale qui ont été les plus durement frappées.

En Afrique du Sud, un écart est également apparu à partir de 2004 entre les taux d'investissement des entreprises manufacturières et ceux des autres entreprises non financières, mais il était moins important qu'au Brésil. Cet écart est resté de l'ordre de 2 à 2,5 points de pourcentage jusqu'à 2009, année

Graphique 5.6

L'INVESTISSEMENT EN POURCENTAGE DU STOCK DE CAPITAL DES ENTREPRISES NON FINANCIÈRES ET DES ENTREPRISES MANUFACTURIÈRES AU BRÉSIL ET EN AFRIQUE DU SUD, 2000-2014

(En pourcentage)



Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après Thomson Reuters, base de données *Worldscope*.

où les deux taux se sont effondrés au lendemain de la crise financière mondiale (graphique 5.6). Contrairement à ce qui s'est produit au Brésil, les taux des bénéfices des entreprises en Afrique du Sud, en particulier dans le secteur manufacturier, ont augmenté entre 2004 et 2008

Il est également important de déterminer si l'afflux de capitaux internationaux et l'augmentation concomitante de l'endettement des entreprises dans tous les grands pays en développement et émergents, dont il est question dans la section précédente, a aidé ou gêné le financement d'investissements dans des activités productives depuis 2010. Palma (2015) fait valoir, par exemple, que la grande vague des financements à taux réduits qui s'est produite dans le sillage des programmes d'assouplissement monétaire a, en définitive, servi à financer principalement des activités économiques (comme la construction résidentielle) qui ne renforcent pas les capacités de

production, à réduire les déficits budgétaires et à alimenter la fuite des capitaux.

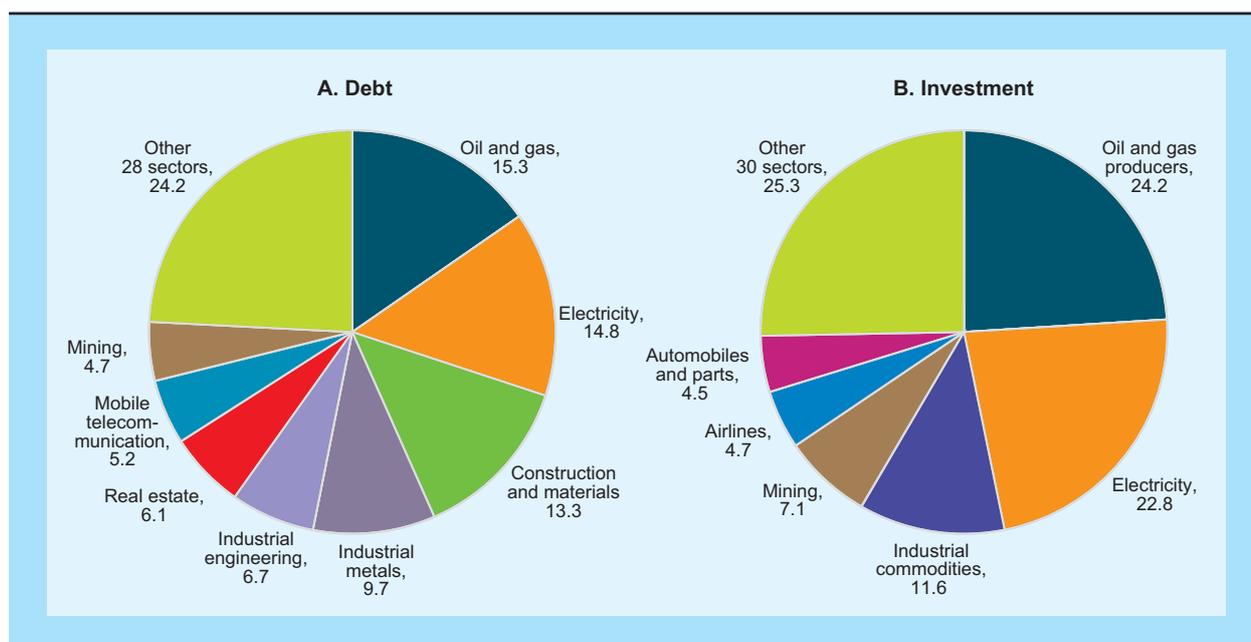
D'un point de vue sectoriel, l'augmentation de la dette des entreprises des pays en développement est attribuable à 75 % aux entreprises d'un nombre très limité de secteurs : pétrole et gaz, électricité, construction, métaux industriels, automobile (y compris les camions), immobilier, télécommunications mobiles et extraction minière. Les données montrent que c'est aussi dans ces secteurs que les taux de croissance de l'investissement est le plus élevé (graphique 5.7).

Toutefois, la configuration sectorielle de la dette diffère d'un pays à l'autre. Par exemple, en Fédération de Russie et, dans une moindre mesure, au Brésil, c'est dans le secteur pétrolier et gazier que tant la dette que les investissements des entreprises sont les plus élevés. Comme de fait, en

Graphique 5.7

CONTRIBUTION SECTORIELLE À L'AUGMENTATION DE LA VALEUR NOMINALE DE LA DETTE TOTALE ET DU STOCK DE CAPITAL ENTRE 2010 ET 2014

(En pourcentage)



Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après Thomson Reuters, base de données *Worldscope*.

Note : Les données agrégées présentées concernent les pays suivants : Afrique du Sud, Argentine, Brésil, Chili, Chine, Fédération de Russie, Inde, Indonésie, Malaisie, Mexique, République de Corée, Thaïlande et Turquie. La valeur nominale est libellée en dollars.

Fédération de Russie la plus grande partie de cette augmentation de la dette et de l'investissement est attribuable à ce secteur. En Chine, la progression la plus rapide de la dette a été enregistrée dans les secteurs de la construction, de l'électricité et des activités extractives, ainsi que dans le secteur des services. Dans d'autres pays en développement, les investissements financés par l'endettement ont été plus diversifiés, puisque des pays, comme la République de Corée ont également investi dans les biens industriels (automobiles, produits électroniques de grande consommation et produits chimiques) ou comme le Mexique dans le secteur des services (télécommunications mobiles, médias et commerce de détail).

Les ressources financières à taux réduit libérées au lendemain des programmes d'assouplissement quantitatif ont, en définitive, servi à financer des activités qui ne renforcent pas les capacités de production

Bien que l'analyse des tendances sectorielles révèle une certaine hétérogénéité, il en ressort clairement que l'accès à des financements à taux réduits et par l'endettement n'a pas été favorable aux secteurs de pointe, qui sont ceux les mieux à même de contribuer à la croissance de la productivité globale. Au lieu de cela, l'endettement et l'investissement sont restés essentiellement concentrés dans les secteurs cycliques et les secteurs liés aux ressources naturelles. Ce sont des secteurs qui sont particulièrement vulnérables aux variations de la croissance mondiale et aux fluctuations des prix des produits de base et qui ont tendance à aggraver les risques macroéconomiques et financiers plutôt que de contribuer à la transformation structurelle.

E. Comment relancer l'investissement dans les pays en développement

La croissance économique et le développement s'accompagnent généralement d'une expansion des systèmes financiers nationaux et de la diversification des sources de financement de l'investissement. Or, les sources internes, essentiellement les bénéfices non distribués, restent la principale source de financement de l'investissement pour les entreprises des pays tant développés qu'en développement (comme le montre le tableau 5.1 ci-dessus). Il y a donc lieu de s'inquiéter de l'affaiblissement du couple bénéfices-investissements dans tous les pays, indépendamment de leur niveau de développement, mais, en particulier dans les pays qui s'efforcent d'accélérer un processus de transformation structurelle durable. Pour résoudre ce problème, il faut agir sur plusieurs fronts.

1. **Comment remédier à l'instabilité financière mondiale et à la financiarisation du secteur des entreprises**

Le renforcement du couple bénéfices-investissements exige avant tout une action résolue et coordonnée des décideurs des pays développés pour stabiliser les marchés financiers mondiaux et stimuler la demande globale, de façon à créer des conditions macroéconomiques plus favorables à l'investissement et à la croissance. À ce jour, les réponses à la crise dans les pays développés où elle a commencé se sont trop focalisées sur des politiques très accommodantes, telles que les programmes d'assouplissement monétaire en particulier.

Il est désormais clair que ce recours excessif à la politique monétaire dans la plupart des pays européens, conjugué à l'austérité budgétaire, n'a non seulement pas réussi à doper la demande globale et la production, mais a également renforcé les facteurs d'instabilité sur les marchés financiers internationaux et contribué à une nouvelle accumulation de déséquilibres financiers dans un grand nombre de pays en développement et de pays émergents. L'abondance des crédits à taux réduit qui ont soudain inondé ces pays, loin de faciliter une accumulation durable de capital productif, a contribué à la hausse des prix des actifs et aggravé la volatilité des taux de change, alimentant ainsi une alternance de forte expansion et de récession.

La coordination internationale des politiques, qui est indispensable pour créer dans le monde des conditions macroéconomiques propices à une reprise mondiale (mentionnée au chapitre I) et à l'investissement productif à long terme dans les pays en développement, a fait jusqu'ici défaut. Toutefois, sous la pression croissante des déséquilibres financiers qui s'aggravent rapidement dans les pays les plus divers, l'approche actuelle sera peut-être réévaluée.

En attendant, en l'absence de cette coordination internationale visant à assurer des biens publics, comme la stabilité financière mondiale, les décideurs des pays en développement devraient adopter des mesures nationales et régionales pour atténuer les effets de l'instabilité mondiale sur leurs économies. L'une des mesures préconisées il y a longtemps déjà dans des livraisons antérieures du *Rapport* est l'encadrement des comptes de capitaux pour réduire les entrées de capitaux spéculatifs et protéger les marchés d'une instabilité excessive, de façon à créer un environnement macroéconomique favorable aux investissements productifs et à une croissance durable de la productivité.

En outre, les gouvernements peuvent influencer sur les décisions des entreprises non financières en leur donnant de bonnes raisons d'investir, tout en décourageant le genre de pratiques de financiarisation de nature à freiner les investissements productifs. Des incitations à investir, telles que l'octroi d'un

traitement fiscal préférentiel des bénéfices réinvestis ou non distribués et de déductions spéciales pour amortissement, pourraient encourager les entreprises à réinvestir leurs bénéfices plutôt que de les distribuer (*TDR 2008* : 124).

Actuellement, les politiques visant à promouvoir l'investissement privé n'établissent généralement pas un lien direct et fort entre les avantages fiscaux concernant les bénéfices des entreprises et le réinvestissement de ces bénéfices. Par exemple, des exonérations fiscales substantielles sont souvent appliquées aux bénéfices des entreprises travaillant pour l'exportation, sans leur imposer en échange la moindre condition quant à l'utilisation future de ces bénéfices. Il y aurait peut-être lieu d'envisager de n'accorder ce genre d'exonérations que pour la partie des bénéfices qui est réinvestie, plutôt que pour la totalité des bénéfices provenant des activités d'exportation.

En outre, pour décourager la financiarisation, les gouvernements pourraient utiliser des instruments de la politique budgétaire, pour limiter les avantages fiscaux dans le cas des entreprises qui ont recours au financement par l'emprunt, afin de les encourager à utiliser en priorité leurs fonds propres comme source de financement (Aglietta and Brand, 2015).

Des mesures devraient également être prises à l'encontre des banques et d'autres établissements financiers. En vertu des nouvelles exigences de liquidités adoptées dans le cadre de Bâle III, notamment par de nombreux pays émergents, les banques sont tenues d'augmenter le montant des avoirs facilement mobilisables qu'elles détiennent pour pouvoir résister aux sorties de capitaux à court terme. Cette réglementation tente de remédier à l'une des principales failles des banques à envergure internationale, à savoir leur recours excessif aux financements de gros à court terme, mais dans des systèmes bancaires moins complexes, elle peut avoir pour résultat de trop limiter la transformation des échéances et les financements à long terme disponibles (voir *TDR 2015*, chap. IV).

Les mesures en faveur de l'investissement, telles que le traitement préférentiel des revenus non distribués, pourraient inciter les entreprises à réinvestir leurs bénéfices plutôt que de les distribuer.

Par conséquent, il serait peut-être dans l'intérêt des gouvernements des pays en développement de donner la priorité à la mise en œuvre de réglementations prudentielles et de politiques de crédit de nature à promouvoir le financement à long terme d'activités productives bien ciblées (*TDR 2015*). À l'heure actuelle, beaucoup de pays comptent sur les grands investisseurs institutionnels, tels que les compagnies d'assurance, les fonds de pension, les fonds communs de placement et les fonds souverains, pour leurs financements à long terme. Cette approche présente, toutefois, des difficultés considérables, puisque rien ne garantit que ces investisseurs institutionnels n'utiliseront pas l'épargne qui leur a été confiée pour se livrer à des transactions financières générant des gains à court terme, compte tenu surtout de leur concurrence féroce avec les fonds de couverture et autres fonds spéculatifs (*TDR 2015*, chap. VI). Pour contrer cette tendance, de nouvelles réglementations des marchés de capitaux pourraient venir modifier la structure des incitations concernant les grands investisseurs institutionnels et les gestionnaires d'actifs. Par exemple, les organismes de réglementation pourraient exiger que ces investisseurs acquièrent une proportion donnée de leurs actions sur les marchés primaires (c'est-à-dire qu'ils acquièrent des obligations et des actions nouvellement émises, qui augmentent le capital social des entreprises). De plus, les gestionnaires d'actifs ayant un passif à long terme pourraient être tenus de garder une proportion de leur actif total pendant une période minimum spécifiée (Favereau, 2009).

Ce genre de mesures pourraient encourager l'adoption d'une optique à plus long terme, aidant ainsi à dynamiser le financement des investissements au niveau macroéconomique et à promouvoir l'établissement de synergies entre bénéfices et investissements au niveau des entreprises. Elles pourraient également aider à inverser les tendances à la financiarisation des stratégies des entreprises observée au cours des deux dernières décennies.

2. **Établissement d'un couple bénéfices-investissements efficace dans le contexte du développement de rattrapage**

S'il est vrai que les stratégies d'investissement des entreprises des pays en développement sont très importantes pour les perspectives à long terme de transformation structurelle de ces pays et sont directement affectées par les vicissitudes des flux de capitaux et des pressions des taux de change résultant des politiques des pays développés (encadré 5.2), la très grande majorité des petites et moyennes entreprises des pays en développement mènent leurs activités au niveau national et n'ont guère accès aux marchés financiers internationaux. Comme le montre le tableau 5.1, l'accès à des prêts

bancaires, sans parler de l'accès aux marchés de capitaux, reste l'un des principaux obstacles à l'investissement dans les pays les plus pauvres.

Il n'en est que plus important de renforcer le couple bénéfices-investissements dans le cas de ces entreprises. À cet égard, l'expérience de la République de Corée est riche en enseignements, même si des facteurs

historiques et économiques mondiaux spécifiques et ne pouvant être reproduits ailleurs ont contribué au succès du pays. La République de Corée a adopté une stratégie comportant deux axes afin de promouvoir un couple bénéfices-investissements efficace pour ses entreprises locales. En premier lieu, des gouvernements successifs ont pris des mesures pour agir aussi bien sur la demande que sur l'offre de ses entreprises. Du côté de la demande, la stratégie a consisté à assurer des débouchés internationaux pour les marchandises, grâce à des prix compétitifs rendus possibles par un encadrement centralisé des taux d'intérêt et des taux de change réels visant à maintenir ces taux à des niveaux bas. Du côté de l'offre, l'État a veillé à maintenir une rentabilité suffisante dans les activités économiques potentiellement compétitives au niveau international, en contrôlant de près la concurrence dans le pays pour en éviter les effets destructeurs et en soutenant la modernisation technologique et l'innovation. En second lieu, l'État

Les gouvernements devraient envisager d'adopter une réglementation prudentielle et des politiques de crédit pour le financement à long terme d'activités productives prioritaires.

Encadré 5.2

**CRÉATION D'UN SYSTÈME FINANCIER AXÉ SUR LE DÉVELOPPEMENT :
RÔLE DE LA BANQUE CENTRALE DE LA RÉPUBLIQUE DE CORÉE**

Le rôle clef joué par la banque centrale de la République de Corée, la Banque de Corée, dans la croissance et la transformation structurelle rapides du pays offre une leçon intéressante. Le système financier instauré par le Gouvernement avait été conçu pour mettre à disposition les ressources financières requises pour un développement économique rapide. Ce système incluait non seulement des banques de développement et des banques spécialisées, mais aussi des banques commerciales, nationalisées au début de 1960. Toutes ces institutions ont contribué au développement, à la fois directement, en faisant des prêts à l'appui de la politique de développement, et indirectement, en fournissant des ressources pour le développement. Les banques spécialisées ont effectué des prêts de rétrocession. La pièce maîtresse du système était la banque centrale, qui a joué le rôle clef de fournisseur de liquidités et de garanties.

Une caractéristique fondamentale du régime financier de la République de Corée était son système de garanties mis en place dans les années 1960 pour faciliter les emprunts à l'étranger destinés à financer les technologies locales et le développement industriel, pour que le pays ait moins à faire appel à des technologies et à des entreprises étrangères (Vittas and Cho, 1996 ; Cho and Kim, 1995). La Banque coréenne de développement (KDB) pouvait emprunter à l'étranger et garantir les emprunts contractés à l'étranger par les entreprises coréennes. Plus précisément, les entreprises souhaitant emprunter à l'étranger obtenaient l'approbation de la Commission de planification économique, qui devait être entérinée par l'Assemblée nationale. Puis, une garantie était délivrée par la Banque de Corée au prêteur étranger et la KDB délivrait une garantie à la Banque centrale. Ainsi, l'emprunteur s'engageait à rembourser le prêt et à assumer le risque de change, et le coût du prêt extérieur était réduit grâce aux garanties offertes par la KDB et surtout par la Banque de Corée (Cole and Park, 1983).

Le système de financement de la République de Corée était donc bien coordonné, la Banque de Corée travaillant en étroite collaboration avec les banques commerciales, les banques de développement et les institutions financières spécialisées pour mettre en œuvre une stratégie de développement concertée. Les prêts à l'appui des réformes représentaient environ 50 % du crédit total disponible dans l'économie pendant les années 1970, contre 30 % dans les années 1980 (Cho and Kim, 1995).

Il est évident que les pays qui aspirent aujourd'hui à réussir leur développement industriel de rattrapage sont plus limités dans leur action par les réglementations internationales auxquelles ils ont souscrit, lesquelles rendent ces programmes de subventions illégaux en vertu des règles de l'OMC et de l'OCDE. Toutefois, dans les limites de la marge d'action dont elles disposent encore, leurs banques centrales peuvent jouer un rôle important en faveur de la transformation structurelle (*TDR 2013*).

a également favorisé indirectement la création d'un couple bénéfices-investissements en adoptant des mesures financières contraignantes (c'est-à-dire en allouant les ressources financières aux secteurs prioritaires), tout en faisant en sorte également que le crédit et les liquidités disponibles soient à tout moment en étroite adéquation avec le climat changeant de l'investissement extérieur.

Aujourd'hui, la tâche des pays en développement est autrement difficile : l'intégration des économies et des entreprises aux marchés financiers

mondiaux – conséquence de la libéralisation du compte de capital et de l'émergence des chaînes de production internationales – est beaucoup plus poussée que quand la République de Corée a entrepris son industrialisation de rattrapage.

Un corollaire important est que les besoins en financement des entreprises des pays en développement obéissent désormais à des prescriptions plus complexes en matière d'organisation et de production, ce qui est une conséquence de leur exposition à des processus hautement internationalisés. Par

conséquent, elles doivent sans cesse améliorer leur qualité et pratiquer des prix compétitifs afin de s'assurer une place dans les chaînes de valeur mondiales et la garder. Certes, la création de crédit et la fourniture de liquidités à des niveaux suffisants restent essentiels pour établir un lien efficace entre les bénéfices et l'investissement – tout aussi essentiels que l'acheminement des financements vers les secteurs prioritaires par l'intermédiaire de banques de développement – mais un rôle important doit également être attribué aux instruments de financement les mieux adaptés pour encourager le renforcement des compétences.

L'État peut procéder de plusieurs manières pour fournir aux entrepreneurs des financements externes et un soutien pendant les longues périodes d'apprentissage et de gestation. Il peut notamment leur faciliter l'accès aux intrants et accorder des aides aux entreprises des secteurs capables de contribuer le plus à la croissance de la productivité de l'économie sous la forme, entre autres, de crédits ciblés, de mesures tarifaires, de subventions et d'allègements fiscaux. Il peut également financer des centres communs d'apprentissage technologique afin de renforcer les compétences par la pratique. Les expériences les plus réussies portent à conclure que toute combinaison de ces instruments de financement doit avoir pour principal objectif une croissance rapide de la productivité. La réponse à la question de savoir quel ensemble de politiques permet d'atteindre cet objectif dépend dans une grande mesure des caractéristiques locales, régionales et nationales des entreprises, de la structure des secteurs et des marchés, des relations entre l'État et le secteur des entreprises et de facteurs macroéconomiques plus généraux, tels que la stabilisation du taux de change à un niveau qui soit concurrentiel. Par conséquent, il faut assurer une bonne coordination entre les politiques de financement du développement industriel et les politiques industrielles de plus grande portée visant principalement à encourager les entrepreneurs à accroître la productivité par le biais de l'apprentissage par la pratique (Khan, 2009 and 2013).

Le message central adressé aux décideurs est donc qu'il n'existe pas une seule manière optimale et facile à imiter de combiner les politiques financières pour promouvoir le changement structurel et l'industrialisation. Il incombe plutôt aux pays en développement, dans les limites de leur propre marge d'action, de trouver le dosage national et local

d'instruments et de mécanismes financiers qui leur convient le mieux pour promouvoir leur transformation structurelle. Bien que la plus grande partie de l'investissement total continue d'être financée par les bénéfices non distribués, en particulier dans les pays en développement, il n'est possible d'accroître durablement la productivité qu'en ayant davantage accès aux sources de financement externes. Par définition, les entreprises innovantes et les entreprises naissantes ne peuvent généralement pas puiser dans des bénéfices déjà accumulés, et l'expérience de pays qui se sont développés montre que la part du financement interne diminue dans les entreprises à croissance rapide, car elles ont besoin de plus en plus de ressources pour financer une accumulation rapide de capital. En outre, les stratégies d'expansion basées sur l'expansion des parts de marché ont tendance à rétrécir les marges bénéficiaires (Singh, 1997).

En principe, ce financement externe peut provenir soit des marchés de capitaux, soit du système bancaire, mais comme il a été souligné plus haut, malgré une intégration accélérée aux marchés financiers mondiaux, les marchés de capitaux ne représentent toujours qu'une petite partie du financement total des entreprises des pays en développement, mais à des degrés différents selon le pays. En Asie de l'Est (tableau 5.2), ce sont les marchés de capitaux qui occupent la plus grande place dans les stratégies de financement des entreprises, alors que dans toutes les autres régions en développement, les ressources d'origine bancaire restent la principale source de financement extérieur des entreprises. Néanmoins, en règle générale, les banques de dépôt, qui dominent les systèmes bancaires des pays en développement, accordent principalement des prêts à court terme destinés à financer les fonds de roulement des entreprises et d'autres opérations à court terme, en plus des crédits commerciaux. Par conséquent, les pays qui cherchent à accélérer leur croissance et leur transformation structurelle devront trouver les moyens de mettre en place un système bancaire qui soit capable d'assurer le financement à long terme du développement.

Les banques centrales devraient jouer un rôle crucial à cet égard (*TDRs 2008, 2013*). Elles peuvent fournir des liquidités et des garanties et utiliser d'autres instruments pour inciter les banques commerciales à accroître le crédit, notamment pour des projets d'investissement dans la production (comme la banque de la République de Corée,

voir l'encadré 5.2). Les garanties par une entité publique peuvent aider les banques commerciales à surmonter les difficultés causées par les incertitudes concernant les rendements attendus et par l'asymétrie d'information. Toutefois, ces garanties publiques devront être octroyées avec prudence pour ne pas surcharger les bilans publics d'engagements conditionnels, qui pourraient coûter cher en cas d'effondrement financier étendu. La mise à disposition de liquidités est également vitale pour aider les banques commerciales à répondre aux demandes de prêts qui leur sont présentées pour faire face à des difficultés financières passagères. De manière plus générale, avec leurs politiques financières les banques centrales peuvent faire en sorte que les crédits aillent aux entreprises qui font des investissements productifs dans des activités d'importance stratégique pour l'ensemble du processus de transformation structurelle ou à des entreprises et secteurs disposant de ressources financières limitées, tels que les petites et moyennes entreprises et les entreprises naissantes.

Ainsi, le processus de transformation structurelle peut grandement bénéficier de la mise en place d'un système financier diversifié incluant les banques de développement. Ces dernières sont différentes des établissements de dépôt, parce que leur passif est structuré différemment en raison de la plus grande diversité de leurs sources de financement et des échéances plus longues de leurs prêts, mais surtout parce qu'elles ont pour mandat spécifique de financer des projets liés au développement.

Un argument classique en faveur de la promotion des banques de développement est qu'elles peuvent remédier aux inconvénients des établissements financiers de dépôt, qui sont souvent conçus pour faire des prêts à court terme. L'un des inconvénients majeurs de ces établissements est qu'il manque généralement de moyens suffisants pour financer la transformation structurelle, un problème que la banque centrale peut aider à résoudre, mais en partie seulement, en adoptant le genre de politiques financières mentionnées plus haut. En règle générale, la transformation d'une économie passe par des projets de grande envergure, qui nécessitent un financement à long terme comportant des risques que les banques commerciales ne sont

pas disposées à prendre, même avec un soutien de la banque centrale. De plus, bien que beaucoup de grands projets créent des externalités positives, donc sont rentables sur le plan social, leurs rendements privés ne sont pas toujours très élevés. Les banques de développement peuvent également fournir des financements

aux entreprises naissantes et à celles qui investissent dans l'innovation mais n'ont pas encore fait leurs preuves en matière de remboursement ou de résultat et ne répondent donc pas à certains des critères de décision des banques traditionnelles pour accorder des prêts.

Ce sont des imperfections du marché que les banques de développement peuvent aider à corriger. Au fond, le rôle des

banques de développement ne se limite pas à remédier aux défaillances des marchés, comme le manque de financement à long terme dû aux risques élevés et aux incertitudes, mais il consiste aussi à soutenir une stratégie de développement volontariste¹⁵. En effet, l'expérience de certains pays montre que c'est précisément ce rôle qu'ont joué les banques de développement ; elles sont non seulement arrivées à éliminer les goulets d'étranglement, mais aussi à prévoir les besoins futurs découlant d'un développement rapide et transformationnel (Hermann, 2010)¹⁶.

3. *Comment lutter contre l'évasion et la fraude fiscales et contre la fuite des capitaux*

L'investissement public dans les infrastructures de base, par exemple, reste essentiel pour la transformation structurelle. Se pose alors la question de la marge d'action, puisque la plupart des aides publiques à la transformation structurelle et à l'industrialisation pèsent sur le budget public. Toutefois, lorsqu'un pays réussit à stimuler ses capacités industrielles et la création d'emplois, ses revenus publics augmentent, à condition que les capacités des administrations publiques soient suffisantes et utilisées efficacement pour assurer le recouvrement de l'impôt et l'application des règles fiscales. En outre, étant donné que l'investissement public est un complément de l'investissement privé et l'encourage, l'augmenter est un moyen

L'érosion fiscale est un facteur important dans la baisse de l'investissement public. L'une de ses causes principales est que les grandes sociétés et les particuliers fortunés ont de plus en plus la possibilité de payer moins d'impôts et/ou de ne pas en payer du tout.

très efficace de déclencher un cercle vertueux entre investissement, formation de revenus et croissance.

Par conséquent, pour réussir la transformation structurelle, il faudra inverser la baisse tendancielle de l'investissement public observée depuis quelques décennies tant les pays développés qu'en développement. L'une des causes importantes de cette tendance à la baisse de l'investissement public est l'érosion de la capacité de l'État à recouvrer l'impôt pour répondre aux besoins croissants en matière de dépenses publiques. Cette érosion fiscale est largement due au fait que les grandes sociétés et les particuliers fortunés ont de plus en plus la possibilité de payer moins d'impôts et/ou de ne pas en payer du tout¹⁷.

La mondialisation financière est au cœur du phénomène de plus en plus important de la fraude fiscale et/ou de l'évasion fiscale. Depuis quelques décennies, elle a rendu possible l'émergence de toute une industrie de services offshore très sophistiqués, comprenant des banques internationales, des cabinets juridiques et de très grands cabinets d'experts-comptables. Établissant leurs sièges dans des paradis fiscaux (cela fait partie de son mode opératoire), cette industrie fournit des services professionnels aux conglomérats pour les aider à mettre au point une planification fiscale dont le but ultime est de payer le moins d'impôts possibles sur une base consolidée sur l'ensemble de leurs activités¹⁸. Ces banques et cabinets sont appelés « facilitateurs » dans les écrits sur ces questions. Elles aident les sociétés et les particuliers fortunés à transférer des fonds de juridictions à fiscalité élevée à des juridictions à faible fiscalité (les soi-disant paradis fiscaux où l'impôt est extrêmement bas, voire inexistant), afin d'éviter de payer des impôts ou d'en payer moins dans le pays d'origine de ces fonds (Gaggero *et al.*, 2016)¹⁹.

Dans le cas d'un conglomérat, le transfert de fonds se fait habituellement entre entreprises affiliées, par le biais de divers mécanismes, dont l'un des plus importants est la manipulation des prix de transfert. Il s'agit de transferts de biens et de services entre des entreprises affiliées d'une même société (transactions intragroupe) dans lesquels le prix ne reflète pas la

vraie valeur des avoirs transférés. Ces transactions ont pour but de transférer les bénéfices des juridictions à fiscalité élevée à des juridictions à faible fiscalité et les déductions et les pertes vers des juridictions à fiscalité élevée. Cette pratique, qui fait partie de l'arsenal stratégique déployé par les grandes sociétés internationales pour augmenter leurs bénéfices, ne fait qu'aggraver la divergence grandissante mise en évidence dans le présent chapitre entre les bénéfices et l'investissement²⁰.

Il est difficile d'évaluer avec précision les pertes occasionnées par la fraude et/ou l'évasion fiscales, mais les estimations publiées depuis plusieurs années portent à conclure que ces pertes sont considérables, ce qui donne une idée des difficultés rencontrées par les pays en développement qui s'efforcent de renforcer leur capacité à recouvrer leurs recettes fiscales afin de financer leur développement et leur transformation économique.

Un certain nombre d'initiatives ont été adoptées récemment pour lutter contre les pertes fiscales internationales. La plupart d'entre elles ont été entreprises au niveau mondial, vu le caractère international du problème, mais il y a également eu des initiatives régionales, bilatérales et nationales (TDR 2014, chap. VI).

Les pays pauvres devraient améliorer leur capacité à augmenter leurs recettes fiscales dans le cadre plus large de la mobilisation des ressources intérieures.

Le Rapport de l'OCDE au Groupe de travail du G20 pour le développement sur l'impact du Projet BEPS (érosion de la base d'imposition et transfert de bénéfices)²¹ dans les pays à faibles revenus souligne que les pertes occasionnées par le BEPS sont plus élevées dans les pays pauvres, puisque l'impôt sur le revenu des sociétés représente un pourcentage important de leur revenu total : près de 16 % en moyenne en 2012 dans les pays à faible revenu et dans les pays à revenu intermédiaire, contre moins de 9 %, en moyenne dans les pays à revenu élevé (OECD, 2014a). Il est donc essentiel de lutter contre le BEPS pour aider les pays en développement à améliorer leur capacité à augmenter leurs recettes fiscales dans le cadre plus large de la mobilisation des ressources intérieures. Selon le rapport de l'OCDE, les problèmes les plus importants pour ces pays comprennent : les paiements excessifs à des entreprises étrangères affiliées au titre d'intérêts, de rémunérations de

services, de commissions pour services techniques et de redevances ; les pressions en faveur de l'octroi d'incitations fiscales ; le transfert de bénéfices par le biais de restructurations ; et le recours par les sociétés affiliées à des techniques visant à obtenir les avantages découlant de traités. Par conséquent, la solution de ces problèmes comporte de multiples défis pour ces pays, en raison notamment de l'absence des mesures législatives nécessaires, du manque d'informations et des capacités requises pour appliquer des règles très complexes et pour affronter des entreprises multinationales (OECD, 2014b).

Malgré ces limitations, des initiatives nationales ont donné des résultats concrets dans les pays en développement dont voici quelques exemples : au Kenya, les recettes fiscales ont augmenté de 33 millions de dollars entre 2012 et 2013, suite à un programme de formation poussé sur les prix de transfert ;

au Viet Nam, il s'est produit un ajustement des prix de transfert pour un montant atteignant 110 millions de dollars à la fin de 2013, suite à l'augmentation du nombre de contrôles effectués par l'administration fiscale dans le cadre des mesures visant à faire respecter les règles du pays sur les prix de transfert (OECD, 2014b). Ces exemples n'excluent par une action au niveau international, bien au contraire, mais ils montrent que des mesures adoptées par des pays en développement peuvent être efficaces dans ce domaine. Il faudrait également que ces pays adaptent les règles élaborées au niveau international à leur contexte national, dans les limites de leurs propres ressources et capacités de mise en œuvre. Il en ressort que la participation des pays en développement à l'élaboration des normes et des règles internationales visant à réduire la baisse des recettes fiscales due au BEPS et à d'autres pratiques n'en est que plus importante pour faire face au problème.

F. Conclusions

Le changement structurel et l'augmentation des taux d'accumulation de capital sont impossibles sans un accès suffisant à des sources de financement. C'est d'autant plus important que l'on observe de plus en plus une augmentation constante du niveau minimum d'investissements requis pour lancer et réussir une politique soutenue d'industrialisation. L'établissement d'un couple bénéfices-investissements efficace est tout aussi important aujourd'hui pour le succès des stratégies de rattrapage économique et leur financement ininterrompu qu'il l'était pour les premières expériences d'industrialisation.

Cependant, certaines tendances mondiales s'opposent actuellement à l'établissement d'un tel couple, en particulier dans les pays en développement. L'amélioration de l'accès aux sources de financement qui a fait suite à la libéralisation du compte de capital et à la dérégulation des marchés financiers ne s'est pas traduite par une augmentation du financement des investissements à long terme destinés à moderniser les capacités de production, surtout dans le secteur manufacturier. Qui plus est,

le fait que l'offre de crédit soit excédentaire n'est pas nécessairement favorable à une meilleure allocation des capitaux entre les différents secteurs et pourrait alimenter en priorité les secteurs les moins productifs, comme le secteur des services, de même que les prêts aux ménages.

En outre, la financiarisation des stratégies des entreprises et le renforcement du principe de la primauté actionnariale dans les pays développés pourraient bien avoir contribué à la détérioration de la répartition des revenus et aux tendances déflationnistes en causant un ralentissement de la demande globale. Cette situation se caractérise notamment par le fait qu'une part croissante des bénéfices des entreprises est consacrée aux dividendes et au rachat d'actions, plutôt que d'être réinvestie. Le rôle des intermédiaires financiers dans l'allocation des capitaux s'en trouve renforcé, ce qui contribue à l'instabilité économique et aux déséquilibres financiers. C'est dû au fait que le processus permanent de réévaluation permet aux investisseurs de revoir fréquemment leurs engagements financiers, empêchant

ainsi des anticipations à long terme. Par conséquent, l'investissement réel dépend de manière excessive des anticipations des gestionnaires d'actifs, et, en général, les stratégies des entreprises portent de plus en plus sur des activités lucratives à court terme.

Pour établir un couple bénéfices-investissements et le renforcer, il faut faire en sorte que les sources de financement privées soient de nouveau utilisées à des fins productives, dans les pays tant développés qu'en développement. S'agissant des grandes sociétés, cela suppose avant tout une plus grande maîtrise de cette tendance extrême au court-termisme, qui domine la prise de décisions, en modifiant la structure des incitations concernant ces sociétés. Le présent chapitre a exploré plusieurs options qui peuvent aider à encourager l'adoption de stratégies d'investissement à long terme et à promouvoir des instruments de financement à long terme par le biais de réglementations et de mesures fiscales.

S'il est vrai que la financiarisation des stratégies des entreprises dans les pays en développement et dans les pays émergents joue un rôle de plus en plus important depuis quelques années (en partie en raison des changements apportés à la politique générale des pays développés), il convient de rappeler que la structure de propriété des entreprises est moins complexe dans ces pays. En outre, ces entreprises sont désespérément privées de financement externe et disposent de moins de moyens pour générer des bénéfices. Alors que le défi principal est d'inciter les grandes sociétés à réorienter leurs ressources vers des utilisations plus productives, l'une des tâches primordiales des décideurs est de faciliter l'accès des entreprises plus petites à des sources

de financement externe. Cet accès doit être adapté aux besoins spécifiques de ces petites entreprises afin d'enclencher un cercle vertueux reliant la dynamique bénéfices-investissements à une accumulation de capital qui soit autoalimentée.

L'établissement d'un couple bénéfices-investissements fort exige des initiatives et des changements substantiels aux niveaux des institutions et de la politique générale ; il s'agit notamment de créer ou de renforcer le système bancaire pour faire en sorte qu'il soit doté de moyens suffisants pour financer le crédit à long terme et d'adopter des politiques industrielles volontaristes. Les gouvernements des pays en développement devraient élaborer des politiques visant à soutenir directement le rattrapage économique et la transformation structurelle de leur propre pays. Ils peuvent également améliorer l'environnement macroéconomique par le biais d'investissements publics suffisamment importants pour contribuer au développement des infrastructures et à une transformation économique rapide, aidant ainsi à augmenter la rentabilité du secteur privé. Il est donc vital de contrer les tendances actuelles qui diminuent la capacité d'investissement de l'État, en entreprenant, entre autres, des réformes fiscales au niveau aussi bien national qu'international. À cet égard, les initiatives nationales sont indispensables à la promotion de l'industrialisation dans les pays en développement. Pour que les pays en développement réussissent leur transformation structurelle, il faudra également des réformes beaucoup plus approfondies du système financier et monétaire international, afin d'assurer la stabilité financière et des sources fiables de financement pour le développement. ■

Notes

- 1 La base de données de la Banque mondiale, *Enterprise Survey*, révèle qu'en moyenne, le financement des investissements est interne à 70 % dans les pays en développement. Les caractéristiques du financement des entreprises varient beaucoup selon la taille des entreprises et la région. Le financement externe est en général plus courant dans les grandes entreprises, alors que les petites entreprises comptent davantage sur l'autofinancement. En Afrique, l'accès limité au crédit bancaire est une contrainte particulièrement importante.
- 2 Une offre publique d'achat hostile est une tentative de rachat d'une société par une autre lorsque la société cible y est opposée.
- 3 Selon cette nouvelle théorie, la société par actions est soit un « nœud de contrats » (Jensen and Meckling, 1976) soit un « ensemble d'actifs » (Grossman and Hart, 1986). Les sociétés et les entreprises étaient donc perçues non pas comme des organisations économiques ayant des structures de contrôle et un pouvoir de marché, mais comme des arrangements contractuels entre des propriétaires de ressources et comme des portefeuilles d'actifs ayant des taux de rendement différents et pouvant et devant être négociés en bourse pour assurer le maximum de gains (Ireland, 1999).
- 4 Par rachat par endettement, on entend l'acquisition d'une société en empruntant les ressources nécessaires, le but étant de permettre à l'acquéreur d'acheter de grandes entreprises sans avoir à trop puiser dans ses fonds propres.
- 5 En fait, la restructuration a également servi à rembourser entièrement les actionnaires en rachetant des actions, utilisant pour cela le produit des ventes d'actifs (Krier, 2005).
- 6 Les investisseurs institutionnels sont des établissements financiers qui acceptent des fonds de tierces parties afin de les investir, non pas en leur propre nom, mais pour le compte de ces tierces parties.
- 7 La pratique du rachat d'actions a connu un essor phénoménal au fil des années, en particulier aux États-Unis. En 1981-1982, les entreprises cotées sur le S&P 500 utilisaient moins de 4 % de leur revenu net pour racheter des actions, contre près de 89 % en 2007. Cette pratique est particulièrement répandue parmi les grandes sociétés américaines, dont un grand nombre appartient au secteur des TIC et à l'industrie pharmaceutique. Par exemple, dans les années 2000, les rachats d'actions par Microsoft ont représenté 89 % du revenu net de la société ; ce pourcentage a été de 91 % pour IBM, de 130 % pour CISCO Systems et de 51 % pour Pfizer. Une partie des ressources utilisées pour ces rachats aurait pu être consacrée, par exemple, à la recherche-développement (R-D), au lieu de quoi elles ont été plus élevées que les dépenses de R-D de ces sociétés par un multiple de 0,6 à 1,7. Si les sociétés riches en liquidités ont procédé à des rachats massifs d'actions, celles qui opèrent à l'échelle internationale ont eu tendance à garder leurs liquidités à l'étranger, pour éviter l'impôt sur les bénéfices des entreprises, et ont préféré s'endetter pour effectuer des rachats (Lazonick, 2013).
- 8 Aux États-Unis, les options d'achat d'action qui ont été exercées ont représenté 22 % de la rémunération moyenne des 100 principaux présidents-directeurs généraux (PDG) en 1972, pourcentage qui a été porté à 63 % pendant la seconde moitié des années 1990 (Crotty, 2003).
- 9 Dans une analyse centrée sur les pays de l'Union européenne, Tori and Onaran (2015) ont mis en évidence un certain nombre de faits stylisés qui révèlent un ratio investissements/bénéfices en baisse, un ratio actifs financiers/actifs totaux en hausse, des paiements et des revenus financiers en hausse et des taux d'investissement stagnants. Selon eux, la financiarisation aurait frappé particulièrement durement le secteur manufacturier du Royaume-Uni. Mais, Kliman and Williams (2014) proposent une critique analytique et empirique des arguments qui lient directement la financiarisation et un ralentissement de l'accumulation de capital en termes réels, en se fondant sur une étude de cas basée sur les États-Unis.
- 10 Une raison possible est le manque de données, car les pays en développement ne publient généralement pas des séries complètes de données macroéconomiques sur les positions financières et sur l'encours

- et les flux des actifs et des passifs des ménages, des gouvernements, des entreprises et du reste du monde.
- 11 L'analyse est basée sur des données extraites des bilans et des comptes de résultats de 6 600 sociétés non financières de 13 pays en développement (Afrique du Sud, Argentine, Brésil, Chili, Chine, Fédération de Russie, Inde, Indonésie, Malaisie, Mexique, République de Corée, Thaïlande et Turquie) figurant dans la base de données *Worldscope* de Thompson Reuters.
- 12 Demir (2009) montre empiriquement que c'est bien ce qui s'est produit en Argentine, au Mexique et en Turquie, trois pays émergents fervents partisans de la libéralisation financière dans les années 1980 (à la fin des années 1970 pour l'Argentine) et au début des années 1990. Des équations de l'investissement ont été estimées pour ces trois pays en utilisant des données concernant les entreprises et ont montré que la variable mesurant les écarts de taux d'intérêt a eu des effets négatifs considérables sur les niveaux de l'investissement fixe entre le début des années 1990 et le début des années 2000. Les estimations d'équations ayant comme variable dépendante la part des actifs financiers dans le total des actifs ont montré que les écarts de taux d'intérêt avaient un effet positif sur les actifs financiers.
- 13 Parmi les explications possibles des opérations de portage effectuées par les entreprises non financières, Caballero *et al.* (2015) citent le resserrement des contrôles de capitaux, les imperfections des marchés financiers et le retrait des banques mondiales des pays émergents après la crise financière mondiale.
- 14 Le taux d'appréciation nominale cumulée du réal brésilien par rapport au dollar des États-Unis a été de 60,1 % entre 2004 et 2008.
- 15 Les banques de développement ne servent pas uniquement à corriger les imperfections du marché ; elles peuvent également aider à créer et à façonner les marchés et à élaborer des politiques stratégiques en faveur du développement (Mazzucato and Penna, 2014).
- 16 En outre, les banques de développement peuvent prendre des dispositions anticycliques pour aider à maintenir le niveau général de l'investissement et à rendre la structure de production d'un pays moins vulnérable pendant les périodes de ralentissement économique. Il est important de protéger les industries existantes non seulement pour faciliter une reprise plus rapide, mais aussi pour encourager l'émergence d'industries nouvelles et novatrices, qui jouent un rôle déterminant dans la transformation économique (Hermann, 2010, d'après Gerschenkron, 1962).
- 17 L'évasion fiscale consiste à exploiter les failles de la législation fiscale pour payer moins d'impôts. La fraude fiscale se rapporte aux efforts déployés par un contribuable pour échapper à ses obligations en vertu de la loi, en dissimulant à l'administration fiscale des revenus et des actifs imposables (*TDR 2014*).
- 18 Les services de planification comprennent des prestations très diverses, combinant des conseils sur la législation de tel ou tel pays, une vaste gamme de produits de défiscalisation et des services de représentation juridique en cas de contentieux fiscal, le but étant d'établir la structure d'imposition la plus avantageuse pour le client (Gaggero *et al.*, 2016 : 5).
- 19 Le terme « facilitateur » a été employé en 2006 dans un rapport émanant du « United States Senate, Permanent Sub-Committee on Investigations » (Sous-Commission permanente d'enquête du Sénat américain).
- 20 L'évasion fiscale peut également avoir lieu dans le cadre des transferts d'activités, en plus des transferts de marchandises et de services. Il s'agit souvent de transfert d'une juridiction à une autre de biens incorporels (les activités de commercialisation, par exemple) et d'activités qui sont liées à la production (savoir-faire ou R-D, par exemple). Ces avoirs incorporels sont en effet des activités à haute valeur ajoutée. Ces activités sont transférées dans le cadre de réorganisations d'entreprises ; l'entreprise locale se voit « retirer » ces activités et fonctionne désormais en tant que « façonnier » et « distributeur limité » (OECD, 2010 : 261). Le « retrait » des activités et leur transfert consistent à les enlever du bilan de l'entreprise où elles ont été créées pour les inscrire au bilan d'entités basées dans des juridictions à faible fiscalité. Il s'agit donc d'un jeu d'écritures, puisque les activités en question continuent d'être générées par l'entreprise devenue « distributeur limité » ; cette dernière retire ainsi des revenus très limités de ces activités aux fins de l'impôt.
- 21 L'OCDE donne la définition suivante du BEPS : « Le BEPS concerne principalement les cas dans lesquels l'interaction entre des règles fiscales différentes a pour conséquence qu'une partie des bénéfices des entreprises multinationales échappent à tout impôt. Il concerne par ailleurs des mécanismes qui entraînent une imposition faible ou nulle par transfert de bénéfices en dehors des juridictions dans lesquelles ont lieu des activités qui les génèrent » (OECD, 2014a : 8).

Bibliographie

- Aglietta M and Brand T (2015). La stagnation séculaire dans les cycles financiers de longue période. In: *L'Économie Mondiale 2016*. Paris, Centre d'Études Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII): 24–39.
- Akyüz Y and Gore C (1996). The investment-profits nexus in East Asian industrialization. *World Development*, 24(3): 461–470.
- Akyüz Y (2015). Internationalization of finance and changing vulnerabilities in emerging and developing economies. Research Paper No. 60, South Centre, Geneva.
- Avdjiev S, Chui M and Shin HS (2014). Non-financial corporations from emerging market economies and capital flows. *BIS Quarterly Review*: 67–77.
- Berle AA and Means GC (1932/1968). *The Modern Corporation and Private Property*. New York, NY, Harcourt, Brace and World.
- Brav A, Jiang W, Partnoy F and Thomas R (2008). Hedge fund activism, corporate governance, and firm performance. *Journal of Finance*, 63(4): 1729–1775.
- Bruno V and Shin HS (2015). Global dollar credit and carry trades: A firm-level analysis. BIS Working Papers No. 510, Bank for International Settlements, Basel.
- Caballero J, Panizza U and Powell A (2015). The second wave of global liquidity: Why are firms acting like financial intermediaries? Working Paper No. HEIDWP21-2015, Graduate Institute of International and Development Studies, Geneva. Available at: http://www.nbs.rs/export/sites/default/internet/latinica/90/90_9/UgoPanizza_wp.pdf.
- Çelik S and Isaksson M (2014). Institutional investors and ownership engagement. *OECD Journal: Financial Market Trends*, 2013(2): 93–114.
- Chivakul M and Lam WR (2015). Assessing China's corporate sector vulnerabilities. Working Paper 72, International Monetary Fund, Washington, DC.
- Cho YJ and Kim J-K (1995). Credit policies and the industrialization of Korea. World Bank Discussion Papers No. 286, World Bank, Washington, DC.
- Chui M, Kuruc E and Turner P (2016). A new dimension to currency mismatches in the emerging markets: non-financial companies. BIS Working Papers No. 550, Bank for International Settlements, Basel.
- Claessens S and Yurtoglu BB (2013). Corporate governance in emerging markets: A survey. *Emerging Markets Review*, 15: 1–33.
- Cohen SS and DeLong JB (2016). *Concrete Economics: The Hamilton Approach to Economic Growth and Policy*. Cambridge, MA, Harvard Business Review Press.
- Cole DC and Park YC (1983). *Financial Development in Korea: 1945–78*. Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Crotty J (2003). The neoliberal paradox: The impact of destructive product market competition and impatient finance on nonfinancial corporations in the neoliberal era. Political Economy Research Institute Research Brief 2003-5, University of Massachusetts, Amherst, MA.
- Davis GF (2009). *Managed by the Markets: How Finance Re-Shaped America*. Oxford, Oxford University Press.
- Demir F (2009). Financial liberalization, private investment and portfolio choice: Financialization of real sectors in emerging markets. *Journal of Development Economics*, 88(2): 314–324.
- Epstein G (2015). Financialization: There's something happening here. Political Economy Research Institute Working Paper Series, No. 394, University of Massachusetts, Amherst, MA.
- Favereau O (2009). L'Entreprise et les nouveaux horizons du politique. Document de synthèse pour la Table-Ronde conclusive, Collège des Bernardins, Paris.
- Foroohar R (2016). *Makers and Takers: The Rise of Finance and the Fall of American Business*. New York, NY, Crown Business, Crown Publishing Group.
- Friedman M (1970). The social responsibility of business is to increase its profits. *The New York Times Magazine*, 13 September.
- Froud J, Johal S and Williams K (2002). Financialisation and the coupon pool. *Capital & Class*, 26(3): 119–151.
- Gaggero J, Gaggero A, Grondona V and Rua M (2016). Addressing tax avoidance and capital flight to strengthen production and income linkages.

- Background paper for the *Trade and Development Report, 2016*. UNCTAD, Geneva, unpublished.
- Gerschenkron A (1962). *Economic Backwardness in Historical Perspective: A Book of Essays*. Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Greenwood R and Schor M (2009). Investor activism and takeovers. *Journal of Financial Economics*, 92(3): 362–375.
- Grossman SJ and Hart OD (1986). The costs and benefits of ownership: A theory of vertical and lateral integration. *Journal of Political Economy*, 94(4): 691–719.
- Gruber JW and Kamin SB (2015). The corporate saving glut in the aftermath of the global financial crisis. Available at: <https://www.imf.org/external/np/seminars/eng/2015/secularstag/pdf/Gruber.pdf>.
- Hermann J (2010). Development banks in the financial-liberalization era: The case of BNDES in Brazil. *CEPAL Review*, 100: 189–203.
- Hirschman AO (1958). *The Strategy of Economic Development*. New Haven, CT, Yale University Press.
- IMF (2015). Corporate leverage in emerging markets – A concern? In: *Global Financial Stability Report*. Washington, DC: 81–114.
- Ireland PW (1999). Company law and the myth of shareholder ownership. *The Modern Law Review*, 62(1): 32–57
- Ireland PW (2009). Financialization and corporate governance. *Northern Ireland Legal Quarterly*, 60(1): 1–34.
- Jensen MC (1989). Eclipse of the public corporation. *Harvard Business Review* (Sept.-Oct. 1989), revised 1997. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=146149>.
- Jensen MC and Meckling WH (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4): 305–360.
- Khan MH (2009). Learning, technology acquisition and governance challenges in developing countries. London, Department for International Development. Available at: http://r4d.dfid.gov.uk/PDF/Outputs/Nem_Misc/R8521-Learning-and-Technology-Acquisition.pdf.
- Khan MH (2013). Technology policies and learning with imperfect governance. In: Stiglitz JE and Lin, JY, eds. *The Industrial Policy Revolution I: The Role of Government Beyond Ideology*. London, Palgrave Macmillan: 79–115.
- Kirkpatrick G (2009). The corporate governance lessons from the financial crisis. *Financial Market Trends*, 2009(1): 61–87.
- Kliman A and Williams SD (2015). Why “financialisation” hasn’t depressed US productive investment. *Cambridge Journal of Economics*, 39(1): 67–92.
- Krier D (2005). *Speculative Management: Stock Market Power and Corporate Change*. Albany, NY, State University of New York Press.
- Krippner GR (2005). The financialization of the American economy. *Socio-Economic Review*, 3(2): 173–208.
- Lapavistas C (2013). *Profiting Without Producing: How Finance Exploits Us All*. London and New York, Verso.
- Lazonick W (2013). The financialization of the U.S. corporation: What has been lost, and how it can be regained. *Seattle University Law Review*, 36(2): 857–909.
- Lazonick W and O’Sullivan M (2000). Maximizing shareholder value: A new ideology for corporate governance. *Economy and Society*, 29(1): 13–35.
- Liebeskind J and Opler TC (1992). The causes of corporate refocusing. Working Paper No. 155. Available at: http://digitalrepository.smu.edu/business_workingpapers/155.
- Lo Duca M, Nicoletti G and Martínez AV (2014). Global corporate bond issuance: What role for US quantitative easing? Working Paper Series No.1649, European Central Bank, Frankfurt.
- Manne HG (1962). The “higher criticism” of the modern corporation. *Columbia Law Review*, 62(3): 399–432.
- Markides C (1992). The economic characteristics of de-diversifying firms. *British Journal of Management*, 3(2): 91–100.
- Mazzucato M and Penna CCR (2014). Beyond market failures: The market creating and shaping roles of state investment banks. Working Paper No. 7, Institute for New Economic Thinking, New York, NY.
- McCauley RN, McGuire P and Sushko V (2015). Global dollar credit: Links to US monetary policy and leverage. BIS Working Papers No. 483, Bank for International Settlements, Basel.
- Milberg W (2008). Shifting resources and uses of profits: Sustaining US financialization with global value chains. *Economy and Society*, 37(3): 420–451.
- Minsky H (1993). Schumpeter and finance. In: Biasco S, Roncaglia A and Salvati M, eds. *Market and Institutions in Economic Development: Essays in Honour of Paulo Sylos Labini*. New York, NY, St Martin’s Press: 103–116.
- OECD (2010). *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Paris.
- OECD (2014a). *Part 1 of a Report to G20 Development Working Group on the Impact of BEPS in Low Income Countries*. Paris.
- OECD (2014b). *Part 2 of a Report to G20 Development Working Group on the Impact of BEPS in Low Income Countries*. Paris.
- OECD, WTO and UNCTAD (2013). *Implications of Global Value Chains for Trade, Investment, Development and Jobs*. G-20 Leaders Summit. Saint Petersburg.

- Palma JG (2015). Why corporations in developing countries are likely to be even more susceptible to the vicissitudes of international finance than their counterparts in the developed world: A Tribute to Ajit Singh. Working paper No. 1539, University of Cambridge, Cambridge.
- Ros J (2000). *Development Theory and the Economics of Growth*. Ann Arbor, MI, University of Michigan Press.
- Schumpeter JA (1934/2008). *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*. New Brunswick, NJ, Transaction Publishers.
- Singh A (1997). Savings, investment and the corporation in the East Asian miracle. *Journal of Development Studies*, 34(6): 112–137.
- Stockhammer E (2004). Financialisation and the slowdown of accumulation. *Cambridge Journal of Economics*, 28(5): 719–741.
- Stout LA (2012). The problem of corporate purpose. *Issues in Government Studies* No. 48, Brookings Institution, Washington, DC.
- Tori D and Onaran O (2015). The effects of financialization on investment: Evidence from firm-level data for the UK. *Greenwich Papers in Political Economy* No GPERC17, Greenwich Political Economy Research Centre, University of Greenwich, London.
- UNCTAD (2012). *Trade and Development Report, 1981–2011: Three Decades of Thinking Development*. United Nations publication. Sales No. E.12.II.D.5. New York and Geneva.
- UNCTAD (2016). *World Investment Report - Investor Nationality: Policy Challenges*. United Nations publication. Sales No. E.16.II.D.4. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 1996). *Trade and Development Report, 1996*. United Nations publication. Sales No. E.96.II.D.6. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 1997). *Trade and Development Report, 1997: Globalization, Distribution and Growth*. United Nations publication. Sales No. E.97.II.D.8. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2002). *Trade and Development Report, 2002: Global Trends and Prospects – Developing Countries in World Trade*. United Nations publication. Sales No. E.02.II.D.2. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2003). *Trade and Development Report, 2003: Capital Accumulation, Growth and Structural Change*. United Nations publication. Sales No. E.03.II.D.7. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2008). *Trade and Development Report, 2008: Commodity Prices, Capital Flows and the Financing of Investment*. United Nations publication. Sales No. E.08.II.D.21. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2011). *Trade and Development Report, 2011: Post-crisis Policy Challenges in the World Economy*. United Nations publication. Sales No. E.11.II.D.3. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2012). *Trade and Development Report, 2012: Policies for Inclusive and Balanced Growth*. United Nations publication. Sales No. E.12.II.D.6. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2013). *Trade and Development Report, 2013: Adjusting to the Changing Dynamics of the World Economy*. United Nations publication. Sales No. E.13.II.D.3, New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2014). *Trade and Development Report, 2014: Global Governance and Policy Space for Development*. United Nations publication. Sales No. E.14.II.D.4. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2015). *Trade and Development Report, 2015: Making the International Financial Architecture Work for Development*. United Nations publication. Sales No. E.15.II.D.4. New York and Geneva.
- Useem M (1999). *Investor Capitalism: How Money Managers are Changing the Face of Corporate America*. New York, NY, Basic Books.
- van Treeck T (2007). Reconsidering the investment-profit nexus in finance-led economies: An ARDL-based approach. *IMK Working Paper* No. 1, Macroeconomic Policy Institute, Hans Boeckler Foundation, Düsseldorf.
- Vittas D and Cho YJ (1996). Credit Policies: Lessons from Japan and Korea. *The World Bank Research Observer*, 11(2): 277–298.
- Weston JF, Chung KS and Hoag SE (1990). *Mergers, Restructuring, and Corporate Control*. Englewood Cliffs, NJ, Prentice-Hall International.
- Wheatley J and Kyngé J (2015). Emerging markets: Deeper into the red. *Financial Times*, 16 November.
- Yao W, Benzimra F, Cheung F and Sheffuding I (2016). Asia cross asset focus: Restructuring China Inc. *Société Générale Cross Asset Research*, 23 May, Paris.

RETOUR À LA POLITIQUE INDUSTRIELLE

A. Introduction

Les chapitres précédents ont décrit les défis anciens et nouveaux auxquels sont confrontés les pays en développement qui s'efforcent de transformer la structure de leurs économies pour s'assurer une croissance durable qui profite à tous. Le présent chapitre tire quelques leçons générales pour l'action à entreprendre. En particulier, il reconsidère la politique industrielle dans le contexte d'une économie mondiale plus ouverte et plus interdépendante, mais aussi plus inégale, une économie qui s'est aussi de plus en plus financiarisée. En outre, au cours des dernières décennies, de nombreux pays en développement ont vu leur industrialisation s'enrayer ou ont connu une désindustrialisation précoce.

Comme il a été souligné dans les chapitres II et III, le rythme de la formation de capital nécessaire pour démarrer et maintenir une période de croissance et de rattrapage économique n'a cessé de s'accélérer depuis la Deuxième Guerre mondiale. Plus un pays tarde à entreprendre un processus de développement économique, plus il devient difficile pour lui de mettre au point les mesures d'incitation et les disciplines qui conviennent pour doper son taux d'investissement et diversifier son économie. À cet égard, l'État doit jouer un rôle plus important consistant notamment à assurer un cadre institutionnel favorable et à faciliter l'accès aux ressources financières nécessaires pour que l'industrialisation soit rapide

et soutenue. C'est indispensable, comme on l'a vu au chapitre III, pour alimenter un processus de transformation structurelle de nature à stimuler la productivité globale et à renforcer les connaissances productives et les liaisons en matière de revenus au sein de l'économie. Toutefois, comme l'explique le chapitre IV, la stratégie consistant à relier investissements et exportations, qui s'est avérée si efficace dans certains pays venus tardivement à l'industrialisation, particulièrement en Asie de l'Est, est devenue plus difficile à appliquer dans un contexte caractérisé par des marchés de plus en plus concurrentiels et une demande mondiale affaiblie. L'essor des CVM et le fait qu'elles soient organisées principalement par des entreprises multinationales de pays développés ont modifié la relation entre commerce et investissement. Les conséquences sont à la fois positives et négatives du point de vue de la transformation structurelle, le solde étant plus favorable pour certains pays en développement que pour d'autres. En outre, comme le montre le chapitre V, la financiarisation des stratégies des entreprises dans les pays développés fait maintenant son apparition dans certains pays en développement, ce qui affecte le couple bénéfices-investissements. De surcroît, la plus grande ouverture financière et l'augmentation des flux transfrontières de capitaux sont une cause d'instabilité macroéconomique et de vulnérabilité accrue aux chocs extérieurs.

Le niveau d'investissements requis pour transformer une économie étant de plus en plus élevé, l'affaiblissement du lien exportations-investissements-bénéfices rend encore plus difficile la mise en œuvre de stratégies axées sur une croissance de rattrapage dans l'ensemble du monde en développement. Il faut donc repenser les approches et les options de la politique économique. Cependant, le rôle et l'efficacité de la politique industrielle ne préoccupent pas seulement les pays développés, mais aussi les décideurs des pays développés, qui voient baisser le niveau de l'activité industrielle dans leur pays depuis quelques décennies du fait de leur évolution vers une société postindustrielle. En particulier, l'ampleur et le rythme de cette baisse, qui s'est accélérée au début des années 2000, commencent à inquiéter les décideurs de plusieurs de ces pays (Bernstein, 2012 ; Chang *et al.*, 2013 ; European Commission, 2010). Leur inquiétude monte devant la lenteur de la reprise de leurs

économies depuis la crise financière mondiale de 2008-2009, renforçant l'argument de ceux qui estiment que les décideurs devraient à présent utiliser les politiques industrielles pour rééquilibrer leurs économies, en se détournant du secteur financier pour se focaliser davantage sur les activités non financières (Bellofiore and Garibaldi, 2011).

Beaucoup de choses ont été écrites au sujet de la politique industrielle ces dernières décennies, dont une bonne partie a porté sur la question stérile de savoir si les gouvernements étaient capables ou non de « sélectionner des champions ». Ce chapitre ne propose pas de revenir sur des sentiers battus¹. Il porte plutôt sur les défis que comportent l'établissement de liens économiques multidimensionnels, ainsi que sur l'approche intégrée que cela suppose et la géométrie institutionnelle mise en place pour relever ces défis dans tous les pays ayant mené à bien leur industrialisation, indépendamment du contexte.

B. Une réévaluation du champ de la politique industrielle

1. La longue histoire de la transformation structurelle sous l'égide de l'État

Aucun pays n'a parcouru le chemin semé d'embûches qui l'a conduit de la pauvreté généralisée du monde rural à la prospérité postindustrielle sans appliquer des politiques publiques ciblées conçues pour orienter la structure de production vers des activités nouvelles et des secteurs plus productifs, créateurs d'emplois mieux rémunérés et dotés d'un meilleur potentiel technologique. Ces politiques forment ce que l'on appelle couramment la « politique industrielle », mais il serait plus juste de l'appeler « politique de transformation de la production » (Ocampo, 2014).

Aucun pays n'a réussi à mener à bien le processus de transformation qui l'a mené de la pauvreté du monde rural à la prospérité industrielle sans appliquer des politiques industrielles ...

Quelle que soit la nomenclature employée, les historiens de l'économie documentent l'émergence de ces politiques qui remontent aussi loin que la première révolution industrielle en Grande-Bretagne. Plus tard, aux XIX^e et XX^e siècles, elles ont été utilisées par tous les pays industriels, qui ont dû relever un

défi additionnel – rattraper les pays qui s'étaient industrialisés avant eux². La plus grande partie du débat sur la politique industrielle s'est concentré sur les expériences de la période d'après la Deuxième Guerre mondiale et, en particulier, sur la question de savoir pourquoi les pays de l'Asie de l'Est, à commencer par le Japon, ont semblé plus habiles pour concevoir et

mettre en œuvre des politiques industrielles que d'autres pays émergents (Johnson, 1982; Chang *et al.*,

2013). Mais les pays qui ont réussi plus récemment leur industrialisation sont beaucoup plus divers et ont mené leur action dans des contextes politiques et sociaux très variés (Hall and Soskice, 2001)³.

Malgré la diversité des expériences, elles doivent toutes une bonne partie de leur succès à l'« efficacité d'adaptation » des pays, c'est-à-dire à leur capacité de se doter d'institutions, de règles et de normes offrant à l'activité économique un cadre stable mais assez souple pour laisser un maximum de latitude à l'action politique afin de faire face à telle ou telle difficulté (North, 1990). Le Japon, « parfait exemple » de l'utilisation efficace de la politique industrielle (Chang *et al.*, 2013 : 21), et d'autres pays d'Asie de l'Est ayant réussi leur industrialisation ont tous été disposés à s'essayer au ciblage de certains secteurs et produits et à essayer différents moyens de les cibler. La souplesse et l'expérimentation ont toute leur importance face aux réalités d'un monde incertain dans lequel les connaissances sont limitées quant aux meilleurs moyens de promouvoir la croissance et dans lequel le développement économique et le succès prennent différentes formes, selon les cultures politiques et sociales des pays, leur parcours historique et le comportement des élites au pouvoir. Dans ce contexte, les objectifs correspondent rarement à des choix de type « l'un ou l'autre » (par exemple, croissance ou stabilité des prix, économie ouverte ou fermée, propriété publique ou privée, taux de change complètement fixes ou flottants), mais renvoient le plus souvent à différentes possibilités intermédiaires. Ainsi, apprendre à combiner différents objectifs et instruments fait partie intégrante de l'élaboration des politiques. L'expérimentation, ainsi que les règles et conventions exigeant l'abandon des expériences ratées, sont indispensables pour augmenter la probabilité de succès. Voilà pourquoi l'« expérimentalisme pragmatique » (Cohen and DeLong, 2016 : 12) doit être le thème qui guide les débats sur la manière de gérer la transformation structurelle.

En outre, s'il est vrai que la capacité des gouvernements ou des États à concevoir et à mettre en œuvre une politique industrielle reflète l'héritage historique de chacun d'eux et est soumise à des limitations d'ordre politique, informationnel et technique,

cette capacité n'est pas fixe. Elle est l'aboutissement de stratégies d'acquisition de connaissances et d'apprentissage s'étendant sur des périodes plus ou moins longues et suscitant une opposition plus ou moins grande. Quant à savoir si les capacités qui sont aujourd'hui considérées comme étant des conditions indispensables d'un développement économique réussi sont la *conséquence* ou la *cause* du développement des pays développés d'aujourd'hui, c'est un débat sans issue. Ce qu'il faut retenir, c'est que ces institutions et ces capacités peuvent être créées ; elles ne naissent pas spontanément des modes d'organisation existants ou traditionnels. De plus, il n'existe pas de modèle unique applicable dans tous les contextes ; ces institutions prennent des formes différentes selon le contexte historique et politique local.

2. Tirer des enseignements des succès et des échecs

Dans bon nombre de pays en développement, la lutte pour l'indépendance politique après la fin de la Deuxième Guerre mondiale a été un catalyseur pour les efforts d'industrialisation qui avaient déjà commencé pendant l'entre-deux-guerres (Williamson, 2010). Le renforcement des capacités industrielles

... ces politiques se sont caractérisées par un « expérimentalisme pragmatique » et la capacité de se doter d'institutions, de règles et de normes qui soient à la fois stables et souples.

était jugé essentiel pour surmonter toute une série de difficultés économiques et sociales dans les pays nouvellement indépendants. La priorité était d'atteindre cet objectif rapidement, en particulier en remplaçant des biens de consommation finis importés par des produits similaires de fabrication locale. Cette approche et les espoirs démesurés qu'elle a suscités ont

sans doute été un obstacle majeur à la mise en œuvre d'une politique industrielle à l'époque.

Comme il a été mentionné dans des chapitres précédents du *Rapport*, c'est après la Deuxième Guerre mondiale que la croissance industrielle s'est accélérée dans la plus grande partie du monde en développement, mais à des rythmes différents selon les pays. C'est dû, dans une grande mesure, au fait que l'État était alors capable de mobiliser des ressources pour financer massivement la sortie de l'agriculture et gérer les nouveaux choix et les

nouvelles tensions qui ont accompagné l'intensification de l'activité industrielle. Toutefois, une fois franchies les étapes les plus faciles de l'industrialisation, il a fallu redoubler d'efforts pour diversifier la production et trouver des marchés nouveaux et dynamiques, au niveau national et à l'étranger. Les seuls pays à y être parvenus de manière durable ont été ceux de l'Asie de l'Est, dans lesquels la politique industrielle (combinant des mesures de remplacement des importations et de promotion des exportations) a été un ingrédient essentiel dans le dosage des politiques qui ont contribué à la mise en place d'un lien robuste entre les bénéfices, les investissements et les exportations⁴.

Malgré son succès, la politique industrielle a largement disparu du débat sur les politiques de développement dès les années 1980, du moins dans les milieux internationaux. En effet, à en croire les tenants de la pensée traditionnelle, la politique industrielle serait l'illustration parfaite des distorsions du marché et des échecs des interventions de l'État, la cause profonde des mauvais résultats économiques de toute une génération (Krueger, 1990). La Banque mondiale a sonné le glas de la politique industrielle dans son *Rapport sur le développement dans le monde*, 1991. À sa place, l'« ajustement structurel » est devenu le nouveau credo en ce qui concernait les pays en développement ; les structures ont été redéfinies et une distinction a été faite entre les mécanismes concurrents d'allocation des ressources : les marchés (et les prix) ou des décisions politiques, l'« ajustement » étant désormais associé à différentes formes de repli de l'État. Toutefois, une forme de politique industrielle a survécu, bien qu'en sourdine, dans le Consensus de Washington, où il est question de « stimuler la compétitivité ». L'idée était essentiellement qu'il fallait réduire les coûts de l'activité commerciale, en général, et créer un environnement de nature à attirer l'IED, en particulier⁵.

Toutefois, certains pays en développement (en particulier en Asie) appliquent encore l'approche plus traditionnelle de la politique industrielle pour accélérer, élargir et approfondir leur processus d'industrialisation. Le pays le plus attaché à cette

approche depuis quelques années est la Chine, qui a reproduit certains aspects importants de l'expérience antérieure d'autres pays, mais en les adaptant à sa propre histoire et à ses conditions initiales⁶. Ce qui est peut-être plus surprenant encore, c'est que beaucoup de pays développés en ont fait autant, même s'ils ne révèlent pas ouvertement leurs objectifs ou les formulent différemment. Les États-Unis, par exemple, poursuivent une politique industrielle sélective. Certaines de leurs institutions, comme la Defense Advanced Research Projects Agency, les National Institutes of Health, le National Institute of Standards and Technology et la Central Intelligence Agency ont entrepris de construire une économie du savoir associant les entreprises innovantes, les ressources publiques et les nouvelles sources de financement (Wade, 2015 ; *TDR 2014*).

Depuis peu, la politique industrielle est de retour dans le débat international sur les politiques à adopter⁷. Ce retour ne résulte pas tant d'une nouvelle réflexion analytique sur le processus de transformation structurelle, mais s'explique plutôt par les maigres résultats des politiques mises en œuvre par de nombreux pays en développement guidés par le Consensus de Washington (comme le montrent les chapitres II et III du *Rapport*). Actuellement, on reconnaît plus volontiers que les économies progressent sous l'action de forces créatives et de forces destructrices, qui sont forcément porteuses de tensions, de choix et de conflits (Kozul-Wright and Rayment, 2007). En outre, étant donné l'ouverture accrue des relations économiques, les compétences et les programmes locaux doivent être quelque peu adaptés à une division internationale du travail en rapide évolution. L'internationalisation de la production a rendu encore plus nécessaire le soutien public aux entreprises privées. Comme de fait, dans beaucoup de pays il y a une participation de facto de l'État à l'économie, justement parce que les acteurs du secteur privé ne peuvent à eux seuls faire face à l'augmentation des incertitudes et des risques inassurables dans une économie mondiale de plus en plus instable d'aujourd'hui. Pour les pays en développement, ces préoccupations sont encore plus prononcées, car ils doivent non seulement

La politique industrielle est de retour dans le débat international sur les politiques à adopter, car avec la mondialisation et la division internationale du travail, une politique publique s'impose plus que jamais pour soutenir les entreprises privées.

rattraper leur grand retard technologique et combler d'importants écarts de coûts, mais dans leur quête de rattrapage économique ils se heurtent aux difficultés liées à des chaînes de production mondiales placées sous un contrôle privé encore plus strict et sont confrontés à diverses restrictions limitant leur autonomie décisionnelle.

Compte tenu du contexte actuel, les gouvernements des pays en développement doivent être ambitieux mais pas irréalistes. Ils devraient s'efforcer d'atteindre un haut niveau de développement en créant de nouvelles sources de croissance et de dynamisme plutôt qu'en se contentant de tirer le meilleur parti de leurs avantages comparatifs. Il peut être judicieux d'agir par étape (Lin and Treichel, 2014) ; mais il sera nécessaire de prendre des mesures bien plus radicales qui

La question centrale n'est plus de savoir s'il faut ou non une politique industrielle, mais plutôt quelle est la meilleure manière d'appliquer cette politique.

dépassent largement les avantages comparatifs pour s'orienter vers des activités à plus forte valeur ajoutée, qui soient créatrices d'emplois, particulièrement

élastiques au revenu et mieux à même de doper la productivité à travers la création de connaissances⁸. À viser haut, le risque est l'échec. Ce risque devrait aussi être pris en compte, et des mécanismes de contrôle devraient être mis en place pour suivre les progrès, repérer les résultats insuffisants et, au besoin, adapter ou supprimer

les aides fournies par l'État. Ainsi, la question centrale n'est pas de savoir s'il faut formuler ou mettre en œuvre une politique industrielle, mais quelle est la meilleure manière de le faire (Naudé, 2010) ; comme on l'a suggéré, il s'agit de « bien s'y prendre avec l'économie politique » (Cohen and DeLong, 2016 : 23).

C. Des relations à géométrie variable entre l'État et les entreprises

Il ressort d'une comparaison de plusieurs exemples de transformations structurelles réussies qu'il est important que s'établissent entre l'État et les entreprises des relations d'un genre particulier, marquées par une combinaison d'éléments en apparence contradictoires : des liens étroits, l'interdépendance et l'indépendance. Des études de cas portant sur des pays et des contextes historiques différents montrent que dans tous ces pays il a toujours existé une fonction publique très compétente et cohérente entretenant des liens étroits avec le monde de l'entreprise, sans perdre son indépendance (Evans, 1998 : 69). Plusieurs de ces études se sont intéressées principalement au rôle des administrations publiques, mais il faudrait que la structure des entreprises et les processus mettant en jeu les relations État-entreprises fassent l'objet de la même attention. Ainsi, pour promouvoir l'État développementiste, il faudrait peut-être s'intéresser tout

autant aux institutions qui encouragent le dialogue, le partage de l'information et la rétro-information, ainsi qu'aux mesures spécifiques se trouvant généralement au centre de la politique industrielle (UNECA, 2016). Il s'agit notamment des institutions et des processus qui se situent au sein du gouvernement et de l'industrie, mais qui interviennent aussi dans les relations entre le gouvernement et l'industrie.

1. Les institutions de l'État développementiste

L'idée que des institutions publiques sont nécessaires pour résoudre les problèmes de coordination, d'incitation et de contrôle résultant de l'interaction d'acteurs privés se trouve au cœur de la notion

d'État développementaliste⁹. Selon cette approche, les décideurs devraient permettre aux forces du marché de déterminer les prix et les quantités d'un grand nombre de biens et de services, mais intervenir lorsqu'ils estiment que les marchés n'arriveront pas à assurer automatiquement la réalisation de certains objectifs clefs ou n'y arriveront pas assez rapidement ou en respectant d'autres conditions. Parmi ces objectifs figurent la mobilisation de ressources pour des investissements productifs, la promotion de la modernisation technologique, la bonne gestion des choix et l'élimination des failles institutionnelles risquant d'empêcher une transformation structurelle durable. Adelman (2000) a ébauché certaines des caractéristiques de l'État développementaliste, à savoir une grande autonomie, la capacité et la crédibilité nécessaires à la mise en place de mesures d'intérêt national, un engagement évident en faveur du développement de l'économie et une certaine indépendance économique vis-à-vis du contexte international.

Les États qui se sont développés en Asie de l'Est pendant les années 1960 et 1970 ont assurément fait preuve de toutes les qualités requises. Ils ont créé un environnement économique caractérisé par une protection raisonnable des droits de propriété, une définition claire du rôle de la concurrence sur les marchés et une politique générale favorable à la croissance. Ils ont également mis l'accent sur l'importance des investissements de grande envergure dans les activités manufacturières, tout en investissant massivement dans l'éducation et le renforcement des compétences. Ce n'est pas pour autant que les politiques adoptées obéissaient au dictat du monde des entreprises ; bien au contraire, l'État a exercé une supervision considérable afin de « gouverner le marché » en fonction d'une certaine notion du développement économique définie par la politique publique (Wade, 1990).

S'agissant des institutions à mettre en place, on retrouve dans tous ces exemples une fonction publique capable et stable, ayant des liens étroits avec le monde de l'entreprise, mais indépendante et, ayant, dans bien des cas, accès à des ressources assurées provenant du développement parallèle des capacités budgétaires. Ce mélange de compétences

et d'indépendance de la fonction publique n'était nullement une caractéristique inhérente à la culture ou à l'histoire des pays qui ont réussi à s'industrialiser, mais plutôt l'aboutissement des réformes des entités administratives et de leur fonctionnement. D'une manière générale, cette approche a donné des résultats parce qu'elle avait l'appui d'une direction politique forte, capable de promouvoir une « vision » nationale partagée permettant d'atténuer les conflits d'intérêts, et fermement résolue à accomplir un certain nombre de tâches clairement définies (par exemple, la diversification industrielle et la modernisation technique). Un succès plus étendu et soutenu a généralement été obtenu dans les pays où un ministère ou un organisme chef de file donnait forme aux initiatives de développement et assurait la cohérence des politiques et des institutions, ainsi que la continuité dans le temps. Certains ont fait valoir que des processus de recrutement basés sur le mérite et un régime de carrières administratives offrant des rémunérations comparables à celles du secteur privé avaient été des aspects importants de la fonction publique (Evans, 1995, 1998). Dans les organismes publics, les postes supérieurs étaient pourvus sur la base des connaissances techniques et des capacités à diriger ; il existait des relations professionnelles solides et des contacts étroits entre les dirigeants des organismes et ceux du gouvernement et une interaction régulière entre tous les principaux organismes publics, y compris au niveau ministériel.

Pour que la transformation structurelle réussisse, il faut une fonction publique capable et stable, ayant des liens étroits avec le monde de l'entreprise, mais indépendante.

Ces États développementalistes estimaient, sans nul doute, qu'il leur incombait au premier chef d'augmenter les ressources à investir et de prendre à leur charge une partie des investissements à long terme. L'accumulation de capital sous l'égide de l'État a pris différentes formes : des transferts de terre et d'autres avoirs, des mesures visant à réduire la concurrence dans certains domaines et à l'augmenter dans d'autres, des réglementations et des mesures de contrôle strictes et, dans certains cas, une politique macroéconomique en faveur de la propriété du système financier et de l'investissement, y compris des investissements publics directs dans certains domaines d'activités. Fait important, ces États développementalistes ne se sont pas simplement contentés d'augmenter les investissements destinés à alimenter la croissance économique, mais ont aussi cherché

à orienter ces investissements vers des secteurs d'avenir où leurs citoyens seraient bien rémunérés. Il a fallu pour cela une action coordonnée afin de déplacer les ressources des secteurs traditionnels en augmentant la productivité agricole et en canalisant les excédents ainsi créés vers les activités industrielles émergentes (Grabowski, 2003 ; Studwell, 2013). Il a fallu également agir délibérément pour réduire les risques et augmenter les bénéfices dans les industries jugées importantes pour la croissance future (Wade, 1995 ; Amsden, 2001). Tout comme leurs prédécesseurs au XIX^e et au XX^e siècles, ils ont pleinement utilisé les impulsions créatives des marchés mondiaux, tout en protégeant certains de leurs producteurs d'une concurrence excessive, par le biais d'une intégration à l'économie internationale guidée par des considérations stratégiques.

Ailleurs, cependant, le bilan n'a pas été à la hauteur des attentes. Dans certain cas, en effet, l'accent n'a pas été suffisamment mis sur l'établissement de mécanismes de liaison et de rétroaction capables d'encourager et de soutenir la diversification et la modernisation des activités les plus productives. Dans d'autres cas, ce bilan décevant est imputable au fait que l'État a fait le jeu d'intérêts acquis ayant une vision étroite du développement. Cet état de choses a souvent été attribué à une mauvaise gouvernance et a été associé au degré de corruption. S'il est vrai que c'est un obstacle majeur au progrès, c'est à la fois un symptôme et une cause du problème (Khan, 2007 ; Hausmann, 2015)¹⁰.

Basée sur une série d'études de pays en Afrique, UNECA (2014) est arrivée à la conclusion que l'efficacité du cadre de la politique industrielle obéit aux mêmes principes généraux qu'en Asie de l'Est et ailleurs. Ces principes comprennent : une autonomie solidement établie assurant que les fonctionnaires publics sont imbus des besoins des entreprises et des parties prenantes du secteur industriel tout en étant à l'abri des groupes d'intérêts spéciaux et des pressions politiques ; une coordination des politiques commençant au plus haut niveau du gouvernement et bénéficiant de l'appui du cabinet présidentiel et des principaux ministères d'exécution ; des plans acceptés par tout un pays et capables de résister

aux changements de gouvernement ; et des « organismes pilotes » habilités à coordonner les activités et à résoudre les conflits politiques et jouant souvent un rôle clef du fait que les politiques industrielles concernent fréquemment plusieurs ministères et organismes. Toutefois, la réalité est souvent très éloignée de cet idéal, surtout lorsque

des politiques d'ajustement structurel viennent entamer non seulement la base industrielle, mais aussi les capacités de l'État et des administrations publiques à mener à bien des politiques industrielles indépendantes. En outre, en l'absence de paix et de sécurité, de précieuses ressources publiques et privées ne sont pas consacrées à l'in-

vestissement, et les décideurs, les entreprises et les ménages ne peuvent entreprendre les stratégies de développement à long terme mises en œuvre dans d'autres régions. Une solution suggérée pour aller de l'avant consisterait à commencer lentement par créer ce que Buur *et al.* (2012) et d'autres (par exemple, Roll, 2014) ont appelé des « poches d'efficacité » dans des domaines opérationnels spécifiques, même lorsqu'ailleurs certaines circonstances limitent l'action engagée des pouvoirs publics qui caractérise le modèle plus classique de l'État développementiste.

2. Les relations entre le gouvernement et les entreprises

Alors qu'une grande partie des écrits contemporains sur le développement examinent les marchés, l'entrepreneuriat et le secteur privé en termes très généraux, les États développementistes qui ont atteint leurs objectifs de développement – de la Scandinavie (Ornston, 2012 ; Ali-Yrkkö and Hermans, 2002) à l'Asie de l'Est – n'ont pas eu à traiter avec la globalité du secteur privé, mais plutôt avec des groupes d'entreprises et des intérêts économiques spécifiques. Dans ces secteurs, les responsables de la politique publique ont ciblé des groupes d'entreprises particuliers et ont travaillé en étroite collaboration avec eux. En outre, les influences se sont exercées et les informations ont circulé dans les deux sens, les groupes d'entreprises faisant pression pour faire adopter des politiques en leur faveur et, fait tout aussi important, les institutions gouvernementales

Les conseils entreprises-gouvernement devraient jouer un rôle essentiel pour concilier les intérêts divergents, coordonner les attentes et faciliter la mise en œuvre des politiques.

s'efforçant d'influer sur les stratégies des entreprises en appliquant une politique industrielle volontariste.

Plusieurs chercheurs (Campos and Root, 1996 ; Amsden, 2001 ; Schneider, 2013, 2016) ont placé les conseils gouvernement-entreprises au centre de leur action pour construire des relations efficaces. Ces conseils ont servi à concilier les intérêts divergents, à coordonner les attentes et à faciliter le suivi de la mise en œuvre des politiques. Quelques-unes des caractéristiques idéales de la collaboration entre les secteurs public et privé ont été reprises de modèles réussis de conseils gouvernement-entreprises, comme le conseil pour les exportations de la République de Corée (Schneider, 2016). Elles comprennent : la tenue de réunions régulières permettant d'échanger des informations fiables et d'établir une relation durable ; le pouvoir d'allouer des ressources sur la base d'objectifs mesurables permettant de vérifier que les deux parties ont tenu leurs engagements ; un personnel technique provenant des ministères et d'associations professionnelles disposant de moyens financiers suffisants et connaissant bien les problèmes en jeu. Il est significatif que même après avoir abandonné sa manière plutôt pragmatique de promouvoir l'industrie lourde, le pays a continué de recourir à des conseils similaires, comme le Conseil national pour la science et la technologie, dans le cadre de la diversification et de la modernisation des industries de pointe.

Certains pays développés, comme le Danemark, la Finlande et la Suède, qui ont beaucoup misé sur la coordination, étaient plus enclins à investir dans des innovations potentiellement perturbatrices, parce que les entreprises étaient plus disposées à conclure de nouveaux accords sur la manière de répartir les gains et les risques potentiels du changement et à participer à la mise en œuvre (Sabel, 1994). Ces pays, dont le niveau technologique était bas à l'époque, ont ainsi pu négocier des compromis et des changements quant à la manière de répartir les gains et les risques, ce qui leur a permis de faire d'énormes progrès et de passer, en l'espace de quelques dizaines d'années, de la transformation du bois et des produits agricoles à des activités de haute technologie dans les domaines des logiciels et des télécommunications, par exemple. En revanche, les pays dans lesquels la coordination est peu présente ou est absente dans les traditions, ont eu plus de mal à convaincre les entreprises de partager les informations requises pour pouvoir effectuer des changements radicaux pouvant s'avérer réellement

transformationnels. Les entreprises se sont montrées moins disposées à communiquer des informations confidentielles concernant leurs fonds propres, leurs profils de compétences et les portefeuilles de produits pouvant générer des bénéfices plus importants. Il faut même batailler parfois pour convaincre certaines entreprises des bienfaits potentiels de la collaboration, que ce soit avec d'autres entreprises, avec le gouvernement ou avec les travailleurs. Voilà pourquoi la coopération est parfois limitée aux politiques qui n'agissent qu'indirectement sur la production, comme celles qui ont trait aux restrictions salariales ou aux compressions des dépenses publiques (Ornston, 2012).

Les pays en développement s'efforcent de plus en plus d'adapter leur cadre institutionnel afin de rassembler les entreprises, les organismes publics et d'autres parties prenantes et les amener à s'entendre sur les politiques et stratégies de rattrapage, dans leur intérêt à tous. Des conseils consultatifs présidentiels pour les investisseurs ont été établis dans plusieurs pays d'Afrique depuis le début des années 2000, sur le modèle de conseils similaires en Asie de l'Est, dont le but était d'encourager les consultations et la coordination entre les secteurs public et privé¹¹.

En général, ce sont des *associations professionnelles ou sectorielles* qui participent à ce genre de concertation et le succès futur de la conception et de la mise en œuvre de la politique industrielle dépend en bonne partie de la capacité de ces associations à représenter les vrais intérêts de leurs membres. Dans un grand nombre des exemples déjà étudiés, ces associations existaient déjà, alors que dans des cas plus actuels il a fallu parfois les créer en partant de rien – une décision relevant, en fait, de la politique industrielle (voir les encadrés 6.1 et 6.3). Dans certains pays, les responsables de la politique publique ne se réunissent qu'avec des représentants d'associations professionnelles et pas avec des entreprises à titre individuel.

3. Mesures de soutien, résultats et discipline

À l'évidence, il ne suffit pas que les gouvernements et les entreprises conçoivent ensemble une vision et définissent des objectifs ; les gouvernements doivent également se donner les moyens d'assurer que les

Encadré 6.1

**POLITIQUE INDUSTRIELLE ET RÔLE DES « INSTITUTIONS INTERMÉDIAIRES » :
L'EXPÉRIENCE ÉTHIOPIENNE**

L'exemple de l'Éthiopie met en lumière le rôle important des associations professionnelles sectorielles dans la mise en œuvre efficace des politiques d'appui au développement industriel et à la transformation structurelle. L'Éthiopie fait partie des pays africains qui ont mis en œuvre une stratégie de développement industrielle complète, rappelant à bien des égards celles de l'Asie de l'Est. Une étude effectuée récemment par les architectes de la Stratégie de croissance et de transformation du pays démontre de manière irréfutable que, contrairement à ce que l'on pense généralement, une politique industrielle peut produire des résultats même dans un pays à faible revenu et fragile sur le plan structurel, comme l'Éthiopie (Oqubay, 2015). L'étude repose sur des travaux de recherche approfondis portant sur trois secteurs importants de l'économie du pays : l'industrie du ciment, la floriculture et le secteur du cuir et des produits en cuir. Au début des années 2000, le Gouvernement éthiopien a commencé à formuler sa stratégie de développement basée sur l'agriculture et les activités manufacturières et axée sur les exportations, dans le but de mettre en marche un processus de transformation structurelle en renforçant les liens entre l'agriculture et les activités manufacturières et en ciblant certains secteurs stratégiques dans lesquels le pays jouit d'un avantage comparatif.

Un élément essentiel de cette stratégie a été la création d'institutions semblables à celles du modèle de développement de l'Asie de l'Est, modèle qui se caractérise par la mobilisation publique autour d'une vision claire, un engagement à améliorer les capacités de l'État et la création d'un partenariat entre l'État et les entreprises pour concevoir une politique et l'adapter continuellement à l'évolution des circonstances et des expériences nationales et internationales. Le cadre institutionnel de la coordination et de la coopération entre les secteurs public et privé comprend des institutions sectorielles chargées des consultations entre le gouvernement et les entreprises. Selon Oqubay, ces « institutions intermédiaires » ont joué un rôle décisif dans le développement de secteurs spécifiques, notamment parce qu'elles ont éclairé et influencé les décisions de politique générale. En particulier, le Gouvernement éthiopien a encouragé la création d'associations sectorielles représentant les intérêts collectifs de tel ou tel secteur. Ces institutions intermédiaires sont régulièrement en contact avec des départements clés de l'administration publique, y compris aux plus hauts niveaux, ce qui facilite la formulation des politiques, car elles fournissent des renseignements à jour, suivent et font connaître les obstacles rencontrés par l'ensemble du secteur et font part des intentions et des préoccupations de ce dernier aux départements pertinents de l'administration publique.

Oqubay fait valoir que si ces « institutions intermédiaires » ont pu jouer un rôle décisif dans la formulation et la mise en œuvre des politiques, c'est parce qu'elles ont non seulement aidé à communiquer clairement les préoccupations et les difficultés des principaux acteurs du secteur privé, mais aussi parce qu'elles ont pallié le manque de capacité institutionnelle au niveau des pouvoirs publics et les défaillances de la coordination aussi bien entre les différents organismes du gouvernement fédéral qu'entre ce dernier et les autorités régionales.

Toutefois, les études de cas sectorielles menées par Oqubay montrent que l'influence des institutions intermédiaires sur les politiques a été plus ou moins grande selon les secteurs, en particulier selon la cohérence, le niveau de développement et la capacité d'organisation des principaux acteurs de chaque secteur. Il semblerait que les institutions intermédiaires les moins bien organisées et ayant une connaissance limitée des préoccupations de leur secteur sont restées « passives et n'ont pas cherché activement à influencer sur l'élaboration des politiques ». Leurs membres n'étaient pas animés par une « vision commune » et leur action a été moins efficace pour ce qui était d'obtenir du Gouvernement qu'il adopte les mesures voulues. Par exemple, les difficultés auxquelles continuent d'être confrontée l'industrie éthiopienne du cuir et des produits du cuir sont en partie dues au fait que l'association sectorielle n'a pas su représenter ses membres en ciblant les objectifs et en présentant une vision claire du secteur. Cet échec montre combien il peut être difficile d'organiser tout un secteur (comme le secteur des produits en cuir et celui de l'agroalimentaire), qui est constitué d'un grand nombre de petites et moyennes entreprises et de chaînes logistiques nationales peu intégrées comprenant de nombreuses entreprises appartenant à plusieurs secteurs.

C'est tout à l'opposé du rôle actif et positif joué par l'association des producteurs et des exportateurs horticoles. La part des fleurs dans les exportations totales de marchandises est passée de 0,03 % en 1997/98 à 12 % en 2014/15 (calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après la base de données *UN Comtrade* et la CTCL, Rev.3) ; en outre, ce secteur, qui comptait au départ un petit nombre d'entreprises, en compte

Encadré 6.1 (suite)

maintenant environ 100, représentant des recettes d'exportation de plus de 660 millions de dollars et employant 50 000 personnes. Les bons résultats du secteur horticole ont été décrits comme étant un exemple encourageant de « découverte de soi-même » (World Bank, 2014 ; Oqubay, 2015). Au départ, l'horticulture ne figurait pas parmi les secteurs prioritaires, mais l'engagement actif des producteurs a fait découvrir au Gouvernement son potentiel, à la suite de quoi son expansion a été encouragée. Une agence de développement a été créée spécialement pour promouvoir une croissance rapide et durable de sa production et de sa productivité, faciliter l'exportation de produits diversifiés répondant aux normes sanitaires et phytosanitaires internationales et coordonner les services d'appui. Cet organisme public a travaillé en coordination avec l'association privée des exploitants de la floriculture, qui existait depuis 2002 déjà, alors qu'à l'époque le secteur ne comptait qu'une poignée d'entrepreneurs. Des difficultés d'ordre logistique, foncier et financier les ont amenés à former une association et à commencer à chercher un soutien du Gouvernement. Ce dernier a réagi rapidement, en adoptant un plan d'action quinquennal et des mesures de soutien comprenant un accès facilité à la terre et au crédit à long terme, ainsi que la mise à disposition d'infrastructures et de services de coordination du transport aérien. En outre, avec le concours du Gouvernement néerlandais, le Gouvernement éthiopien a encouragé l'enseignement supérieur à l'intention des spécialistes en horticulture et a créé des centres de formation pour l'apprentissage de compétences de niveau intermédiaire. Le succès du secteur horticole et l'efficacité accrue des mesures de soutien publiques basées sur le dialogue entre le secteur public et le secteur privé, ont été facilités par le fait que dans ce secteur les chaînes logistiques sont relativement courtes comparées à celles d'autres secteurs dans lesquelles les chaînes logistiques nationales sont plus complexes et moins intégrées.

Les enseignements à tirer de l'expérience éthiopienne sont que, pour être performantes, les institutions intermédiaires devraient représenter les intérêts de groupes restreints et s'employer activement à communiquer les intentions et les préoccupations de leurs membres aux organismes publics pertinents, de préférence aux plus hauts niveaux du gouvernement. Lorsque le sous-secteur représenté a des objectifs bien ciblés et une vision commune, il est plus facile de communiquer avec le gouvernement et les chances sont plus grandes d'influer sur la formulation de la politique publique. En outre, dans les pays où le secteur agricole est encore vaste, la transformation structurelle et la création au niveau de la production de liens de nature à accroître la productivité, exigent que l'interaction entre le gouvernement et les entreprises s'étendent au-delà du secteur industriel ; cette interaction doit englober également le secteur primaire dans lequel les structures de production doivent être ajustées pour pouvoir alimenter le secteur manufacturier en intrants, mais dans lequel, malheureusement, les associations représentatives font encore largement défaut. L'expérience éthiopienne en matière de politique industrielle enseigne également, qu'outre les associations sectorielles efficaces et les interactions utiles entre le gouvernement et les entreprises, il faut également assurer une coordination et une coopération étroites entre différents organismes publics. L'appui du gouvernement à la création des liaisons nécessaires fait intervenir un grand nombre de ministères, d'organismes gouvernementaux et d'associations professionnelles et sectorielles ; la coordination interministérielle et interinstitutions doit donc être institutionnalisée et régulière, plutôt que ponctuelle, aux niveaux de la conception et surtout de la mise en œuvre des politiques. En Éthiopie, comme dans beaucoup d'autres pays en développement, cette coordination existe en théorie, mais n'a été que partiellement efficace dans la pratique.

entreprises procèdent ensuite à des investissements et deviennent plus performantes comme convenu. Certains parlent de « contrôle réciproque » (Amsden, 2001), d'autres d'arrangements de « soutien en échange d'un contrôle des résultats » (Evans, 1998) pour désigner cette fonction de contrôle si essentielle au succès de la politique industrielle, mais qui a été quelque peu négligée dans la plus grande

partie du débat renouvelé sur la politique industrielle (Schneider, 2016 ; Sen, 2015 ; Peiffer, 2012).

Dans les exemples des pays d'Asie de l'Est, les gouvernements ont pu rattacher l'application des mesures prévues (telles que la réduction du coût du capital, l'atténuation de la menace de la concurrence étrangère ou un accès préférentiel à des devises rares)

à certaines améliorations mesurables des résultats des entreprises, en termes d'efficacité de la production ou d'exportations. Dans d'autres contextes, il a été difficile d'arriver à ce genre d'arrangements. En Amérique latine, certains estiment qu'un « capitalisme à configuration hiérarchique » (Schneider, 2013) a compromis la capacité des gouvernements à convaincre les entreprises de la nécessité de se transformer. Au début des années 1950 et pendant plusieurs années, les grandes entreprises nationales ont été encouragées à investir massivement dans des industries de remplacement des importations, protégées par des droits de douane et des restrictions tarifaires, mais aucune norme de résultats ne leur a été imposée par les pouvoirs publics en échange de ces mesures de protection, qui leur avaient permis d'augmenter leurs bénéfices (Schneider, 2016 ; Agosin, 2013). De même, durant la vague de réformes des marchés des années 1990, des normes de résultats ont rarement été imposées, bien que le gouvernement ait structuré les programmes de privatisation de manière à favoriser certains groupes d'entreprises. Les services publics ont été assujettis aux habituelles réglementations sectorielles (c'est-à-dire dans le cas des services essentiels ou des monopoles), mais, selon Rodrik (2008), les responsables de l'élaboration des politiques en Amérique latine ont utilisé la carotte trop souvent et le bâton trop rarement.

Quand la politique industrielle a refait son apparition dans les stratégies latino-américaines dans les années 2000, les décideurs, bien que conscients des défaillances passées, ont peiné à conclure avec les groupes d'intérêts économiques un marché comportant des concessions mutuelles. Au Brésil, par exemple, la principale banque de développement a financé presque toutes les grandes entreprises sans exiger d'elles certains résultats en contrepartie (Schneider, 2016). Des efforts ont été faits pour que certaines entreprises deviennent des « championnes nationales » capables de réorienter leurs stratégies afin de développer leurs activités à l'étranger, mais rien de précis ne leur a été demandé en échange, à part qu'elles développent leurs activités à l'étranger. Dans l'un des rares secteurs dans lesquels le Gouvernement a mis sur pied une stratégie industrielle exploitant la tendance naturelle des groupes

d'intérêts à se diversifier, celui de la construction navale qu'il souhaitait relancer, les résultats ont été décevants et la productivité est restée très inférieure à celles des principales entreprises asiatiques (Lima, 2016 ; Schneider, 2016). Des occasions d'augmenter la productivité ont été perdues, car les sites des nouveaux chantiers navals ont été sélectionnés pour mobiliser le maximum de soutiens politiques, plutôt que pour créer des effets d'agglomération bénéfiques.

De même, les conseils consultatifs présidentiels pour les investisseurs mentionnés plus haut et créés récemment ont eu du mal à reproduire les mécanismes de coordination entreprises-gouvernement des pays de l'Asie de l'Est, parce que les mécanismes de rétro-information ne faisaient pas partie intégrante

du programme et que la capacité de suivi et d'évaluation a fait défaut¹². En conséquence, ces conseils consultatifs se sont souvent concentrés sur des réformes de réglementations et non sur les aspects moins restreints de la promotion de l'investissement et de l'industrialisation, tels que la gestion macroéconomique, le développement des infrastructures

et le renforcement des compétences, ainsi que le cadre institutionnel requis pour un dialogue réel entre le secteur public et le secteur privé. Dans le cas des pays d'Asie de l'Est, la rétro-information était fréquente, voire immédiate, était suivie par des pairs et suscitait une décision rapide. Sans un mécanisme approprié de rétro-information, les corrections à mi-parcours n'interviennent pas quand elles le devraient et les mauvaises politiques ne peuvent être identifiées et abandonnées.

Un mécanisme de rétro-information doit être mis en place non seulement au niveau de la supervision générale comme c'est envisagé pour les conseils États-entreprises, mais aussi pour soutenir des activités déterminées. En Afrique du Sud, par exemple, le Département du commerce et de l'industrie a pour objectif de soutenir des activités spécifiques devant permettre de supprimer les obstacles qui bloquent l'ouverture de nouvelles perspectives, plutôt que d'apporter un soutien général à un secteur particulier ou à une activité donnée (UNECA, 2014). Dans le cadre de cette approche ciblée, des financements sont octroyés aux entreprises, à la condition qu'elles atteignent des objectifs quantifiables et préalablement

Les gouvernements doivent se donner les moyens d'assurer que les entreprises procèdent ensuite à des investissements et deviennent plus performantes comme convenu.

approuvés¹³. Le soutien accordé s'accompagne d'examen périodiques fixés à l'avance et de clauses d'extinction (DTI, 2007).

Il est important de se demander pourquoi l'usage du « bâton » a donné des résultats dans certains pays en développement et pas dans d'autres, bien qu'ils aient tous adopté une politique industrielle faite d'un ensemble de mesures et d'incitations similaires. L'échec des politiques d'industrialisation basées sur le remplacement des importations en Amérique latine est solidement documenté (Hirschman, 1968 ; *TDR 2003*). Mais beaucoup d'États d'Asie du Sud, comme le Pakistan (Ahmed, 2016), et la plupart des États africains ont été clairement aux prises aux mêmes difficultés. Certes, une réponse exhaustive à cette question doit inévitablement tenir compte de nombreux facteurs historiques et régionaux, mais le dénominateur

commun est le choix difficile à faire entre tout miser sur la croissance de la productivité, d'une part, et préserver la stabilité économique (et politique), de l'autre. Dans toute transformation structurelle profonde, il y a des gagnants et des perdants, souvent avec une alternance plusieurs fois renouvelée des groupes de gagnants et des groupes de perdants tout au long du processus. Il est donc vital pour soutenir le processus de transformation structurelle sur le long terme que l'État soit capable de concilier ces intérêts conflictuels sans mettre en danger le programme de développement. En règle générale, il existe une plus grande diversité d'alliances protestataires dans les pays en développement et elles sont d'un autre type que celles des pays développés ; en effet, la société des pays en développement reste souvent plus fragmentée par une multitude de facteurs ethniques, sociaux et religieux, ainsi qu'économiques et politiques.

D. Une réévaluation des instruments de la politique industrielle

Les enseignements les plus importants à tirer de l'histoire comparée des politiques industrielles ne sont pas tant ceux qui découlent d'un examen de l'utilité relative des différents outils et instruments de cette politique, mais plutôt ceux qui résultent de l'analyse de la manière dont ces outils et instruments ont été utilisés dans la pratique. Certains aspects de détail peuvent varier, selon le contexte de développement et malgré les difficultés causées par la réduction de la marge d'action des États, mais les instruments de la politique industrielle nous sont familiers. D'une manière ou d'une autre, les droits de douane, les subventions, l'accès au crédit, les marchés publics, les prises de participation de l'État et les réglementations trouveront toujours une place plus ou moins grande dans la boîte à outils des décideurs désireux de diversifier et de moderniser la structure de l'économie de leur pays (voir, par exemple, l'encadré 6.2 sur les marchés publics).

1. Des politiques industrielles actives et passives bien ciblées

Par le passé, une attention considérable a été accordée à la distinction entre les politiques verticales, qui ciblent des entreprises, des secteurs ou des activités spécifiques, et les politiques industrielles horizontales, qui ont pour but d'apporter des améliorations à l'ensemble de l'environnement économique, en assurant, par exemple, des infrastructures de transport, un approvisionnement fiable en énergie et une force de travail suffisamment bien formée. Toutefois, cette distinction est quelque peu artificielle, car, dans la pratique, même les politiques horizontales supposément neutres ont des effets verticaux et peuvent profiter à certaines activités ou à certains secteurs plus qu'à d'autres, selon les caractéristiques particulières des activités ou secteurs. Par exemple, les

LES MARCHÉS PUBLICS ET LA POLITIQUE INDUSTRIELLE

L'un des principaux obstacles à la survie et à la croissance des entreprises manufacturières, à faible ou forte intensité technologique, est l'atonie et le caractère incertain de la demande (Tybout, 2000). Les marchés publics, qui ont toujours occupé une place importante dans la politique industrielle, sont un outil puissant dont les gouvernements, dans leur rôle d'acheteur important, peuvent faire un usage stratégique (Kozul-Wright, 1995 ; Tooze, 2015 ; Kattel and Lember, 2010). Peu d'entités privées (voire aucune) peuvent rivaliser avec les administrations publiques quant à l'ampleur de leur demande, et aucune n'a une liste d'achat aussi variée sur laquelle figurent, entre autres, les biens et services de consommation intermédiaire (biens et services achetés par le gouvernement), les transferts sociaux en nature offerts aux ménages par l'intermédiaire de prestataires marchands (comme les soins médicaux ou les équipements spéciaux) et les dépenses consacrées à la formation brute de capital fixe.

À court terme, la demande des pouvoirs publics peut créer des emplois et empêcher la fermeture d'une usine en difficulté dans une région en retard ou moins développée. À plus long terme, elle peut aider les petites entreprises à atteindre une taille ou une qualité suffisante pour concurrencer un plus grand nombre d'entreprises, servir de terrain d'essai et de débouché pour des produits novateurs ou encourager l'innovation en devenant un marché pilote pour de nouvelles technologies et des solutions innovantes (European Commission, 2014 and 2016 ; Wade, 2015). Le processus même par lequel l'État formule sa demande peut être salutaire, si les procédures de passation des marchés publics encouragent le dialogue, le partage de l'information, la transparence et un jeu répété sur le long terme dans lequel les deux parties s'adaptent et apprennent. Ceci ne signifie pas que la passation de marchés publics soit simple. Ainsi, les grosses commandes doivent parfois être réparties entre plusieurs entreprises et faire l'objet de plusieurs processus d'appels d'offres dans les pays se trouvant aux premiers stades de leur développement ou faire l'objet de procédures simplifiées pour permettre aux petites entreprises de participer.

Pendant longtemps, l'Allemagne a appliqué une politique stratégique mais transparente en matière de marchés publics ; il était précisé que certains matériels et certaines technologies ou normes devaient être utilisés, ce qui permettait au Gouvernement de promouvoir certains types d'entreprises ou de technologies (Chang *et al.*, 2013). Aux États-Unis, le gouvernement de chaque état a sa propre entité contractante et un programme stratégique indépendant, certains états accordant la préférence aux fabricants locaux et d'autres imposant une certaine teneur locale. Les pays en développement ont aussi vu dans les marchés publics un instrument potentiellement important, selon certains travaux de recherche récents (Thrasher and Gallagher, 2015). Les auteurs citent plusieurs exemples. Ainsi, le Viet Nam n'autorise la participation des entreprises étrangères aux marchés publics que si les soumissionnaires locaux ne sont pas capables de fournir les services ou les biens demandés. En Indonésie, une loi sur les franchises exige que 80 % des intrants soient obtenus localement et au Brésil, un traitement préférentiel est accordé dans les marchés publics aux entreprises de construction locales. La Malaisie a utilisé les marchés publics pour venir en aide aux populations autochtones et le Brésil a lancé un programme pilote de marchés publics durables dans le cadre de sa politique d'appels d'offres.

Certains ont fait valoir que les pays en développement ne devraient utiliser leurs marchés publics que pour appuyer les activités manufacturières les plus simples et une industrialisation de base, plutôt que pour encourager l'innovation et le progrès technologique. Cependant, l'exemple d'entreprises de pointe (comme Embraer au Brésil) et d'entreprises à faible intensité technologique (comme celles qui ont mis au point les emballages biodégradables à base de cellulose en Thaïlande) porte à croire que ce n'est pas seulement dans les pays développés que les marchés publics peuvent cibler l'innovation. Les deux sont peut-être possibles, comme c'est le cas dans certains pays en développement qui s'efforcent de fabriquer des versions génériques de médicaments coûteux dont leurs habitants ont besoin. En Afrique et en Amérique latine, des initiatives aussi bien nationales que régionales cherchent à répondre à ces aspirations. Actuellement, l'Afrique importe plus de 80 % des produits pharmaceutiques et médicaux (UNECA, 2014), mais le Plan de fabrication pharmaceutique pour l'Afrique adopté par l'Union africaine a pour but de développer une production locale répondant aux normes internationales et durable de médicaments essentiels, avec l'aide de banques régionales de développement. Plus de 30 pays se sont déjà dotés d'une capacité de production pharmaceutique sous une forme ou une autre, mais ayant différents niveaux de qualité et de réglementation. Les marchés publics peuvent être un moyen important de créer

Encadré 6.2 (suite)

une demande dans le système de santé publique. En Amérique latine, par exemple, 13 gouvernements et trois associations régionales ont uni leurs forces pour acheter des médicaments au niveau régional, dans le cadre d'une action plus étendue visant à encourager la production et le commerce au niveau de la région. Cette collaboration a déjà permis de réduire les coûts de rien moins que 40 %. Il va de soi que les initiatives en faveur de la collaboration régionale dans le domaine de la production doivent pouvoir s'appuyer sur des politiques appropriées au niveau national.

Les entreprises publiques peuvent également être utilisées de manière stratégique dans le cadre de la stratégie de transformation structurelle. Par exemple, à Singapour, ces entreprises ont joué un rôle de premier plan dans des activités concernant, entre autres, une compagnie aérienne, la construction navale et les télécommunications, les ports et le transport maritime, l'ingénierie et les services bancaires, et elles existent encore aujourd'hui. De même, en République de Corée, une entreprise publique créée pour fabriquer de l'acier est vite devenue l'une des aciéries les plus efficaces au monde (Chang, 2007). Les entreprises publiques ont été utilisées avec succès pour transformer la production dans d'autres régions également. En Uruguay, par exemple, l'Administration nationale de la production et de la distribution d'électricité (UTE) a joué un rôle central dans la diversification et le repli des sources d'énergie non renouvelables, car elle a pu garder le contrôle du monopole naturel que représentent la production et la distribution d'électricité et s'est agrandie en encourageant l'intégration régionale de l'offre d'électricité et en approvisionnant également l'Argentine voisine. En outre, le Gouvernement a pris des mesures d'incitation pour encourager à investir dans le segment limité du système énergétique qui a été ouvert à la concurrence (Torres, 2016).

Les fonctionnaires du gouvernement doivent savoir comment utiliser au maximum la marge d'action encore disponible dans les limites des accords internationaux pour faire des marchés publics un instrument de la politique industrielle. Les règles de l'OMC, par exemple, restent souples à cet égard. Toutefois, les achats publics comportant un « biais national » représentent une proportion de plus en plus importante des dépenses publiques, ce qui suscite un intérêt croissant pour la question des marchés publics dans les négociations internationales. Les dispositions de l'Accord de l'OMC sur les marchés publics (AMP)^a comporte de nombreuses restrictions, mais seul un petit nombre de pays ont accepté de s'engager formellement à ouvrir leurs marchés publics aux fournisseurs étrangers de biens et de services. Bien qu'un nombre croissant d'accords de libre-échange récents contiennent des dispositions juridiquement contraignantes plus inopportunes relatives aux marchés publics, « il est encore juste de dire que, d'une manière générale, les marchés publics ne font pas encore partie des futurs cycles de libéralisation » (European Commission, 2015 : 3).

^a L'Accord sur les marchés publics (AMP) et sa deuxième révision (AMP II) adoptée en 2014 (voir : https://www.wto.org/english/tratop_e/gproc_e/memobs_e.htm).

exportations de fleurs coupées sont facilitées par des projets d'infrastructure concernant le transport aérien, tandis que le commerce d'automobiles et de produits de base est avantagé par la modernisation des ports maritimes. Une décision visant à assouplir l'encadrement du crédit influera peut-être sur les taux d'intérêt en général, mais n'aura pas le même effet sur les différents secteurs d'activités, selon qu'ils dépendent ou non de certains facteurs, comme le crédit bancaire et les niveaux de rentabilité. Les gouvernements

auront beau vouloir éviter tout ciblage explicite, même les politiques en apparence universelles et non différenciées auront des effets différents sur des activités différentes. Puisque les décideurs ne peuvent échapper au ciblage, il est préférable pour eux d'accepter cette réalité et de s'efforcer de ne pas se tromper sur le ciblage.

Dans le cas récent de la Chine, par exemple, l'État a joué un rôle important dans l'établissement

d'un lien bénéfices-investissement-exportations en combinant des mesures d'ordre général et des interventions sélectives et ciblées à différents niveaux et en changeant le dosage au fil du temps (Knight, 2012). Dans les premières phases de la réforme, les décideurs chinois ont pu puiser dans l'abondant stock de capital accumulé à l'époque où l'économie était centralement planifiée pour entreprendre une industrialisation tirée par la consommation, à forte intensité de main-d'œuvre et centrée sur une plus grande orientation de marché des entreprises des municipalités et des villages, laissant les entreprises publiques

absorber les coûts de cet ajustement. L'équilibre de ces mesures a évolué avec le temps, la Chine ayant commencé dès le début des années 1990 à privilégier une stratégie de croissance axée plutôt sur l'exportation ciblant des secteurs comme l'automobile, les semi-conducteurs et les trains à grande vitesse, les investissements massifs dans les infrastructures étant financés essentiellement par la dépense publique. En même temps, les entreprises publiques et les entreprises multinationales (essentiellement des coentreprises) ont été encouragées et amenées en douceur à moderniser l'industrie (Lo and Wu, 2014).

Dans les pays moins développés, comme ceux de l'Afrique subsaharienne, le mélange de mesures générales et de mesures sélectives devra être très différent de celui utilisé dans les politiques industrielles plus classiques ; en effet, les pays moins développés ont des économies à prédominance rurale, leurs marchés sont moins développés, leur base industrielle est plus restreinte et leurs institutions publiques sont faibles. En outre, l'emploi non agricole est surtout assuré par de petites entreprises ou des microentreprises, la spécialisation et la collaboration entre entreprises sont souvent inexistantes et les transactions économiques sont fortement influencées par des institutions informelles, qui ne répondent pas nécessairement aux normes caractérisant les économies de marché. Pour surmonter ces obstacles et encourager la formation d'entreprises plus grandes et plus compétitives, tant dans l'industrie que dans l'agriculture, l'État devra jouer un rôle particulièrement actif. Il s'agira pour lui d'accroître la productivité de l'économie rurale, tout en développant les activités

manufacturières dans les agglomérations urbaines, renforçant l'intégration et créant des liens entre ces activités. En même temps, des politiques complémentaires devront protéger les plus pauvres, dont les moyens de subsistance pourraient être mis en danger

par une concurrence effrénée et les mesures de soutien à une agriculture plus commerciale. Le mélange de politiques et la chronologie des réformes devront être adaptés avec soin à la situation de chaque pays, en tenant compte de leur dotation en ressources, des conditions géographiques et du degré de développement institutionnel, qui peuvent également varier

d'un secteur à un autre (voir l'encadré 6.1). Il faudra sans doute investir massivement pour renforcer les capacités institutionnelles des secteurs aussi bien public que privé.

Dans ce contexte, il peut être utile de faire une distinction entre politiques industrielles « passives » et politiques industrielles « actives ». Une politique « passive » a pour caractéristique essentielle d'accepter les ressources et les structures institutionnelles existantes et de chercher à réduire les coûts de l'activité économique, notamment les coûts de coordination et de transaction. En revanche, une politique « active » vise à opérer des transformations plus profondes de la structure et du comportement des entreprises, ainsi que dans le domaine de l'investissement, des exportations et de la modernisation. Il y a de fortes chances que ces deux types de politiques n'aient pas les mêmes besoins institutionnels. Comme il est souligné dans la section précédente, pour cibler efficacement les mesures actives, l'État doit disposer de capacités substantielles et d'un niveau de discipline qui est souvent négligé dans le débat sur la politique industrielle. En fait, une politique active s'accompagne presque toujours d'une politique passive, mais l'inverse n'est pas vrai.

2. La gestion des rentes

Sans doute, l'étape cruciale – et souvent la faille – dans l'application des politiques industrielles est l'attribution, le contrôle et la gestion des rentes à l'appui de la transformation et de la modernisation

Pour cibler efficacement les mesures actives, l'État doit disposer de capacités substantielles et d'un niveau de discipline qui est souvent négligé dans le débat sur la politique industrielle.

structurelles. Comme l'ont montré plusieurs rapports antérieurs de la CNUCED et certaines études théoriques (Khan and Jomo, 2000 ; Kang, 2002 ; Khan, 2007), les rentes ont été utilisées pour promouvoir l'augmentation du taux de formation de capital et orienter les économies vers les secteurs susceptibles d'avoir le plus grand effet d'entraînement et ayant atteint des niveaux élevés de complexité technologique et de productivité. En effet, par-delà le monde hautement stylisé où l'équilibre des marchés est rapidement atteint grâce au jeu de la concurrence, les rentes font normalement partie de tout paysage économique dynamique. La politique industrielle est souvent basée sur la création de rentes en faveur de secteurs prioritaires, en ayant recours notamment : aux mesures de protection et aux subventions, dans la mesure où elles sont encore autorisées par les accords actuels sur le commerce et l'investissement ; au contrôle de l'allocation du crédit ou de différents mécanismes de prêt ; à la prestation par le gouvernement de certains services aux entreprises ; et à une politique de la concurrence conçue pour promouvoir certains secteurs prioritaires.

Dans un cadre purement statique, les rentes signifient que l'efficacité du marché a été compromise par l'imposition d'une restriction d'un genre ou d'un autre à l'entrée ou à la sortie des marchés, empêchant la formation de prix d'équilibre et causant, partant, d'importantes pertes de bien-être. Mais dans un contexte plus dynamique, les rentes, qu'elles soient associées à un avoir ou à une caractéristique bien déterminée ou encore à une innovation, ont toujours joué un rôle important dans l'évolution de l'économie capitaliste. Schumpeter a lié les rentes à un processus de « destruction créatrice », c'est-à-dire l'émergence de nouvelles sphères d'activités et de nouvelles méthodes de production et le repli progressif et la clôture de celles déjà en place. Les rentes sont également inhérentes aux programmes en faveur des industries naissantes et servent à contrebalancer la faible productivité initiale et les coûts marginaux intérieurs plus élevés des nouveaux venus, dans l'espoir que l'apprentissage et l'expansion de leurs activités permettront de supprimer ces rentes. D'une manière plus générale, Ocampo and Taylor (1998) ont fait valoir que lorsque l'hypothèse de la concurrence parfaite ne se vérifie pas et en l'absence de réponses uniformes des entreprises face aux changements survenant dans le paysage économique, les rentes peuvent accélérer l'accumulation de capital, accroître la productivité

et contribuer à la création d'un environnement plus dynamique.

Il y a certes un risque de dérapage, dans la mesure où la recherche de rentes pourrait devenir une stratégie de création de richesses, basée sur la redistribution plutôt que sur l'investissement productif. Du point de vue de l'action publique, les rentes qui ont le potentiel d'améliorer la croissance peuvent avoir l'effet inverse si l'État ne sait pas les gérer. Si l'État n'a pas la crédibilité nécessaire pour supprimer ou suspendre les aides financières qu'il a accordées en cas de mauvais résultat, il y aura non seulement des coûts à court terme mais aussi des conséquences à long terme. Comme il a été souligné dans le chapitre V, dans une stratégie visant à accroître les bénéfices en créant des rentes, ces bénéfices risquent d'être utilisés pour augmenter les dividendes, la consommation de produits de luxe et l'acquisition d'actifs financiers, plutôt que pour stimuler l'investissement fixe. Pour gérer ce conflit d'intérêts qui pourrait surgir lors de la création de rentes, il faudra étudier de très près les différentes incitations offertes, de même que la structure et l'efficacité du régime budgétaire (*TDR 2014*).

3. Le renforcement des capacités d'apprentissage

Les entreprises naissantes ou plus anciennes qui doivent s'adapter à des chocs importants affectant leur compétitivité fonctionneront presque certainement à perte pendant de longues périodes, puisqu'elles devront essayer différentes structures d'organisation interne et apprendre à augmenter leur productivité et à produire à un coût compétitif. C'est ce qui explique la protection temporaire accordée à des branches d'activités entières ou à des secteurs entiers sous la forme de mesures commerciales, notamment de droits de douane, et, souvent, de subventions importantes. Cependant, lorsque l'attribution de rentes pendant ces périodes d'apprentissage devient systématique, il peut être difficile, voire impossible, d'accompagner les mesures d'incitation de mesures de contrôle et d'empêcher que ces rentes temporaires ne se convertissent en rentes plus ou moins permanentes à caractère redistributif. C'est également valable pour d'autres moyens d'action visant à gérer

ces rentes, comme les régimes de protection des droits de propriété intellectuelle (dans lesquels ces rentes visent à encourager l'innovation, une activité à risques). On pourrait citer également, entre autres, les subventions liées au commerce et les licences, la formation structurée, les subventions à l'acquisition de technologies, les programmes de transfert de technologie et les réglementations applicables aux entreprises multinationales opérant dans un secteur ou un domaine d'activités lié à l'apprentissage.

Comme il est indiqué au chapitre III, la transformation de la production exige le renforcement des capacités de production par le biais de la formation de capital, de même

que le renforcement des capacités qui repoussent les frontières de la technologie et du savoir. Le rôle important de l'apprentissage dans ces processus a été mis en évidence ; il ne s'agit pas seulement des connaissances techniques ou codifiées inculquées par les établissements d'enseignement et de recherche formels, mais aussi de connaissances implicites, celles qui ne s'acquièrent qu'en cours d'emploi et par l'expérimentation. Il s'agit notamment d'apprendre comment utiliser de nouvelles machines et comment adapter des procédés de production et des produits au contexte local, mais aussi comment désapprendre des procédures établies mais obsolètes et apprendre à renforcer des compétences collectives propres à chaque entreprise.

Certes, ces connaissances implicites et cet apprentissage par la pratique sont peut-être d'une utilité plus immédiate pour augmenter la productivité globale dans beaucoup de pays en développement que la formation formelle et les travaux de recherche de pointe, mais

les deux sont néanmoins liés. Les infrastructures de l'enseignement formel et de la recherche sont une responsabilité importante du secteur public qui ne devrait pas être négligée. Ces investissements publics montrent que l'État s'efforce de soutenir

le secteur privé, qui peine souvent à faire face aux exigences de l'apprentissage par la pratique, lequel demande du temps et ne porte des fruits que bien plus tard. En outre, de par sa nature même, ce type d'apprentissage est implicite et expérimental, ce qui est une source d'incertitudes

pour les investisseurs, puisque ses résultats sont difficilement mesurables. La politique industrielle doit tenir compte de tous ces aspects de la création d'un environnement propice à l'apprentissage. Pour la plupart des pays en développement actuels qui évoluent dans un environnement commercial libéralisé, le défi dans l'immédiat est de chercher activement à se tailler une place concurrentielle sur des marchés spécifiques. Pour cela, ils devront

peut-être combiner des avantages salariaux à une amélioration de l'organisation des processus de production et de distribution, qui sont clairement concernés par ces connaissances implicites. Par conséquent, pour promouvoir efficacement l'apprentissage par la pratique, il faut des stratégies souples fixant, par exemple, une durée optimale pour les mesures de protection ou les subventions.

Il peut être difficile de surveiller l'acquisition de connaissances implicites et d'imposer une certaine discipline dans ce domaine, mais cette

tâche peut être facilitée en renforçant les communications entre les organismes publics et les entreprises, comme il a été mentionné précédemment en termes plus généraux. Même s'il n'y avait pas cette nécessité de subordonner les aides publiques à l'amélioration des résultats, il resterait un problème au niveau de l'assimilation des connaissances, qui n'est pas identique dans toutes les entreprises d'un

même secteur ou entre les secteurs, alors que c'est nécessaire pour bénéficier de retombées positives et établir des liens. Les associations professionnelles devraient donc jouer un double rôle. Elles pourraient faire appel à leurs membres et utiliser

Les associations professionnelles peuvent également contribuer au maintien d'un environnement favorable, dans lequel les « rentes d'apprentissage » sont temporaires et ne deviennent pas des rentes permanentes à caractère redistributif.

Les politiques mises en œuvre doivent faire l'objet d'un processus d'apprentissage et d'une évaluation indépendante afin de pouvoir être adaptées et modifiées, de même que les institutions pertinentes, à mesure que les conditions changent.

les informations dont elles disposent pour promouvoir l'acquisition de connaissances et contrôler les résultats, créant ainsi un cycle reliant apprentissage et contrôle (Sabel, 1994). Par exemple, des aides ou des incitations pourraient être offertes aux entreprises qui tiendraient leur promesse de devenir plus performantes, pour les récompenser d'avoir pris le risque de renoncer à leur ancien mode de fonctionnement et de se transformer, alors que les autres entreprises ne seraient pas récompensées, mais pourraient continuer à être aidées. Au Japon, les « inspections collaboratives » effectuées par les associations professionnelles dans les secteurs traditionnels à vocation exportatrice ont réussi à améliorer la qualité des marchandises destinées à l'exportation et l'efficacité de leur production. Toutes les entreprises membres des associations étaient inspectées et, soucieux de sauvegarder la réputation de leur secteur, les producteurs offrant la qualité la plus élevée ont été motivés à aider ceux dont les produits étaient de moins bonne qualité à s'améliorer (Sabel, 1994). Par exemple, les échanges d'informations entre les membres de l'Institut du fer et de l'acier sont réputés avoir amélioré les normes dans l'industrie sidérurgique japonaise et avoir facilité la réorganisation radicale du secteur. La surveillance interne par des pairs mieux au fait des enjeux que quiconque de l'extérieur s'est effectuée en tenant compte de la concurrence pour l'accès à des ressources limitées, des mécanismes internes de formation et de la possibilité de redéfinir et de renégocier les objectifs et les incitations de l'État.

Ces principes sont également présents dans d'autres exemples plus récents, comme les initiatives récentes de l'Éthiopie basées sur des programmes utilisant comme référence des entreprises internationales des secteurs du cuir et des textiles pour améliorer la gestion, la productivité, les réseaux d'approvisionnement en intrants, la commercialisation et la mise en valeur des ressources humaines. Le Gouvernement suit et contrôle la mise en œuvre du programme, par l'intermédiaire des instituts de développement de l'industrie du cuir et des textiles et du Conseil national de promotion des exportations. Il a également institué la méthode *kaizen*, basée sur une philosophie

japonaise de la gestion de la qualité, consistant à surveiller de manière continue les moindres détails, afin d'améliorer progressivement la qualité et l'efficacité (UNECA, 2016 ; Gebreyesus, 2013). Au Chili, dans les marchés publics pour des projets destinés à promouvoir l'activité manufacturière dans les zones rurales pauvres, le contrôle de la qualité passe par l'établissement d'associations professionnelles locales et l'attribution des contrats à des groupes. Ce sont ces associations qui se chargent du volet « contrôle » de l'exécution des projets : si la qualité est médiocre ou s'il y a des traîneurs dans le groupe, aucun membre du groupe n'est payé. Les membres ont donc tout intérêt à surveiller la qualité et à venir en aide aux membres peu performants. L'établissement de liens étroits a permis d'encourager un échange symétrique et plus fréquent de l'information, alors que la surveillance réciproque a empêché des dysfonctionnements administratifs.

Enfin, l'acquisition de connaissances n'est pas importante uniquement pour le secteur des entreprises. Les politiques mises en œuvre doivent également faire l'objet d'un processus d'apprentissage pour pouvoir être évaluées, adaptées et révisées si elles ne sont pas efficaces, et le cadre institutionnel doit être renforcé ; ce sont là deux des formes d'apprentissage les plus importantes pour tous les pays, qu'ils poursuivent activement ou non une politique industrielle, mais surtout s'ils le font. Cet apprentissage concernant les politiques mises en œuvre doit être un processus ininterrompu plutôt qu'une mesure ponctuelle ou qu'une simple reproduction en vrac de politiques qui ont réussi ailleurs. Les politiques qui ont donné de bons résultats dans un pays ne marcheront pas forcément dans un autre pays. Par ailleurs, celles qui ont fonctionné à une époque peuvent se solder par un échec à une autre époque dans le même pays. Par conséquent, les politiques doivent être évaluées et revues régulièrement et ouvertement, peut-être par un groupe d'évaluation indépendant, et les leçons tirées de cette évaluation doivent être prises en considération¹⁴. Il est également important de souligner la nécessité de se doter d'un cadre institutionnel. C'est toujours difficile, mais c'est un défi auquel de nombreux pays en développement, dont l'Uruguay, se sont déjà attaqués (encadré 6.3).

LES CONSEILS SECTORIELS EN URUGUAY^a

Un système de conseils sectoriels a été mis en place en Uruguay en 2010, dans le cadre d'une politique industrielle d'un genre nouveau visant à rassembler les décideurs, les associations professionnelles et les syndicats. Cette politique a été adoptée pour répondre à certaines préoccupations suscitées par l'absence d'une vision plus unificatrice et pratique dans la politique industrielle du pays, tout en reconnaissant que cette politique avait réussi à promouvoir les activités économiques traditionnelles et à résister à l'emprise des intérêts acquis (Torres, 2016). Son succès passé avait été attribué à la compétence et à l'autonomie de sa fonction publique (Hausmann *et al.*, 2005) ; la nouvelle approche avait pour but d'incorporer le principe de la recherche tripartite de consensus.

Dans un premier temps, un cabinet pour la production a été créé (un mécanisme de coordination interministériel réunissant huit ministères) et a élaboré un livre blanc analysant 13 chaînes de valeur différentes et répertoriant les secteurs à cibler en priorité. En 2010-2011, les secteurs ciblés étaient : l'industrie automobile, les biotechnologies, le secteur pharmaceutique, l'industrie navale et l'industrie forestière et du bois. Dans un deuxième temps, en 2012, les industries chimiques et métallurgiques, les technologies de l'information et les activités de conception ont été ajoutées aux secteurs prioritaires. Chaque secteur a son propre conseil industriel constitué de 10 à 20 membres. Les fonctionnaires représentant le Gouvernement dans ces conseils sont désignés sur la base de leur expérience au niveau ministériel et de leurs connaissances du secteur concerné ; la participation du secteur privé est assurée par des représentants de chambres de commerce et d'industrie ou d'associations professionnelles et d'entreprises représentées à titre individuel, ainsi que par des représentants des travailleurs.

Les conseils fonctionnent sur la base de la concertation et du consensus ; chaque secteur a une vision à long terme, des objectifs et des cibles quantitatives qui lui sont propres et détermine l'ensemble de politiques le plus susceptible de porter des fruits. Bien qu'il incombe essentiellement au secteur public de définir la méthodologie de travail, la participation d'autres parties prenantes est jugée cruciale pour la mise en œuvre des mesures recommandées. L'accès aux informations pertinentes est considéré essentiel à l'élaboration de plans crédibles. C'est ce qui distingue ces conseils des mécanismes « traditionnels » de consultations bilatérales ou des groupes de pression ; ils assurent une participation directe aussi bien des syndicats que des associations professionnelles, le partage de l'information et la transparence de la prise de décisions à tous les niveaux.

Tous les conseils n'ont pas la même efficacité, essentiellement parce que certains participants sont plus compétents que d'autres et certaines associations sont mieux organisées que d'autres ou ont des programmes plus poussés. Dans les secteurs traditionnels, comme celui des textiles, il existe une longue tradition de travail collectif au sein d'associations, alors que dans d'autres secteurs (comme ceux des biotechnologies ou de la construction navale), c'est un concept relativement nouveau. En outre, il n'a pas été facile pour tous les secteurs de se faire représenter par des professionnels suffisamment qualifiés ou expérimentés, afin de tirer le plus grand parti possible des possibilités offertes par les conseils sectoriels.

Un autre problème inévitable tient au fait que tous les acteurs n'ont pas la même influence au sein des conseils. Certaines associations sont représentées par des dirigeants haut placés et intransigeants dont les besoins ne sont pas ceux des autres membres, mais il existe aussi quelques organisations novatrices (par exemple, l'association AUDEBIO du secteur des biotechnologies) dont le programme est clair et moderne, même si certains acteurs importants de leur secteur en sont absents.

Un autre facteur déterminant pour que les conseils sectoriels atteignent leurs objectifs est la capacité décisionnelle au sein du Gouvernement et parmi les partenaires du secteur public. Il ne s'agit pas seulement des capacités et des compétences en matière de conception, de mise en œuvre et d'évaluation de la politique industrielle, mais aussi du nombre et de la portée des instruments utilisés (comme il a été mentionné dans des sections précédentes du corps du texte). Toute approche sectorielle exige un haut degré de capacité institutionnelle du fait qu'elle met en présence plusieurs éléments interconnectés et fait appel à une vaste panoplie d'instruments (encore que les politiques industrielles « passives » et « horizontales » n'exigent généralement pas une importante infrastructure institutionnelle et ont recours à moins d'instruments). Dans le cas des « politiques d'avant-garde », qui visent à créer des capacités dans des domaines technologiques stratégiques de pointe (comme les nanotechnologies et les biotechnologies), les stratégies sont encore plus complexes et exigent des capacités institutionnelles encore plus robustes et une coordination encore plus efficace des différentes parties prenantes.

^a Cet encadré est basé sur Torres (2016).

E. L'intégration des politiques commerciales, macroéconomiques et structurelles

La géométrie institutionnelle des États développementistes, les relations gouvernement-entreprises et les « mécanismes de contrôle réciproque » décrits plus haut ne peuvent à eux seuls transformer l'économie d'un pays. La solution réside dans leur action conjuguée pour contribuer à créer les interactions économiques capables d'accompagner le processus de transformation structurelle, en orientant l'économie vers les secteurs où la productivité est en hausse et les emplois sont mieux rémunérés. Les outils et les leviers de la politique industrielle devraient aussi faire partie d'un train de mesures intégrées et interconnectées destinées à faire coïncider les politiques en matière de commerce, de concurrence, de travail et les politiques macroéconomiques avec les impératifs de la transformation structurelle. Ce train de mesures doit également être adaptable en fonction de l'évolution des contraintes et des capacités.

1. *Le rôle du commerce international, une approche stratégique*

Les décideurs ne peuvent s'attendre à ce que la fabrication pour l'exportation et le commerce de produits manufacturiers, pièces maîtresses de l'industrialisation des « tigres » de l'Asie de l'Est, produisent des résultats similaires aujourd'hui. Ce n'est pas que les pays doivent renoncer à trouver des marchés d'exportation ; c'est plutôt qu'une approche beaucoup plus stratégique s'impose qui amènera les pays à être plus sélectifs dans leur choix de procédés, de produits et de marchés.

Pour commencer, il faudra éviter l'erreur de généralisation décrite dans le chapitre IV, qui fait que les pays affluent massivement vers les mêmes

secteurs en même temps, causant une forte baisse des prix et, à terme, des salaires et compromettant ainsi les efforts déployés pour augmenter les recettes d'exportation. Souvent, la plupart des pays en développement accèdent aux CVM aux niveaux des activités à faible valeur ajoutée faisant appel à une main-d'œuvre peu coûteuse. Faute d'initiatives volontaristes, ces pays n'ont pas pu jeter les bases de la création de liaisons plus étendues et d'une production plus diversifiée. La Chine a commencé à reconstruire sa participation à ces chaînes, en adoptant une stratégie d'industrialisation visant à fabriquer localement des intrants intermédiaires préalablement importés, mais malgré sa grande maîtrise des activités manufacturières, elle n'a pas encore la capacité d'influer sur les prix ou de développer une stratégie de marque sur le marché. Elle n'a pas encore réussi à placer ses propres entreprises tout en haut de l'échelle mondiale (Nolan, 2012), à part quelques rares exceptions comme le fabricant d'ordinateurs Lenovo, ou à exploiter sa puissance technologique dans certains segments du secteur des énergies renouvelables (éolienne et solaire). C'est peut-être sans importance, puisque la croissance se poursuit à des niveaux suffisants pour soutenir les objectifs nationaux de développement et puisque le pays peut utiliser une partie de ses abondantes réserves de change pour acheter des entreprises productives dans des pays développés, ce qui lui permet de s'assurer une production à forte valeur ajoutée tant pour l'exportation que pour son propre marché intérieur. Toutefois, le « piège du revenu intermédiaire » dans lequel sont tombés tant d'autres pays en développement qui avaient commencé à s'industrialiser bien avant la Chine, est là pour rappeler au pays qu'il doit continuer d'aller de l'avant. La modernisation de l'appareil de production en Chine devrait, en outre, ouvrir de nouvelles perspectives pour d'autres pays qui en sont au premier stade de leur industrialisation.

L'exportation de produits à plus forte intensité technologique semble être une solution prometteuse, mais le saut doit être important et soutenu, d'autant plus que de nombreux concurrents se disputent le même trophée et que les technologies les plus récentes font l'objet de droits de propriété intellectuelle ou exigent des années de recherche. Le développement des capacités nationales est peut-être une meilleure stratégie générale que le ciblage de tel ou tel produit ou de tel ou tel marché. L'un des principaux défis des prochaines années pour beaucoup de pays à revenu intermédiaire sera de reproduire la stratégie chinoise d'industrialisation basée sur la fabrication

Les décideurs ne peuvent s'attendre à ce que la fabrication pour l'exportation et le commerce de produits manufacturiers, pièces maîtresses de l'industrialisation des « tigres » de l'Asie de l'Est, produisent des résultats similaires aujourd'hui ...

locale d'intrants intermédiaires autrefois importés. Il leur faudra peut-être transformer les zones franches industrielles en parcs de développement industriel plus intégrés et reliés beaucoup plus étroitement en amont et en aval au reste de l'économie.

Les décideurs devraient également s'efforcer d'éviter les stratégies d'exportation qui privilégient la compression des salaires et insister plutôt sur l'amélioration des compétences ; le travail n'est pas seulement un coût de production, c'est aussi une source importante de demande et de recettes fiscales et en renforçant les compétences de leurs travailleurs, les pays arriveront à changer la composition et le degré de diversification de leur production, surtout dans la situation actuelle de stagnation séculaire. Les stratégies basées sur les exportations qui misent sur la compression des salaires, en particulier des salaires féminins, plutôt que sur le renforcement des compétences et qui consistent à cesser d'employer les femmes dès qu'elles ont acquis une plus grande expérience et réclament une augmentation en conséquence (Seguino, 2000), ne sont ni judicieuses ni viables. De même, les mesures visant à accroître la productivité en augmentant l'intensité de capital et en diminuant la main-d'œuvre dans des secteurs donnés, sans proposer d'autres sources d'emplois rémunérés ou

... et ils doivent utiliser au mieux la marge d'action dont ils disposent encore pour trouver de nouveaux points d'accès aux marchés existants, tout en se concentrant davantage sur leur marché intérieur et les marchés régionaux.

des possibilités de formation à ceux qui perdent leur emploi finissent par affaiblir la demande des consommateurs. Les efforts déployés pour doper la consommation intérieure ou régionale seront compromis et

les investisseurs locaux seront dissuadés de prendre le risque d'investir dans la production locale et s'orienteront peut-être vers des investissements spéculatifs ou investiront dans les pays développés.

Il est vrai que beaucoup de pays qui se sont engagés sur la voie de la diversification et de la modernisation ont été amenés à rechercher d'autres débouchés pour leur production manufacturière et se sont

de plus en plus tournés vers leur marché intérieur et les marchés régionaux. L'intégration régionale et les accords Sud-Sud, comme ceux qui sont liés aux marchés publics dans le cas des médicaments en Afrique et en Amérique latine (mentionné précédemment) et qui ont permis d'élargir les marchés des fabricants de pays en développement, peuvent faire apparaître des économies d'échelle, créer des emplois et promouvoir la diversification. Toutefois, même si le rattrapage séquentiel décrit dans la « théorie du vol des oies sauvages » dans les années 1940 venait à s'accélérer avec l'émergence de réseaux de production régionaux, aujourd'hui, il est tout aussi difficile, sinon plus, de définir avec précision les étapes successives de la modernisation d'une économie.

Étant donné que les pays ont encore besoin d'exploiter les possibilités offertes par le commerce international, sans toutefois espérer en retirer autant que par le passé, ils doivent trouver de nouveaux points d'accès aux marchés existants. La politique de la concurrence doit faire

l'objet d'une attention accrue, car les marchés sont dominés par les entreprises multinationales. Même si elles ne se comportent pas ouvertement en cartels ou n'abusent pas de leur position dominante sur les marchés en ayant recours à des pratiques commerciales restrictives, un environnement moins concurrentiel

peut avoir d'autres effets indirects, tels qu'une hausse des prix des services bancaires, des transports ou de l'électricité. Face au renforcement de la *concentration* au sommet des chaînes de valeur mondiales et au durcissement de la *concurrence* au bas de ces chaînes, il faudra peut-être créer une nouvelle institution, par exemple un Observatoire mondial de la concurrence, pour surveiller les tendances dans les différents maillons de ces chaînes de valeur et dans les différents secteurs et veiller à ce que les entreprises qui n'en font pas partie ne soient pas injustement pénalisées.

Bien que les accords régionaux et multilatéraux sur le commerce et l'investissement aient limité bon nombre des options qui avaient autrefois aidé les pays industrialisés actuels, il reste encore une marge d'action et des flexibilités importantes¹⁵. Il est important que les gouvernements étudient comment collaborer avec les entreprises locales pour tirer parti d'une manière stratégique de la marge d'action dont ils disposent encore. En outre, les gouvernements peuvent encourager les entreprises multinationales à s'impliquer activement dans les activités des associations professionnelles, pour qu'elles puissent participer autant que possible, aux côtés des entreprises locales, à des discussions formelles sur les besoins et les difficultés de leur secteur et aider à créer des liens et des possibilités d'apprentissage, en surveillant les processus qui sont une partie importante du cycle à établir entre le soutien public et l'amélioration des résultats des entreprises dont il est question plus haut.

2. Importance des facteurs macroéconomiques

Même les politiques industrielles les mieux conçues ne peuvent réussir si elles ne s'appuient pas sur des politiques macroéconomiques générales en faveur de la croissance, et c'est encore plus important en cas d'industrialisation en panne ou de désindustrialisation précoce avérée. Les gouvernements qui cherchent à encourager une réorientation structurelle vers le secteur manufacturier ou vers des secteurs de services plus avancés (encadré 6.4) doivent adopter des politiques qui assureront une demande globale et un niveau d'investissement élevés, ainsi qu'un taux de change stable, sans toutefois mettre en danger la compétitivité des fabricants nationaux. Les gouvernements disposant d'une marge de manœuvre moins

grande pour agir sur ces trois éléments ont encore plus besoin d'une politique industrielle qui fasse contrepoids (Rodrik, 2008).

Dans beaucoup de pays, les politiques visant à accélérer le changement structurel n'ont pas atteint leurs objectifs, parce que les politiques macroéconomiques et financières n'ont pas agi dans le bon sens ou ont même agi dans le sens opposé. Par exemple, en 2007, l'Afrique du Sud a abandonné sa politique traditionnelle pour s'orienter vers une réforme structurelle et a adopté une politique industrielle volontariste (comprenant un cadre national pour l'industrie et un Plan d'action industriel) ayant pour but une transformation structurelle, mais le durcissement de sa politique monétaire est allé à l'encontre de ce nouvel objectif stratégique (Zalk, 2015). Depuis la crise économique mondiale, qui a amené les pays développés à mettre en œuvre des programmes d'assouplissement quantitatif, les taux d'intérêt en Afrique du Sud ont toujours été plus élevés (parfois deux fois plus élevés) que la médiane des taux d'intérêt dans d'autres pays en développement à revenu intermédiaire, alors qu'ils auraient dû être beaucoup plus bas, compte tenu de la croissance médiocre et de la crise de chômage structurel. Les taux de rendement effectifs élevés ont conduit à une surévaluation et à une instabilité monétaire, les spéculateurs internationaux se livrant à des opérations de portage ou à des opérations d'arbitrage sur les marchés obligataires. Comme d'autres pays, l'Afrique du Sud a vu affluer les capitaux à court terme qui sont allés alimenter les investissements de portefeuille, plutôt que d'être investis à long terme dans la production. Le crédit privé a augmenté très rapidement, mais seulement 5 % à 6 % de ce crédit est allé à des investissements fixes et même ce faible pourcentage a fini en grande partie dans des secteurs liés à la consommation, tels que les activités financières, les assurances et l'immobilier (Zalk, 2015 : 338).

L'exemple précédent montre que la poursuite active d'une politique macroéconomique portant sur les taux d'intérêt et les taux de change est une composante essentielle de toute action intégrée. Des taux d'intérêt élevés dans un contexte caractérisé par un durcissement des politiques monétaires et une surévaluation du taux de change auront des effets négatifs sur l'investissement et la compétitivité des exportations ; ils peuvent également nuire à la compétitivité des biens intermédiaires fabriqués localement et empêcher ainsi l'émergence ou la

LES SERVICES ET LA DIVERSIFICATION : LA POLITIQUE INDUSTRIELLE A-T-ELLE UN RÔLE À JOUER ?

Dans beaucoup de pays en développement, la croissance démographique, l'accélération de l'urbanisation et l'industrialisation en panne ont fait du secteur des services une source de plus en plus importante d'emplois, souvent caractérisés par des salaires bas et des conditions de travail précaires. Toutefois, certaines activités du secteur des services peuvent comporter de hauts niveaux de connaissances et offrir des salaires élevés, ce qui signifie que les pays en développement ont une possibilité de plus d'effectuer une transformation structurelle propice à la croissance en menant de front le renforcement du secteur des services et l'expansion de leurs industries manufacturières.

Voilà pourquoi les services occupent une place de plus en plus importante dans la réflexion stratégique des décideurs, au niveau tant international que national (UNCTAD, 2015 ; Aboal et al., 2015). Par conséquent, ces derniers doivent étudier de près diverses activités de service et leurs liens avec la croissance de la productivité et de l'emploi.

Dans le passé, les gouvernements se sont focalisés de manière sélective et ad hoc sur certaines activités, telles que le tourisme, les centres d'appel et les services aux entreprises, y voyant des sources d'emplois et de devises. Avec l'expansion du commerce mondial des services, d'autres créneaux prometteurs sont apparus, exploitant les atouts des pays, tels que leur situation à proximité de certains fuseaux horaires, leur langue et leur patrimoine culturel. Dans le cas de l'Éthiopie décrit plus haut, les services aériens nationaux ont beaucoup contribué au succès d'autres activités. Plus récemment, certains pays en développement se sont intéressés aux services financiers comme secteur porteur potentiel. Cependant, le lien entre l'expansion des circuits financiers et le développement économique reste complexe et, à vouloir se concentrer uniquement sur les services financiers, un pays risque fort d'introduire des distorsions importantes dans la structure de son économie. Les services fournis par le secteur public, notamment la mise à disposition de biens publics pour renforcer les exportations de services (par exemple, des réseaux informatiques ou de transport plus rapides, la promotion des compétences linguistique et la formation dans le domaine des logiciels) peuvent être une source directe d'emplois et contribuer également au développement d'autres activités.

La difficulté pour les décideurs dans la promotion de ces activités est qu'il leur faut évaluer leur viabilité économique et leur capacité à établir des liens de nature à augmenter la productivité dans l'ensemble de l'économie. L'attention ne doit pas porter uniquement sur les services les plus évidents cités plus haut, mais aussi sur des services plus diversifiés et moins répandus, susceptibles de contribuer directement ou indirectement aux activités manufacturières, tels que les services de conception de produits et de processus, d'emballage, de transport, de logistique et de R-D. Ceux-ci peuvent influencer aussi bien sur la qualité que sur les possibilités d'accroître la valeur ajoutée. On considère depuis longtemps que le secteur des services souffre de la maladie des coûts croissants, qui fait que l'augmentation de sa part dans le revenu national est aussi responsable de la hausse des prix que l'expansion de la production, facteur qui explique, à son tour, pourquoi l'augmentation de la productivité dans le secteur des services se heurte à des limitations inhérentes au secteur. En outre, il est essentiel d'améliorer la qualité des services, car une meilleure qualité peut changer fondamentalement la nature des services offerts, leurs débouchés et leurs perspectives de développement. Il est évident également que lorsque la réduction des coûts de certains services résulte de l'innovation et de la croissance de la productivité (et non de modifications au niveau de l'élément humain), le secteur des services peut stimuler le progrès technologique. Ainsi, les politiques qui ciblent des activités spécifiques du secteur des services peuvent contribuer à la création d'un cercle vertueux entre la hausse de la productivité, la hausse de l'investissement et la hausse des revenus. En effet, les entreprises devraient améliorer leur productivité sans pour autant se lancer dans une course à l'abîme en réduisant les salaires et les prix, mais plutôt en respectant les impératifs d'une croissance durable qui profite à tous.

L'autre externalité positive de l'expansion de certains services est qu'elle permet de créer des emplois qui nécessitent plus de qualifications et sont mieux rémunérés. Cependant, étant donné que l'offre de main-d'œuvre bien formée et qualifiée ne crée pas sa propre demande, les gouvernements doivent adopter des politiques pour créer cette demande (Amsden et al., 2014). C'est peut-être particulièrement important pour certains services dont on pense parfois qu'ils nécessitent peu de qualifications, mais dont le niveau de

Encadré 6.4 (suite)

qualifications exigé peut être augmenté ; c'est le cas, par exemple des activités à plus forte valeur ajoutée du secteur du tourisme. Le développement des activités de services est ainsi lié aux mesures de renforcement du marché intérieur et des capacités nationales, afin d'être moins tributaire des exportations, dans le cadre d'une action de plus grande portée visant à mettre en œuvre une stratégie de développement axée sur l'emploi et la demande intérieure.

Dans les pays développés, les activités du secteur des services bénéficient souvent d'un ensemble de politiques industrielles volontaristes, ayant pour objectifs de créer des liens à travers l'économie, d'améliorer la qualité et d'accroître la valeur ajoutée, alors que dans les pays en développement, les décideurs s'emploient principalement à attirer les investissements étrangers directs, sans se demander parfois en quoi ces investissements seront favorables à la modernisation sectorielle. La création d'un plus grand nombre d'emplois dans le secteur public et l'application de politiques de l'emploi volontaristes visant à renforcer les compétences par un enseignement formel et par l'apprentissage en cours d'emploi, sont essentielles au succès de toute stratégie de modernisation. Elles confirment que le développement économique est « un processus consistant à passer d'un stade où l'actif est basé sur des produits de base et est exploité par des travailleurs non qualifiés, à un autre stade où l'actif est basé sur les connaissances et est exploité par une main-d'œuvre qualifiée » (Amsden, 2001 : 3).

consolidation d'effets d'entraînement en amont et en aval. Au contraire, des taux d'intérêt bas et des taux de change sous-évalués sont bénéfiques pour le développement des industries manufacturières nationales. Dans le passé, les pays ont utilisé les taux de change comme outil stratégique pour promouvoir les exportations (et décourager les importations), et les tigres d'Asie de l'Est ont pu ainsi utiliser judicieusement des devises rares pour récompenser les entreprises performantes. Les politiques visant à maintenir les taux de change à un niveau bas sont souvent considérées comme une source d'avantage compétitif et ont été encouragées parce qu'elles ne consistent pas à « sélectionner des champions », ne sont pas non plus d'une grande technicité et n'exigent pas de mécanismes institutionnels particuliers. Rares sont les pays en développement ayant des activités manufacturières à vocation exportatrice dont le taux de change n'ait pas été sous-évalué, à un moment ou à un autre (Steinberg, 2015). Toutefois, les résultats dépendent de plusieurs facteurs économiques et politiques, et il n'y a pas que des avantages, mais aussi des coûts parfois importants, à avoir un taux de change sous-évalué. Par exemple, les intrants

importés utilisés dans la chaîne de production sont plus coûteux, ce qui peut entraver considérablement les efforts d'un pays pour améliorer le transfert de

technologie, avoir une production plus efficace et être plus compétitif (voir l'annexe au chapitre VI).

Dans la mesure où toutes les politiques sont liées entre elles, les conséquences peuvent être très étendues. Ainsi, des politiques anti-inflationnistes bien intentionnées, comme le maintien de taux d'intérêt élevés (pour atténuer la hausse des prix et des salaires) peuvent entraîner

une appréciation du taux de change, en plus de leur effet négatif sur la demande des consommateurs, partant sur l'investissement. De même, les politiques de libéralisation du compte de capital qui visent à mobiliser des capitaux pour les investissements fixes privés peuvent avoir l'effet opposé, comme en Afrique du Sud, où elles ont contribué à un exode massif de capitaux sud-africains à court-terme, tant légal qu'illégal, représentant jusqu'à 20 % du PIB en 2007 (Ashman *et al.*, 2011).

Enfin, la politique budgétaire est sans doute importante pour assurer un environnement

La meilleure des politiques industrielles ne peut réussir si elle ne s'appuie pas sur des politiques macroéconomiques favorables pouvant assurer une demande globale et un niveau d'investissement élevés, ainsi qu'un taux de change stable et concurrentiel.

économique expansionniste dans lequel la diversification économique peut prendre son essor. La politique budgétaire est essentielle pour la stabilisation macroéconomique, donc pour les attentes des investisseurs, sans compter que, dans presque tous les pays, l'État est le principal investisseur dans les infrastructures, notamment dans les services d'électricité, de transport et de logistique. En effet, dans la plupart des pays en développement, ces investissements sont indispensables au décollage des activités manufacturières ou même du secteur agroalimentaire. Vue sous cet angle, l'austérité budgétaire a des effets pernicioeux, pas seulement sur l'activité à court terme, mais aussi sur la transformation structurelle, puisqu'elle a tendance à limiter l'investissement public si essentielle pour jeter les bases de la croissance et de la diversification futures. Comme on l'a vu au chapitre V, le fait est que l'investissement, loin d'augmenter, n'a cessé de diminuer dans beaucoup de pays, et cette tendance doit être inversée pour que le développement et la transformation structurelle progressent dans la plupart des pays. Il en ressort que la politique budgétaire doit être prise en considération dans tout ce qui a trait à la politique industrielle¹⁶.

Les instruments de la politique budgétaire sont nombreux et désormais bien connus. Les mesures d'incitation peuvent être utilisées directement (abattements fiscaux ou déductions pour amortissement accéléré, par exemple) pour doper les bénéfices de façon à stimuler la demande d'investissements, mais aussi pour permettre aux entreprises de constituer différents types de fonds de réserve et de reporter ainsi le paiement de l'impôt sur les bénéfices générés par les investissements caractérisés par une longue période de gestation et comportant des risques. Il est également possible d'augmenter l'investissement global en privilégiant les secteurs ayant d'importants effets d'entraînement en amont et en aval. Ces politiques ciblées peuvent à leur tour avoir des effets macroéconomiques favorables, pas seulement parce qu'elles stimulent l'activité économique, mais aussi parce qu'elles allègent les contraintes de la balance des paiements et élargissent la marge d'action budgétaire.

Les politiques de redistribution des revenus agissant directement sur la transformation structurelle font parties des instruments macroéconomiques. Toute politique de croissance basée essentiellement sur la demande intérieure doit reconnaître que cette

dernière est alimentée avant tout par le revenu salarial, même dans les pays relativement pauvres et dans les pays ayant un secteur exportateur relativement important. Par conséquent, les politiques qui visent à augmenter le pouvoir d'achat de la population, en général, et celui des salariés, en particulier, devraient être l'ingrédient principal de toute stratégie favorisant les sources de croissance intérieures plutôt qu'extérieures. Les mesures en faveur d'une répartition plus égale des revenus, telles que le salaire minimum, l'imposition directe (plutôt que les taxes à la consommation) et les programmes de protection sociale devraient être au centre de ces stratégies (*TDR 2010 et TDR 2012*). Ces mesures qui auraient pour effet d'augmenter les salaires pour les rapprocher des gains moyens de productivité, ont pour double rôle de doper la demande globale et d'engendrer des améliorations de productivité, en encourageant des avancées techniques déterminées par la demande. C'est particulièrement important dans les activités du secteur des services qui pourraient stimuler l'emploi, mais c'est valable également là où les salaires sont bas, comme dans les services relatifs au tourisme.

3. Rétablissement du couple bénéfices-investissements

Il ne suffit pas que les entreprises soient disposées à investir, encore faut-il qu'elles aient les moyens de le faire et aient accès pour cela aux sources de financement internes et externes. Dans la génération d'après guerre des pays ayant mené à bien leur industrialisation, le financement des investissements était essentiellement interne et résultait du bon fonctionnement du lien bénéfices-investissements-exportations (voir le chapitre V). Malgré quelques variations selon les pays et les entreprises, l'objectif général des mesures d'incitation était que l'augmentation de la productivité se traduise par une augmentation des exportations et que les bénéfices ainsi générés soient réinvestis, produisant une nouvelle amélioration de la productivité, et ainsi de suite. Les pays en développement sont nombreux à offrir des avantages fiscaux généreux, tels que des déductions fiscales importantes aux fins de l'impôt sur les bénéfices, à certaines entreprises manufacturières, en particulier à celles qui fabriquent pour l'exportation, espérant ainsi renforcer la mobilisation de ressources internes. Toutefois, ces avantages ne sont pas toujours subordonnés au réinvestissement de ces

bénéfices. Par conséquent, bien que l'attrait de bénéfices nets plus importants encourage les entreprises à s'orienter vers les activités ciblées par la politique publique, les bénéfices n'en sont pas pour autant liés aux investissements. Le couple bénéfices-investissements serait renforcé si les mesures d'incitation étaient plus étroitement subordonnées à certains résultats des entreprises en matière d'investissement. Des incitations similaires pourraient également aider à générer des effets d'entraînement en amont si elles étaient accordées non seulement aux industries exportatrices, mais aussi à celles qui pourraient leur fournir leurs intrants.

La plupart des entreprises des pays en développement et beaucoup d'entreprises des pays développés sont encore largement tributaires des sources de financement internes, mais, comme le montre le chapitre V, le couple bénéfices-investissements s'est affaibli ou s'est même brisé dans les grandes sociétés opérant dans certains pays, ce qui a peut-être contribué à l'arrêt de l'industrialisation dans ces pays. Ceci ne signifie pas nécessairement que ces entreprises ne sont pas rentables, bien que ce soit un vrai problème dans certains cas. Le fait est que certaines entreprises ont engrangé de superbénéfices mais ne les réinvestissent pas, préférant plutôt les amasser ou les utiliser pour racheter leurs actions, payer des dividendes, rémunérer leurs dirigeants ou encore prendre d'autres décisions à court terme, qui n'incluent pas des investissements dans des produits, procédés ou marchés nouveaux ou aux perspectives incertaines.

C'est peut-être également dû au fait que les incitations qui poussaient autrefois à investir dans des activités productives sont beaucoup moins nombreuses ou n'existent plus aujourd'hui. En outre, la présence accrue d'actionnaires institutionnels ou étrangers en quête de gains à court terme ajoute une nouvelle dimension au problème et affaiblit encore plus le lien bénéfices-investissement-exportations. Les mesures budgétaires et les réglementations peuvent beaucoup faire pour remédier aux lacunes

de la législation fiscale et assurer une plus grande transparence dans les décisions des entreprises, mais l'essentiel est de réglementer efficacement les pratiques monopolistiques qui faussent le jeu, afin de s'assurer que les bénéfices soient canalisés vers des investissements productifs.

Tout confirme que les entreprises se développent plus rapidement et sont plus productives quand elles ont accès à des financements à long terme. D'où la nécessité de faire en sorte

que les investissements menant à la transformation structurelle ne soient pas freinés par un manque de financement, élément fondamental du succès de toute stratégie d'industrialisation. Comme il a déjà été souligné, l'accès assuré au financement est un outil important de la politique industrielle, qui peut servir non seulement à encourager l'investissement dans des secteurs donnés, mais aussi à faciliter la surveillance et la rectification du comportement des entreprises afin de les amener à investir à plus long terme. L'assouplissement de l'encadrement du crédit peut être subordonné à la conformité des entreprises à divers critères de résultats. La réglementation financière peut servir à promouvoir l'industrialisation en rendant les transactions purement financières moins attractives que d'autres investissements plus productifs¹⁷.

L'octroi direct de crédits à des taux préférentiels, comme il a été souligné dans des chapitres précédents, a beaucoup contribué à l'établissement du lien bénéfices-investissement-exportations dans les NPI d'Asie. Cependant, le financement de vastes projets d'infrastructure, caractérisés par des externalités bénéficiant à toute l'économie et par la nécessité d'effectuer des investissements complémentaires, est un lourd fardeau pour les établissements financiers. En

règle générale, les banques commerciales ne sont pas conçues pour financer les investissements nombreux et risqués nécessaires pour avoir accès à l'échelle de l'industrialisation et la gravir. Ces banques attirent plutôt les petits épargnants ayant une préférence pour les avoirs liquides et le court terme, et ne disposent

Le couple bénéfices-investissements doit être rétabli pour encourager les investissements dans des activités productives ...

... Exiger que les autorités monétaires s'impliquent davantage pour faire en sorte que la transformation de la production ne soit pas freinée par un manque de financement à long terme.

donc pas de fonds suffisants pour financer sur le long terme des investissements de grande envergure dans le secteur industriel. Les banques centrales pourraient faciliter la transformation des échéances, en agissant comme prêteurs de dernier recours et en assurant les dépôts. Cette dernière mesure réduirait le risque de retraits soudains des dépôts, qui pourrait causer des problèmes de liquidités aux banques, et la première permettrait aux banques de faire face à ces problèmes s'ils venaient à se produire. Mais ce genre de mécanisme a rarement réussi à encourager les banques à fournir des ressources financières importantes à long terme pour financer l'économie réelle.

Par conséquent, il faudrait que les autorités monétaires s'impliquent davantage. Traditionnellement, les banques centrales ont utilisé des instruments très divers pour mettre les financements à long terme au service des objectifs de développement (Epstein, 2005), notamment par l'intermédiaire des banques de développement et en finançant directement des entreprises non financières. Compte tenu de la demande accrue de ressources pour financer le processus de développement, le démantèlement des banques de développement dans plusieurs pays s'est avéré prématuré et peu judicieux. Les pays (tant développés qu'en développement) dans lesquels la politique industrielle est encore un vecteur important de changement économique, ont beaucoup recours aux banques de développement¹⁸.

Comme il est mentionné dans le chapitre V, les instruments financiers doivent également être adaptés de très près aux structures organisationnelles des entreprises et aux spécificités techniques et infrastructurelles de chaque secteur, ainsi qu'à leur position dans les CVM. Pour cela, les instruments disponibles doivent être employés judicieusement dans le contexte spécifique à chaque pays. Par exemple, les garanties publiques peuvent s'avérer utiles, mais doivent être utilisées avec prudence, à la lumière de l'expérience malencontreuse de certains projets d'infrastructures entrepris dans le passé dans le cadre de partenariats public-privé (PPP). L'investissement public peut jouer un rôle important à cet égard et il faut s'efforcer d'inverser sa tendance à la baisse depuis quelques années, mais cela dépend dans une grande mesure de la localisation et des modalités de cet investissement. Quoi qu'il en soit, l'investissement public dans les pays en développement doit être mieux coordonné, du moins au niveau régional.

4. Les politiques en faveur d'une meilleure intégration du secteur primaire

Les décideurs des pays riches en ressources naturelles qui ont pour objectifs la transformation structurelle, la diversification et l'industrialisation sont confrontés à des défis spécifiques. Le chapitre III a présenté quelques exemples de pays où les produits de base ont joué un rôle déterminant dans la création de liens d'amont et d'aval avec le reste de l'économie, y compris aux niveaux des connaissances et des compétences techniques (en ingénierie, par exemple) utilisables dans d'autres secteurs (Kaplan, 2016). Ainsi, beaucoup de pays en développement ont mené une action concertée pour promouvoir l'agro-industrie (l'Éthiopie, par exemple, dont l'expérience est décrite dans l'encadré 6.1). D'autres (comme la République démocratique populaire lao et les petits pays insulaires des Caraïbes) s'efforcent de lier les produits agricoles à valeur ajoutée au tourisme. Cependant, dans certaines chaînes de production très importantes du secteur des produits de base – surtout dans les industries extractives – ces liens sont moins nombreux et plus difficiles à créer et exigent une intervention plus grande et plus soutenue des gouvernements. Par exemple, les politiques ambitieuses de l'État plurinational de Bolivie en faveur de la transformation structurelle comprennent l'utilisation des revenus provenant de l'industrie gazière pour induire des effets d'entraînement d'aval grâce à la création d'une industrie pétrochimique et à la construction d'usines de transformation du gaz naturel et d'un réseau national de distribution du gaz auquel 25 % des habitants ont déjà accès (Campodónico, 2016).

D'autres défis de la politique industrielle tiennent aux caractéristiques macroéconomiques spéciales du secteur primaire, plus particulièrement au fait que les recettes budgétaires et extérieures des gouvernements, qui sont fortement tributaires de la production et de l'exportation de matières premières, ont tendance à être extrêmement instables à cause de la volatilité des prix des produits de base¹⁹. Ces revenus sont également hautement cycliques, ce qui fait que la politique budgétaire a tendance à être procyclique, avec tous les problèmes que cela cause, comme le souligne la section 2 ci-dessus. Il y a également le problème bien connu du « syndrome hollandais », qui menace de faire échouer les efforts

faits par les gouvernements pour orienter l'économie vers des activités plus diversifiées ; en effet, lorsque la monnaie s'apprécie, tirant vers le haut les revenus dérivés des exportations des produits de base, les prix internationaux augmentent et les exportations de produits autres que les produits de base deviennent moins compétitives. En outre, les prix des biens manufacturés et d'autres biens importés augmentent, freinant la production locale de ces biens.

Pour venir à bout de ces problèmes et devenir plus résilients, beaucoup de pays exportateurs de produits de base ont voulu, ces dernières années, se donner les moyens d'atteindre les objectifs de leur politique industrielle en établissant des fonds souverains. Certains de ces fonds ont une fonction de stabilisation et se contentent, par conséquent, d'effectuer des placements hautement liquides à court terme, mais beaucoup d'autres ont pour mandat d'investir à long terme dans des activités diversifiées, y compris dans des activités transformationnelles, comme le développement des infrastructures. D'autres encore, comme le Fonds pour une révolution industrielle productive de l'État plurinational de Bolivie et de nombreux fonds dans les États du Golfe et dans les pays en transition, se concentrent sur la construction d'infrastructures essentielles aux niveaux national et régional. Les fonds souverains sont essentiellement des avoirs publics et leurs activités peuvent donc être

assimilées à des investissements publics, bien qu'ils soient nombreux à opérer comme des investisseurs privés traditionnels plutôt que comme des investisseurs publics (*TDR 2015*).

Un corollaire pour la gestion des ressources provenant des produits de base et leur utilisation pour financer la transformation structurelle est qu'un objectif central de la politique industrielle doit être de capter une juste part de ces ressources.

Pendant le boom des produits de base des années 2000, plusieurs gouvernements ont revu le régime réglementaire et budgétaire régissant les industries extractives afin de capter une plus grande part des rentes (voir *TDR 2014*, tableau 7.3). Cette tendance semble s'inverser avec la baisse des cours des minéraux et des métaux (après le pic enregistré en 2011) et l'effondrement des prix du pétrole, ce qui veut dire que les gouvernements risquent de perdre une bonne partie de leurs recettes futures quand les prix se remettent à augmenter. Les gouvernements souhaiteront peut-être envisager des taux d'imposition souples, qui augmenteront automatiquement lorsque les prix des produits de base reprendront, suivant le principe appliqué depuis longtemps dans les contrats d'embauche ou de location qui stipulent que les salaires ou les loyers augmentent ou diminuent avec l'inflation.

F. Conclusions

L'expérience des dernières décennies fait écho à celles des siècles passés. Aucun pays n'a encore réussi à transformer la structure de son économie sans mettre en œuvre, avec plus ou moins de fermeté, des politiques publiques ciblées et sélectives. Au lieu de parler de « politiques industrielles » comme on le fait souvent, il serait plus exact de les appeler « politiques de transformation de la production », car elles jouent un rôle tout aussi important dans la transformation agricole, industrielle et postindustrielle. Bien que ces politiques soient jugées dépassées dans certains milieux depuis les années 1980, elles ont refait leur

apparition avec force sur les écrans radar de tous les gouvernements à travers le monde, y compris au Royaume-Uni où a été inventé l'expression « révolution industrielle »²⁰.

Le présent chapitre a décrit certaines des caractéristiques essentielles des transformations structurelles menées à bien dans plusieurs contextes différents. Il ne prétend pas proposer une liste des lignes d'action et des instruments possibles, dont la plupart sont d'ailleurs largement connus aujourd'hui et dépendent beaucoup du contexte et

de l'époque. De plus, ce genre de listes doivent être constamment revues et mises à jour, à mesure que de nouvelles informations deviennent disponibles, que les entreprises se développent et acquièrent des connaissances et que les conditions extérieures évoluent. Ce chapitre a plutôt cherché à glaner parmi les principaux enseignements de l'expérience de plusieurs années, ceux qui concernent les facteurs de succès sur le plan de la conception, de la mise en œuvre et du suivi des politiques industrielles.

L'expérience enseigne, entre autres, que les relations État-entreprises doivent avoir une géométrie particulière pour assurer que l'action du gouvernement aide à venir à bout des vrais défis et des vrais problèmes et que les entreprises ne peuvent bénéficier d'un soutien public que si elles produisent les résultats attendus d'elles. Elle enseigne également qu'il faut mettre en place un cadre intégré et cohérent dans lequel les politiques sont interconnectées,

se complètent et sont au service d'une même vision globale. Ces politiques comprennent, par exemple, des politiques macroéconomiques visant à créer un environnement propice à la croissance et stable, parallèlement à des politiques industrielles ciblées, à des politiques budgétaires de nature à encourager des investissements productifs à long terme et à des politiques des revenus et des salaires qui favorisent l'acquisition de compétences et de connaissances et contribuent à la réalisation des objectifs de production et de consommation.

Il est plus important que jamais de ne pas se tromper sur ces éléments fondamentaux, car l'industrialisation n'a jamais été aussi difficile. Ce n'est pas

seulement en raison des conséquences négatives de la stagnation séculaire et des perspectives réduites offertes par le commerce international qu'une réflexion plus profonde s'impose ; c'est aussi parce que bon nombre des politiques qui ont porté les premières vagues de croissance de rattrapage sont aujourd'hui interdites par divers accords internationaux, régionaux et bilatéraux. Néanmoins, il reste une marge d'action importante et de nouveaux produits et de nouveaux marchés de marchandises peuvent

ouvrir diverses perspectives pour les pays qui ne se sont pas encore engagés sur la voie de l'industrialisation et pour d'autres qui ont déjà avancé sur cette voie mais sont arrivés à une impasse et doivent prendre une autre direction. Certaines possibilités sont offertes par la coopération Sud-Sud, ainsi que par l'intégration et la collaboration régionales, alors que d'autres pourraient être créées par les nouvelles technologies.

La réduction des inégalités ouvrira également de nouveaux horizons pour la production et la consommation. Cet objectif peut contribuer au processus positif de transformation (et détourner d'une transformation négative), mais c'est aussi un objectif essentiel en soi.

Comme toujours, les politiques nationales peuvent être très utiles, mais il y a des limites à ce qu'elles peuvent accomplir ; les gouvernements auront besoin d'un soutien régional et même multilatéral pour pouvoir disposer des revenus budgétaires et de la marge d'action dont ils ont besoin pour élaborer et mettre en œuvre des politiques pouvant aider à créer des emplois décents et à assurer une prospérité partagée, capable de transformer la vie des gens. ■

Un soutien multilatéral est nécessaire pour que les gouvernements disposent des revenus budgétaires et de la marge d'action dont ils ont besoin pour créer des emplois décents et assurer une prospérité partagée capable de transformer la vie des gens.

Notes

- 1 Cette question a été traitée dans un certain nombre de publications de la CNUCED au fil des années notamment : plusieurs livraisons du *Rapport sur le commerce et le développement* (1994, 1996, 1997, 2002, 2003, 2006 et 2014) et du *Rapport sur les pays les moins avancés* (2006, 2007 et 2009) ; le *Rapport sur le développement économique en Afrique*, 2012 ; et le *Rapport sur la technologie et l'innovation*, 2015.
- 2 Il existe une abondante littérature qui retrace l'histoire du rôle de l'État en tant que promoteur du changement structurel dans les économies développées d'aujourd'hui, notamment son rôle dans l'établissement de « marchés efficaces qui ont permis la multiplication des échanges et la croissance » (voir North, 1990 ; et Ogilvie, 2015) et pour repousser les frontières de la technologie et renforcer les aspects créateurs des forces du marché (voir Chang and Kozul-Wright, 1994 ; Kozul-Wright, 1995 ; Reinert, 2004 ; et Mazzucato, 2013). Pour des études utiles sur la question voir Adelman and Morris (1988) et Chang (2009). La révolution industrielle en Grande-Bretagne n'est pas née spontanément du jeu des forces du marché ; elle a été le résultat d'un ensemble de circonstances historiques, géographiques et politiques, qui ont tracé une trajectoire technologique donnée (Allen, 2009), notamment « d'une matrice de politiques qui comptent probablement parmi les politiques industrielles les plus réussies et ayant eu les répercussions les plus profondes au monde (la mère de toutes les politiques industrielles ?) » Robinson (2009 : 3) ; voir également Vries (2015). Pour les États-Unis, qui sont peut-être le premier exemple d'un État développementiste, voir Cohen and DeLong (2016).
- 3 En ce qui concerne l'expérience des petits pays situés à la périphérie de l'Europe et venus tardivement à l'industrialisation, comme l'Autriche et la Finlande, et plus tard, l'Irlande, voir Katzenstein, 1985 ; Vartiainen, 1995 ; Ornston, 2012 ; et O'Riain, 2014. L'action peut aussi être locale et régionale, comme dans le cas de la création de districts industriels en Émilie-Romagne (Italie) et dans le Bade-Wurtemberg (Allemagne).
- 4 Comme il a été indiqué précédemment, plusieurs rapports de la CNUCED ont analysé ces expériences, notamment les différences importantes observées dans la manière dont l'Asie de l'Est et l'Asie du Sud-Est ont utilisé leur politique industrielle.
- 5 En ce qui concerne les inconvénients de l'utilisation de la compétitivité comme base de l'élaboration des politiques, voir Krugman, 1994 et *TDR 2003*.
- 6 Au sujet de l'utilisation de la politique industrielle en Chine, voir Knight, 2012 ; Heilmann and Shih, 2013 ; et Poon, 2014.
- 7 Le rôle de la politique industrielle a été examiné de nouveau à la Banque mondiale, après l'article publié par son ancien économiste en chef, Justin Lin ; voir également OECD (2014), UNIDO (2013) et UNECA (2014, 2015).
- 8 Cette question est traitée dans Lin and Chang (2009) et n'est pas examinée ici, si ce n'est que pour souligner que les transformations structurelles les plus réussies ont en commun une vision audacieuse.
- 9 Pour quelques études utiles de l'État développementiste, voir Woo-Cumings (éd.) 1999 ; Kohli, 2004 ; Saraswati, *et al.* (éds.) 2013 ; et Haggard, 2015.
- 10 Gunnar Myrdal l'avait bien reconnu dans ses réflexions sur ce qu'il a appelé l'« État mou » en Asie du Sud (Myrdal, 1968, chap. 18 ; et 1970, chap. 7). Selon lui, cette « mollesse » reflétait une tendance générale des gens à résister aux contrôles publics et à leur mise en œuvre et n'était pas tellement associée à une forme quelconque de gouvernement, mais plutôt à un manque de « discipline sociale ». L'« État mou » était vulnérable et tombait facilement sous l'emprise de groupes d'intérêts restreints ; il n'était pas capable de débloquent les goulets d'étranglement et d'éliminer les obstacles empêchant une croissance de rattrapage plus rapide.
- 11 Des conseils consultatifs présidentiels pour les investisseurs ont été créés par les Présidents du Ghana, du Sénégal et de la République-Unie de Tanzanie en 2002, puis par ceux du Bénin, du Mali, de la Mauritanie et de l'Ouganda en 2004, enfin en Éthiopie en 2010. Des initiatives similaires ont vu le jour en Amérique latine, comme en Uruguay où ces conseils réunissent des représentants du gouvernement, des travailleurs et des entrepreneurs.

- 12 Les réunions n'ont pas été assez fréquentes (ce n'est que dans un seul des pays étudiés que les réunions avaient lieu plus d'une fois par an). Les membres des conseils, qui étaient souvent de gros investisseurs, ne possédaient pas suffisamment de connaissances techniques ; les secrétariats n'avaient pas les capacités nécessaires pour assurer le contrôle et le suivi des recommandations faites par leurs conseils, ce qui retardait la mise en œuvre ou poussait simplement à l'inaction (Page, 2014).
- 13 On utilise parfois les termes « rentes conditionnelles », parce que, de par leur nature même, les mesures de soutien à l'industrie créent une rente.
- 14 Par exemple, le processus d'examen et d'évaluation de la politique industrielle et des institutions éthiopiennes mené par le Cabinet du Premier Ministre contribue à l'industrialisation à long terme, parce que la possibilité d'un échec est acceptée et que les attentes sont adaptées de façon à maintenir les initiatives sur la bonne voie (UNCTAD, 2015).
- 15 Pour une analyse plus poussée de la marge d'action encore disponible et des exemples de l'usage qui en a été fait par les pays développés et en développement, voir *TDR 2014*, chap. V.
- 16 Même dans les pays qui ont voulu miser sur les partenariats public-privé pour fournir les infrastructures et d'autres services publics, c'est l'État qui joue le rôle principal (*TDR 2015*).
- 17 C'est le cas, par exemple, de la taxe sur les opérations financières instituée au Brésil après la crise financière de 2008 et de la taxe appliquée par la République de Corée aux produits financiers dérivés de change. On trouve des réglementations financières similaires en Inde, en Indonésie, dans la province chinoise de Taiwan et en Uruguay, par exemple (Global Trade Alert, 2013).
- 18 Une étude récente de la politique industrielle en Éthiopie montre, par exemple, que la Banque éthiopienne de développement a joué un rôle utile dans la mobilisation de financements à moindre coût et leur acheminement vers les secteurs prioritaires et les activités productives. L'étude présente une abondance de données à l'appui du maintien des banques nationales de développement et du rôle qu'elles peuvent jouer, surtout quand elles sont guidées par un État développementiste ayant une vision et un plan clairement définis (Oqubay, 2015).
- 19 Les pays développés riches en ressources disposent de sources de financement plus diversifiées (par exemple, les impôts directs et indirects perçus sur le reste de l'économie et les recettes des exportations manufacturières), qui sont complétées, mais pas remplacées, par les revenus provenant des produits de base.
- 20 Voir : <http://www.ft.com/cms/s/0/b51df920-4db5-11e6-8172-e39ecd3b86fc.html#axzz4GG5zg8NN>.

Bibliographie

- Aboal D, Crespi G and Rubalcaba L (2015). *La Innovación y la Nueva Economía de Servicios en América Latina y el Caribe: Retos e Implicaciones de Política*. Washington, DC, Inter-American Development Bank.
- Adelman I and Morris C (1988). *Comparative Patterns of Economic Development, 1850-1914*. Baltimore, The Johns Hopkins University Press.
- Adelman I (2000). The role of government in economic development. In: Tarp F, ed. *Foreign Aid and Development: Lessons learnt and Directions for the Future*. London, Routledge: 36–58.
- Agosin M (2013). Productive development policies in Latin America: Past and present. Serie de Documentos de Trabajo No. 382, University of Chile, Santiago.
- Ahmed S (2016). *Rentier Capitalism: Disorganised Development and Social Injustice in Pakistan*. London, Palgrave Macmillan.
- Ali-Yrkkö J and Hermans R (2002). Nokia in the Finnish innovation system. Discussion paper No. 811, The Research Institute of the Finnish Economy, Helsinki.
- Allen RC (2009). *The British Industrial Revolution in Global Perspective*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Amsden AH (2001). *The Rise of the "Rest": Challenges to the West from Late-Industrializing Economies*. Oxford, Oxford University Press.
- Amsden AH, DiCaprio A and Robinson JA (2014). *The Role of Elites in Economic Development*. Oxford, Oxford University Press.

- Ashman S, Fine B and Newman S (2011). Amnesty International? The nature, scale and impact of capital flight from South Africa. *Journal of Southern African Studies*, 37(1): 7–25.
- Bellofiore R and Garibaldi F (2011). The global crisis and the changing European industrial landscape. *International Journal of Management Concepts and Philosophy*, 5(3): 273–289.
- Bernstein J (2012). Why manufacturing matters. *Rolling Stone*, 23 February. Available at: <http://www.rollingstone.com/politics/news/why-manufacturing-matters-20120223>.
- Buur L, Mondlane Tembe C and Baloi O (2012). The White Gold: The role of government and state in rehabilitating the sugar industry in Mozambique. *Journal of Development Studies*, 48(3): 349–362.
- Campodónico H (2016). Recovering sovereignty over natural resources: The cases of Bolivia and Ecuador. South Centre, Geneva (forthcoming).
- Campos JE and Root HL (1996). *The Key to the Asian Miracle: Making Shared Growth Credible*. Washington, DC, The Brookings Institution.
- Chang H-J. and Kozul-Wright R (1994). Organising development: Comparing national systems of entrepreneurship in Sweden and South Korea. *Journal of Development Studies*, 30(4): 859–891.
- Chang H-J (2007). State-owned enterprise reform. Policy Notes. United Nations Department of Economic and Social Affairs (UNDESA), New York.
- Chang H-J (2009). Industrial policy: Can we go beyond an unproductive confrontation? Paper presented at the 2009 Annual World Bank Conference on Development Economics. Seoul, 22–24 June. Available at: <http://siteresources.worldbank.org/INTABCDESK2009/Resources/Ha-Joon-Chang.pdf>.
- Chang H-J, Andreoni A and Kuan ML (2013). International industrial policy experiences and lessons for the UK. Evidence Paper No. 4. United Kingdom Government Office for Science, London.
- Cohen SS and DeLong JB (2016). *Concrete Economics: The Hamilton Approach to Economic Growth and Policy*. Boston, Harvard Business Review Press.
- DTI (2007). National industrial policy framework. Department of Trade and Industry, Pretoria.
- Epstein G (2005). Central banks as agents of economic development. PERI Working Paper No. 104, University of Massachusetts, Amherst, MA.
- European Commission (2010). An integrated industrial policy for the globalisation era: Putting competitiveness and sustainability at centre stage. Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. COM (2010) 614 final, Brussels.
- European Commission (2014). For a European industrial renaissance. Communication from the Commission to the Council, the European Economic and Social Committee, and the Committee of the Regions. COM (2014) 14/2, Brussels.
- European Commission (2015). International public procurement: From scant facts to hard data. Chief economist's note, Issue No. 1, Brussels.
- European Commission (2016). Public procurement of innovative products and services. Brussels.
- Evans P (1995). *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Evans P (1998). Transferable lessons? Re-examining the institutional prerequisites of East Asian economic policies. *Journal of Development Studies*, 34(6): 66–86.
- Gebreeyesus M (2013). Industrial policy and development in Ethiopia: Evolution and present experimentation. Working Paper No. 2013/125, United Nations University, World Institute for Development Economics Research (UNU-WIDER), Africa Growth Initiative, the African Development Bank (AfDB), Helsinki.
- Global Trade Alert (2013). *What Restraint? Five Years of G20 Pledges on Trade: The 14th GTA Report*. London, Centre for Economic Policy Research.
- Grabowski R (2003). Promoting industrialization: The role of the traditional sector and the state in East Asia. *Journal of International Development*, 15(5): 587–605.
- Haggard S (2015). The developmental state is dead: Long live the developmental state! Available at: <https://eclass.unipi.gr/modules/document/file.php/EBI104/Haggard%20The%20developmental%20state%20is%20dead.pdf>.
- Hall PA and Soskice D, eds. (2001). *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford, Oxford University Press.
- Hausmann R (2015). Fighting corruption won't end poverty. *Project Syndicate*. 24 July. Available at: <https://www.project-syndicate.org/commentary/fighting-corruption-wont-end-poverty-by-ricardo-hausmann-2015-07>.
- Hausmann R, Rodríguez-Clare A and Rodrik D (2005). Towards a strategy for economic growth in Uruguay. Inter-American Development Bank. Available at: <https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/3944/Towards%20a%20Strategy%20for%20Economic%20Growth%20in%20Uruguay.pdf?sequence=1>.
- Heilmann S and Shih L (2013). The rise of industrial policy in China, 1978–2012. Working paper, Harvard Yenching Institute, Cambridge, MA.
- Hirschman AO (1968). The political economy of import-substituting industrialization in Latin America. *The Quarterly Journal of Economics*, 82(1): 1–32.

- Johnson CA (1982). *MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925–1975*. Stanford, CA, Stanford University Press.
- Kang DC (2002). *Crony Capitalism: Corruption and Development in South Korea and the Philippines*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Kaplan D (2016). Linkage dynamics and natural resources: Diversification and catch-up. In: Gehl Sampath P and Oyerlaran-Oyeyinka B, eds. *Sustainable Industrialization in Africa: Towards a New Development Agenda*. London, Palgrave Macmillan: 66–84.
- Kattel R and Lember V (2010). Public procurement as an industrial policy tool: An option for developing countries? Working Paper in Technology Governance and Economic Dynamics, No 31, Tallinn University of Technology, Tallinn.
- Katzenstein PJ (1985). *Small States in World Markets: Industrial Policy in Europe*. Syracuse, NY, Cornell University Press.
- Khan MH (2007). Governance, economic growth and development since the 1960s. Working Paper No. 54. United Nations, Department of Economic and Social Affairs (UNDESA). New York, NY.
- Khan MH and Jomo KS (eds) (2000). *Rents, Rent-Seeking and Economic Development: Theory and Evidence in Asia*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Knight J (2012). China as a developmental state. CSAE Working Paper No. 2012-13, University of Oxford, Oxford.
- Kohli A (2004). *State-Directed Development: Political Power and Industrialization in the Global Periphery*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Kozul-Wright R (1995). The myth of Anglo-Saxon capitalism: Reconstructing the history of the American state. In: Chang H-J and Rowthorn R, eds. *The Role of the State in Economic Change*. Oxford, Clarendon Press: 81–113.
- Kozul-Wright R and Rayment PBW (2007). *The Resistible Rise of Market Fundamentalism: Rethinking Development policy in an Unbalanced World*. London, Zed Press.
- Krueger AO (1990). Government failures in development. *Journal of Economic Perspectives*, 4(3): 9–23.
- Krugman P (1994). Competitiveness: A dangerous obsession. *Foreign Affairs*, 73(2): 28–44.
- Lima R (2016). The new politics of oil: Industrial and technology policy in Brazil, Mexico, and Malaysia. PhD dissertation, Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, MA.
- Lin J and Chang H-J (2009). Should industrial policy in developing countries conform to comparative advantage or defy it? A Debate between Justin Lin and Ha-Joon Chang. *Development Policy Review*, 27(5):483–502.
- Lin JY and Treichel V (2014). Making industrial policy work for development. In: Salazar-Xirinachs JM, Nübler I and Kozul-Wright R, eds. *Transforming Economies: Making Industrial Policy Work for Growth, Jobs and Development*. Geneva, International Labour Office: 65–78.
- Lo D and Wu M (2014). The state and industrial policy in Chinese economic development. In: Salazar-Xirinachs JM, Nübler I and Kozul-Wright R, eds. *Transforming Economies: Making Industrial Policy Work for Growth, Jobs and Development*. Geneva, International Labour Office: 307–326.
- Mazzucato M (2013). *The Entrepreneurial State: Debunking Public vs Private Myths*. London, Anthem Press.
- Myrdal G (1968). *The Asian Drama. An Inquiry into the Poverty of Nations*. New York, NY, Pantheon Books.
- Myrdal G (1970). *The Challenge of World Poverty: A World Anti-Poverty Programme in Outline*. Harmondsworth, Penguin Books.
- Naudé W (2010). New challenges for industrial policy. Working Paper No. 2010/107, United Nations University, World Institute for Development Economics Research (UNU-WIDER), Helsinki.
- Nolan P (2012). *Is China Buying the World?* Cambridge, Polity Press.
- North DC (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Ocampo JA and Taylor L (1998). Trade liberalisation in developing economies: Modest benefits but problems with productivity growth, macro prices, and income distribution. *The Economic Journal*, 108(450): 1523–1546.
- Ocampo JA (2014). Latin American structuralism and production development strategies. In: Salazar-Xirinachs JM, Nübler I and Kozul-Wright R, eds. *Transforming Economies: Making Industrial Policy Work for Growth, Jobs and Development*. Geneva, International Labour Office: 41–64.
- OECD (2014). *Perspectives on Global Development 2014: Boosting Productivity to Meet the Middle-Income Challenge*. Paris, OECD Development Centre.
- Ogilvie S (2015). Medieval champagne fairs: Lessons for development. *Vox*, 23 December. Available at: <http://voxeu.org/article/medieval-champagne-fairs-lessons-development>.
- O’Riain S (2014). *The Rise and Fall of Ireland’s Celtic Tiger: Liberalism, Boom and Bust*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Ornston D (2012). *When Small States Make Big Leaps: Institutional Innovation and High-Tech Competition in Western Europe*. Ithaca, NY, Cornell University Press.
- Oqubay A (2015). *Made in Africa: Industrial Policy in Ethiopia*. Oxford, Oxford University Press.
- Page J (2014). Industrial policy in practice: Africa’s Presidential Investors’ Advisory Councils. Working Paper No. 2014/117, United Nations University,

- World Institute for Development Economics Research (UNU-WIDER), Helsinki.
- Peiffer C (2012). Reform coalitions, patterns and hypotheses from a survey of the literature. Concept Paper 03. Developmental Leadership Program. Available at: <http://publications.dlprog.org/Reform%20Coalitions.pdf>.
- Poon D (2014). China's development trajectory: A strategic opening for industrial policy in the South. Discussion Paper No. 218, UNCTAD, Geneva.
- Reinert KA (2004). *Windows on the World Economy: An Introduction to International Economics*. Cincinnati, OH, South-Western College Publishing.
- Robinson J (2009). Industrial policy and development: A political economy perspective. Paper prepared for the 2009 Annual World Bank Conference on Development Economics. Seoul, 22–24 June.
- Rodrik D (2008). Normalising industrial policy. Working Paper No. 3, Commission on Growth and Development, Washington, DC.
- Roll M, ed. (2014). *The Politics of Public Sector Performance: Pockets of Effectiveness in Developing Countries*. London and New York, Routledge.
- Sabel CF (1994). Learning by monitoring: The institutions of economic development. In: Smelser NJ and Swedberg R, eds. *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton, NJ, Princeton University Press: 137–165.
- Saraswati J, Fine B and Tavasci D (eds.) (2013). *Beyond the Developmental State: Industrial Policy into the Twenty-First Century*. London, Pluto Press.
- Schneider BR (2013). *Hierarchical Capitalism in Latin America: Business, Labor and the Challenges of Equitable Development*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Schneider BR (2016). Upgrading in the 21st Century: New challenges for industrial policy and institution building. Background paper prepared for UNCTAD's *Trade and Development Report 2016*. Geneva, UNCTAD. Unpublished.
- Sen K (2015). State-business relations: Topic guide. Governance and Social Development Resource Centre (GSDRC), University of Birmingham, Birmingham.
- Seguino S (2000). Gender inequality and economic growth: A cross-country analysis. *World Development*, 28(7): 1211–1230.
- Steinberg DA (2015). *Demanding Devaluation: Exchange Rate Politics in the Developing World*. Ithaca, NY, Cornell University Press.
- Studwell J (2013). *How Asia Works: Success and Failure in the World's Most Dynamic Region*. London, Profile Books.
- Thrasher RD and Gallagher KP (2015). Defending development sovereignty: The case for industrial policy and financial regulation in the trading regime. In: Calcagno A, Dullien S, Márquez-Velázquez A, Maystre N and Priewe J, eds. *Rethinking Development Strategies after the Financial Crisis, Volume I: Making the Case for Policy Space*. United Nations publication. Sales No. E.15.II.D.9, New York and Geneva: 93–104.
- Tooze A (2015). *The Deluge: The Great War, America and the Remaking of the Global Order 1916-1931*. New York, NY, Viking.
- Torres S (2016). The case of Uruguay. Background paper for UNCTAD's *Trade and Development Report 2016*. Geneva, UNCTAD. Unpublished.
- Tybout JR (2000). Manufacturing firms in developing countries: How well do they do and why? *Journal of Economic Literature*, 38(1): 11–44.
- UNCTAD (2006). *The Least Developed Countries Report 2006: Developing Productive Capacities* United Nations publication. Sales No. E.06.II.D.9. New York and Geneva.
- UNCTAD (2007). *The Least Developed Countries Report 2007: Knowledge, Technological Learning and Innovation for Development*. United Nations publication. Sales No. E.07.II.D.8. New York and Geneva.
- UNCTAD (2009). *The Least Developed Countries Report 2009: The State and Development Governance*. United Nations publication. Sales No. E.09.II.D.9. New York and Geneva.
- UNCTAD (2012). *Economic Development in Africa Report 2012: Structural Transformation and Sustainable Development in Africa*. United Nations publication. Sales No. E.12.II.D.10. New York and Geneva.
- UNCTAD (2015). *Technology and Information Report, 2015: Fostering Innovation Policies for Industrial Development*. United Nations publication. Sales No. E.15.II.D.3. New York and Geneva: 75–89.
- UNCTAD (TDR 1994). *Trade and Development Report, 1994*. United Nations publication. Sales No. E.94.II.D.26, New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 1996). *Trade and Development Report, 1996*. United Nations publication. Sales No. E.96.II.D.6, New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 1997). *Trade and Development Report, 1997. Globalization, Distribution and Growth*. United Nations publication. Sales No. E.97.II.D.8, New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2002). *Trade and Development Report, 2002. Developing Countries in World Trade*. United Nations publication. Sales No. E.02.II.D.2, New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2003). *Trade and development Report, 2003: Capital Accumulation, Growth and Structural Change*. United Nations publication. Sales No. E.99.II.D.1. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2006). *Trade and Development Report, 2006: Global Partnership and National Policies for Development*. United Nations publication. Sales No. E.06.II.D.6, New York and Geneva.

- UNCTAD (TDR 2010). *Trade and Development Report, 2010: Employment, Globalization and Development*. United Nations publication. Sales No. E.10.II.D.3. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2012). *Trade and Development Report, 2012: Policies for Inclusive and Balanced Growth*. United Nations publication. Sales No. E.12.II.D.6. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2014). *Trade and Development Report, 2014: Global Governance and Policy Space for Development*. United Nations publication. Sales No. E.14.II.D.4. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2015). *Trade and Development Report, 2015: Making the International Financial Architecture Work for Development*. United Nations publication. Sales No. E.15.II.D.4. New York and Geneva.
- UNECA (2014). Dynamic industrial policy in Africa: Innovative institutions, effective processes and flexible mechanisms. ECA Policy Brief No. 011. United Nations Economic Commission for Africa, Addis Ababa.
- UNECA (2015). Economic Report on Africa 2015: Industrializing through Trade. United Nations Economic Commission for Africa, Addis Ababa.
- UNECA (2016). *Transformative Industrial Policy for Africa*. Addis Ababa, United Nations Economic Commission for Africa.
- UNIDO (2013). *Industrial Development Report 2013: Sustaining Employment Growth – The Role of Manufacturing and Structural Change*. Vienna, United Nations Industrial Development Organization.
- Vartiainen J. (1995). The state and structural change: What can be learnt from the successful late industrializers? In: Chang H-J and Rowthorn R, eds. *The Role of the State in Economic Change*. Oxford, Clarendon Press: 137–169.
- Vries P (2015). *State, Economy and the Great Divergence: Great Britain and China, 1680s–1850s*. London, Bloomsbury Publishing.
- Wade R (1990). *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*. Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Wade R (1995). Resolving the state-market dilemma in East Asia. In: Chang H-J and Rowthorn R, eds. *The Role of the State in Economic Change*. Oxford, Clarendon Press: 114–136
- Wade R (2015). The role of industrial policy in developing countries. In: Calcagno A, Dullien S, Márquez-Velázquez A, Maystre N and Priewe J, eds. *Rethinking Development Strategies after the Financial Crisis, Volume I: Making the Case for Policy Space*. United Nations publication. Sales No. E.15.II.D.9, New York and Geneva: 67–79.
- Williamson J (2010). When, where and why? Early industrialization in the poor periphery 1870-1940. Working Paper No. 16344, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- World Bank (2014). 3rd Ethiopia economic update: Strengthening export performance through improved competitiveness. Working Paper No. 89548. Washington, DC.
- Woo-Cumings M (1999). *The Developmental State*. Ithaca, NY, Cornell University Press.
- Zalk N (2015). Industrial policy in a harsh climate: The case of South Africa. In: Salazar-Xirinachs JM, Nübler I and Kozul-Wright R, eds. *Transforming Economies: Making Industrial Policy Work for Growth, Jobs and Development*. Geneva, International Labour Office: 327–354.

Annexe au chapitre VI

CROISSANCE ET CHANGEMENT STRUCTUREL : UNE ÉVALUATION RÉCENTE DU RÔLE DU TAUX DE CHANGE RÉEL

Les décideurs devraient-ils inclure dans leur panoplie de politiques industrielles un taux de change réel sous-évalué ? La CNUCED a récemment étudié cette question en estimant les effets de la sous-évaluation du taux de change sur la croissance économique pour 175 pays, sur la période 1950-2014. S'inspirant dans les grandes lignes de Rodrik (2008), le modèle se concentre sur les effets d'un taux de change surévalué sur la croissance à long terme du PIB par habitant¹ (pour plus de détails sur la méthodologie, voir Maystre, 2016). Le tableau 6.A.1 présente les résultats des estimations réalisées pour tous les pays (colonnes 1 et 2), pour le groupe des pays en développement et celui des pays en transition (colonnes 3 à 5) et leurs sous-groupes (colonnes 6 à 9). L'équation estimée est la suivante :

$$\ln GDP_{pc, it} = \omega \cdot \ln GDP_{pc, it-1} + \delta \cdot UNDERVAL_{it} + \gamma \cdot RER\ volatility_{it} + \text{Cur.dep.with bank crisis}_{it} + \text{Cur.dep.without bank crisis}_{it} + f_i + f_t + v_{it}$$

La colonne 1 montre que la relation entre un taux de change sous-évalué (*UNDERVAL*) et le PIB par habitant (*GDPpc*) est positive. Dans la colonne 2, la variable *UNDERVAL* est estimée pour deux groupes et on y voit que la sous-évaluation n'est statistiquement significative que pour le groupe des pays en développement et des pays en transition, mais pas pour les pays développés. Dans l'ensemble, dans le cas du groupe des pays en développement et des pays en transition, les effets de la variable *UNDERVAL* sur la période 1950-2014 sont considérables, puisque quand cette variable augmente de 0,37 (par exemple, un écart-type dans l'échantillon

de pays en développement et de pays en transition), le PIB par habitant (*GDPpc*) sur cinq ans augmente d'environ 2,4 %.

Dans des résultats additionnels, les coefficients négatifs (et presque toujours statistiquement significatifs) de la volatilité du taux de change réel (*RER volatility*) confirment qu'un taux de change réel instable nuit à la croissance. Il a également eu des effets considérables sur le *GDPpc* pendant toute la période considérée, puisque lorsque la volatilité du taux de change réel (*RER volatility*) diminue de 1,55 (un écart-type), le PIB par habitant (*GDPpc*) sur cinq ans augmente d'environ 1,65 %. Avec les fortes dépréciations monétaires, associées ou non à une crise bancaire, ces variables ont pour but de vérifier la présence d'une instabilité macroéconomique. Dans l'ensemble, les estimations confirment, en partie, la validité de l'argument de Frenkel and Rapetti (2015) en faveur d'un taux de change réel stable et compétitif (*SCRER* pour « stable and competitive real exchange rate »), au lieu d'avoir uniquement un taux de change réel sous-évalué.

Dans les colonnes 3 à 5, les régressions sur échantillons excluent explicitement les pays développés et divisent toute la période étudiée en trois parties. Les résultats portent à conclure que la relation entre *UNDERVAL* et *GDPpc* était plus nette pendant la période 1950-1979 (colonne 3). Son coefficient en 1980-1999 (colonne 4) n'est plus statistiquement significatif et il est intéressant de voir qu'il devient négatif et significatif en 2000-2014. C'est, en partie, conforme à l'expérience de plusieurs pays exportateurs de produits de base, qui, en périodes de

Tableau 6.A.1

**RÉGRESSION DE LA CROISSANCE ÉCONOMIQUE SUR UN INDICATEUR
DE LA SOUS-ÉVALUATION DU TAUX DE CHANGE RÉEL, 1950-2014**

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
<i>Variable dépendante : logarithme naturel du PIB réel par habitant (lnGDPpc)</i>									
	Tous les pays		Pays en développement et pays en transition			Afrique	Amérique latine et Caraïbes	Asie	Pays en transition
	1950- 2014	1950- 2014	1950- 1979	1980- 1999	2000- 2014	1950- 2014	1950- 2014	1950- 2014	1950- 2014
lnGDPpc (Lag)	0,859a [0,0199]	0,857a [0,0208]	0,653a [0,0954]	0,700a [0,0426]	0,631a [0,0711]	0,887a [0,0450]	0,793a [0,0330]	0,871a [0,0324]	0,219c [0,105]
UNDERVAL	0,0591a [0,0200]		0,177b [0,0766]	0,042 [0,0396]	-0,107b [0,0423]	0,065 [0,0389]	0,057 [0,0372]	0,104b [0,0474]	-0,011 [0,149]
UNDERVAL dans les pays développés		0,038 [0,0415]							
UNDERVAL dans les pays en développement et les pays en transition		0,0648a [0,0243]							
<i>Volatilité du taux de change réel (RER)</i>	-0,0104a [0,00395]	-0,0107a [0,00405]	-0,0132a [0,00403]	-0,00455a [0,00155]	-0,008 [0,0147]	-0,0164a [0,00554]	-0,0278b [0,0115]	-0,004 [0,00465]	-0,013 [0,0247]
Variable binaire : forte dépréciation monétaire associée à une crise bancaire (Cur. dep. w/ bank crisis)	-0,027 [0,0211]	-0,027 [0,0210]		-0,028 [0,0287]	-0,022 [0,0258]	-0,018 [0,0424]	-0,0649b [0,0269]	0,002 [0,0278]	0,009 [0,0362]
Variable binaire : forte dépréciation monétaire non associée à une crise bancaire (Cur. dep. w/ bank crisis)	-0,027 [0,0209]	-0,027 [0,0207]		-0,0537c [0,0299]	-0,001 [0,0208]	-0,010 [0,0309]	-0,137b [0,0567]	-0,0704a [0,0217]	-0,060 [0,0546]
Effets fixes-pays (CFE)	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui
Effets fixes-période (PFE)	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui
# Observations	1,659	1,659	380	490	407	517	348	330	72
R ² (within)	0,901	0,901	0,747	0,635	0,784	0,844	0,914	0,936	0,898
Nombre de pays	175	175	118	135	137	50	35	34	17

Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après la base de données *Penn World Tables (PWT)*, version 9.0, Feenstra *et al.*, 2015 ; et FMI, *Perspectives de l'économie mondiale*, 2015, pour la définition des variables binaires relatives aux fortes dépréciations monétaires associées ou non à des crises bancaires.

Note : Les estimations sont basées sur des données publiées récemment par PWT pour un maximum de 175 pays. Chaque observation représente une moyenne sur plusieurs fenêtres de cinq ans allant de 1950-1954 à 2010-2014, afin d'éviter de capter des variations à court terme. La variable $GDPpc_{t-1}$ correspond à la variable $GDPpc$ (PIB par habitant) décalée et a été inclus pour vérifier la présence d'une convergence économique standard. $UNDERVAL$ est un indicateur de la sous-évaluation du taux de change réel, qui a été construit comme suit. Dans un premier temps, une régression du RER (taux de change réel) sur le $GDPpc$ (PIB par habitant) et des effets fixes-période est effectuée comme suit : $\ln RER_{it} = \alpha + \beta \cdot \ln GDPpc_{it} + f_t + u_{it}$. Cette première étape a pour but de purger l'effet Balassa-Samuelson, à savoir le fait que les prix des biens non échangeables sont généralement moins élevés dans les pays pauvres. Dans un deuxième temps, l'indicateur de la sous-évaluation du taux de change réel, $UNDERVAL_{it}$, est calculé en soustrayant du taux de change réel, RER, le taux de change réel corrigé de l'effet Balassa-Samuelson, $(\overline{RER}_{it})^*$, qui correspond à la valeur prédite à partir de l'équation précédente. Par conséquent, $UNDERVAL_{it} = \ln RER_{it} - \ln \overline{RER}_{it}$. Comme c'est expliqué dans Rodrik (2008), ainsi construit, l'indicateur $UNDERVAL$ est comparable entre les pays et dans le temps. En particulier, quand cet indicateur est positif, cela signifie que le taux de change réel est sous-évalué, et quand il est négatif, cela signifie que le taux de change réel est surévalué. La volatilité du taux de change réel est la variance du RER sur une période de cinq ans. Toutes les spécifications incluent un ensemble de variables binaires pour les pays et les périodes, ainsi que deux autres variables binaires qui prennent la valeur de 1 si, durant la période correspondante, le pays a traversé des périodes de fortes dépréciations de sa monnaie, associées ou non à des crises bancaires, selon la définition du FMI (2015). Les pays présentant des observations extrêmes pour l'indicateur $UNDERVAL$ (République démocratique populaire de Corée, Iraq et République démocratique populaire lao) et pour la *volatilité du RER* (Barbade) ont été exclus des échantillons. Les erreurs-standard robustes sont indiquées entre crochets. Les lettres *a*, *b* et *c* indiquent des résultats statistiquement significatifs aux seuils de 1 %, 5 % et 10 %, respectivement. Étant donné que la première forte dépréciation monétaire a lieu en 1983 dans notre échantillon, la colonne 3 n'inclut pas les deux variables correspondantes

hausse des prix des produits de base, enregistrent une appréciation de leur RER, en même temps qu'une croissance plus rapide.

Enfin, pour vérifier si les effets de la sous-évaluation (*UNDERVAL*) sont différents d'une région à l'autre, les colonnes 6 à 9 considèrent séparément ces effets pour l'Afrique, la région de l'Amérique latine et des Caraïbes, l'Asie et les pays en transition, respectivement. Les résultats obtenus montrent que c'est en Asie que les effets de la sous-évaluation (*UNDERVAL*) sont les plus prononcés. En revanche, aucun effet significatif n'apparaît pour les autres groupes.

Quand on subdivise davantage ces derniers résultats en considérant les trois sous-périodes utilisées dans les colonnes 3 à 5, on constate que les effets de la sous-évaluation (*UNDERVAL*) sont généralement plus forts dans la première période de l'échantillon pour tous les sous-groupes (ces résultats ne sont pas publiés ici), sauf en Afrique, où le coefficient de cette variable est positif (0,141) et statistiquement significatif au seuil de 10 % pendant la période 1980-1999. Il convient de noter également que *UNDERVAL* est statistiquement significatif et négativement corrélé à *GDPpc* en Amérique latine pendant la période 2000-2014. En outre, quand les effets de la sous-évaluation sont examinés par niveau de revenu par habitant en utilisant la classification de la Banque mondiale (pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure, PRITS) et pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure, PRITI), plutôt que par zone géographique, on voit qu'il existe une corrélation statistiquement significative entre *UNDERVAL* et la croissance du PIB par habitant (*GDPpc*) dans les pays à faible revenu (PFR) pendant toute la période étudiée, mais pas dans les groupes à revenu plus élevé. Dans une certaine mesure, ce résultat confirme que c'est dans les pays pauvres que l'effet de la sous-évaluation monétaire sur la croissance est le plus prononcé (Haddad and Pancaro, 2010).

Dans la littérature actuelle, il est souvent question d'une relation positive entre un taux de change réel sous-évalué et la croissance économique (pour une analyse plus détaillée, voir Maystre, 2016). Les résultats récents présentés ici indiqueraient plutôt

que le tableau est plus nuancé. En particulier, les estimations montrent que la sous-évaluation du taux de change réel est souvent moins statistiquement significative (ou cesse de l'être) dans les périodes récentes. De plus, elle tend à moins contribuer à la croissance du PIB par habitant, bien qu'il y ait peut-être une certaine absence de linéarité (Rapetti *et al.*, 2012). En outre, la sous-évaluation du taux de change réel n'a pas toujours été utile dans toutes les régions. Cependant, d'après cette analyse empirique et d'autres tests de robustesse non présentés ici (voir Maystre, 2016), il semble bien que la surévaluation nuise toujours à la croissance et devrait donc être évitée.

Compte tenu de ces résultats, il ne faudrait pas voir dans la sous-évaluation du taux de change réel une panacée pour la croissance, même s'il est difficile de trouver un pays dont les exportations sont dominées par les produits manufacturés qui n'ait pas une fois ou une autre sous-évalué son taux de change réel. Ceci corrobore l'hypothèse posée dans Steinberg (2015), selon laquelle les taux de change réels tendent à être plus fortement sous-évalués dans les pays ayant un secteur manufacturier fort et confirme que la politique macroéconomique et la politique industrielle ne peuvent être poursuivies isolément l'une de l'autre.

Enfin, il y a lieu de signaler que le taux de change réel n'est pas à proprement parler une variable sur laquelle un pays peut agir directement, mais un prix relatif déterminé par plusieurs facteurs. Les gouvernements peuvent agir indirectement sur le taux de change réel par un assainissement modéré des finances publiques quand la demande privée baisse, par la gestion du compte de capital, par des interventions ciblées sur le marché des changes et par une dépréciation nominale associée à des mesures anti-inflationnistes visant les prix et les salaires (Rodrik, 2008). Inutile de dire que les instruments devront être choisis en fonction du contexte ; cependant, lorsque la demande extérieure est faible, il sera important de faire en sorte que les instruments utilisés pour agir sur le taux de change réel ne finissent pas par réduire la demande agrégée intérieure au lieu de la stimuler. ■

Note

- 1 Aucune autre variable de substitution (proxy) n'est utilisée, car de toutes celles qui existent, c'est celle qui convient le mieux. Une autre approche aurait pu être d'étudier les effets sur les exportations, mais cette approche a l'inconvénient d'exclure nécessairement les importations, lesquelles sont également importantes pour la transformation structurelle et la croissance à long terme. De même, l'estimation des effets sur la composition de la production ou d'autres variables pouvant refléter le changement structurel a été exclue en raison du manque de données. Toutefois, c'est une piste de recherche importante pour l'avenir.

Bibliographie

- Feenstra RC, Inklaar R and Timmer MP (2015). The next generation of the Penn World Table. *American Economic Review*, 105(10): 3150–3182.
- Frenkel R and Rapetti M (2015). The real exchange rate as a target of macroeconomic policy. In: Calcagno A, Dullien S, Márquez-Velázquez A, Maystre N and Priewe J, eds. *Rethinking Development Strategies after the Financial Crisis, Volume I: Making the Case for Policy Space*. United Nations publication. Sales No. E.15.II.D.9, New York and Geneva: 81–92.
- Haddad M and Pancaro C (2010). Can real exchange rate undervaluation boost exports and growth in developing countries? Yes, but not for long. *Economic Premise*, 20: 1–5.
- IMF (2015). *World Economic Outlook 2015: Adjusting to Lower Commodity Prices*. Washington, DC, International Monetary Fund, October.
- Maystre N (2016). The role of real undervaluation in supporting growth and structural change. UNCTAD Discussion Papers, forthcoming.
- Rapetti M, Skott P and Razmi A (2012). The real exchange rate and economic growth: Are developing countries different? *International Review of Applied Economics*, 26(6): 735–753.
- Rodrik D (2008). The real exchange rate and economic growth. *Brookings Papers on Economic Activity*, 39(2): 365–412.
- Steinberg DA (2015). *Demanding Devaluation: Exchange Rate Politics in the Developing World*. Ithaca, NY, Cornell University Press.



CONFÉRENCE DES NATIONS UNIES SUR LE COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT

Palais des Nations
CH-1211 GENÈVE 10
Suisse
(<http://unctad.org>)

Choix de publications de la CNUCED

Rapport sur le commerce et le développement, 2015 Publication des Nations Unies, n° de vente F.15.II.D.4
Mettre l'architecture financière internationale au service du développement ISSN 0257-8093

- Chapitre I Tendances et problèmes actuels de l'économie mondiale
Annexe : Est-ce la fin de la financiarisation des marchés des produits de base ?
- Chapitre II Financiarisation et malaise macroéconomique
- Chapitre III Défis systémiques dans le système monétaire international
- Chapitre IV La réforme de la réglementation financière après la crise
- Chapitre V La dette extérieure et les crises de la dette : vulnérabilités croissantes et nouveaux défis
- Chapitre VI Le financement international à long terme du développement : défis et possibilités

Rapport sur le commerce et le développement, 2014 Publication des Nations Unies, n° de vente F.14.II.D.4
Gouvernance mondiale et marge d'action pour le développement ISSN 0256-0887

- Chapitre I Tendances récentes de l'économie mondiale
- Chapitre II Pour une reprise économique soutenue : analyse de différentes options possibles
- Chapitre III Marge d'action et gouvernance mondiale : principaux enjeux
- Chapitre IV Marge d'action et origines du système économique multilatéral
- Chapitre V Les politiques industrielles et commerciales dans un régime de gouvernance mondiale changeant
- Chapitre VI Financement international et marge d'action
Annexe : Les accords bilatéraux d'investissement attirent-ils l'IED dans les pays en développement ?
- Chapitre VII Marge d'action budgétaire en tant qu'instrument de stabilité et de développement : les enjeux actuels

Rapport sur le commerce et le développement, 2013 Publication des Nations Unies, n° de vente F.13.II.D.3
S'adapter à la nouvelle dynamique de l'économie mondiale ISSN 0256-0887

- Chapitre I Tendances et problèmes actuels de l'économie mondiale
Annexe : Trois scénarios pour l'économie mondiale
- Chapitre II Vers une croissance plus équilibrée : faire une plus grande place à la demande intérieure dans les stratégies de développement
Annexe : Modifier les stratégies de croissance : principales conséquences et difficultés
- Chapitre III Financer l'économie réelle

Rapport sur le commerce et le développement, 2012 Publication des Nations Unies, n° de vente F.12.II.D.6
Politiques pour une croissance équitable et équilibrée ISBN 978-92-1-212399-8

- Chapitre I Tendances et problèmes actuels de l'économie mondiale
- Chapitre II Inégalités de revenu : aspects fondamentaux
- Chapitre III Évolution et dimensions des inégalités de revenu
- Chapitre IV Changements découlant de la mondialisation et du progrès technologique, et incidence de ces changements sur les inégalités de revenu nationales
- Chapitre V Le rôle de la politique budgétaire dans la répartition des revenus
- Chapitre VI Nouveau regard sur les aspects économiques et politiques des inégalités

Rapport sur le commerce et le développement, 2011 Publication des Nations Unies, n° de vente F.11.II.D.3
L'économie mondiale après la crise ISSN 0256-0887

- Chapitre I Tendances et problèmes actuels de l'économie mondiale
- Chapitre II Crise financière : aspects budgétaires et impact sur la dette publique
- Chapitre III Marge d'action budgétaire, viabilité de l'endettement et croissance économique
- Chapitre IV Reréglementation et restructuration financières
- Chapitre V Marchés des produits de base financiarisés : évolution récente et questions de politique générale
 Annexe : Réforme de la réglementation des marchés d'instruments dérivés adossés aux produits de base
- Chapitre VI L'ordre monétaire mondial et le système commercial international

Rapport sur le commerce et le développement, 2010 Publication des Nations Unies, n° de vente F.10.II.D.3
Emploi, mondialisation et développement ISBN 978-92-1-212388-2

- Chapitre I Après la crise mondiale : une reprise inégale et fragile
 Annexe : Les contrats de couverture de défaillance de crédit
- Chapitre II Effets sur l'emploi d'un rééquilibrage de l'économie mondiale
 Annexe : Simulation des effets d'un rééquilibrage mondial sur le commerce et l'emploi : note technique
- Chapitre III Les aspects macroéconomiques de la création d'emplois et du chômage
- Chapitre IV Transformation structurelle et création d'emplois dans les pays en développement
- Chapitre V De nouvelles politiques pour une croissance soutenue, la création d'emplois et la réduction de la pauvreté

Rapport sur le commerce et le développement, 2009 Publication des Nations Unies, n° de vente F.09.II.D.16
Faire face à la crise mondiale ISBN 978-92-1-212371-4
Atténuation des changements climatiques et développement

- Chapitre I L'impact de la crise mondiale et les mesures à court terme pour y faire face
 Annexe : La récession mondiale aggrave la crise alimentaire
- Chapitre II La financiarisation des marchés de produits de base
- Chapitre III Les enseignements de la crise : Comment rendre les systèmes financiers plus sûrs et plus viables ?
- Chapitre IV Réforme du système monétaire et financier international
- Chapitre V Atténuation des changements climatiques et développement

Rapport sur le commerce et le développement, 2008

*Prix des produits de base, flux des capitaux et financement
de l'investissement*

Publication des Nations Unies, n° de vente F.08.II.D.21

ISBN 978-92-1-212358-5

- Chapitre I Tendances et problèmes actuels de l'économie mondiale
Tableau annexe du chapitre premier
- Chapitre II Hausse des prix des produits primaires et instabilité
- Chapitre III Flux internationaux de capitaux, solde des opérations courantes et financement du développement
Annexe : Analyse économétrique des déterminants de retournements du solde des opérations courantes accompagnés d'une expansion ou d'une contraction de l'économie
- Chapitre IV Sources intérieures de financement et investissement dans les capacités de production
- Chapitre V L'aide internationale pour la réalisation des OMD et la croissance
Annexe : Description des études économétriques
- Chapitre VI Le débat actuel sur la dette extérieure des pays en développement

* * * * *

Trade and Development Report, 1981–2011

Three Decades of Thinking Development

United Nations publication, sales no. E.12.II.D.5

ISBN 978-92-1-112845-1

Part One Trade and Development Report, 1981–2011: Three Decades of Thinking Development

1. Introduction
2. Interdependence
3. Macroeconomics and finance
4. Global economic governance
5. Development strategies: assessments and recommendations
6. Outlook

Part Two Panel Discussion on “Thinking Development: Three Decades of the *Trade and Development Report*”

Opening statement

by Anthony Mothae Maruping

Origins and evolving ideas of the *TDR*

Introductory remarks by Richard Kozul-Wright

Statement by Rubens Ricupero

Statement by Yilmaz Akyüz

The *TDR* approach to development strategies

Introductory remarks by Taffere Tesfachew

Statement by Jayati Ghosh

Statement by Rolph van der Hoeven

Statement by Faizel Ismail

The macroeconomic reasoning in the *TDR*

Introductory remarks by Charles Gore

Statement by Anthony P. Thirlwall

Statement by Carlos Fortin

Statement by Heiner Flassbeck

Evolving issues in international economic governance

Introductory remarks by Andrew Cornford

Statement by Jomo Kwame Sundaram

Statement by Arturo O'Connell

The way forward

Closing remarks by Alfredo Calcagno

Summary of the debate

* * * * *

Rethinking Development Strategies after the Financial Crisis

Volume I: Making the Case for Policy Space

Edited by Alfredo Calcagno, Sebastian Dullien, Alejandro Márquez-Velázquez, Nicolas Maystre and Jan Priewe

United Nations publication, sales no. E.15.II.D.9
ISBN 978-92-1-112894-9

Introduction

Alfredo Calcagno

Rethinking Development Strategies after the Global Financial Crisis

Jan Priewe

Seven Strategies for Development in Comparison

Eric Helleiner

Restoring the Development Dimension of Bretton Woods

Veerayooth Kanchoochat

The Middle-Income Trap and East Asian Miracle Lessons

Robert H. Wade

The Role of Industrial Policy in Developing Countries

Roberto Frenkel and Martín Rapetti

The Real Exchange Rate as a Target of Macroeconomic Policy

Rachel Denae Thrasher and Kevin P. Gallagher

Defending Development Sovereignty: The Case for Industrial Policy and Financial Regulation in the Trading Regime

Rethinking Development Strategies after the Financial Crisis

Volume II: Country Studies and International Comparisons

Edited by Alfredo Calcagno, Sebastian Dullien, Alejandro Márquez-Velázquez, Nicolas Maystre and Jan Priewe

United Nations publication, sales no. E.15.II.D.10
ISBN 978-92-1-112895-6

Introduction

Sebastian Dullien

A Question Of Strategy: What Characterizes Top Growth Performers?

C.P. Chandrasekhar

National Development Banks in a Comparative Perspective

Amit S. Ray

The Enigma of the “Indian Model” of Development

Liqing Zhang and Qin Gou

Demystifying China’s Economic Growth: Retrospect and Prospect

Laike Yang

Production Sharing in East Asia: China’s Position, Trade Pattern and Technology Upgrading

Pedro Rossi and André Biancarelli

Macroeconomic Policy for a Social-Oriented Development Strategy – The Brazilian Case

Ricardo Ffrench-Davis

Is Chile a Role Model for Development?

**The Financial and Economic Crisis of 2008-2009
and Developing Countries**

United Nations publication, sales no. E.11.II.D.11
ISBN 978-92-1-112818-5

Edited by Sebastian Dullien, Detlef J. Kotte,
Alejandro Márquez and Jan Priewe

Introduction

The Crisis – Transmission, Impact and Special Features

Jan Priewe

What Went Wrong? Alternative Interpretations of the Global Financial Crisis

Daniela Magalhães Prates and Marcos Antonio Macedo Cintra

The Emerging-market Economies in the Face of the Global Financial Crisis

Jörg Mayer

The Financialization of Commodity Markets and Commodity Price Volatility

Sebastian Dullien

Risk Factors in International Financial Crises: Early Lessons from the 2008-2009 Turmoil

The Crisis – Country and Regional Studies

Laike Yang and Cornelius Huizenga

China's Economy in the Global Economic Crisis: Impact and Policy Responses

Abhijit Sen Gupta

Sustaining Growth in a Period of Global Downturn: The Case of India

André Nassif

Brazil and India in the Global Economic Crisis: Immediate Impacts and Economic Policy Responses

Patrick N. Osakwe

Africa and the Global Financial and Economic Crisis: Impacts, Responses and Opportunities

Looking Forward – Policy Agenda

Alejandro Márquez

The Report of the Stiglitz Commission: A Summary and Comment

Ricardo Ffrench-Davis

Reforming Macroeconomic Policies in Emerging Economies: From Procyclical to Countercyclical Approaches

Jürgen Zattler

A Possible New Role for Special Drawing Rights In and Beyond the Global Monetary System

Detlef J. Kotte

The Financial and Economic Crisis and Global Economic Governance

* * * * *

**The Global Economic Crisis:
Systemic Failures and Multilateral Remedies**

United Nations publication, sales no. E.09.II.D.4
ISBN 978-92-1-112765-2

*Report by the UNCTAD Secretariat Task Force
on Systemic Issues and Economic Cooperation*

Chapter I A crisis foretold

Chapter II Financial regulation: fighting today's crisis today

Chapter III Managing the financialization of commodity futures trading

Chapter IV Exchange rate regimes and monetary cooperation

Chapter V Towards a coherent effort to overcome the systemic crisis

* * * * *

Ces publications peuvent être obtenues auprès de librairies et de distributeurs partout dans le monde. Adressez-vous à votre librairie habituelle ou à : the United Publications Customer Service office, PO Box 960, Herndon, VA 20172, États-Unis; tel.: +1 703 661 1571, télécopieur: +1 703 996 1010, courrier: order@un.org, <https://shop.un.org>.

**Regional Monetary Cooperation and Growth-enhancing Policies:
The new challenges for Latin America and the Caribbean**

United Nations publication, UNCTAD/GDS/2010/1

- Chapter I What Went Wrong? An Analysis of Growth and Macroeconomic Prices in Latin America
- Chapter II Regional Monetary Cooperation for Growth-enhancing Policies
- Chapter III Regional Payment Systems and the SUCRE Initiative
- Chapter IV Policy Conclusions

* * * * *

Price Formation in Financialized Commodity Markets: The role of information

United Nations publication, UNCTAD/GDS/2011/1

1. Motivation of this Study
2. Price Formation in Commodity Markets
3. Recent Evolution of Prices and Fundamentals
4. Financialization of Commodity Price Formation
5. Field Survey
6. Policy Considerations and Recommendations
7. Conclusions

* * * * *

Ces publications peuvent être consultées sur le site Web : <http://unctad.org>. La version sur papier peut être obtenue en s'adressant à l'assistant aux publications du Service des politiques macroéconomiques et des politiques de développement, Division de la mondialisation et des stratégies de développement, Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), Palais des Nations, CH-1211 Genève 10 (Suisse), courriel : gdsinfo@unctad.org.

UNCTAD Discussion Papers

No. 224	March 2016	Anila Premti	Liner shipping: Is there a way for more competition?
No. 223	Oct. 2015	Carlos M. Correa	Intellectual property: How much room is left for industrial policy?
No. 222	July 2015	Ulrich Hoffmann	Can green growth really work and what are the true (socio-) economics of climate change?
No. 221	May 2015	Eric Helleiner	International policy coordination for development: The forgotten legacy of Bretton Woods
No. 220	May 2015	Martin Falk and Eva Hagsten	E-commerce trends and impacts across Europe
No. 219	March 2015	Piergiuseppe Fortunato, Carlos Razo and Kasper Vrolijk	Operationalizing the product space: A road map to export diversification
No. 218	Dec. 2014	Daniel Poon	China's development trajectory: A strategic opening for industrial policy in the South
No. 217	Nov. 2014	Yılmaz Akyüz	Internationalization of finance and changing vulnerabilities in emerging and developing economies
No. 216	April 2014	Andrew Cornford	Macroprudential regulation: Potential implications for rules for cross-border banking
No. 215	March 2014	Stephany Griffith-Jones	A BRICS development bank: A dream coming true?
No. 214	Dec. 2013	Jörg Mayer	Towards more balanced growth strategies in developing countries: Issues related to market size, trade balances and purchasing power
No. 213	Nov. 2013	Shigehisa Kasahara	The Asian developmental State and the Flying Geese paradigm
No. 212	Nov. 2013	Vladimir Filimonov, David Bicchetti, Nicolas Maystre and Didier Sornette	Quantification of the high level of endogeneity and of structural regime shifts in commodity markets
No. 211	Oct. 2013	André Nassif, Carmem Feijó and Eliane Araújo	Structural change and economic development: Is Brazil catching up or falling behind?
No. 210	Dec. 2012	Giovanni Andrea Cornia and Bruno Martorano	Development policies and income inequality in selected developing regions, 1980–2010
No. 209	Nov. 2012	Alessandro Missale and Emanuele Bacchiocchi	Multilateral indexed loans and debt sustainability
No. 208	Oct. 2012	David Bicchetti and Nicolas Maystre	The synchronized and long-lasting structural change on commodity markets: Evidence from high frequency data
No. 207	July 2012	Amelia U. Santos-Paulino	Trade, income distribution and poverty in developing countries: A survey
No. 206	Dec. 2011	André Nassif, Carmem Feijó and Eliane Araújo	The long-term "optimal" real exchange rate and the currency overvaluation trend in open emerging economies: The case of Brazil
No. 205	Dec. 2011	Ulrich Hoffmann	Some reflections on climate change, green growth illusions and development space
No. 204	Oct. 2011	Peter Bofinger	The scope for foreign exchange market interventions
No. 203	Sep. 2011	Javier Lindenboim, Damián Kennedy and Juan M. Graña	Share of labour compensation and aggregate demand discussions towards a growth strategy
No. 202	June 2011	Pilar Fajarnes	An overview of major sources of data and analyses relating to physical fundamentals in international commodity markets
No. 201	Feb. 2011	Ulrich Hoffmann	Assuring food security in developing countries under the challenges of climate change: Key trade and development issues of a fundamental transformation of agriculture

* * * * *

Les documents de cette série peuvent être consultés sur le site Web : <http://unctad.org>. La version sur papier peut être obtenue en s'adressant à l'assistant aux publications du Service des politiques macroéconomiques et des politiques de développement, Division de la mondialisation et des stratégies de développement, Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), Palais des Nations, CH-1211 Genève 10 (Suisse), courriel : gdsinfo@unctad.org.

QUESTIONNAIRE

Rapport sur le commerce et le développement, 2016

Pour améliorer la qualité et la pertinence du Rapport sur le commerce et le développement, le secrétariat de la CNUCED aimerait avoir votre avis sur cette publication. Nous vous prions de bien vouloir compléter le formulaire et de le renvoyer à l'adresse ci-dessous :

Readership Survey
Division on Globalization and Development Strategies
UNCTAD
Palais des Nations, Room E.10009
CH-1211 Geneva 10, Switzerland
Télécopieur : (+41) (0)22 917 0274
Courriel : tdr@unctad.org

Nous vous remercions de votre coopération.

1. Quelle est votre évaluation de la présente publication ?
- | | <i>Excellent</i> | <i>Bon</i> | <i>Satisfaisant</i> | <i>Médiocre</i> |
|-----------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Évaluation globale | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Pertinences des question traitées | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Qualité de l'analyse | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Qualité des conclusions | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Présentation | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

2. Quels sont à votre avis les points forts de cette publication ?

3. Quels sont à votre avis les points faibles de cette publication ?

4. À quelles fins employez-vous cette publication ?

Analyse et recherche	<input type="checkbox"/>	Enseignement et formation	<input type="checkbox"/>
Formulation et mise en œuvre des politiques	<input type="checkbox"/>	Autres (<i>à préciser</i>)	_____

5. Dans quel secteur travaillez-vous ?

Administration publique	<input type="checkbox"/>	Entreprise publique	<input type="checkbox"/>
Organisation non gouvernementale	<input type="checkbox"/>	Université ou recherche	<input type="checkbox"/>
Organisation internationale	<input type="checkbox"/>	Presse/Média	<input type="checkbox"/>
Secteur privé	<input type="checkbox"/>	Autres (<i>à préciser</i>)	_____

6. Nom et adresse (*facultatif*) :

7. Observations ?
