

Chapitre 9 – Les stratégies de développement

Ce que dit le programme :

On mobilisera l'économie et la sociologie du développement pour analyser les inégalités de développement et la soutenabilité du développement. (...) On mobilisera les travaux économiques et sociologiques sur le rôle des institutions, notamment le marché et l'État.

(...) On étudiera la notion de développement en s'interrogeant sur les stratégies qu'il est possible de mettre en oeuvre. On montrera que, face aux échecs de certaines stratégies et face à certaines tentatives d'imposition d'un modèle unique, l'éclatement du tiers-monde pose la question de l'homogénéité du développement et renouvelle l'économie du développement.

Plan du cours :

1 – Comment combler les écarts de développement économique ? Le débat théorique des années 1950-1960

2 – Des exemples de politiques de développement des années 1950 aux années 1980

3 – Les années 1980 constituent une rupture dans les stratégies de développement

4 – Les réussites de développement depuis les années 1990 : une diversité de stratégies

5 – Les années 2000, l'émergence d'un « nouveau consensus de Washington »

6 – L'aide au développement : quel bilan ?

1 – Comment combler les écarts de développement économique ? Le débat théorique des années 1950-1960

1.1 – Le sous-développement : un retard dans les étapes du développement économique

Document 1 – Le sous-développement comme retard de développement

Le sous-développement est considéré comme un simple retard de développement qui pourra être rattrapé par des politiques (...) imitant celles adoptées par les pays développés lors de leur industrialisation.

W. W. Rostow constitue le représentant le plus significatif de ce courant. Dans *Les étapes de la croissance, un manifeste non communiste* (1960), il décrit les étapes de développement par laquelle toute société doit passer au cours de son histoire. La première étape est celle de la société traditionnelle, où domine l'activité agricole. Le progrès technique est absent, la croissance est nulle. La deuxième étape est celle des conditions préalables au décollage, ou *take-off*, que sont la révolution démographique, la révolution commerciale, la révolution des transports, l'évolution des mentalités qui commence à rompre avec le fatalisme. La troisième étape est celle du *take-off*, étape au cours de laquelle la société s'affranchit des obstacles qui s'opposaient à la croissance. Les taux d'épargne et d'investissement augmentent significativement et la croissance apparaît. La quatrième étape est celle de la marche vers la maturité où le progrès technique se diffuse à l'ensemble des activités. Enfin, la dernière étape est l'ère de la consommation de masse.

Ces étapes sont calquées sur l'évolution des sociétés européennes du 15^{ème} au 20^{ème} siècle, et un pays sous-développé est alors un pays qui n'a pas encore atteint la dernière étape.

Pour franchir de telles étapes, les théoriciens (...) prônent l'accumulation d'épargne afin de financer la croissance et ainsi amorcer le *take-off*. S'appuyant sur les acquis théoriques des avantages comparatifs de Ricardo et du théorème HOS, ils mettent aussi en avant les bénéfices que les PED tireraient d'une plus grande insertion dans le commerce international. L'économie néoclassique met donc en avant un modèle *uniforme* de croissance pour l'ensemble des PED.

D'après Pierre-André Corpron et alii, *Economie sociologie et histoire du monde contemporain*, Bréal, 2013

1.2 – La critique du modèle de Rostow et l'émergence de l'économie du développement

Document 2 – Le développement, un nouvel objet pour la science économique

Au début des années 1950, à l'heure où la croissance du PIB atteint dans les économies industrialisées des rythmes sans précédent (5% par an en moyenne) et où elle constitue un objectif central des politiques économiques, la notion de développement s'élabore en se démarquant de celle de la notion de croissance (cf les travaux de F.Perroux). Cette démarcation n'est que relative dans la mesure où la plupart des auteurs

considèrent la croissance d'un surplus économique comme un préalable indispensable au développement ; mais ce préalable n'est pas suffisant : bien plus, une interrogation sur le contenu et l'orientation de la croissance (aspects qualitatifs, structurels) aboutit à l'idée qu'elle peut aggraver le sous-développement ; et surtout, celui-ci ne doit plus être considéré comme un simple retard de croissance, mais comme une situation spécifique.

(...) L'économie du développement constitue à partir des années 1950 « *un courant nouveau de l'économie politique* » qui (...) affirme son existence autour d'un paradigme nouveau : la spécificité historique du sous-développement, et donc la spécificité théorique de la question du développement qui en découle. Ces courants théoriques ont en effet en commun de mettre en avant trois points qui constituent la ligne de démarcation avec une orthodoxie de la croissance :

- le sous-développement n'est pas un retard de croissance mais le produit d'une situation historique spécifique qui renvoie en premier lieu à la colonisation (...);
- cet enracinement historique trouve ses prolongements dans le fonctionnement contemporain de l'économie mondiale et dans les modalités d'insertion internationale qui en découlent pour les économies concernées ;
- cette situation spécifique n'est analysable qu'en prenant en compte, à l'intérieur même de ces économies, les aspects structurels, qualitatifs et dynamiques.

Stéphanie Treillet, *L'économie du développement. De Bandoeng à la mondialisation*, coll. Cursus, Armand Colin, 2011 p.17-18

Document 3 – Le dualisme de l'économie chez François Perroux

Un pays en développement connaît des blocages empêchant le processus de développement de se mettre en place. La prise en compte de ces obstacles est nécessaire pour comprendre le sous-développement. (...)

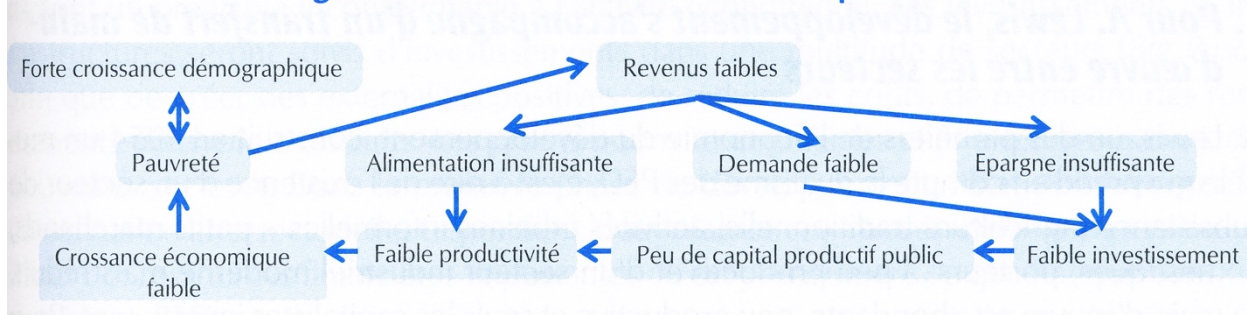
François Perroux relie le sous-développement à la désarticulation de l'économie résultant du dualisme de l'économie : un secteur moderne côtoie un secteur traditionnel. A la frontière de ces deux secteurs s'insère une économie informelle : activités de réparation, de transformation et de vente de biens industriels... Ces activités sont très peu capitalistiques et faiblement productives (cireurs de chaussures, vendeurs de lacets, de cigarettes à l'unité...). La désarticulation provient du fait que l'essor du secteur moderne, liés aux échanges commerciaux et financiers avec l'étranger, n'exerce aucun effet d'entraînement (ou très peu) sur le secteur traditionnel. Le secteur traditionnel reste en retrait dans la mesure où il ne répond pas (ou partiellement) aux besoins des pays avancés. Ainsi, selon François Perroux, « le sous-développement n'est pas un phénomène conjoncturel, ni un retard, mais un phénomène structurel » (1955).

Pierre-André Corpron et alii, *Economie sociologie et histoire du monde contemporain*, Bréal, 2013 p.307-309

Document 4 – Ragnar Nurske et le cercle vicieux de la pauvreté

Un autre auteur souligne les blocages du développement liés au dualisme. Ragnar Nurske (1953) développe son analyse des cercles vicieux de la pauvreté et du sous-développement. La pauvreté se traduit par la faiblesse des revenus, donc une épargne réduite qui ne permet pas l'accumulation de capital, d'autant plus que la pression démographique est forte du fait d'une fécondité élevée ; la productivité restant basse, les revenus demeurent faibles. Les revenus faibles se traduisent également par une demande solvable limitée qui n'incite pas à investir, du fait du manque de débouchés. Les investissements insuffisants ne permettent pas d'augmenter la productivité et donc les revenus. Le montant réduit du revenu national entraîne la faiblesse des dépenses d'éducation et de formation, donc de la productivité et par conséquent revenu national. Ce cercle vicieux se présente comme un système circulaire de causalités directes. L'analyse de Ragnar Nurske présente un caractère tautologique : « les pays pauvres sont pauvres parce qu'ils sont pauvres ». Mais l'auteur met l'accent sur la nécessité d'un recours aux capitaux étrangers autorisant un accroissement du stock de capital, de la productivité, des revenus et de la demande. Une possibilité de briser ce cercle vicieux de la pauvreté pour Ragnar Nurske est l'aide internationale et le choix d'une stratégie de croissance équilibrée. La croissance repose sur un effort minimum d'investissement de départ.

Figure 15.1 : Les cercles vicieux de la pauvreté



Paul Rosenstein-Rodan (1943) rejoint cette approche. Il met l'accent sur le rôle nécessaire des infrastructures et introduit la notion de grande poussée (*big push*). Les infrastructures représentent les équipements collectifs d'un pays qui facilitent le fonctionnement de l'économie (moyens de communication, distribution d'énergie, éducation, santé). Ces investissements doivent être mis en place avant l'implantation de structures productives. Des structures productives diversifiées doivent être activées en même temps. Cela nécessite une certaine forme de planification ex ante.

Pierre-André Corpron et alii, *Economie sociologie et histoire du monde contemporain*, Bréal, 2013 p.307-309

Document 5 – Les modèles de croissance équilibrée

La détermination des secteurs où doivent se diriger prioritairement les investissements est une question centrale pour plusieurs raisons :

- la rareté des ressources disponibles pour investir impose de faire des choix ;
- ces choix sont à même de déterminer les séquences de développement, les enchaînements productifs qui seront à l'œuvre (...)
- les choix technologiques et les modes d'organisation du travail résultent en partie de ces options, de même que le mode d'insertion internationale et la détermination du niveau de l'emploi de la population active.

Le principal clivage théorique oppose les stratégies de développement équilibrées et les stratégies de développement déséquilibrées. Le développement équilibré est défendu par Nurske, Rosenstein-Rodan : ce modèle résulte de l'analyse en terme de cercles vicieux du sous-développement. Dans cette optique, la stratégie de développement doit s'efforcer de surmonter les blocages inhérents au sous-développement en agissant à la fois du côté de l'offre et du côté de la demande. Les choix d'investissements doivent se faire en tenant compte des complémentarités et des interdépendances entre secteurs. Le développement équilibré suppose des investissements en priorité en direction des industries légères et des industries de biens de consommation.

Stéphanie Treillet, *L'économie du développement. De Bandoeng à la mondialisation*, coll. Coursus, Armand Colin, 2011 p.74

Document 6 – Les modèles de croissance déséquilibrée

Le développement déséquilibré est défendu entre autres par Albert Hirschman (1958) dans la logique des pôles de croissance de François Perroux. Afin d'éviter la dispersion des ressources rares qui risqueraient d'entraîner des investissements simultanés dans de nombreux secteurs, cette stratégie préconise de les concentrer sur un nombre restreint de branches industrielles, choisie parmi celles qui sont susceptibles d'avoir des effets d'entraînement de l'amont du processus productif vers l'aval. Il s'agit donc d'investir dans les secteurs stratégiques, les infrastructures et les industries de biens d'équipement et de biens intermédiaires.

Stéphanie Treillet, *L'économie du développement. De Bandoeng à la mondialisation*, coll. Coursus, Armand Colin, 2011 p.74

Document 7 – La stratégie d'industrie industrialisante (G. Destanne de Bernis)

Albert Otto Hirschman avance la théorie d'une croissance déséquilibrée. En lançant des investissements directement productifs, des goulets d'étranglement apparaissent et de nouveaux investissements sont nécessaires. Les effets de l'investissement sont multiples : ils augmentent les revenus et la demande, mais également les capacités de production et l'offre. Ils entraînent des effets de complémentarité et des effets de liaisons intersectorielles vers l'amont ou vers l'aval. L'Etat maximise ces effets qui se cumulent s'il choisit de

promouvoir une industrie située vers l'amont. Pour les partisans de la croissance déséquilibrée, il convient donc de créer des foyers d'industrialisation. François Perroux défendait aussi cette idée de créer des pôles de croissance, générateurs d'effets d'entraînement. C'est la logique des « industries industrialisantes ». L'Etat doit ainsi jouer un rôle essentiel dans le processus d'industrialisation.

Pierre-André Corpron et alii, *Economie sociologie et histoire du monde contemporain*, Bréal, 2013 p.307-309

Document 8 – Des rapports de domination comme obstacle au développement, la théorie centre-périphérie

L'analyse structuraliste fait des relations inégales entre les pays développés (« le centre ») et les pays pauvres (« la périphérie ») la cause du sous-développement. Elaborée au début des années 1950 dans le cadre de la Commission économique pour l'Amérique latine des Nations unies (CEPAL), la théorie structuraliste part du constat de la permanence historique d'une division internationale du travail qui engendre la polarisation du monde entre un centre et une périphérie. L'avance technologique et la position du centre lui permettent d'organiser à son profit les relations avec la périphérie. Les pays de la périphérie se voient cantonnés à l'exportation de produits primaires pour le centre. Les structures de ces économies sont hétérogènes, peu diversifiées, désarticulées, sans intégration verticale. Le progrès technique a ainsi des effets différents sur les prix. Dans le centre, les marchés étant peu concurrentiels, la baisse des prix est limitée alors que pour la périphérie, les produits primaires sont confrontés à une demande faiblement élastique par rapport aux prix, et qui augmente très peu, voire pas du tout. De plus, beaucoup de produits primaires exportés par les PED ont une régulation de l'offre assez rigide, réagissant lentement aux baisses de prix, provoquant une tendance à une situation de surproduction. Du fait de la faible élasticité-revenu des produits primaires, la demande des produits primaires augmente bien moins vite que le revenu. Pèsent aussi les substitutions possibles des produits de synthèse aux produits naturels.

Pierre-André Corpron et alii, *Economie sociologie et histoire du monde contemporain*, Bréal, 2013 p.311-312

Document 9 – La détérioration des termes de l'échange

En conséquence, les prix de leurs importations augmentant par rapport à ceux de leurs exportations, les pays de la périphérie s'appauvrissent en participant au commerce international.

L'évolution des termes de l'échange ((indice des prix à l'exportation/indice des prix à l'importation) x 100) est une des principales manifestations de cette dynamique inégale. En 1950 Raul Prebisch et H. Singer constatent une dégradation forte des termes de l'échange pour les pays de la périphérie. Cette thèse Prebisch-Singer de la détérioration des termes de l'échange des PED implique donc que ces derniers doivent exporter des quantités de plus en plus importantes de produits (surtout primaires) pour compenser l'accroissement relatif de leurs importations, sinon le solde de leur balance courante ne peut que se détériorer. Leur approche se présente ainsi à la fois comme une critique des théories traditionnelles du commerce international (ici l'insertion dans le commerce international peut être appauvrissante) et comme la formulation d'une nouvelle théorie du développement. La spécialisation dans les produits primaires des PED peut ainsi être la cause de leur sous-développement. Il n'est pas question d'un retard de développement. Seule une remise en cause du commerce international tel qu'il est organisé et une industrialisation menée par l'Etat pourrait amorcer le processus de développement. Cette pensée va constituer le fondement des stratégies d'industrialisation mises en place dans un grand nombre de PED.

Pierre-André Corpron et alii, *Economie sociologie et histoire du monde contemporain*, Bréal, 2013 p.311-312

Document 10 – La stratégie de l'industrialisation par substitution d'importation (ISI)

Le paradigme qui a eu l'impact le plus large, bien au-delà de l'Amérique latine est celui de l'industrialisation par substitution d'importation (ISI) promue par le CEPAL et le courant structuraliste. Il s'agit d'une démarche proche de la notion de protectionnisme éducateur de List, de remplacer des biens importés par des biens produits localement pour diminuer la dépendance, de diversifier l'appareil productif par étapes en remontant la filière de production. La séquence se décompose théoriquement en 4 étapes :

- biens de consommation simples : textile ...
- biens intermédiaires : chimie, acier ...
- biens d'équipement : imprimerie, construction électrique ...
- biens de consommation durables.

En Amérique latine, cette pensée CEPAL converge avec le populisme, où l'Etat appuie des entreprises industrielles nationales et une participation croissante (mais étroitement contrôlée) des organisations de travailleurs. Dans d'autres régions, elle rencontre également l'option nationaliste développée par les dirigeants des Etats nouvellement indépendants.

Stéphanie Treillet, *L'économie du développement. De Bandoeng à la mondialisation*, coll. Cursus, Armand Colin, 2011 p.74

Document 11 – Les théories marxistes de la domination

Cette asymétrie de l'échange international a été interprétée par d'autres auteurs en termes marxistes lors des années 1970. Ces auteurs perçoivent le dualisme comme le fruit d'une domination intentionnelle des pays développés. Ils dénoncent le néocolonialisme des pays avancés qui explique « le développement du sous-développement », selon l'expression de l'auteur tiers-mondiste André Gunder Frank.

Pour Samir Amin (...), le Nord exploite le Sud comme les capitalistes exploitent les travailleurs. Les PED fournissent des produits bon marché aux pays développés et offrent des opportunités de taux de profit élevés aux capitaux des multinationales du Nord, en particulier du fait de l'exploitation d'une main d'oeuvre très faiblement rémunérée. La bourgeoisie des PED ne peut pas jouer un rôle positif dans le développement, elle a tout intérêt à ce rapport de domination. Le « centre » a donc développé une véritable relation de dépendance de la périphérie. Ainsi, pour assurer le développement des PED, Samir Amin va prôner la déconnexion, et faire la promotion d'un développement autocentré (basé sur le marché intérieur).

De même Arghiri Emmanuel (*L'échange inégal*, 1969) considère que l'échange est structurellement inégal entre les pays développés et les PED. En effet, les premiers échangent des produits nécessitant du travail mieux payé et donc ayant une valeur plus grande que ceux des seconds, qui eux nécessitent du travail peu rémunéré. Ces échanges de biens à forte valeur et de biens à faible valeur ne peuvent que contribuer à entretenir le sous-développement. Le développement ne pourra se faire dans le cadre du capitalisme. D'autres voies de développement sont nécessaires.

Pierre-André Corpron et alii, *Economie sociologie et histoire du monde contemporain*, Bréal, 2013 p.312-313

Document 12 – La stratégie du développement autocentré

Les théoriciens de la dépendance renouent avec la filiation marxiste des théories de l'impérialisme. En 1913, dans *L'Accumulation du capital*, Rosa Luxemburg présente une analyse marxiste de l'extension du capitalisme hors des pays industrialisés, à la recherche de débouchés pour leurs marchandises. Il en résulte une destruction et une absorption des sociétés précapitalistes par la pénétration violente des rapports de production capitalistes. Lénine, dans *L'Impérialisme, stade suprême du capitalisme* en 1916 décrit la phase du capitalisme du début du 20^{ième} siècle comme une phase monopoliste, caractérisée par la concentration et la centralisation des capitaux, et l'exportation des capitaux industriels et financiers (et non plus seulement des marchandises) à la recherche de taux de profit plus élevés. Le corollaire de cette analyse est l'impossibilité pour les économies dominées de connaître un développement capitaliste comparable à celui des pays du Centre. La mise en œuvre d'un modèle de développement cohérent, autonome et autocentré n'est possible qu'au moyen d'une rupture avec le marché mondial. C'est le thème de la déconnexion développé par Samir Amin.

Stéphanie Treillet, *L'économie du développement. De Bandoeng à la mondialisation*, coll. Cursus, Armand Colin, 2011 p.58

2 – Des exemples de politiques de développement des années 1950 aux années 1980

2.1 – Les stratégies de développement autocentré

2.1.1 – L'industrialisation par substitution d'importations : l'exemple du Brésil

Document 13 – Les principes de la stratégie de l'industrialisation par substitution d'importations (ISI)

Les stratégies de substitution d'importations ont été adoptées dans l'entre-deux-guerres en Amérique latine et dans les années 1950 en Asie du Sud-Est. Des difficultés importantes n'ont pas permis que les pays atteignent les deuxième et troisième étapes : les importations de biens d'équipement nécessaire pendant la première étape ont détérioré la balance commerciale et favorisé l'endettement ; les espoirs de développement du marché intérieur ont été déçus, face à une inflation importante qui sapait le pouvoir d'achat... Ainsi, ces

politiques n'ont pas réussi à provoquer une industrialisation importante et l'on a préféré ensuite faire reposer le développement sur le marché extérieur.

Jean-Marc Huart, *Croissance et développement*, collection Thèmes et Débats, Bréal, 2003

Document 14 – L'exemple du Brésil (1960-1980)

Colonie portugaise depuis le début du XVI^{ème} siècle, le Brésil a connu, pendant plus de quatre siècles, une dynamique économique rythmée par une succession de cycles de spéculation commerciale tels que celui du « bois brésil » [...], du sucre, de l'or, du café, du cacao, du caoutchouc, du coton, du tabac. Avec l'indépendance politique (acquise en 1822), la spécialisation primaire n'est pas remise en cause, avec une affirmation de l'économie caféière qui, dans les années 1830-1840, acquiert la première place du commerce extérieur avec plus de 40% de la valeur des exportations, dépassant celles du sucre et du coton notamment. C'est la grande crise des années 1930 qui va précipiter l'effondrement de ce modèle d'économie primaire exportatrice. La crise de 1929 se manifeste en effet par une chute générale des cours des matières premières. Le cours de la livre de café chute de 22,5 cents en septembre 1929 à 8 cents en 1931 soit une diminution du prix de 64%. Cette chute des cours durable n'est pas compensée par une augmentation des volumes exportés, l'économie caféière connaissant depuis plusieurs années déjà une surcapacité productive. Il s'en suit une dégradation générale des recettes d'exportation en devises (accentuée par la fuite des capitaux étrangers) et donc une baisse considérable des capacités d'importation. Entre 1929 et 1932, la capacité d'importation se contracte de plus de 60% au Brésil. Une part importante de la demande d'importation peut de la sorte se déplacer sur le marché intérieur. La réaction va être précisément de produire à l'intérieur du pays ce qui ne peut plus être acheté à l'extérieur déclenchant ainsi un processus d'industrialisation par substitution d'importation (ISI). [...] L'industrialisation par voie substitutive d'importation qui marque pendant plus d'une trentaine d'années l'économie du Brésil, peut être appréhendée selon deux phases.

- La première phase concerne la substitution d'importations légères. Cette étape qui nécessite peu de capital et de main-d'œuvre qualifiée est d'autant plus aisée à franchir qu'elle s'appuie sur des capacités industrielles et des infrastructures préexistantes, générées par l'économie exportatrice. [...] Au cours des années 1940, la substitution aux importations est très avancée dans le secteur des biens de consommation non durables avec un coefficient d'importation pour ce secteur inférieur à 10%. (...) Plus globalement, entre 1939 et 1947 le taux d'importation (soit le rapport IMP/PIB) baisse de 11,3% à 6,9% parallèlement à un accroissement de la production industrielle de plus de 42%. [...] Au total, en recentrant la croissance économique sur le marché intérieur par la voie de la substitution aux importations, le Brésil accède au cours de cette étape à une quasi autosuffisance pour l'industrie légère de transformation (...).

- La deuxième phase de la substitution aux importations concerne des secteurs plus lourds (cimenterie, acier commun, chimie, biens d'équipement pour les industries textiles, métallurgie..) pour toucher plus tardivement d'autres secteurs plus complexes (équipement industriel, construction navale, matériel électrique, aciers spéciaux, pétrochimie...) et des biens de consommation durables (appareils ménagers, automobiles, radio, télévision...) ce qui nécessite plus de capital et une main d'œuvre mieux formée, plus différenciée. [...] L'Etat définit le cadre juridique de l'industrialisation (institution du Code minier en 1934, du Conseil national du pétrole en 1938..) ; il crée un Institut national de statistique, un Conseil fédéral du commerce extérieur ouvrant la voie à une ébauche de planification ; il poursuit également l'effort pour les infrastructures et met en place une législation sociale relativement avancée. Il intervient aussi directement dans la production quand il crée (en 1941) l'usine de Volta Redonda (Compagnie sidérurgique nationale) après que des grandes sociétés sidérurgiques étrangères eurent refusé de construire une aciérie. D'autres mesures [...] comme la création de la Banque Nationale de Développement économique (1952), de Pétrobas (1954) augmentent les instruments de l'Etat qui élargit par ailleurs ses interventions en faveur d'une diversification industrielle. C'est cependant le Plan Metas du gouvernement Kubitschek (1955-1961) qui donne l'impulsion décisive à la substitution d'importations lourdes dans le cadre d'une stratégie délibérée d'industrialisation intense symbolisée par le mot d'ordre : « 50 ans d'industrialisation en 5 ans ». Les investissements sont concentrés surtout dans les secteurs de l'énergie (43,2%), des transports (29,6%) et des industries de base (20,4%). Parmi ces dernières, relevons l'augmentation des capacités de production d'acier, d'aluminium, de ciment, de caoutchouc..., biens intermédiaires qui servent à l'implantation d'industries de l'automobile, de la construction navale et de l'armement. Entre 1955 et 1962, les industries de biens de capital, de biens de consommation durable et de

biens intermédiaires ont des taux de croissance annuels moyens très élevés, [...] En conséquence, la prépondérance des industries traditionnelles est sensiblement atténuée [...]. Sur la période 1955-1961, l'économie croît de 8,1% par an tandis que la part de l'industrie dans le PIB passe de 21,9% en 1949 à 30,5% en 1960. [...]

A. Merad-Boudia, *Economie du développement Une perspective historique*, L'Harmattan, 2012

Document 15 – Les limites de la stratégie ISI

Ces « 50 ans d'industrialisation en 5 ans » sont autant de transformations accélérées qui ont exacerbé les contradictions au sein de la société brésilienne. [...] Finalement, si la politique d'ISI a impulsé une forte croissance au Brésil - avec de 1950 à 1980 une progression annuelle du PIB qui atteint 7% en moyenne et une augmentation du produit par tête de 4% en dépit d'une pression démographique - elle n'en est pas moins aussi à l'origine de graves déséquilibres.

En particulier, l'approfondissement de l'ISI par le passage de la substitution des biens de consommation courante à celle des biens d'investissement et celle des biens de consommation durables réclame des importations d'intrants et de technologies relativement sophistiquées, non disponibles localement, difficiles à produire, nécessaires à la production de ces biens. (...) Il en résulte une tendance au déficit de la balance commerciale qui se résout par un recours à l'endettement extérieur. [...]

À cette contrainte externe s'ajoute un autre déséquilibre, interne celui-là, lié à la distribution inégalitaire des revenus, généré par la politique d'industrialisation. La caractéristique principale d'ISI tient en effet à cette tendance à produire des biens selon un modèle de consommation adressé aux groupes sociaux relativement restreints et privilégiés et la croissance en vient ainsi à dépendre de plus en plus de l'inégalité des revenus qui ne cesse de s'accroître au fur et à mesure que s'approfondit ce type d'industrialisation plus lourde et de plus en plus sophistiquée. L'ISI aboutit à l'exclusion des bénéfices de la croissance de la grande majorité de la population ce qui se traduit par une dégradation des conditions d'existence dans les grandes villes, l'extension des favelles, un fort taux de mortalité infantile (110 pour mille en 1970) et d'analphabétisme (un tiers de la population) et un niveau de vie très bas des populations rurales (petits propriétaires, ouvriers saisonniers ou journaliers) qui cumulent tous les handicaps en l'absence d'une réforme agraire sans cesse ajournée. Ces déséquilibres tant externes qu'internes constituent finalement autant de limites à cette voie de développement réalisée avec un degré d'inégalité parmi les plus élevés du monde.

A. Merad-Boudia, *Economie du développement Une perspective historique*, L'Harmattan, 2012

2.1.2 – Les stratégies fondées sur les « industries industrialisantes » : l'exemple de l'Algérie

Document 16 – Les stratégies fondées sur les « industries industrialisantes »

Ces stratégies s'inspirent du modèle socialiste de développement mis en œuvre dans les années 30. Il s'agit de favoriser, par une politique étatique volontariste utilisant les moyens de planification centralisée, les activités économiques situées en amont des filières de production. L'industrie lourde, les industries de biens d'équipement, sont les priorités de l'Etat et des entreprises publiques. On recherche ainsi un effet d'entraînement permettant, dans un second temps, de développer les industries de biens de consommation et d'agriculture. A la suite de l'Union soviétique, et des premiers plans quinquennaux mis en place sous Staline, l'Inde et la Chine mettent en œuvre ce type de politique dès la fin des années 1940. Plus tard, l'Algérie définit une politique fortement inspirée de ces exemples. Dès 1967, la planification algérienne repose sur une priorité absolue accordée aux secteurs des hydrocarbures et de la sidérurgie qui reçoivent la moitié des investissements industriels, celui-ci représentant près de 60% de l'investissement total (...). Les résultats sont incontestables puisque la croissance industrielle a été supérieure à 10% par an dans les années 1960, et de près de 8% par an dans les années 1970. La part de l'industrie dans le PIB passe du tiers à la moitié en vingt ans. (...) Mais ces stratégies n'ont pas eu les résultats escomptés en termes de diffusion et de descente de filière. Des équipements lourds n'ont pas toujours pu être utilisés de manière optimale par une population insuffisamment formée. Ces équipements se sont faits au prix d'un endettement important. En outre, la forte demande de biens de consommation n'a pu être satisfaite que par des importations, d'autant que l'agriculture a été sacrifiée pour développer l'industrie lourde.

Jean-Marc Huart, *Croissance et développement*, collection Thèmes et Débats, Bréal, 2003

Document 17 – L'exemple de l'Algérie

Les premières mesures adoptées donnent à l'État les moyens de cette ambition nationale de développement. Les principales étapes en sont : la récupération de la souveraineté monétaire par la création [...] de la Banque Centrale d'Algérie, l'émission d'une unité monétaire nationale, le « dinar algérien » [...], l'édification d'un système bancaire, avec la mise en place de nouveaux instruments - comme la Caisse algérienne de développement [...] et la Caisse nationale d'épargne et de prévoyance [...], complétée par la création et 1966-67 de trois grandes banques nationales [...] issues de la nationalisation des banques privées étrangères ; la création fin 1963, de la Société nationale de transport et de commercialisation des hydrocarbures (Sonatrach) [...] suivie de la création de la Société nationale de sidérurgie (SNS) ; le contrôle des ressources naturelles avec la nationalisation des richesses minières en 1966, le transfert des compétences, de 1967 à 1970, des sociétés anglo-américaines essentiellement (BP, Esso, Mobil, Shell...) au profit de la Sonatrach, et surtout la nationalisation, le 24 février 1971, des participations françaises dans la production d'hydrocarbures qui passent sous le contrôle de l'Etat algérien à concurrence de 51% pour le pétrole et 100% pour le gaz ; l'État impose aussi un contrôle des changes, du commerce intérieur de gros et du commerce extérieur. Au total, avec cet ensemble de mesures, l'Etat a désormais les moyens pour mener une politique de développement d'envergure. [...] C'est en 1966 qu'est définie « une Stratégie de développement global à long terme (1966-1980 » - avec comme objectif la création de 100 000 nouveaux emplois par an hors agriculture, à l'horizon de l'année 1980 - d'où dérivent les « Perspectives septennales » qui précisent les premières étapes de moyen terme pour 1967-1973 avec la première élaboration de la planification, appuyée par des experts polonais et du Gosplan soviétique. [...] Le taux d'investissement programmé est particulièrement élevé : il est de 23,3% en 1967, de 39% au cours du premier quadriennal, de 48,3% au cours du second et il atteint plus de 55% en 1978, le taux au cours de la période 1967-78 dépassant en moyenne 35%. Cet effort d'investissement est orienté surtout vers l'industrie (hydrocarbures compris) dont le pourcentage augmente d'un plan à l'autre et qui s'accapare la plus grande part de l'investissement total réalisé [...], le reste étant la part allouée aux infrastructures sociales (éducation et formation, habitat, transport, infrastructures, tourisme, équipements sociaux...). À l'intérieur du secteur industriel, la concentration de l'investissement sur les hydrocarbures ainsi que dans les industries sidérurgiques, métallurgiques, mécaniques, électriques et électroniques et dans les matériaux de construction, révèle un « pari sur structures nouvelles ». La démarche procède ainsi par déséquilibres censés engendrer une puissante dynamique visant à construire, par étapes, un appareil productif diversifié, par anticipation de la demande effective future d'investissement et de consommation finale et en mobilisant à cette fin les ressources en devises procurées par la valorisation internationale du pétrole et du gaz (le slogan courant à l'époque était : « semer le pétrole pour récolter le développement »). [...] La stratégie algérienne de développement est en correspondance avec le modèle des « industries industrialisantes » élaboré par G. Destanne de Bernis (qui a été, avec son équipe de l'Institut de Recherche Economique et de Planification de Grenoble, un conseiller privilégié des responsables économiques algériens) et utilisé pour déterminer les conditions de l'amorce et de l'entretien du processus de développement. Pour de Bernis, l'économie de l'Algérie héritée de la colonisation se caractérise, à l'instar de tous les pays ayant subi la domination coloniale, par son « extraversion » et par sa « désarticulation interne » avec des régions mal reliées entre elles et des secteurs dépendants de l'extérieur pour leurs inputs importés ou leur output exporté d'où une matrice des échanges interindustriels blanche ou quasiment vide. Une stratégie d'intraversion est dès lors indispensable et la démarche de développement à mettre en œuvre après l'indépendance doit ainsi viser à construire des articulations internes en mettant en place une « structure industrielle cohérente » [...]. Cela implique la présence de branches produisant des biens d'équipement et des biens intermédiaires destinés à une consommation productive interne. La mise en place d'une telle structure industrielle ne peut donc se faire qu'à partir d'un certain type d'industries susceptibles d'impulser un processus général d'industrialisation [...]. Ces industries qui contribuent plus que d'autres à l'industrialisation, peuvent être qualifiées « d'industrialisantes » [...] Outre qu'elles soient de « grande dimension » et « hautement capitalistiques », ces industries - qui par leurs effets d'entraînement renforcent le degré d'intégration de l'ensemble de l'économie, élèvent la productivité du travail et permettent l'apprentissage de l'environnement industriel - sont les industries productrices de biens d'équipement (pour l'agriculture ou pour l'ensemble de l'industrie), mais aussi, au stade d'amorce du processus de développement, les industries de biens intermédiaires (sidérurgie, métallurgie, cimenterie, matériaux de construction, chimie et pétrochimie...) ainsi que les industries productrices d'énergie (pétrole, gaz, électricité...). [...]

Au terme de cette première étape de développement [...], l'appareil productif qui est mis en place diffère de la structure d'investissement initialement programmée. Le secteur industriel (y compris hydrocarbures) bénéficie en effet d'une proportion d'investissements effectivement réalisés plus importante que celle prévue par le planificateur [...] ceci au détriment de l'agriculture [...] et des infrastructures sociales (habitat, santé, transports...). Au sein du secteur industriel, ce détournement de la FBCF joue principalement au profit de la branche des hydrocarbures (46,80% du total des investissements publics industriels réalisés au lieu de 40,6% prévus pour le second quadriennal) et des industries de biens intermédiaires dans une moindre mesure (sidérurgie, matériaux de construction [...], au détriment des biens d'équipement industriel ... et des moyens de consommation [...]. Ces déformations imprimées à la formation de capital fixe font que le système productif algérien peut être caractérisé comme une juxtaposition d'un secteur de valorisation des hydrocarbures comprenant plusieurs filières (raffinage, traitement du GPL, liquéfaction du gaz naturel, pétrochimie, transformation des matières plastiques...) et d'un secteur de biens intermédiaires (sidérurgie, cimenteries et matériaux de construction, énergie), ce qui pose la cohérence de ces deux sous-ensembles pour impulser une section des moyens de production et une section des moyens de consommation » [...].

A. Merad-Boudia, *Economie du développement Une perspective historique*, L'Harmattan, 2012

Document 18 – Les limites de la stratégie de l'industrie industrialisante en Algérie

L'intensité du processus d'accumulation engendre cependant de fortes contradictions qui affectent l'efficacité globale de l'appareil de production mis en place. Ainsi, bien que la valeur ajoutée industrielle (hors hydrocarbures et BTP ait été multipliée par 2,8 entre 1967 et 1978, cette performance semble insuffisante eu égard à l'ampleur de la formation de capital fixe engagé dans le secteur industriel. [...] L'efficacité du capital a tendu à régresser, le produit industriel représentant 41% du stock de capital fixe en 1966 et 21% seulement en 1977. La productivité du travail se situe aussi à un niveau relativement faible comme l'indique l'évolution défavorable du produit industriel par travailleur, tendance qui est encore plus marquée dans les activités du bâtiment et des travaux publics. Un autre indicateur significatif est le taux d'utilisation des capacités de production. [...] En 1978, le taux d'utilisation des capacités est seulement de 10% pour le complexe de machinisme agricole, de 25% pour celui des machines-outils, 31% pour l'éthylène, de 36% en ce qui concerne les cimenteries et les engrais azotés, 45 à 50% pour les plastiques et les engrais phosphatés. [...] D'une manière assez paradoxale, cette sous-production coexiste avec un volume important de stocks invendus que les entreprises n'arrivent pas à écouler ce qui manifeste la mauvaise coordination des relations interentreprises. Du fait que chaque entreprise ou société nationale est placée sous la tutelle d'un ministère, ce sont plutôt des liens verticaux, marqués par une subordination hiérarchique des gestionnaires d'entreprises vis-à-vis de leur administration de tutelle, qui vont prévaloir tandis que les liens interentreprises, intrasectoriels et intersectoriels ne peuvent s'établir sans l'intermédiaire obligé des organes centraux des administrations impliquées. [...] Au cours des trois plans, la propension à importer de l'économie algérienne ne cesse d'augmenter. Elle s'élève à 25% à l'époque du plan triennal, 33% pendant le premier quadriennal et 40% durant le second. L'explosion de la demande provoquée par l'ampleur de l'investissement mais aussi les médiocres performances de l'appareil industriel installé et les insuffisances de la politique d'intensification de la production agricole sont à l'origine de cet accroissement de la part relative des importations par rapport à la production intérieure brute.

A. Merad-Boudia, *Economie du développement Une perspective historique*, L'Harmattan, 2012

Document 19 – Le bilan de la stratégie d'industrie industrialisante en Algérie

Plusieurs indicateurs, tant politiques et sociaux qu'économiques, semblent l'attester : nulle part les politiques menées ne sont parvenues à sortir la grande majorité de la population de la pauvreté ; les inégalités sociales les plus flagrantes n'ont pas disparu, et elles se sont même parfois aggravées ; un grand nombre de pays, notamment en Amérique du sud, ont basculé pendant plusieurs années aux mains de régimes dictatoriaux ; enfin, aucun processus d'accumulation durable et auto-entretenu ne s'est mis en place. La crise de la dette, à partir du début des années 1980, ne fera que consacrer cet échec.

Stéphanie Treillet, *L'économie du développement. De Bandoeng à la mondialisation*, coll. Cursus, Armand Colin, 2011 p.58

2.2 – Les stratégies de développement extraverti

2.2.1 – Sur quels avantages comparatifs faire reposer l’insertion dans les échanges internationaux ?

Document 20 – Ressources naturelles ou substitution d’exportations

Au 19^{ème} siècle, le développement des pays occidentaux s’est déroulé dans un cadre d’essor des échanges internationaux. De manière logique, les pays du tiers-monde ont cherché à mettre en valeur leurs avantages afin de favoriser l’entrée des capitaux permettant le développement. Deux types de politiques ont été menées :

- la première politique vise à la promotion d’exportations de produits primaires agricoles ou miniers ; les pays cherchent, dans ce cas, à profiter de l’avantage qu’ils ont dans ce type de production ou des dotations importantes qu’ils détiennent. La spécialisation dans les exportations de produits pétroliers, dans les années 1970, en est un premier exemple, mais des pays d’Amérique latine ou africains (Côte d’Ivoire, Sénégal ...) ont adopté ce type de stratégie depuis les années 1960. Ces spécialisations, généralement fondées sur un seul produit de base, se sont soldées par un bilan très mitigé : la mono-exportation rend les ressources du pays très liées aux fluctuations internationales des prix. Les tentatives des cartels ont généralement échoué, sauf dans le cas de l’OPEP ;
- fondée sur la substitution d’exportations, la stratégie de valorisation des exportations de produits primaires consiste à transformer les produits primaires dans le pays pour valoriser les exportations. (...) Les pays d’Asie du Sud-Est ont progressivement adopté cette stratégie, l’objectif étant, comme en Thaïlande ou en Corée du sud, de remplacer les exportations de produits primaires par des exportations de produits manufacturés. La Corée adopte, dès 1961, une stratégie extravertie fondée sur l’exportation de biens courants, comme le textile. Mais cette politique se double d’une stratégie de remontée de filière qui permet une industrialisation et des exportations de produits de plus en plus sophistiqués. L’aide de l’Etat, notamment des mesures protectionnistes, est essentielle. Une nouvelle vague d’industrialisation touche d’autres pays d’Asie dans les années 1980 (Malaisie, Philippines, Indonésie, Chine, Inde...). Ces pays réussissent progressivement à exporter des produits de plus en plus sophistiqués, en se fondant sur les avantages comparatifs liés au coût du travail.

Jean-Marc Huart, *Croissance et développement*, collection Thèmes et Débats, Bréal, 2003

2.2.2 – La maladie hollandaise

Document 21 – La maladie hollandaise ou la malédiction des ressources naturelles

Le revenu qu’apportent les concessions minières est parfois inestimable, mais le développement est une transformation de la société. Un investissement dans une mine située dans une région reculée du pays ne contribue guère à cette modification, sauf par les moyens financiers qu’il apporte. Il peut aider à créer une économie duale – une économie où existent des poches de richesse –, mais une économie duale n’est pas une économie développée. En fait, l’afflux d’argent qu’induisent les ressources naturelles peut parfois constituer une véritable entrave au développement, en vertu du mécanisme qu’on a baptisé le « *mal néerlandais* » : l’entrée massive de capitaux provoque une appréciation de la devise qui rend les importations meilleur marché et les exportations plus chères. Le nom vient de l’expérience des Pays-Bas après la découverte de gaz naturel en mer du Nord. Les ventes de gaz ont fait monter leur devise, ce qui a durement frappé leurs autres industries exportatrices. Pour ce pays, le problème était sérieux mais non insoluble. Pour des pays en développement, il peut être particulièrement difficile.

Pis encore : la présence des ressources peut changer totalement les incitations. Dans de nombreux pays qui en sont bien pourvus, (...) les efforts, au lieu de viser la création de richesses, se réorienteront vers l’appropriation des revenus (que les économistes appellent des « rentes ») liés aux ressources naturelles.

Joseph Stiglitz, *La grande désillusion*, Le Livre de Poche, 2002

Document 22 – Le Nigéria, un cas grave de maladie hollandaise

En 1973-1974, les pays arabes ont imposé un embargo pétrolier qui, suivi de la mise en place efficace du cartel de l’OPEP, a quadruplé les prix de l’or noir sur les marchés mondiaux. Les années 1979-1980 ont été marquées par un nouveau doublement des prix, si bien qu’à la fin de l’année 1980, les exportations pétrolières bénéficiaient, par rapport au prix des importations de termes de l’échange supérieurs de près de sept fois à leur niveau de 1912. Au Nigeria, la hausse des prix à l’exportation a généré une « manne pétrolière » qui a ajouté

23 % au produit intérieur brut au milieu des années 1970, puis à nouveau au début des années 1980. L'histoire politique du Nigeria s'est caractérisée par une vive concurrence entre groupes ethniques qui a atteint son apogée à la fin des années 1960 avec la guerre du Biafra, et dont la fiscalité et les dépenses publiques ont constitué, du fait de leur impact, l'un des principaux champs de bataille. Soumis à ce type de pression, le gouvernement nigérian a dépensé l'intégralité de la manne pétrolière reçue. La part des investissements publics dans le PIB est passée de 4% à 30% et les fonctionnaires ont vu leur salaire moyen doubler en 1975. Les recettes nouvelles ont été, pour une large part, gaspillées dans des opérations ruineuses. La seconde manne pétrolière a eu pour seul effet d'aiguiser davantage encore les appétits du trésor public : de 1981 à 1984, le déficit budgétaire représentera en moyenne 12% du PIB, secteur minier non compris.

Par leurs abus, les autorités fiscales ont exacerbé les pressions à la hausse des prix que génèrent de fortes recettes d'exportation. Les prix ont augmenté, cependant que la banque centrale ne modifiait pas le taux de change officiel, si bien qu'en 1984, le taux de change réel avait presque triplé par rapport au niveau qu'il avait atteint sur la période 1970-1972. Au cours de la décennie 1974-1981, les exportations non pétrolières du Nigeria ont chuté en termes nominaux de près de 90%, victimes d'un symptôme, certes extrême, mais classique de la maladie hollandaise.

L'agriculture est le secteur qui a le plus souffert. Les circonscriptions rurales ayant un faible poids politique, la part du pactole pétrolier investie dans l'agriculture a été minime, cependant que des montants énormes étaient dilapidés dans des infrastructures et l'industrie. De 1973 à 1984, le volume des ventes agricoles à l'étranger a chuté de plus des deux tiers, la production agricole par habitant et la consommation individuelle totale de calories diminuant.

De 1972 à 1981, le PIB a connu une progression respectable de 5,3% mais qui n'a représenté que 60 % du taux de croissance atteint pendant les cinq années qui ont précédé la forte hausse des cours du pétrole. On peut donc soutenir que le Nigeria s'en serait peut-être mieux sorti sans son boom pétrolier.

D. H. Perkins, S. Radelet, D. L. Lindauer, *Economie du développement*, coll. Ouvertures économiques, De Boeck, 2008 (3^{ème} édition)

2.2.3 – Substitution aux exportations et remontée de filière : la réussite asiatique

Document 23 – Les Nouveaux Pays Industrialisés (NPI) d'Asie

Le rattrapage de l'Asie a été préparé par l'histoire longue de ce continent ainsi que par la période socialiste récente. La Chine et l'Inde ont été précédées par des cheu-légers qu'on a appelés les « *nouveaux pays industrialisés* » (NPI) et naturellement par le Japon qui avait débuté son rattrapage dans la deuxième moitié du 19^{ème} siècle.

Dans les années 1960-1970, le Japon est l'exemple même d'une croissance social-démocrate autocentrée de rattrapage extrêmement rapide. Peu d'investissements directs étrangers, un développement tiré en premier lieu par la croissance d'un marché intérieur très homogène : jusque dans les années 1980, 90% des japonais se disent appartenir à la classe moyenne. Le taux d'équipement des ménages en biens de consommation durable, pilier de la croissance fordiste, évolue très rapidement par vagues successives. D'une très forte compétition sur le marché intérieur émergent des champions nationaux, en général deux ou trois par secteurs. Ces champions font partie de grands groupes très diversifiés rassemblant des firmes industrielles, des maisons de commerce et des banques : les Keiretsu, héritiers des Zaibatsu d'avant-guerre. Les Keiretsu entretiennent des rapports étroits et permanents avec l'Etat, en particulier avec le fameux MITI, ministère de l'industrie et du commerce extérieur. L'Etat les préserve de la concurrence extérieure par un protectionnisme délibéré et multiforme (...). Durant cette phase social-démocrate autocentrée, la croissance japonaise est très égalitaire. Dans les années 1980, le relais est pris par les exportations, puis par les investissements directs des firmes japonaises à l'étranger, aux Etats-Unis mais surtout en Asie, ce qui les place au sommet d'un système de production asiatique, et qui va leur faire jouer un rôle important dans l'industrialisation du reste de l'Asie, Chine comprise. Le rattrapage de la Corée suit celui du Japon d'après-guerre avec un décalage d'une quinzaine d'années, dans le cadre d'un capitalisme qui présente avec celui du Japon des années 1960 à 1980 d'importantes similitudes : faiblesse des investissements directs à l'étranger, homogénéité sociale et inégalité sociale réduite, rôle décisif de l'Etat et collusion entre l'Etat et de grandes firmes industrielles : les Chaebols. Les traits distinctifs sont : une aide extérieure américaine, liée à la guerre de Corée et à ses suites, probablement plus importante dans la phase initiale ; une croissance plus nettement tirée par les exportations dès le départ ; une compétition

politique avec le Nord socialiste ; enfin, une revanche à prendre vis-à-vis du Japon, la puissance colonisatrice honnie (...).

Comme la Corée, et en raison de son caractère plus tardif, le rattrapage de Taiwan et Singapour s'appuie plus que celui du Japon sur les exportations ne serait-ce qu'en raison de l'étroitesse des marchés intérieurs. Taiwan se distingue cependant de la Corée par une importance relative beaucoup plus grande des petites entreprises. Dans les deux cas, rôle décisif de l'Etat, dans le cadre de régimes qui n'ont rien de démocratique selon les normes occidentales. Le développement à Taiwan, à Singapour, mais également à Hong Kong, de capitalismes « chinois » présentant chacun des spécificités et offrant donc une diversité de modèles sera d'une importance décisive dans le développement du capitalisme chinois continental. Les capitalistes de Taiwan, Hong Kong et Singapour, et plus généralement « les chinois d'outre-mer » furent pendant longtemps, et de loin, les premiers investisseurs directs en Chine continentale.

Pierre-Noël Giraud, *La mondialisation Emergences et Fragmentations*, La Petite Bibliothèque des Sciences Humaines, Sciences Humaines, 2012

Document 24 – La promotion des exportations comme stratégie d'émergence

La stratégie d'insertion dans l'économie mondiale adoptée par les quatre dragons (Corée du Sud, Taiwan, Singapour, Hong-Kong) suit assez fidèlement celle du Japon, qui garde une à deux décennies d'avance tout au long du processus. On peut distinguer trois grandes phases dans la période qui couvre l'après-guerre jusqu'aux années 1990.

La première phase (phase de stabilisation institutionnelle – 1945/1960) consiste à mettre en place les conditions politiques et institutionnelles d'une stabilisation de l'économie et de la société de ces pays : établissement d'un pouvoir politique stable, réduction du niveau de tension dans la société, réforme agraire, mise en place d'un cadre juridique cohérent.

La seconde phase (l'amorçage de l'industrialisation par la sous-traitance internationale – 1955/1970). La puissance publique joue un rôle déterminant dans la planification et le financement du développement industriel. (...) Tout en menant une politique active de modernisation de leur tissu productif national, les futurs dragons se positionnent comme bases de sous-traitance pour l'industrie textile des pays avancés. (...) Le coût de la main d'œuvre est maintenu à un niveau très modeste : en 1984, il représente encore 17% (Corée du sud) des niveaux constatés en France. (...) A la fin de cette période, les dragons restent caractérisés par un niveau de vie encore relativement faible (particulièrement en Corée du sud, dont le PIB/Tête reste inférieur à celui de Corée du nord jusqu'en 1966), et une part modeste de l'emploi manufacturier (7% en Corée du Sud, 12% à Taiwan mais 32% à Hong Kong).

Abandonnant explicitement les politiques de substitution aux importations au tournant des années 1960, les autorités décident de pratiquer une politique agressive de promotion des exportations, qui combine incitations fiscales, subventions aux exportations, et sous-évaluation de la monnaie nationale. On rentre alors dans la troisième phase, celle de diversification industrielle et de montée en gamme des exportations (1965/1990). (...) Le rôle structurant de l'Etat en Corée du sud est illustré (...) par la création de grands conglomérats nationaux capables de se porter directement sur les marchés mondiaux (les Chaebols). (...)

L'effort d'investissement consenti pour moderniser l'économie est considérable : le taux d'accumulation représente 40% du Pib à Taiwan et Singapour. L'épargne des ménages, bien qu'importante et en hausse, ne permet pas de satisfaire les besoins de financement correspondants. Le solde peut être comblé par l'endettement ou par les IDE. L'influence grandissante des entreprises étrangères dans la production nationale tend à dualiser la structure de l'économie : à côté d'un secteur internationalisé en pleine expansion, qui soustrait une part croissante de la production des firmes multinationales, continue de se développer un secteur domestique encore largement artisanal, dont les techniques de production et les rémunérations correspondent encore majoritairement à l'économie traditionnelle. (...) Pour maintenir la compétitivité prix de leur économie, les autorités monétaires adoptent une gestion dynamique de leur taux de change, qui reste sous-évalué malgré son appréciation progressive, ce qui permet de protéger le secteur domestique de la concurrence internationale et de maintenir l'attractivité de l'économie pour les investisseurs étrangers.

Julien Vercueil, *Les pays émergents. Brésil – Russie – Inde – Chine... Mutations économiques et nouveaux défis*, Bréal, 2011

Document 25 – Le vol d’oies sauvages (Kaname Akamatsu)

Le « vol d’oies sauvages » est l’image utilisée par l’économiste Japonais Kaname Akamatsu (1896-1974) dans les années 1930 pour illustrer le processus de développement industriel que permet l’interaction entre un pays en développement et des pays plus avancés. L’évolution dans le temps des importations, de la production nationale puis des exportations d’un pays en phase de rattrapage économique évoque en effet un vol d’oies sauvages, en V inversé. (...) Le commerce et l’investissement étranger jouent un rôle majeur dans ce processus (de développement). Dans une première phase le PED importe des produits manufacturés des pays industrialisés, et exporte des matières premières et des produits agricoles. Les importations concurrencent l’artisanat local, et une partie de la main d’oeuvre doit rejoindre le secteur exportateur.

Dans une deuxième phase, le pays construit sa propre production de biens de consommation, qui entre en concurrence avec les importations en s’appuyant sur le marché intérieur que la demande de biens importés a fait naître. Les politiques publiques ont pour rôle de promouvoir et, le cas échéant, de protéger l’industrie nationale, qui continue d’importer du capital et des machines.

Durant la troisième étape, l’industrie locale devient une force exportatrice, sa production s’homogénéise avec celle des pays industrialisés, et la production locale de biens d’investissement se développe.

Enfin, la quatrième étape est marquée par le déclin de l’exportation de biens de consommation : leur production est transférée à des pays moins avancés, le pays commence à exporter des biens d’investissement et devient une force dans la concurrence internationale.

Ce modèle décrit la montée en gamme de la production d’une économie sous-développée à travers l’exploitation et la transformation de ses avantages comparatifs, qui permet une transition entre des activités intensives en main d’oeuvre et d’autres plus intensives en capital. Il rend aussi compte de l’émergence successive de nombreux pays asiatiques, avec le Japon comme initiateur, et de la fonction de l’ouverture commerciale. Ce modèle suggère que des mouvements d’intégration régionale ou mondiale peuvent déboucher sur des dynamiques de rattrapage rapide, et ce quel que soit le pays ou le continent.

Pour autant, il ne peut être compris comme une vision déterministe selon laquelle le rattrapage se produirait spontanément. Il reste à comprendre comment ces différentes étapes peuvent s’enclencher à l’avenir, quel est le rôle des politiques publiques et comment le financement du développement peut y contribuer. Ces questions revêtent d’autant plus d’urgence que les processus d’industrialisation dans de nombreux pays, notamment en Afrique, ont marqué le pas, voire ont régressé.

Pierre Jacquet, « Kaname Akamatsu et le vol d’oies sauvages » in *Le Monde Economie*, 21 juin 2010

3 – Les années 1980 constituent une rupture dans les stratégies de développement

3.1 – Le consensus de Washington : des recommandations diamétralement opposées aux modèles des années 1950-1980

Document 26 – A l’origine du « consensus de Washington » (expression forgée par John Williamson)

A la fin de la décennie 1970, il y a quasi-unanimité pour constater l’échec des stratégies de développement menées depuis les années 1950. Plusieurs indicateurs, tant politiques que sociaux et économiques, semblent l’attester : nulle part les politiques menées ne sont parvenues à sortir la grande majorité de la population de la pauvreté ; les inégalités sociales les plus flagrantes n’ont pas disparu, et ce sont même aggravées ; un grand nombre de pays (Amérique latine) ont basculé pendant plusieurs années aux mains de régimes dictatoriaux ; enfin, aucun processus d’accumulation durable et auto-entretenu ne s’est mis en place. La crise de la dette (début des années 1980) ne fera que consacrer cet échec. (...)

La critique libérale, à la base de ce qui deviendra le « consensus de Washington » pose le diagnostic suivant : les trois piliers de la plupart de ces stratégies : rôle de l’Etat, caractère autocentré, priorité à l’industrie, (...) ont conduit les dirigeants de ces pays à sacrifier l’agriculture, à protéger des unités de production surdimensionnées et non compétitives, à entretenir les comportements rentiers des différents groupes sociaux. (...) Bernard Rosier rappelle ainsi qu’en Algérie au début des années 1980, les activités « à caractère stratégique » absorbent 60 % de l’investissement national (contre 6,5 % pour l’agriculture) et fournissent 10 % des emplois dans la population active, qui comporte encore plus de 28 % de chômeurs.

Stéphanie Treillet, *L’économie du développement. De Bandoeng à la mondialisation*, coll. Cursus, Armand Colin, 2011 p.83

Document 27 – Les principes du consensus de Washington

La crise économique des PED et au cœur de celle-ci, la crise de la dette de 1982 et les menaces qu'elle fait peser sur la stabilité financière internationale, créent les conditions pour de nouveaux modes d'intervention du FMI et de la Banque mondiale qui vont acquérir un rôle central dans la gestion de cette crise. Les stratégies de développement autocentrées sont considérées comme responsables des grands déséquilibres internes et externes tandis que les multiples formes d'intervention de l'Etat dans l'économie engendrent des distorsions qui désorientent l'allocation marchande des ressources et des facteurs de production.

C'est donc d'une modification des politiques domestiques qu'on attend non seulement le rétablissement des grands équilibres mais aussi la suppression des causes à l'origine des déficits par la mise en oeuvre de réformes fondamentales.

Les deux institutions de Bretton Woods font porter l'effort d'ajustement sur les pays endettés du Sud (...). Du fait de l'approfondissement de la crise, les politiques d'ajustement structurel se multiplient durant les années 1980 dans la plupart des PED, remplaçant ainsi les stratégies de développement antérieures. En 1990 naît le concept du « Consensus de Washington » qui codifie ces politiques symbolisant ainsi le nouveau paradigme avec l'affirmation de la suprématie du marché comme mode exclusif d'allocation des ressources ainsi que du caractère universel de l'économie néoclassique. La mise en oeuvre des politiques d'ajustement structurel doit permettre le rétablissement de bases saines d'un processus de croissance globale. (...) C'est une expression forgée par J. Williamson pour désigner l'accord implicite du FMI, de la Banque mondiale et du Trésor américain sur les principes de politique économique à préconiser aux pays fortement endettés et qui finit par structurer la pensée dominante du développement jusqu'au tournant des années 2000. A l'origine, il s'agit de 10 recommandations qui peuvent être regroupées selon trois axes avec comme fils conducteurs la stabilisation et la libéralisation des marchés.

Stabilisation macroéconomique

- Discipline fiscale et équilibre budgétaire (moins d'interventionnisme étatique) ;
- Réorientation des dépenses publiques visant à réorienter le rôle de l'Etat, à réduire les dépenses improductives (comme les dépenses militaires) et à promouvoir les dépenses d'infrastructure et de capital humain (santé, éducation) ;
- Réforme fiscale articulant élargissement de la base fiscale (pour augmenter les recettes), baisse des taux marginaux d'imposition (pour accroître les incitations à l'initiative privée) et réduction des subventions ou exonérations (pour intensifier la concurrence) ;
- Dévaluation du taux de change pour équilibrer la balance commerciale ;

Libéralisation interne

- Privatisation de l'ensemble des entreprises publiques ;
- Libéralisation des taux d'intérêt qui sont désormais déterminés sur le marché et plus de manière administrative => encourage l'épargne domestique et favorise une meilleure allocation de l'épargne qui est consacrée de cette manière aux projets les plus rentables ;
- Déréglementation (suppression des barrières à l'entrée et à la sortie du marché) permettant une concurrence plus intense et une plus grande mobilité ;

Libéralisation externe

- Libéralisation du commerce extérieur avec baisse des barrières protectionnistes et des droits de douane ;
- Ouverture aux IDE ;
- Garantie des droits de propriété physique et intellectuelle.

D'après A. Merad-Boudia, *Economie du développement Une perspective historique*, L'Harmattan, 2012

Document 28 – Les Politiques d'Ajustement Structurel

Les PAS (politiques d'ajustement structurel) ont débuté comme un ensemble de mesures conjoncturelles destinées à rétablir la solvabilité des économies endettées (phase de stabilisation), de façon à garantir aux créanciers la non-interruption du paiement du service de la dette. C'est progressivement, une fois passé l'urgence, que la dimension structurelle et de long terme de la réforme de ces économies est apparue. (...) Cette action s'appuie sur un corpus doctrinal libéral qui prend le contre-pied des politiques de développement

antérieures : rôle central de l'Etat, priorité à l'industrialisation, développement autocentré et orienté vers le marché intérieur. La théorisation s'articule (...) autour de trois pôles :

- un pôle monétariste qui dicte en particulier une explication monétaire de l'inflation (...);
- un pôle ultralibéral qui fonde les attaques contre l'intervention de l'Etat dans l'économie;
- un pôle « avantages comparatifs » - théorème HOS, l'ensemble reposant sur l'hypothèse de rationalité universelle des prix, signe de rationalité globale de l'allocation des ressources.

Ces formulations théoriques dictent les politiques prescrites, avec une application inconditionnelle et universelle des instruments, sans considération de la spécificité des appareils productifs, des relations sociales ou des modalités d'insertion dans le marché mondial des différents pays. bien plus, une partie de leur cohérence interne réside dans leur aspect homogénéisant.

Stéphanie Treillet, *L'économie du développement. De Bandoeng à la mondialisation*, coll. Cursus, Armand Colin, 2011 p.146

Document 29 – Les PAS

La première étape des PAS au cours de la décennie 1980 se donne pour objectif central le rétablissement des équilibres commerciaux et budgétaires des pays. (...) Les politiques menées vont donc d'une part chercher à promouvoir les exportations, et d'autre part, à comprimer la demande intérieure et la masse monétaire. la promotion des exportations devra être obtenue dans un premier temps par la dévaluation de la monnaie et à plus long terme permettre la réorientation de l'appareil productif vers les exportations. La chute de la demande intérieure qui est censée avoir un effet positif sur le solde budgétaire et sur le solde commercial est recherchée au moyen de coupures dans toutes les dépenses publiques. Enfin la création monétaire est limitée par l'augmentation des taux d'intérêt. Le passage à la restructuration des économies se fait notamment par le biais de la libéralisation et l'élimination de toutes les protections et subventions qu'elles soient externes ou internes. Enfin les privatisations doivent parachever l'édifice.

Stéphanie Treillet, *L'économie du développement. De Bandoeng à la mondialisation*, coll. Cursus, Armand Colin, 2011 p.150

Document 30 – Le diagnostic fondant les PAS

Repère 11 : Le diagnostic fondant les politiques d'ajustement structurel

| Causes | Symptômes | Effets | Économie d'endettement |
|---|--|---|-----------------------------|
| Excès de la demande sur l'offre | Masse monétaire | Inflation | Endettement public |
| | Salaires élevés Forte consommation publique | Déficit budgétaire | |
| | Faible épargne (S) | Déficit ressources internes | |
| Prix administrés créant des distorsions sur les marchés | Faible prix producteur agricole | Déficit alimentaire | Endettement public |
| | Prix subventionnés des entreprises publiques | Déficit des entreprises publiques | |
| | Surévaluation de taux de change | Déficit commercial | Endettement extérieur |
| | Taux d'intérêt réel négatif | Surcapitalisation des entreprises Faible épargne | Endettement des entreprises |

Philippe Hugon, « Les incidences sociales des politiques d'ajustement », *Revue Tiers-Monde*, Tome XXX, n° 117, 1989.

Stéphanie Treillet, *L'économie du développement. De Bandoeng à la mondialisation*, coll. Cursus, Armand Colin, 2011 p.83

Document 31 – La période des années 1980 : l’endettement des pays du Sud-Est asiatique

Une nouvelle phase de la libéralisation financière s’ouvre avec les années 1980 et une nouvelle configuration de déséquilibres financiers internationaux apparaît. Les régions émergentes vont y trouver un rôle central. Les organisations internationales, fortement inspirées par le « Consensus de Washington », les poussent à réduire les restrictions imposées aux mouvements de capitaux. Le décloisonnement engagé au Nord pendant la décennie précédente s’étend désormais maintenant aux régions du Sud dont les systèmes financiers s’intègrent dans le réseau international. (...) Dès le début des années 1990, ces pays voient des capitaux arriver sous formes d’investissements directs ou de portefeuille, mais aussi de prêts faits à leurs banques par celles du reste du monde. (...) Au milieu des années 1990, les choses changent. A l’autre bout du monde, les pays qui veulent entrer dans l’Union monétaire européenne réduisent rapidement leurs déficits publics. Ils libèrent ainsi un potentiel d’épargne et (...) un excédent d’épargne se forme : à peu près nul en 1994, l’excédent des pays européens atteint 100 milliards de dollars en 1997. Pour qu’il en aille ainsi, il aura fallu que ailleurs dans le monde des excédents se réduisent ou que des déficits se creusent. (...) Pour l’essentiel, l’augmentation du déficit courant des pays émergents d’Asie constitue la contrepartie de l’apparition de l’excédent européen. (...) Les prêts entre banques vont jouer un rôle central dans l’augmentation de l’endettement extérieur des pays d’Asie.

Anton Brender et Florence Pisani « *Les déséquilibres financiers internationaux* », La découverte, 2007, p.22

3.2 – Les expériences peu concluantes des PAS

3.2.1 - La libéralisation des mouvements de capitaux entraîne une multiplication des « sudden stop »

Document 32 – La crise mexicaine de 1994 (I)

Le Mexique met en place en 1987 un large programme de stabilisation et de réformes, combinant une forte réduction du déficit et de la dette publics, une politique de ciblage du taux de change et des accords sur les salaires (...). La même année, le pays s’engage concrètement sur la voie de la libéralisation commerciale en adhérant au Gatt, rejoint l’OCDE et signe en 1994 l’ALENA. Le Mexique fixe son taux de change à l’égard du dollar en 1987 (...). Dès lors le Mexique annonce chaque année un niveau maximal d’appréciation et (...) les autorités mexicaines conservent un niveau de taux de change proche de son seuil maximal d’appréciation (...) ce qui conduit à un fort déficit courant. En 1994, les réserves de change de la banque centrale s’épuisent, compte tenu des anticipations de dévaluation. (...) En décembre 1994, le peso mexicain est dévalué de 15%, au-delà de sa limite de dépréciation maximale, et le déficit courant atteint 8% du PIB. La monnaie mexicaine est alors attaquée par les spéculateurs et les autorités décident de laisser le peso flotter. La panique des investisseurs étrangers (qui fuient) accroît la dépréciation et le Mexique ne peut plus désormais emprunter, sauf à des taux d’intérêt très élevés. Le défaut est alors évité grâce à une aide du FMI et du Trésor américain. La forte dépréciation du peso a pour conséquence un retour de l’inflation, qui était pourtant passée de 159% en 1987 à seulement 7% en 1994. (...) La contraction ne dure qu’un an. Le Mexique retrouve accès au marché international des capitaux et rembourse même le Trésor américain avant la date prévue.

P. Krugman, M. Obstfeld, M. Melitz, G. Capelle-Blancard et M. Crozet, *Economie internationale*, 9^{ème} édition, Pearson, 2013, p.656

Document 33 – La crise mexicaine de 1994 (II)

Le déficit courant mexicain était tout simplement une autre façon de dire que les étrangers trouvaient au Mexique des conditions propices aux investissements. Cela ne serait inquiétant, disent les optimistes, que si l’afflux de capitaux était « artificiel » (*si le gouvernement avait ramené des capitaux de l’étranger en empruntant lui même de l’argent, comme avant 1982 ; ou en laissant filer le déficit budgétaire que l’épargne intérieure ne suffisait pas à financer*). Mais le gouvernement mexicain maintenait un budget en équilibre en se constituant des actifs à l’étranger (des réserves de devises) plutôt que des passifs. Alors, pourquoi s’inquiéter ? Si le secteur privé voulait investir au Mexique, pourquoi le gouvernement aurait-il tenter de l’en dissuader ? Il y avait toutefois quelque chose de gênant dans les résultats du Mexique : compte tenu de toutes les réformes et de tous les capitaux qui affluaient, où était la croissance ? (...) Où était le miracle, où était la récompense pour toutes ces réformes, tous ces investissements étrangers ?

En décembre 1994, confrontée à une hémorragie continue de leurs réserves en devises, les autorités mexicaines se trouvèrent dans l’obligation d’agir. Elles pouvaient enrayer cette perte en relevant les taux d’intérêt, ce qui inciterait les résidents mexicains à conserver leur argent en pesos, tout en attirant, éventuellement de l’argent de l’étranger. Mais

cette hausse des taux aurait nui à l'activité économique et à la consommation alors que le Mexique se trouvait au bord de la récession. Le Mexique choisit une dévaluation.

Mais cette opération fut bâclée. (...) La première dévaluation fut de 15%, la moitié seulement de ce que les économistes avaient préconisé. (...) On sut peu après la dévaluation que des hommes d'affaires mexicains avaient été consultés juste avant la dévaluation : ils avaient bénéficié, directement à la source, d'une information refusée aux investisseurs étrangers. Une fuite massive de capitaux était alors inévitable et le gouvernement mexicain dut renoncer définitivement à fixer le taux de change. (...) Les investisseurs étaient choqués – réellement choqués – de découvrir que le Mexique n'était pas le modèle qu'il avait semblé être, et ils voulaient quitter le pays à tout prix. Bientôt le peso avait perdu la moitié de sa valeur qu'il avait avant la crise. Le budget du gouvernement représentait alors le problème le plus urgent. (...) La crise financière de l'Etat se propagea rapidement dans le secteur privé. En 1995, le PIB réel baissa de 7%, la production industrielle de 15%. Le plus surprenant vient de ce que la crise ne se cantonna pas au Mexique.

Paul Krugman, *Pourquoi les crises reviennent-elles toujours*, 2008 p.35-39

Document 34 – La crise asiatique de 1997-1998 (I)

La crise asiatique de 1997-1998 se caractérise par le décrochage presque simultané de plusieurs monnaies asiatiques puis des monnaies brésiliennes, russe et turque. Le fait marquant, cependant, est l'interconnexion entre crise de change et crise financière, ce que l'on nomme *crises jumelles* : les crises ne semblent dues ni à un épuisement des réserves, ni à un épuisement de la parité, mais à un arrêt brutal (sudden stop) des financements extérieurs qui provoque une chute de la valeur de la monnaie lorsque les autorités n'ont pas assez de réserves pour équilibrer la balance des paiements sans variation de taux de change. Les banques locales, lourdement endettées à court terme, se trouvent en difficulté, d'autant que le rendement de leurs investissements s'effondre suite l'explosion de diverses bulles financières (immobilier, bourses). La crise financière renforce la défiance des investisseurs étrangers, les retraits de capitaux et donc la chute des monnaies ; en retour, la dévaluation des monnaies locales aggrave les problèmes des banques qui sont endettées en monnaies étrangères alors que leurs actifs sont en monnaie locale.

Agnès Bénassy-Quéré, *Economie monétaire internationale*, Corpus Economie, Economica, 2014, p.220

Document 34 – La crise asiatique de 1997-1998 (II)

Jusqu'en 1997, les pays d'Asie du Sud-est font figure d'exemples. Ils connaissent une forte croissance qui leur permet de rattraper le niveau de développement économique des pays industrialisés. Mais, en 1997, ils sont victimes d'une crise financière désastreuse. (...) Cette crise a été particulièrement forte, mais elle a aussi été de courte durée. Elle a toutefois largement contribué au déclenchement des crises en Russie et au Brésil. (...) Jusqu'à la fin des années 1980, de manière peu surprenante, ces économies ont financé une grande part de leurs investissements en s'appuyant sur l'épargne nationale. Ce n'est que dans les années 1990 que la popularité grandissante des « économies émergentes » convainc les investisseurs internationaux d'investir dans les pays d'Asie du Sud-est. Ces entrées de capitaux se sont accompagnées de déficits courants très importants. (...)

On considère généralement que la crise asiatique commence le 2 juillet 1997 avec la dévaluation du baht thaïlandais. Depuis 1996, le pays a montré des signes d'instabilité financière. Il devient notamment évident que le marché de l'immobilier puis le marché boursier entrent dans une période de déclin. Les spéculations sur une possible dévaluation du baht entraînent un épuisement des réserves de change et le 2 juillet, le pays tente une dévaluation contrôlée de 15%. Comme au Mexique en 1994, cette dévaluation modérée est un échec. Une vague de spéculation massive provoque alors une dépréciation du baht bien plus importante. La spéculation s'étend aux monnaies des pays voisins. Les spéculateurs estiment que toutes ces économies partagent les mêmes faiblesses. (...) Ces pays souffrent, avant la crise, d'une réglementation du secteur bancaire trop laxiste. (...) aucun contrôle ne vient limiter les risques pris par les banques, et de surcroît, les réformes du système financier au début des années 1990 facilitent les emprunts en monnaies étrangères. (...) Ceci explique pourquoi, en dépit d'un fort taux d'épargne, les incitations à l'investissement sont si fortes en Asie du sud-est, au point que les pays ont accumulé des déficits courants avant la crise. (...) L'éclatement de la bulle immobilière s'est inévitablement traduit par une spirale déflationniste et des faillites bancaires. (...) tous les pays touchés par la crise, sauf la Malaisie, demandent l'assistance du FMI. (...) Après la crise, la plupart des pays touchés poursuivent les plans administrés par le FMI, tandis que la Malaisie, qui n'avait pas accepté ses recommandations, impose des contrôles sur les mouvements de capitaux afin d'alléger la contrainte sur les politiques monétaire et

budgétaire. notons que la Chine et Taiwan, qui disposaient de systèmes de contrôle sur les mouvements de capitaux avant la crise ont été relativement épargnés.

P. Krugman, M. Obstfeld, M. Melitz, G. Capelle-Blancard et M. Crozet, *Economie internationale*, 9^{ème} édition, Pearson, 2013, p.709

Document 35 – L’effet tequila ou la contagion de la crise mexicaine de 1994

L’effet tequila gagna une partie significative du monde et plus particulièrement les autres pays d’Amérique latine, et notamment l’Argentine. Ce fut une mauvaise surprise. Tout d’abord en raison de l’éloignement des deux pays, (...) ensuite le mécanisme de caisse d’émission était supposé rendre invulnérable la crédibilité du peso argentin. Comment ce pays a-t-il pu être gagné par la crise du Mexique ? (...) La réduction de crédits opérés à New York à des clients argentins réduit l’actif de la banque centrale qui doit en contrepartie faire baisser son passif, donc la monnaie en circulation, par exemple en demandant à un homme d’affaires argentin de rembourser un prêt.

Paul Krugman, *Pourquoi les crises reviennent-elles toujours*, 2008 p.35-39

Document 36 – La crise asiatique de 1997-1998 : une perte de confiance dans le système financier de ces pays

La perte de confiance dans la monnaie et l’économie de la Thaïlande (...) a conduit les investisseurs, nationaux et étrangers, à désirer faire sortir leurs capitaux du pays. Toutes choses égales par ailleurs, ce processus a entraîné la chute du baht. Comme la banque centrale thaïe n’était plus en mesure de soutenir sa monnaie en l’achetant sur le marché des changes (plus de dollars ou de yens à dépenser), son seul moyen d’enrayer le déclin de sa devise était de relever les taux d’intérêt et de limiter la masse monétaire en circulation. Malheureusement, la baisse de la valeur de la monnaie et l’augmentation des taux d’intérêt ont créé des problèmes financiers pour les entreprises, tant les institutions financières que les autres. D’un côté, beaucoup avaient des dettes en dollars, qui devinrent soudain plus lourdes lorsqu’il fallut de plus en plus de baht pour un dollar ; de l’autre, elles étaient nombreuses également à avoir des dettes en bahts, qui devinrent plus difficile à rembourser lorsque les taux d’intérêt grimpèrent en flèche.

Paul Krugman, *Pourquoi les crises reviennent-elles toujours*, 2008 p.35-39

Document 37 – La crise argentine de 2002

L’Argentine connut une crise de type asiatique en 2002. (...) L’Argentine avait frôlé le désastre en 1995, lorsque le contrecoup provoqué par la crise du Mexique était presque parvenu à détruire le système bancaire. Mais au moment où la crise reflua, la confiance revint. (...) Mais à la fin des années 1990, tout (re)commença à aller de travers. Tout d’abord, il y avait le problème de la rigidité du système de taux de change. Cela n’aurait pas été une difficulté si l’Argentine avait réalisé l’essentiel de ses échanges avec les Etats-Unis. (...) Si pour une raison quelconque le dollar montait par rapport à l’euro, la conséquence immédiate pour l’Argentine était qu’elle perdait les marchés européens pour ses exportations. C’est exactement ce qui s’est passé à la fin des années 1990. (...) D’autre part, le Brésil, touché par la contagion de la crise en Russie dévalua brusquement le réal. L’effet conjugué de ces changements de taux de change dut sérieusement entamer la compétitivité des exportations argentines, précipitant le pays dans la récession. Au moment où l’économie argentine s’est effondrée, les investisseurs étrangers ont perdu confiance. Les capitaux qui avaient afflué dans le pays repartirent en sens inverse, engendrant un étranglement du crédit. et comme en 1995, la perte des capitaux étrangers a aussi été à l’origine d’une crise bancaire. (...) Vers la fin de l’année 2001, le gouvernement se trouva dans l’incapacité de maintenir la règle de parité d’un peso pour un dollar. La valeur du peso chuta rapidement, passant d’un dollar à 30 cents. Les premières conséquences du plongeon de la monnaie furent catastrophiques, tout comme le furent les effondrements monétaires en Asie. Comme de nombreuses entreprises et personnes physiques avaient contractées des dettes en dollars, la dépréciation du peso déstabilisa les bilans, conduisant bien souvent à la faillite.

Paul Krugman, *Pourquoi les crises reviennent-elles toujours*, 2008 p.105

Document 38 – Etre doté d’un système financier de qualité = une nécessité avant l’ouverture aux flux de capitaux

Si la crise asiatique a été à ce point profonde, c’est que la crise de change s’est accompagnée d’une crise financière et d’une crise bancaire. Les banques centrales ont été confrontées à un dilemme, qui consistait d’une part à réduire l’offre de monnaie pour soutenir le taux de change (et empêcher les capitaux étrangers de fuir),

et, d'autre part, à refinancer les banques domestiques (...). La faillite de nombreuses banques a eu pour conséquence un affaiblissement du canal du crédit, réduisant l'activité des entreprises, même les plus profitables. Les responsables politiques des PED ont compris que le cadre dans lequel s'effectue la libéralisation économique compte pour beaucoup dans son succès. (...) Il est par exemple dangereux de libéraliser les flux financiers avant d'avoir mis en place des mesures nécessaires à la supervision des activités bancaires. (...) Les PED ne devraient donc s'ouvrir aux flux internationaux de capitaux qu'à partir du moment où le système bancaire et financier domestique est suffisamment solide. (...) Enfin, il ne faut pas sous-estimer les risques de contagion. Même les économies apparemment saines peuvent subir des attaques spéculatives et faire face à des crises de confiance généralisée provoquée par des événements qui interviennent pourtant à l'autre bout du monde : c'est l'effet domino.

P. Krugman, M. Obstfeld, M. Melitz, G. Capelle-Blancard et M. Crozet, *Economie internationale*, 9^{ème} édition, Pearson, 2013, p.710

Document 39 – Un second paradoxe

Intéressons-nous maintenant à la finance internationale. L'élément paradoxale, ici, est que la mondialisation financière supposée permettre aux pays en développement d'augmenter leur épargne, d'accroître leur niveau d'investissement et de croître plus rapidement, n'a en réalité abouti à rien de tout cela. (...) La mondialisation financière n'a pas non plus favorisé le partage des risques ni le lissage de la consommation dans les pays en développement. En revanche, la mondialisation financière a produit une série de krachs financiers très coûteux.

Dani Rodrik, *Nations et mondialisation*, La Découverte, 2008, p.14

Document 40 – Le retour au contrôle des capitaux

Certains économistes influents, parmi lesquels Jagdish Bhagwati, Joseph Stiglitz ou Dani Rodrik sont favorables à ce que les PED exercent des restrictions sur la mobilité des flux de capitaux, afin de pouvoir bénéficier d'un minimum d'autonomie dans la conduite de la politique monétaire et d'un taux de change stable. Au moment de la crise asiatique, certains pays (Chine et Inde) ont mis un frein à leur projet de libéralisation de leur compte financier ; ceux qui avaient déjà libéralisé leur compte financier ont envisagé de réintégrer des contrôles de capitaux (comme la Malaisie l'a d'ailleurs fait) ; d'autres enfin ont mis en place des dispositifs de contrôle des capitaux pour prévenir les entrées massives de capitaux et éviter une appréciation de leur monnaie.

P. Krugman, M. Obstfeld, M. Melitz, G. Capelle-Blancard et M. Crozet, *Economie internationale*, 9^{ème} édition, Pearson, 2013, p.716

3.2.2 – Les coûts économiques et sociaux des PAS

Document 41 – La Grande Illusion : la critique de Joseph Stiglitz

L'austérité, la privatisation et la libéralisation ont été les trois piliers du consensus de Washington au cours des années quatre-vingt et quatre-vingt-dix. Les mesures du consensus de Washington avaient été conçues pour répondre aux problèmes très réels de l'Amérique latine, et contenaient beaucoup de vrai. Dans les années quatre-vingt, les Etats latino-américains avaient souvent d'énormes déficits budgétaires. Les pertes des entreprises publiques inefficaces y contribuaient. Préservées de la concurrence par des mesures protectionnistes, les firmes privées inefficaces imposaient des prix élevés à leurs clients. Le laxisme de la politique monétaire avait déchaîné une inflation incontrôlable.

Les pays ne peuvent supporter des déficits persistants, et la croissance prolongée n'est pas possible avec l'hyperinflation. Une certaine discipline budgétaire est nécessaire. La plupart des pays seraient plus prospères si l'Etat se concentrait sur la mise en œuvre des services publics essentiels au lieu de diriger des entreprises dont on peut soutenir qu'elles seraient mieux gérées dans le secteur privé ; la privatisation a donc souvent un sens. Quand la libéralisation du commerce – l'élimination des droits de douanes et des autres mesures protectionnistes – est accomplie correctement et au bon rythme afin que de nouveaux emplois soient créés parallèlement à la destruction des emplois improductifs, il peut y avoir des gains d'efficacité importants.

Le problème, c'est que beaucoup de ces politiques sont devenues des fins en soi, non des moyens au service d'une croissance juste et durable. Dans ces conditions, elles ont poussé trop loin, trop vite, et sans être accompagnées d'autres mesures qui auraient été nécessaires.

Les résultats ont été très éloignés des objectifs. L'austérité budgétaire poussée trop loin, dans une situation qui ne s'y prête pas, peut provoquer des récessions, et les taux d'intérêt élevés peuvent bloquer des entreprises

encore frêles. Le FMI a étendu vigoureusement la privatisation et la libéralisation, à un rythme et dans un style qui ont souvent imposé des coûts très réels à des pays mal équipés pour les subir.

Joseph Stiglitz, *La grande désillusion*, Le Livre de Poche, 2002

4 – Les réussites de développement depuis les années 1990 : une diversité de stratégies

4.1 – La Chine

Document 42 – La Chine ou les nouvelles Trente Glorieuses (1980-2010)

De retour au pouvoir au terme d'une véritable renaissance politique, Deng Xiaoping impulse une série de réformes à partir de la fin des années 1970 qui vont modeler le nouveau visage de la Chine et créer une dynamique de croissance qui ne se démentira plus durant les trente années qui vont suivre. Cette croissance rapide et continue, donnera des résultats inédits dans l'histoire de l'humanité : non seulement la transformation d'un des pays les plus misérables de la planète en la deuxième puissance économique mondiale, mais aussi et surtout la sortie de la pauvreté et de la malnutrition de près d'un demi-milliard de chinois en une génération, ce qu'aucun processus de développement économique n'avait jusque là réussi à faire.

Deng Xiaoping lance en 1978 « quatre modernisations » pour faire de la Chine une grande puissance politique, économique et militaire à l'horizon 2000. Les quatre modernisations concernent l'agriculture, l'industrie, la science et la technologie, et la défense. (...) Malgré la réforme foncière des années 1950, malgré les slogans productivistes des années 1960-1970, la Chine maoïste n'a jamais pu éloigner longtemps des campagnes le spectre de la disette, voire de la famine, tout en occupant plus des deux tiers de sa population active aux travaux des champs. Etouffés par l'administration, sous-équipés, peu formés ou sous-motivés, les paysans restent englués dans des techniques de production qui pour l'essentiel n'ont pas changé depuis l'antiquité. La productivité agricole stagne depuis des lustres (...). Trois raisons fondamentales expliquent cette stagnation. (...) : i) la politique nataliste des années 1950 a contribué à maintenir les campagnes à un niveau de plénitude démographique qui limite nécessairement la croissance du produit par tête ; ii) fidèle à sa doctrine économique, le régime maoïste a constamment privilégié le niveau de vie des villes à celui des campagnes et le développement de l'industrie à celui de l'agriculture. Pour cela, les prix agricoles ont été maintenus à un niveau faible ce qui a permis de limiter les risques de contestation sociale dans les villes et transféré le surplus agricole vers l'industrie où l'on estimait essentiel de maintenir un taux d'accumulation élevé. Mais la conséquence en a été l'impossibilité d'une accumulation dans le secteur agricole, préalable à sa modernisation ; iii) l'agriculture est victime des distorsions génériques de l'économie planifiée : les paysans doivent remettre leur récolte à leur commune rurale dans des quantités et à un prix fixé à l'avance. Cette obligation et garantie de vente, ajoutée à l'absence de rétribution liée à un éventuel surplus, fait que les paysans ne sont pas incités à produire davantage que ce que le plan prévoit. Certains sont même conduits à sous-estimer leur capacité de production, dans la mesure où les objectifs du plan reposent en partie sur les statistiques des productions passées : « mon revenu ne variant pas en fonction de la quantité remise aux autorités, pourquoi devrais-je déclarer que je peux produire plus que ce qui est nécessaire pour satisfaire les autorités locales ?

Les dirigeants chinois sont conscients de ce problème. Mais, du vivant de Mao, celui-ci n'a été traité que de manière idéologique, par des campagnes de mobilisation visant à organiser la surveillance et la sanction des producteurs suspects de « déviance » pour éviter qu'ils ne soustraient au plan une partie de leur production potentielle. Un exemple de ces campagnes est la Révolution culturelle. Les réformateurs vont reléguer ces méthodes au second plan (...) et dégager les paysans de l'emprise des autorités locales et de la planification centralisée. Les structures fondamentales de l'économie agricole sont transformées à la fin des années 1970. (...) Le « système de responsabilité des ménages » consiste à attribuer nommément les terres à des familles en fonction de leur taille. La famille s'engage à (...) livrer des quotas de production prévus par le Plan, mais au-delà de ces montants, toute production ou richesse supplémentaire reste propriété des ménages, qui peut l'écouler sur les marchés locaux. (...) Ainsi se met en place le *Dual Track Regime*, régime dual de régulation agricole, qui crée un marché des produits agricoles décentralisé et libéralisé à côté du système centralisé de planification agricole. Le fonctionnement de ces marchés locaux s'avère progressivement riche de conséquence sur l'ensemble du système agricole chinois : i) les marchés assurent des débouchés pour une augmentation de la production agricole d'ensemble ce qui contribue à limiter les risques de disette par rétention de production de la part des agriculteurs ; ii) ils permettent de récompenser les agriculteurs dont la productivité aura augmenté,

en leur assurant des revenus complémentaires par la vente libre de leurs produits ; iii) ils modifient la répartition des revenus entre les villes et les campagnes en fixant localement une partie du surplus agricole, qui peut ainsi être réinvestie sur place ; iv) ils fournissent de précieuses indications aux autorités de la planification sur les raretés relatives et les disparités régionales ; ces informations peuvent être utilisées par les planificateurs pour modifier les objectifs de quantité et de prix pour la saison suivante. Parallèlement, les communautés villageoises sont autorisées à créer de petites entreprises locales indépendantes ou développer les entreprises existantes, dont l'activité accompagne parfois la transformation et la modernisation de l'agriculture – fabrication, commercialisation ou entretien de matériel agricole, production d'engrais ou d'intrants agricoles mais aussi productions textiles, productions manufacturières traditionnelles, etc. Ces « *entreprises de bourgs et de villages* », spécialisées dans des industries légères et traditionnelles qui incorporent peu de capital et beaucoup de travail, assurent localement une activité, des emplois et une source de revenus pour la main d'œuvre libérée par l'augmentation de la productivité agricole.

Les autorités chinoises ont également reconnu dans la bureaucratie et la centralisation des décisions l'une des causes structurelles de la stagnation de l'économie. Un volet important des réformes de Deng Xiaoping consiste donc à accorder davantage d'autonomie aux entreprises publiques et aux autorités administratives locales, pour développer l'initiative sur l'ensemble du territoire. Le premier train de mesures consiste à rendre les entreprises publiques détenues par l'Etat ou la province, responsables de leurs résultats : les directeurs d'entreprise peuvent progressivement s'émanciper de la planification centralisée en procédant eux-mêmes à certains choix de gestion pour améliorer l'efficacité de l'organisation et en recueillir une partie des bénéfices, pourvu que les impératifs du plan soient respectés (réforme initialement lancée dans le Sichuan en 1978). Parallèlement, les autorités administratives locales bénéficient d'une nouvelle dévolution de compétence en matière fiscale, qui les intéresse à l'amélioration de l'efficacité des entreprises situées sur leur territoire. (...) A partir de 1985, les entreprises publiques peuvent non seulement fixer leurs propres prix, sélectionner leurs fournisseurs, fixer et répartir les salaires de manière autonome, mais également diversifier leur gamme de produit, créer des entreprises conjointes, innover, et s'engager dans de nouvelles activités en fonction de la demande qui leur est adressée.

Ces réformes, qui affaiblissent le pouvoir de régulation du plan, ne peuvent produire tous leurs effets sans la construction concomitante de marchés permettant une confrontation directe entre l'offre et la demande et l'établissement de prix reflétant leurs rapports. C'est chose faite (...) dès la première moitié des années 1980 (...) dans les villes ou provinces, où les entreprises peuvent librement procéder à leurs ventes et leurs achats hors plan. (...) Les réformes s'accompagnent d'une profonde transformation du cadre financier. (...) Un système financier plus complexe est mis en place, articulant une banque centrale, qui détient le monopole de l'émission monétaire et des banques de second rang. (...) Ces transformations permettent de drainer l'épargne qui se développe alors et de l'affecter au financement de l'investissement des entreprises.

La libéralisation des activités rurales, l'augmentation de la productivité agricole, le déploiement des entreprises des bourgs et villages et la restructuration des entreprises publiques ont créé les conditions de développement d'un véritable marché intérieur des biens de consommation courante. Les revenus par tête ont augmenté de plus de 10% durant la phase de décollage (1979-1989) tant dans les villes que dans les campagnes, arrachant plusieurs dizaines de millions de personnes à la pauvreté. La consommation s'est transformée en conséquence, touchant d'abord l'alimentaire (la viande se substitue progressivement aux céréales), puis les biens de consommation non alimentaire. Toutefois, la consommation des ménages chinois est, en proportion du PIB, la plus faible d'Asie (42% au milieu des années 2000). Ils épargnent en effet pour faire face au recul de la protection sociale impliqué par le désengagement de l'Etat. La consommation n'en représente pas moins un volume considérable en valeur absolue, notamment dans les grandes villes. Mais durant toute la période des trente glorieuses de la Chine, elle a été constamment dépassée par l'investissement des entreprises qui apparaît comme le principal moteur de la croissance de la demande intérieure. Représentant entre 30% et 40% du PIB, soit un niveau record en Asie, il a été porté par l'ouverture au reste du monde.

Julien Vercueil, *Les pays émergents. Brésil – Russie – Inde – Chine... Mutations économiques et nouveaux défis*, Bréal, 2011 p.87-98

Document 43 – La Chine, investissement et immersion dans l'économie mondiale

L'investissement a d'abord décollé dans les campagnes. (...) Les entreprises de bourgs et de villages représentent au début des années 1990 déjà plus de 50% de la production des secteurs secondaire et tertiaire. A son tour, leur développement a largement contribué à la croissance des ressources des administrations publiques, locales ou nationales, via la fiscalité et les recettes prélevées sur les entreprises. Il a aussi permis d'absorber 80 millions de nouveaux salariés en provenance du monde agricole. Ainsi s'est mise en place une première dynamique de croissance autocentrée, reposant sur la capacité de développement hors Plan de l'industrie légère. Le deuxième souffle a été donné dans les années 1990 par l'ouverture aux IDE, d'abord fournis par les investisseurs du monde chinois. Dès 1978, la création de « zones économiques spéciales » permet à la Chine d'accueillir des entreprises étrangères en leur proposant des conditions fiscales avantageuses et la possibilité de réaliser des échanges avec le reste du monde. (...) sur la période 1980/2000, les ZES ont affiché une croissance annuelle de plus de 30%. (...) La crise asiatique (1997-98) provoque un nouveau virage pour les investissements en Chine : ce sont les IDE occidentaux qui relayent désormais la croissance de l'accumulation chinoise. Les autorités s'efforcent alors d'occidentaliser le cadre institutionnel des affaires dans les ZES (...) dans la perspective de l'intégration de la Chine à l'OMC. (...) Le commerce extérieur de la Chine reflète cette dynamique d'ouverture : le taux d'ouverture dépasse 60% dans les années 2000, contre 50% pour l'Allemagne ou 17% pour les USA. (...) A la fin des années 2000, la Chine devient la deuxième puissance mondiale en matière de commerce extérieur. Elle poursuit dans le même temps la diversification de son insertion dans l'économie mondiale en développant ses échanges de services : en 2008, elle atteint le 5^{ème} rang mondial.

La croissance de l'épargne intérieure, les excédents commerciaux et l'afflux de capitaux étrangers ont fait de la Chine l'un des principaux pôles financiers de la planète. (...) Cette importante épargne intérieure et la relative faiblesse de la consommation intérieure qui en est le corollaire, expliquent en partie le rythme impressionnant de croissance des réserves de change de la banque populaire de Chine, qui atteignant fin 2010 plus de 30% du total des réserves mondiales en dollars. Ces réserves sont investies dans l'achat de bons du trésor américains, la constitution d'un stock d'or permettant de limiter la dépendance envers la devise américaine, le développement d'un fonds d'investissement stratégique qui permet à l'Etat chinois de bénéficier d'opportunités plus larges de transferts de technologies et d'appuyer sa stratégie de développement industriel et commercial, et dans des prêts bilatéraux qui sont autant de moyens d'accroître et de diversifier son influence économique et diplomatique.

(...) L'émergence de la Chine s'inscrit dans une stratégie de long terme. Les objectifs en ont été fixés par Deng Xiaoping dès 1978. Ils ont servi de fil conducteur à une politique qui s'est toujours caractérisée, sur le terrain, par l'attention portée aux expérimentations locales et une grande faculté d'adaptation. Au contraire du « *Grand bond en avant* » cher à Mao Zedong, la Chine de Deng Xiaoping a procédé en multipliant les petits pas. La trajectoire de la Chine depuis le début des années 1980 est faite d'essais et d'erreurs, de tâtonnements multiples, guidés par des dirigeants dont l'objectif invariable a été d'améliorer les conditions de vie de la population chinoise sans remettre en cause le monopole du Parti. C'est pourtant cette apparente modestie de vue qui a permis d'accomplir durant les « *nouvelles trente glorieuses* » de la Chine les transformations économiques les plus profondes – et les plus rapides – que ce peuple millénaire ait jamais connues.

Julien Vercueil, *Les pays émergents. Brésil – Russie – Inde – Chine... Mutations économiques et nouveaux défis*, Bréal, 2011

Synthèse – Les facteurs à l'origine des « nouvelles 30 glorieuses » (Julien Vercueil)

Pour son retour au pouvoir à la fin des années 1970, Deng Xiaoping impulse une série de réformes qui crée une dynamique de croissance sans précédent. Cette croissance a permis de sortir 600 millions de Chinois de la pauvreté et de la malnutrition en moins d'une génération et dans la même période le pays est passé du statut de PMA au statut de 2^{ème} puissance économique mondiale.

La Chine ou la stratégie des petits pas : quelle signification ?

Réforme : la transformation des campagnes

« *Dual track regime* » : marché décentralisé et libéralisé à côté du système centralisé et planifié => hausse productivité et baisse des risques de disette, le surplus agricole bénéficie aux agriculteurs qui peuvent désormais l'investir

Possibilité pour les communautés villageoise de créer des entreprises indépendantes permettant i) d'absorber le surplus de main d'oeuvre généré par les gains de productivité ; ii) d'accompagner la modernisation de l'agriculture

Réforme : la décentralisation administrative et l'autonomie des entreprises publiques

Accorder d'avantage d'autonomie aux entreprises publiques et aux autorités administratives locales pour favoriser l'initiative sur tout le territoire

Réforme : le développement du marché intérieur

Stimuler cette demande intérieure et à réduire l'épargne pour avoir une croissance qui repose moins sur les exportations. (Importance dans ce cadre du développement d'un Etat-providence – système de retraite).

Réforme : l'investissement et l'immersion dans l'économie mondiale

IDE entrants dans les ZES (qui ont aussi permis de tester in vitro certaines institutions de l'économie de marché comme les bourses ; le cadre institutionnalisé occidental des affaires = celui de l'OMC) => d'abord les investissements d'outre-mer de la diaspora chinoise puis après la crise asiatique les IDE occidentaux

Très forte hausse du taux d'ouverture ; accroissement important des excédents commerciaux, diversification des exportations, développement des échanges de services...

Réforme : l'insertion dans le système monétaire et financier mondial

Très importante épargne intérieure (les petites entreprises privées pour compenser leurs difficultés d'accès au crédit ; les grandes entreprises publiques performantes parce qu'elles n'ont pas d'actionnaires à rémunérer = 45 % de l'épargne) ; les APU = 15 % de l'épargne et les ménages (40 % de l'épargne).

Hausse des réserves de changes qui sont investies dans les bons du trésor américain, dans l'or mais aussi dans des fonds d'investissements stratégiques qui permettent de s'approprier des ressources rares, des technologies, des savoir-faire.

Pour autant le yuan reste une monnaie faible parce que la Chine n'assure pas une convertibilité en capital du yuan (protection contre la mobilité des capitaux : leur entrées et sorties brutales mais aussi façon de garder la maîtrise de son taux de change. Peur des effets pervers sur la stabilité financière et sur ses flux commerciaux

4.2 – L'Inde

Document 44 – L'Inde, une émergence à pas comptés (1980-2010)

Contrairement à la Chine, l'Inde n'a pas complètement tourné le dos au capitalisme durant la deuxième moitié du 20^{ème} siècle. Mais le socialisme nehruvien qui a marqué cette période a tout de même sévèrement limité la participation de l'économie indienne aux flux d'échanges mondiaux. Autre différence, le mouvement de libéralisation de l'économie indienne a commencé un peu plus tard qu'en Chine : introduites à doses homéopathiques durant les années 1980, les réformes ne prennent leur essor qu'en 1991, dans le contexte d'une crise des paiements extérieurs qui conduit le pays à accepter l'intervention du FMI, catalyseur de l'ouverture du pays à l'économie mondiale. Enfin, les conditions et les ressorts de l'ouverture et de la croissance de l'économie indienne sont différents de ceux de la Chine, avec en particulier un essor spectaculaire de la sous-traitance internationale et de l'exportation de services, principalement informatiques. En définitive, c'est bien une voie originale que l'Inde a explorée depuis le début des années 1990.

La mise à mort du « License Raj » ou la première phase de l'ouverture (1991-1998)

A la fin de l'année 1990, l'Inde se trouve plongée pour la première fois dans une crise aigue des paiements extérieurs, qui met à mal la doctrine de l'autosuffisance martelée depuis quarante ans par les autorités. Entre décembre 1989 et juin 1991, quatre premiers ministres se succèdent pour trouver une solution à la dégradation de la situation. La crise puis la guerre du Golfe touchent directement les équilibres extérieurs du pays : la guerre interrompt les importations en provenance d'Irak et du Koweït, qui présentaient l'avantage d'être payables en roupies et constituaient 40 % du total importé. Elle réduit également les transferts en provenance des 1,2 millions d'Indiens vivant dans le Golfe. En juin 1991, les réserves de change ne couvrent plus que deux semaines d'importations. L'Inde est au bord du défaut de paiement sur sa dette extérieure, qui est la troisième plus lourde des pays en développement. Narashima Rao, nouvellement nommé premier ministre, décide de faire appel au FMI pour stabiliser la situation financière à court terme. Il place Manmohan Singh, ancien gouverneur de la banque centrale, au poste de ministre des finances. Celui-ci sera le principal artisan des réformes qui démantèleront peu à peu le système réglementaire qui cadennassait l'économie indienne : plaçant les mesures d'urgence prise à l'été 1991 dans une perspective de longue durée, il reconnaît alors que « c'est le dernier moment pour rendre l'économie plus performante avant que la croissance démographique ne rende la situation intenable ».

En quelques jours, une masse critique de réformes est mise en place, permettant de lancer un mouvement irréversible de démantèlement du « *License Raj* » hérité de la période nehruvienne. Ce système se caractérisait par l'omniprésence de l'administration dans le contrôle des activités économiques des secteurs privé et public, notamment par le biais de l'octroi ou du retrait des licences nécessaires aux opérations économiques réglementées.

Le premier domaine concerné est le secteur extérieur : dès juin 1991, les licences autorisant l'importation de matières premières et d'intrants par des entreprises exportatrices sont remplacées par des titres (*Exim scrips*) négociables sur un marché où peuvent intervenir les exportateurs et les firmes opérant sur le marché national. Parallèlement, les droits de douanes frappant les importations sont progressivement réduits : ils sont ramenés de 200 % en 1991 à 40 % en 1995. Les formalités d'enregistrement des investisseurs étrangers sont simplifiées et leur marge de manœuvre élargie : ils peuvent désormais contrôler 51 % du capital d'une entreprise résidente (contre 40 % auparavant), voire 100 % pour des activités exclusivement exportatrices. Pour restaurer la compétitivité de l'économie nationale et stimuler les exportations, la roupie est dévaluée de 25 % et son régime de change libéralisé, progressant vers la convertibilité pour les transactions courantes. Celle-ci est achevée fin mars 1994.

L'industrie nationale est l'autre grand chantier de la libéralisation : le Premier ministre Narashima Rao, qui a conservé en propre le portefeuille de l'industrie, supprime en juillet 1992 le « *License Raj* » sur l'industrie nationale, à l'exception de secteurs liés à la défense nationale et à l'environnement. Les limitations administratives aux activités des grandes entreprises sont elles aussi assouplies. Parallèlement, le financement de la croissance industrielle est stimulé par l'ouverture des marchés financiers – la Bourse de Bombay prend son essor dès 1994 – et l'allègement de la tutelle publique sur le secteur bancaire. En réponse la production industrielle monte en puissance : à partir de 1995, elle enregistre une croissance annuelle de plus de 7 %. Toutefois c'est le secteur des services qui décolle le plus rapidement, avec une croissance annuelle moyenne supérieure à 10 % durant les années 1990.

Les réformes entreprises reçoivent le soutien du FMI et des bailleurs de fonds internationaux, qui accordent près de 10 Milliards de dollars de prêts à l'Inde en 1991-1992. Les réserves de change se reconstituent, passant de 1,1 milliards de dollars mi-1991 à 7,3 milliards fin 1992, puis 18 milliards en 1994. Elles bénéficient après 1992 du redressement des exportations permis par la dévaluation et la suppression des licences, éloignant la menace de nouvelles tensions sur les paiements extérieurs. Pour autant, on ne peut affirmer que le mouvement de libéralisation engagé en juin 1991 ait été particulièrement radical. Contrairement aux souhaits du FMI, les privatisations sont périodiquement ajournées. Elles ne débutent véritablement qu'en 1994 et avancent à un rythme plus lent qu'annoncé. De même, on n'observe pas de programme d'ampleur visant à restructurer les industries publiques, qui constituent pourtant un fardeau important pour le budget fédéral. Seules les subventions aux engrais agricoles sont réduites de manière importante au début des réformes. Le soutien aux entreprises publiques déficitaires reste, quant à lui, substantiel durant toute la période : en 1998, les subventions de tous ordres représentent encore 12 % du PIB. En conséquence, les déficits publics restent importants (8 % du PIB en 1991, 9 % du PIB en 1996), en dépit d'annonces répétées visant à les réduire. (...)

Compte tenu du niveau des recettes fiscales, les marges de manœuvre manquent pour financer les investissements en infrastructures dont le pays a besoin. L'inflation, elle aussi visée par les politiques d'ajustement structurel préconisées par le FMI, n'est pas plus annihilée que les déficits : elle reste comprise entre 6,5 et 10 % durant les années 1990.

La réponse des entreprises étrangères aux premières mesures de libéralisation extérieure est prudente : les IDE entrants en Inde ne dépassent pas 500 millions de dollars durant la première année (1991-1992). Ils augmentent progressivement par la suite, pour atteindre 4,9 milliards en 1995-1996 et 5,6 milliards en 1996-1997. Les premiers investisseurs sont les Etats-Unis et les Indiens de la diaspora (l'une des plus importante du monde avec 25 millions de personnes), la Grande Bretagne, le Japon et la Suisse. A partir des années 1995, les autres pays asiatiques (Corée du Sud, Singapour, Taïwan, Hong-Kong) commencent eux-aussi à s'intéresser à l'économie indienne. La stratégie d'émergence qui se dégage des premières réformes du gouvernement Rao (juin 1991) est celle d'une ouverture prudente mais résolue, qui ne se dément pas en dépit de la succession des coalitions au pouvoir et de la vigueur croissante de l'opposition politique. La croissance économique, ralentie à 1,2 % en 1991 sous l'effet de mesures d'austérité budgétaire, redémarre ensuite pour atteindre un taux moyen de 6 % jusqu'en 1997-1998 (...).

Il serait faux d'affirmer que les autorités indiennes, à l'instar d'autres gouvernements placés dans des circonstances semblables, se sont contentées d'appliquer un « paquet » de réformes décidées par le FMI. Le démantèlement du « *License Raj* » était souhaité de longue date par une partie de l'élite nationale, mais aucun gouvernement n'avait trouvé l'occasion politique de s'y engager fermement. La crise et l'intervention du FMI ont permis à une équipe renouvelée de faire voter et appliquer ces mesures. Il est significatif que les lois correspondantes ont été adoptées par un parlement qui n'était pas acquis à l'exécutif, le parti du Congrès de Narashima Rao y étant minoritaire. Les dirigeants ont ainsi dû composer en permanence avec leurs alliés pour construire les consensus nécessaires à la poursuite des réformes, ce qui en a ralenti le rythme et modifié le contenu, parfois au grand dam des observateurs étrangers. Toutefois le crédit politique de la première équipe au pouvoir (Narashima Rao et Manmohan Singh), important au début des réformes, finit par s'épuiser au milieu des années 1990 sous les coups de la contestation de l'ouverture de l'économie et des effets sociaux des réformes. La politique menée est en effet qualifiée « d'anti-pauvres » par l'opposition, même si, entre 1993 et 1999, près de 100 millions d'Indiens sont extraits de la grande pauvreté, le pourcentage de personnes vivant sous le seuil de pauvreté passant de 36 % à 26,1 %. La contestation politique tient aussi largement à l'hostilité persistante d'une grande partie de la classe politique, encore imprégnée de l'influence de Nehru, à l'irruption de capitaux et de produits étrangers sur le sol national. Mais la politique des années 1990 bute aussi sur une autre limite : le caractère non prioritaire des investissements en infrastructures de communication, d'éducation et de santé sur l'ensemble du territoire indien, cruellement sous-doté en la matière. La situation est résumée par un jugement d'Amartya Sen (Prix Nobel 1998) : « le plus grand échec de l'Inde est l'inégalité sociale et la négligence totale en matière d'éducation et de soins primaires de santé ».

Après la crise asiatique : le déploiement de l'Inde à l'international (1999-2009)

La crise asiatique (1997-1998), qui a durement touché l'ensemble du Sud-Est asiatique dont les économies de la première vague d'industrialisation (Corée du Sud, Taïwan et Hong-Kong) épargne l'Inde. Ceci est dû au fait que les réglementations héritées de la période nerhuvienne, qui isolaient le secteur financier indien des mouvements de capitaux internationaux, n'ont pas été démantelées durant la période précédente. Les observateurs qui hier déploraient le manque de courage et l'immobilisme des autorités indiennes face à la nécessité de libéraliser le secteur financier, sont ceux-là mêmes qui, après la crise, louent la sagesse des décideurs, restés insensibles aux sirènes trompeuses de la déréglementation des mouvements de capitaux. En dépit de la succession des équipes au pouvoir (...), l'orientation de la politique d'ouverture n'est pas remise en cause. De nouveaux secteurs sont accessibles aux investisseurs étrangers, tel que celui des assurances en 1999. Les turbulences asiatiques ayant contribué à la poursuite de la dépréciation de la roupie par rapport au dollar, la compétitivité-prix de l'industrie indienne est conservée, ce qui permet de stimuler les exportations. Celles-ci continuent d'augmenter plus rapidement que l'économie nationale (...). Désormais, le dynamisme des petites et moyennes entreprises nationales ne s'expriment plus seulement sur le territoire national, mais gagne aussi l'export : elles réalisent 80 % des exportations nationales, avec des positions particulièrement fortes dans le textile, les pierres précieuses et l'agroalimentaire. Le secteur informatique poursuit son développement

exponentiel, affichant en 2001 une croissance de 30 %, indifférent à la crise qui affecte au même moment les valeurs technologiques occidentales après l'éclatement de la « bulle Internet ».

En dépit de la libéralisation engagée depuis 10 ans, les autorités n'abandonnent pas la planification quinquennale. Le dixième plan, qui couvre la période 2002-2007, fixe des objectifs de croissance renouvelés et rééquilibrés en direction du développement social. Le plan vise un taux annuel de croissance économique de 8 %, avec l'objectif de créer 50 millions d'emplois et de réduire de 5% le taux de pauvreté absolue. Plusieurs fois retardé pour des raisons politiques, le programme de privatisations est relancé, couplé à une politique plus active en matière d'attraction des investissements étrangers. Ces objectifs seront atteints, voire pour certains dépassés : portée par le développement des services et de l'industrie et soutenue par le dynamisme de l'agriculture que de bonnes conditions climatiques ont favorisé, la croissance économique atteint 8,8 % en moyenne sur la période 2003-2008. L'économie continue de s'ouvrir, le commerce extérieur poursuivant sa progression à un rythme proche de 15 % par an. (...) Certains secteurs brillent particulièrement ; en rythme annuel, les exportations de logiciels connaissent une pointe de croissance à 100 % en 2003. En 2005, 44 % de la sous-traitance logicielle mondiale est réalisée en Inde, générant 1,5 millions d'emplois directs et 2,7 millions d'emplois indirects sur le territoire national.

Corrélativement, les IDE entrants accélèrent leur progression et commencent à se diversifier : alors qu'ils étaient surtout concentrés sur la sous-traitance informatique dans les années 1990, ils touchent désormais l'ensemble des secteurs industriels, de l'industrie lourde à la production de biens de consommation en passant par la distribution ou les services. Le montant des IDE reçus atteint 19,7 milliards d'euros sur l'exercice fiscal 2009-2010. L'Inde n'est pas seulement envisagée comme un plateforme de production à faible coût mais devient un marché à part entière au potentiel prometteur. La politique d'attractivité des investissements étrangers se poursuit : en 2008, les autorités dévoilent un projet de création de 237 zones économiques spéciales (ZES) sur le modèle chinois, destinées aux entreprises étrangères désireuses de limiter les contraintes administratives sur leurs activités. Si ce projet se développe dans des conditions institutionnelles appropriées, le rythme de croissance des IDE entrants devrait s'accélérer et le commerce extérieur serait stimulé en retour. D'ores et déjà, les échanges extérieurs ont permis d'accumuler plus de 270 milliards d'euros de réserves de change en 2010, malgré la persistance du déficit commercial.

Sur la décennie écoulée, la politique conjoncturelle paraît relativement contrastée : l'inflation est ramenée à un niveau modéré – 3 à 5 % dans les années 2003-2006 –, ce qui permet à la banque centrale d'abaisser ses taux directeurs, soutenant ainsi la demande intérieure. Du côté budgétaire en revanche le déficit public reste élevé, dépassant régulièrement 10 % du PIB. La dette publique ne peut donc pas être résorbée et représente encore 80 % du PIB en fin de période, ce qui pèse sur les finances publiques et le risque pays.

En deux décennies, l'Inde s'est profondément transformée et sa contribution à l'économie mondiale a été démultipliée. Elle assure désormais plus de 1 % du commerce mondial et 2,5 % des échanges mondiaux de services. Son PIB la place dans les 12 premières économies du monde au taux de change courant. La structure de son activité a aussi changé : le secteur des services représente désormais plus de 55 % du PIB et l'industrie plus de 25 %, alors que l'agriculture, qui fait vivre près des deux tiers de la population, n'y contribue plus que pour moins de 20 % contre plus de 50 % au début des années 1990. L'ouverture s'est aussi traduite par l'essor de champions industriels multinationaux d'origine indienne : Bharat Forge, Bajaj, Mahindra ou Tata motors (véhicules et équipementiers), Birla (mines), Tata steel, Tisco et Mittal (Acier), TCS, Infosys, Wipro, Satyam, Reliance et HCL (technologies de l'information), Cipla, Ranbaxy et Dr Reddy's (pharmacie) ont étendu leurs ramifications en Asie, voire pour certains sur plusieurs continents.

Mais la trajectoire d'émergence indienne présente surtout des caractères singuliers : son ouverture à l'extérieur, pour rapide qu'elle ait été, n'est pas réductible au modèle de croissance extravertie des NPI d'Asie. Le taux d'ouverture de l'Inde reste en 2010 largement inférieur à celui de la Chine. Le marché intérieur demeure le principal moteur de la croissance indienne, ce qui lui a permis de ne pas trop pâtir de la crise mondiale de 2009. Par ailleurs, tout comme la Chine, l'Inde a soigneusement distingué son ouverture commerciale, de l'ouverture financière : la première a été mise en en sorte d'attirer produits, technologies et capitaux étrangers tout en libérant l'initiative nationale pour permettre aux entreprises indiennes qui le pouvaient de participer au mouvement d'*off-shoring*, en particulier sur les services informatiques ; la deuxième moins marquée, les restrictions sur les mouvements de capitaux demeurant en place, même si la convertibilité de la roupie est plus

large que celle du yuan et si les bourses indiennes ont connu un essor sans précédent, dont une partie est d'origine spéculative.

Julien Vercueil, *Les pays émergents. Brésil – Russie – Inde – Chine... Mutations économiques et nouveaux défis*, Bréal, 2011 p.98-107

Synthèse : L'Inde : une « émergence à pas comptés »

| | 1991-1998 | | 1999-2009 | |
|---|---|--|---|--|
| | Mesures | Ecart par rapport au consensus de Washington | Mesures | Ecart par rapport au consensus de Washington |
| Libéralisation externe | <ul style="list-style-type: none"> *Baisse des droits de douane *Allègement des contraintes à l'importation *Simplification et facilitation des IDE entrants (contrôle jusqu'à 51% du K) *Libéralisation du régime de change : libre convertibilité pour les opérations courantes | Pas de liberté de circulation des capitaux qui restent réglementés | <ul style="list-style-type: none"> *Extension des secteurs accessibles aux IDE (assurance) en 99 *Politique d'attractivité des IDE (ZES) | |
| Libéralisation interne | <ul style="list-style-type: none"> *Assouplissement des différentes limitations administratives sur les entreprises *Ouverture des marchés financiers *Allègement tutelle publique sur système bancaire | Privatisations reportées et lentes | *Programme de privatisation relancé | Planification quinquennale conservée |
| Stabilisation macroéco | Dévaluation pour stimuler les exportations | Pas de forte baisse des subventions (12% du PIB) forts déficits publics + inflation) | | Faible inflation de 3% mais déficit budgétaire 10% et dette publique : 80% |
| Résultats | Hausse progressive des IDE entrants et reprise de la croissance (6% en 97-98). Baisse prononcée de la pauvreté. Mais politique perçue comme étant anti-pauvres Sous investissement dans les infrastructures de santé, d'éducation et de communication => inégalités sociales fortes | | Inde pas touchée par la crise asiatique (réglementation des mouvements de capitaux); forte croissance; dynamisme des X; dynamisme des petites entreprises à l'X; diversification de l'économie; accueil d'IDE (transferts de technologie, contribution aux exportations); hausse part services (surtout) et industrie dans PIB; dynamisme des FTN indiennes | |
| L'Inde : une émergence « à pas comptés » : quelle signification ? | | | | |
| En quoi la stratégie indienne est-elle différente de celle des autres NPI asiatiques ? | | | | |
| Croissance basée fortement sur marché intérieur, taux d'ouverture plus faible; soigneuse distinction de l'ouverture commerciale (plus) et de l'ouverture financière (moins) | | | | |

4.3 – La Russie

Document 45 - L'expérience soviétique en Russie et en URSS : de son édification à sa dislocation (1917-1991)

| De la révolution bolchevique à la socialisation de l'économie (1917-WW2) | Planification et croissance : l'âge d'or de l'expérience soviétique | Ralentissement de la croissance et blocages inhérents à la planification soviétique (1960-1985) | La Perestroïka ou la décomposition accélérée du système soviétique (1986-1991) |
|---|---|---|---|
| <p>*En février 1917, le régime tsariste est renversé et, en octobre de cette même année, Lénine installe un gouvernement bolchevique qui entame la collectivisation de l'économie en dépossédant les propriétaires privés des moyens de production, en abolissant la propriété foncière sans indemnité, en plaçant les usines sous le contrôle des conseils (soviet) ouvriers, en nationalisant les banques, en confisquant l'or et en annulant les emprunts contractés par le gouvernement impérial.</p> <p>*La collectivisation dans un cadre de guerre civile, de sous-nutrition, d'épidémies et de disparition de la monnaie provoque des révoltes aussi bien chez les paysans que chez les ouvriers</p> <p>*Pour apaiser ces tensions, Lénine impose une pause tactique dans la collectivisation en faisant adopter en 1921 la NEP (nouvelle politique économique) qui perdurera jusqu'à l'arrivée de Staline au pouvoir en 1928. Cette NEP rend une certaine liberté à quelques acteurs clés de l'économie russe : les paysans (ils peuvent désormais commercialiser les excédents de production sur les marchés kolkhoziens et ainsi s'enrichir : ces paysans riches sont appelés koulaks), les petits entrepreneurs (autorisation des entreprises privées de moins de 10 ouvriers) et les nepmen (petits commerçants qui se chargent de redistribuer les productions des petites entreprises rurales dans les centres urbains).</p> <p>*Cette politique permet de rétablir un certain niveau de vie et une reprise de la production. Mais ces mesures engendrent de vifs débats au sein du parti communiste, qui s'intensifient en 1924 après la mort de Lénine, entre les tenants d'un retour rapide au socialisme (Trotski) et les partisans d'une progression plus graduelle vers la collectivisation (Boukharine). De la bataille de succession émerge, en 1928, Staline qui tranche en faveur d'une socialisation accélérée de l'économie.</p> <p>*La planification d'avant guerre privilegie l'industrie à l'agriculture. Le plan exerce une fonction de mobilisation collective (Stakhanovisme : culte rendu aux records de production). La croissance de l'industrie lourde est très forte mais revêt un prix très élevé pour la population russe (contrôle et coercition des ouvriers et surtout des paysans ; faible niveau de consommation pour financer l'accumulation de capital, rationnement des villes, faible production agricole, disette...)</p> | <p>« De la Seconde Guerre mondiale aux années 1960 »</p> <p>*Galvanisées par la victoire lors de la WW2, les autorités font de la planification un instrument de mobilisation des masses qui va produire d'excellents résultats en termes économiques (gains de productivité analogues à ceux de la Corée du Sud ou de Taïwan et supérieurs à bien des pays occidentaux ; forte croissance, devient leader mondial dans de nombreuses productions industrielles) et sociaux (état sanitaire et espérance de vie des populations comparables à ceux des pays les plus avancés)</p> | <p>*A partir de 1960, la croissance de la productivité du travail ralentit ce qui interdit à l'URSS, malgré les exhortations de Kroutchev, d'espérer rattraper en vingt ans le niveau de vie des occidentaux.</p> <p>*Ce ralentissement des gains de productivité et de la croissance s'explique par :</p> <ul style="list-style-type: none"> - un épuisement de la croissance extensive ; - une planification qui néglige l'entretien du capital productif existant ; - une incapacité à maintenir dans la durée, alors que le régime se bureaucratise, une mobilisation des masses en termes d'engagement au travail ; - un système économique centralisé et vertical qui n'est pas favorable à l'innovation <p>*En dépit de réformes dans les années 1970 visant à mettre fin à la ponction exercée par le secteur industriel sur le secteur agricole, la production agricole ne décolle pas et oblige l'URSS à importer de produits agricoles</p> <p>*Le fonctionnement bureaucratique et centralisé de l'URSS ne permet pas de diversifier et de sophistiquer les biens et services au même niveau que l'Ouest. Pour limiter l'écart technologique avec l'ouest, l'URSS est obligée d'importer ces produits qu'elle n'est pas capable de produire ce qui induit un déficit commercial qui est comblé par les exportations d'hydrocarbures. Le contre-choc pétrolier impulse alors un dérapage du solde commercial qui oblige l'URSS à s'endetter dans les années 1980.</p> <p>*En 1980, l'URSS est donc dépendante de l'Ouest à la fois sur les plans financier, commercial et technologique.</p> <p>*Ces dépendances multiples sont la manifestation des blocages de la planification.</p> | <p>*Un an après sa nomination à la tête du Parti communiste de l'URSS, M. Gorbatchev lance un vaste programme de restructurations économiques : la Perestroïka qui correspond à une inclination à libéraliser (à l'interne et à l'externe) l'économie de façon progressive.</p> <p>*En 1986-1987, les entreprises d'Etat peuvent désormais s'affranchir des contraintes du plan. Le monopole d'Etat sur le commerce extérieur est aboli et les entreprises obtiennent l'autorisation de fonder des entreprises conjointes entre sociétés soviétiques et étrangères.</p> <p>*En 1988, ce sont les coopératives privées qui peuvent désormais s'affranchir du plan et réaliser ainsi des opérations économiques de manière autonome. Elles ont également la possibilité d'exercer des opérations économiques.</p> <p>*Ces mesures de libéralisation ne produisent cependant pas les effets attendus parce que les tenants de l'ancien régime s'affairent à limiter sur le terrain l'effectivité des réformes mais aussi parce que certains cadres de l'administration (les apparatchiks) voient dans le développement de coopératives privées le moyen de s'enrichir. Du fait de la politique de transparence (Glasnost), ces scandales deviennent publics et jettent l'opprobre sur cette nouvelle coordination, opprobre qui est renforcée par la spéculation sur la pénurie et la pratique de prix prohibitifs des coopératives privées.</p> <p>*Certaines républiques de l'URSS mettent en oeuvre des mesures protectionnistes pour éviter les pénuries, ce qui précipite la décomposition politique et économique de l'URSS.</p> |

Document 46 – 1992-1998, l’ouverture à la russe : thérapie de choc, monétarisme et transition systémique

Durant l’agonie politique de l’URSS (septembre – décembre 1991), les autorités de la Russie, sous la présidence de Boris Eltsine, élaborent un programme de réformes économiques destiné à remédier aux carences de la défunte Perestroïka. L’auteur de ce programme est Egor Gaïdar, qui deviendra Premier ministre de la nouvelle Fédération de Russie, devenue indépendante fin 1991. Son programme s’inspire du modèle de « thérapie de choc », appliqué en Pologne deux ans auparavant sous l’égide du FMI pour dégager le plus rapidement possible l’économie du système de la planification centralisée. Les politiques de « transition systémique », qui visent à assurer le passage d’une économie planifiée à un système économique reposant sur le marché, reposent sur trois piliers : libéralisation, stabilisation et restructuration.

La libéralisation des activités économiques permet de décentraliser la prise de décision économique au niveau des acteurs privés eux-mêmes : les décisions de création d’entreprise, d’investissement, d’innovation ou la détermination des prix ne doivent plus être entravées par des règles administratives mais doivent découler d’un calcul économique réalisé par l’entreprise ou le consommateur.

La stabilisation consiste à limiter les risques d’inflation en rigidifiant la contrainte budgétaire des agents : la banque centrale, chargée de l’émission de la monnaie nationale, ne doit s’occuper que de maintenir la croissance des prix à un niveau faible et prévisible par les agents, compatible avec la stabilité du taux de change vis-à-vis des principaux partenaires commerciaux. Dans le même objectif, l’État doit réduire son déficit budgétaire (et son endettement) et éviter de distribuer trop de pouvoir d’achat dans l’économie, ce qui serait susceptible de créer soit un déséquilibre extérieur, soit de l’inflation, soit les deux à la fois.

La restructuration découle de la modification des droits de propriété dans l’économie. L’héritage soviétique en la matière est celui de la propriété collective des moyens de production : l’État, représentant la communauté des citoyens soviétiques, les collectivités locales ou les collectifs d’ouvriers possèdent les entreprises, les immeubles ou les terrains. La restructuration vise à remplacer cette forme de propriété, réputée produire peu d’incitations à l’accroissement de l’efficacité de la production, par la propriété privée qui doit stimuler l’initiative et le soin apporté à leurs actifs par les individus. Ce mouvement doit être réalisé par des privatisations. Dans le cas où les organismes ne peuvent pas être privatisés, leur fonctionnement doit être revu et corrigé et leur financement reposer sur une fiscalité repensée. Dans le même temps, le système de protection sociale hérité doit être modifié pour s’adapter aux nouveaux risques sociaux liés à une économie de marché (le chômage, par exemple) et transformer ses modes de financement par la redéfinition des cotisations et prestations sociales.

Ces trois piliers sont indissociables les uns des autres : leur cohérence permet de maintenir à la fois la soutenabilité économique (amélioration de l’efficacité économique par augmentation de la productivité globale), la soutenabilité financière (contrôle de l’inflation et des comptes publics) et la soutenabilité politique (constitution d’une masse critique de citoyens favorables aux réformes car bénéficiaires nets des changements) dans un cadre démocratique

La particularité de la « thérapie de choc » réside dans la manière de mettre en œuvre les trois volets de la politique de transition systémique : il n’est pas question de séquencer les réformes en fonction de l’état de l’existant, des priorités politiques ou d’une trajectoire particulière que l’on souhaite suivre à l’avenir. Pour Egor Gaïdar comme pour Stanley Fisher, numéro deux du FMI, il s’agit d’aller aussi vite, aussi loin que possible dans tous les domaines à la fois. C’est l’idée du « Big Bang », ou thérapie de choc : « on ne saute pas en deux fois au-dessus du précipice ».

L’entrée en fonction du gouvernement Gaïdar met en application cette approche : dans les quinze premiers jours de 1992, la liberté d’entreprendre et de commercer est établie sur tout le territoire de la Russie, 90 % des prix de détails et 80 % des prix de gros sont totalement libérés, la Russie est proclamée ouverte aux capitaux étrangers et tous les droits de douane sur les importations sont supprimés. L’objectif de déficit public pour l’année est fixé à 1 % du PIB, la TVA et l’impôt sur les sociétés sont introduits.

Mais la libération brutale des prix entraîne immédiatement comme en Pologne deux ans auparavant, une inflation ouverte. Elle atteint 250 % pour le seul mois de janvier, laminant le pouvoir d’achat des salariés et des retraités et annihilant l’épargne des ménages. Confronté aux réactions hostiles de la société et du parlement et devant le refus des autorités locales d’appliquer les mesures prises, le gouvernement est obligé de revenir en urgence sur certaines décisions : le taux de TVA est abaissé, certains prix sont gelés, les droits de douane sont rétablis. Pour enrayer la fuite massive des capitaux hors de Russie (...), le contrôle des changes est réactivé. Devant les difficultés qui s’accumulent, le gouvernement fait appel au FMI pour soutenir un deuxième plan,

adopté en avril 1992 par la *Douma*. En contrepartie d'un prêt de 40 milliards de dollars sur quatre ans, la Russie s'engage à réduire à néant en moins de neuf mois le déficit budgétaire, à ramener de 250 à 2 % le taux d'inflation mensuel, à unifier les multiples taux de change du rouble avant août et à progresser de manière significative vers sa libre convertibilité, à diminuer de 15 % le nombre de fonctionnaires et à cesser de subventionner les entreprises publiques déficitaires.

Pourtant, à la fin de l'année 1992, seule l'unification des taux de change du rouble est devenue réalité. Les premiers textes donnant les moyens juridiques d'appliquer les droits de douanes sur les importations ne sont promulgués qu'en novembre 1992, soit six mois après l'introduction desdits droits. Les importations des produits de première nécessité (céréales, produits pharmaceutiques et certains biens d'équipement professionnels), centralisées par l'État et largement subventionnées, se poursuivent à un rythme élevé. Elles pèsent jusqu'à 15 % du PNB russe en 1992, puis encore 2,3 % en 1993. Dans le même temps, la *Douma* s'oppose ouvertement à l'exécutif en votant 450 milliards de roubles de subventions ou d'allègement fiscaux non prévus par l'accord avec le FMI. La banque centrale, qui est contrôlée par le parlement, poursuit de son côté une politique monétaire expansionniste destinée à contrecarrer la baisse des subventions du gouvernement à l'économie.

C'est toute l'économie russe qui a dévié en 1992. Dans chacune de ses dimensions, sa trajectoire est désormais très éloignée des objectifs initiaux de la thérapie de choc. Elle s'est enlue dans l'inflation ouverte (2500 %) et la dépression (la chute du PIB atteint 15 à 20 % suivant les sources). Aucune solution n'a spontanément émergé de la déstructuration de la production et des échanges qui affectent l'ensemble du territoire. Au contraire, on constate la montée des arriérés de paiement, de l'évasion fiscale, du troc inter-entreprises et un repli généralisé des ménages sur l'autoconsommation. En outre, le soutien politique fait désormais défaut aux « réformes hardies » : les conditions de vie de la population se sont dégradées et le Président Eltsine, pour sauvegarder son crédit, doit se séparer de son Premier ministre Egor Gaïdar, dont le profil de diplômé de l'université américaine de Harvard n'est plus très porteur politiquement. Il le remplace par Victor Tchernomyrdine, ancien apparatchik du complexe gazier, qui restera en poste plus de cinq ans.

Les deux années qui suivent la déflagration initiale sont celles d'un enlisement relatif des réformes. Les conflits politiques prennent une tournure violente (assaut du Parlement par l'armée régulière, montée des séparatismes et première guerre de Tchétchénie) qui ne laissent pas de place pour la construction de stratégies économiques de long terme. Sur le plan des relations économiques extérieures, la Russie, qui en 1993 a déposé sa candidature pour intégrer le GATT, s'efforce de construire son système douanier, mais ne parvient pas à résorber les failles, les fraudes et la corruption qui minent son efficacité : pour l'année 1993, les importations soumises à tarifs ne représentent pas 6 % du total, 94 % en sont exemptées. L'année suivante, alors que les tarifs douaniers moyens sont de 12 %, les tarifs calculés en divisant le montant des importations par les recettes douanières sont de 6 %, ce qui suggère encore un manque à gagner fiscal de 50 % sur les valeurs déclarées, sans compter les échanges réalisés en contrebande.

Mais le problème le plus sérieux posé par les relations économiques extérieures provient de l'absence de crédibilité du rouble. La manifestation de cette faiblesse est la dollarisation rapide de l'économie russe, rendue possible par une convertibilité quasi-complète pour les transactions courantes depuis juillet 1993. A la dollarisation, s'ajoute la fuite des capitaux, qui dépasse 10 milliards de dollars par an entre 1992 et 1995 et affaiblit le système financier tout entier. L'instabilité monétaire est aussi alimentée par le comportement spéculatif des banques russes, qui empruntent en dollars pour prêter en roubles, empochant à échéance des opérations une plus-value issue du différentiel de taux d'intérêt et de l'évolution du taux de change réel entre les deux monnaies.

La politique conjoncturelle se durcit à nouveau après le « mardi noir » (11 octobre 1994) durant lequel le rouble perd brutalement 20 % de sa valeur face au dollar. A la suite de cette crise, le gouvernement renoue avec le FMI. Celui-ci approuve un plan qui concentre désormais les efforts sur la stabilisation monétaire tout en relançant les privatisations des entreprises industrielles les plus lucratives, qui opèrent dans le secteur des matières premières. La politique adoptée à partir de 1995 est d'inspiration monétariste. Elle consiste à rendre le rouble totalement convertible en devises, y compris, pour les opérations en capital, qui sont les plus spéculatives, tout en fixant des limites aux variations de son cours vis-à-vis du dollar (« l'ancrage nominal glissant »). Elle met fin au financement monétaire du déficit budgétaire, obligeant l'Etat à réduire son déficit et à recourir à l'emprunt pour le financer. Elle ouvre la possibilité aux non-résidents de souscrire aux obligations

d'Etat à court terme, ce qui revient à connecter directement les financements publics aux mouvements internationaux de capitaux à court terme. En somme, elle donne priorité absolue aux indicateurs monétaires et financiers (taux de change, taux d'inflation, et taux d'intérêt) sur tous les autres dans la conduite de la transition. Les commentaires des organisations internationales encouragent cette vision des réformes en écartant les questions socio-économiques de leur champ d'analyse. Ainsi que l'indique l'ancien vice-Premier ministre Boris Fedorov, « les faillites et le chômage ne seront pas le problème majeur en Russie. Le problème majeur sera de savoir si les politiques sont assez fermes pour accélérer l'ajustement de l'économie ». Une telle approche est relayée par l'OCDE, qui considère l'aggravation des indicateurs de la situation sociale et sanitaire de la population russe durant les deux premières années de réformes comme un « effet secondaire de la transition », poursuivant : « la suppression des files d'attente compense l'impression de baisse du niveau de vie ».

Pour surveiller la mise en oeuvre de cette politique de stabilisation, le FMI instaure un système de reporting mensuel sans précédent pour un pays comme la Russie. Les résultats enregistrés en 1996-1997 sont proches des objectifs fixés : le couloir monétaire encadrant le rouble, devenu effectif en juillet 1995, met fin à l'instabilité de la période précédente. Les taux d'intérêt réels deviennent positifs, engageant l'économie sur la voie d'une réduction de l'inflation. Les efforts du gouvernement pour réduire le déficit budgétaire sont salués, même s'ils sont considérés comme insuffisants. En 1997, même la chute du PIB paraît enrayée, la consommation étant soutenue par une partie des ménages urbains.

Mais dans le même temps d'autres signaux suggèrent une réalité plus instable :

- Face à la raréfaction de l'offre de monnaie, des substituts monétaires se multiplient dans les régions, organisant une « économie de la survie » bloquée sur les échanges locaux. Le troc inter-entreprises perdure, les impayés également, ainsi que le chômage caché : les entreprises conservent dans leurs effectifs une main d'œuvre surnuméraire pour ne pas la priver d'accès aux éléments de protection sociale qui restent gérés par elle.
- L'augmentation du taux de change réel du rouble érode la compétitivité des entreprises russes et facilite la croissance des importations. Celle-ci est tirée par la consommation des grands centres urbains où vivent les principaux bénéficiaires des réformes (travaillant dans la finance, l'import-export à grande échelle et les secteurs de l'énergie et des matières premières). A partir de 1996, la croissance des importations n'est plus compensée par celle des exportations : constituées à 70 % de matières premières, elles dépendent largement de l'évolution des prix des hydrocarbures. Or ceux-ci enregistrent une baisse continue à partir de la fin 1996. L'excédent commercial, qui était le seul indicateur régulièrement positif enregistré par la Russie depuis 1993, commence alors à décliner sous l'effet conjugués de la hausse des importations et du ralentissement des exportations, ce qui menace à terme la crédibilité du couloir monétaire du rouble.
- Confronté à une collecte fiscale défailante, le gouvernement tente à la fois de réduire ses dépenses par le mécanisme des « séquestrations budgétaires » et de trouver des financements par le recours à l'emprunt. Celui-ci prend la forme de l'émission des GKO, obligations d'Etat à court terme, sur les marchés financiers ouverts aux non-résidents. Les séquestrations budgétaires ne sont rien d'autre que des impayés que l'Etat impose à ses fournisseurs, devenant ainsi le premier responsable des défauts de paiement du pays. De son côté, l'émission de GKO libellés en dollars expose l'Etat au risque de change : dans l'éventualité d'une dévaluation du rouble, le poids de la dette à court terme deviendrait insupportable pour les finances publiques. En outre, ce mode de financement génère un surcoût pour l'ensemble de l'économie russe : pour attirer les capitaux, l'Etat est obligé de proposer des taux d'intérêt réels élevés (plus de 12 % en fin de période), ce qui décourage les investissements productifs privés et retarde la modernisation de l'économie.

Courant 1998, deux phénomènes se conjuguent pour précipiter la crise : d'une part, les conséquences de la crise asiatique, qui conduisent les investisseurs à retirer une partie de leurs capitaux de Russie pour couvrir les pertes enregistrées sur d'autres marchés émergents ; d'autre part, la dégradation de la balance des transactions courantes de la Russie, qui affiche pour la première fois en février un déficit commercial. Au début de l'été, les retraits de capitaux se précipitent et l'Etat est forcé d'en appeler au concours du FMI pour tenter d'apaiser les marchés. Mais un mois plus tard, une nouvelle vague de retraits de capitaux a raison de la capacité de résistance des autorités russes : le 17 août 1998, le gouvernement abandonne le régime de change semi-flexible du rouble, suspend le service des GKO et déclare un moratoire unilatéral sur sa dette souveraine.

Le bilan économique et social des années 1990 est lourd en Russie :

- Sur le plan financier, le rouble est une nouvelle fois dévalué, ce qui appauvrit l'économie russe vis-à-vis du reste du monde. Le crédit international de la Russie est compromis pour longtemps par le défaut partiel prononcé sur sa dette souveraine. La dévaluation ouvre une nouvelle période d'instabilité monétaire avec un regain de l'inflation.
- Sur le plan politique, les dirigeants se sont discrédités aux yeux de la population par leur acceptation docile des réformes économiques imposées par les puissances occidentales, qui n'ont pas été capable de sortir le pays de l'impasse mais semblent au contraire avoir accentué son déclin et sa crise.
- Sur le plan économique, la Russie a perdu 40 % de son PIB, soit une chute plus lourde que durant la « Grande dépression » des années 1930 pour les économies occidentales ; l'investissement s'est effondré de 80 %, ce qui accentue l'arriération technologique et le manque d'infrastructures du pays, déjà problématiques du temps de l'URSS.
- Sur le plan social, la transition systémique a profondément détérioré les conditions de vie. Le PIB par tête a chuté de près de 40 % depuis le début des réformes. Dans le même temps, le niveau des inégalités de revenus, mesuré par l'indice de Gini, a augmenté de 46 % ce qui suggère que la chute du revenu des plus pauvres a été particulièrement lourde. Quelques chiffres montrent l'étendue du stress subi par la population durant ces années : entre 1992 et 1994, le nombre d'homicides a été multiplié par deux, celui des suicides s'est accru de 43 %, celui des décès dus à l'alcool de 183 %. En 1994, près d'un tiers de la population perçoit un revenu inférieur au minimum de subsistance, tel que défini par les autorités russes. En quatre ans, l'espérance de vie à la naissance a perdu cinq ans, six ans pour les hommes, pour lesquels elle passe de 63,5 à 57,6 ans. Avec l'effondrement de sa natalité, la Russie subit désormais une véritable saignée démographique, sa population perdant chaque année 800 000 personnes.

Quelques précisions sont toutefois nécessaires pour mieux comprendre les statistiques sur l'état de la société russe. La plupart d'entre-elles indiquent une aggravation brutale de la situation durant les deux premières années – celles de la thérapie de choc avortée –, suivie d'une forme de stabilisation. A partir de 1994, le pourcentage de personnes situées sous le minimum de subsistance diminue et l'espérance de vie à la naissance s'accroît. Il faut également expliquer pourquoi on observe une relative résistance de la consommation des ménages (-7 % en huit ans) alors que le PIB par tête s'effondre de 40 %. L'une des explications tient au fait que les citoyens russes ont bénéficié de la privatisation gratuite de leur logement, ce qui limite le nombre de ménages dont les revenus sont grevés d'un loyer ou du paiement d'un intérêt sur un emprunt immobilier. La plupart des 53 millions de ménages russes possèdent en outre un lopin de terre individuel (40 millions actuellement recensés) sur lequel ils cultivent des fruits et des légumes qui alimentent leur consommation courante. Par ailleurs, les actifs cumulent souvent plusieurs revenus d'activité, dont certains, non déclarés, échappent aux enquêtes statistiques. Enfin, les charges d'électricité, de chauffage et de transports collectifs sont faibles. Le pouvoir d'achat réel des ménages est donc supérieur à ce que suggèrent les statistiques officielles, ce qui se traduit par un déclin peu marqué des dépenses de consommation.

Julien Vercueil, *Les pays émergents Brésil – Russie – Inde – Chine*, Bréal, 2011

Synthèse – La Russie : de la thérapie de choc à la crise de 1998

| 1992 « Thérapie de choc » inspirée des idées du FMI Les différents volets de la transition systémique sont activés en profondeur simultanément | 1992-1995 L'enlisement des réformes et le marasme économique | 1995-1998 L'application des recommandations du FMI et la crise de 1998 |
|--|---|--|
| <p>Mesures de libéralisation interne :</p> <p>Mesures de libéralisation externe :</p> <p>Mesure de restructuration :</p> <p>Mesure de stabilisation :</p> | <p>Pourquoi le gouvernement est-il obligé de revenir sur certaines mesures de la « thérapie de choc » ?</p> <p>*Forte inflation qui réduit le pouvoir d'achat des ménages et qui oblige le gouvernement à baisser la TVA mais aussi à geler certains prix *L'inflation fait fuir les capitaux et oblige le gouvernement à réactiver le contrôle des changes. *Le creusement rapide du déficit commercial incite à restaurer les droits de douane.</p> <p>Quelle est la conséquence sur la production de la transition systémique ?</p> <p>*Dépression (chute du PIB de 15 à 20 %)</p> <p>Quelles sont les recommandations du FMI ?</p> <p>*Stabilisation budgétaire et monétaire ; *Assurer la libre convertibilité du rouble</p> <p>La Russie applique-t-elle les réformes proposées ? Pourquoi ?</p> <p>*Les propositions ne sont pas appliquées parce que le Parlement s'oppose à l'exécutif en votant des subventions et en assouplissant la politique monétaire => très forte inflation. *Difficulté à lever des ressources fiscales du fait des fraudes et de la corruption.</p> | <p>Quelles sont les nouvelles recommandations du FMI qui sont mises en oeuvre par le gouvernement à partir de 1995 ?</p> <p>*Libre convertibilité du rouble ; *Privatisations des entreprises opérant dans le secteur des matières premières ; *Fin du financement monétaire du déficit budgétaire => oblige l'Etat à réduire son déficit et limite l'inflation ; *Le financement du déficit budgétaire par des capitaux étrangers est désormais possible grâce à l'émission d'obligations d'Etat à court terme</p> <p>Quels en sont les résultats positifs ?</p> <p>*L'inflation diminue fortement ; *les déficits budgétaires également. *La chute du PIB est enrayerée.</p> <p>Quelles en sont les conséquences négatives ?</p> <p>*hausse de la pauvreté et développement des inégalités ; *La hausse du taux de change dégrade la compétitivité de l'économie russe et détériore sa balance commerciale *Le gouvernement est fortement exposé au risque de change à travers l'émission d'obligation de court terme en dollar, ce qui se paie par des taux d'intérêt plus élevés qui sont imposés à l'économie et retarde sa modernisation *Les capitaux sont plus mobiles</p> <p>En quoi les mesures préconisées par le FMI ont-elles contribué à la crise russe de 1998 ?</p> <p>Ces mesures ont rendu les capitaux beaucoup plus mobiles. La crise asiatique obligent des investisseurs à retirer leurs capitaux de Russie pour couvrir les pertes subies dans le SE asiatique. Cette crise asiatique accroît également l'aversion au risque des investisseurs qui retirent leurs capitaux de Russie. Dans le même temps, la perte de compétitivité de l'économie russe couplée à la baisse du prix du pétrole débouche sur un déficit commercial et donc un besoin de financement. Il en découle une crise de balance des paiements qui oblige la Russie à dévaluer le rouble et à faire défaut sur sa dette.</p> |
| <p>Bilan de la période 1992-1998 pour la Russie</p> <p>Au niveau économique : *perte de 40 % de PIB, *chute de l'investissement, *arriération technologique, *manque d'infrastructures, *baisse de la crédibilité financière de l'Etat russe ; *dévaluation qui appauvrit l'économie russe vis-à-vis du reste du monde</p> <p>Au niveau social : *Chute du PIB/hab, *hausse des inégalités, *hausse de la pauvreté, *baisse de l'espérance de vie, *hausse des violences...</p> | | |

Document 47 – 1999-2009 : l'émergence de la Russie par le pétrole (Version longue)

Laisse moribonde et discréditée par le défaut de 1998, l'économie russe va rebondir de manière remarquable durant les mois suivants. Le premier moteur de la reprise est la dévaluation : le décrochage du rouble profit à l'industrie nationale – notamment l'industrie légère – qui, n'ayant pas licencié, peut rapidement substituer sa production aux importations en réactivant les capacités de production mises en sommeil et en rappelant la main d'oeuvre sous-employée. La contraction des importations, qui atteint 40 en rythme annuel, explique l'augmentation de l'excédent commercial enregistré en 1999.

Dans un deuxième temps, le prix du pétrole, qui atteint en mars 1999 son niveau plancher, reprend sa croissance à un rythme qui détermine celui des exportations. En moyenne, la hausse des recettes d'exportation enregistrées par la Russie entre 1999 et 2008 est de près de 25 % par an. L'excédent commercial, qui en 1998, s'établissait à moins de 10 milliards de dollars en rythme annuel avant la dévaluation, atteint 40 milliards l'année suivante. Il poursuit son envol par la suite pour dépasser 200 milliards en 2008.

Les conditions institutionnelles et politiques changent également. En quelques années, les dirigeants des années 1990 sont remplacés par une nouvelle génération. Dans un premier temps, Evgueni Primakov est désigné Premier ministre pour incarner le compromis de crise trouvé entre la *Douma* et le président. A l'été 1999, il est remplacé par Vladimir Poutine, qui devient en janvier 2000 Président par intérim puis remporte les élections présidentielles. Parvenu au pouvoir par la grâce à Boris Eltsine, celui-ci se dégage rapidement de son héritage controversé : il entend au contraire incarner la stabilisation des institutions, l'identité retrouvée de la Russie et un certain retour à l'ordre. Son pouvoir se renforce et se personnalise progressivement, sans que son crédit politique auprès de la population en soit entamé. Les mesures qu'il prend sont justifiées officiellement par la nécessité de renouer avec les vertus perdues de la Russie. Les « oligarques », grands patrons dont les fortunes se sont constituées à la faveur des privatisations controversées du secteur des matières premières dans les années 1995-1997, sont remis au pas. Ceux qui, tel Mikhaïl Khordokhovski, persistent à ignorer les directives présidentielles sont emprisonnés pour fraude fiscale et leurs biens nationalisés.

Vis à vis de l'extérieur, le comportement du nouveau pouvoir russe tranche aussi avec le passé immédiat : Vladimir Poutine utilise la manne pétrolière pour se dégager de l'emprise des créanciers occidentaux en remboursant par anticipation les échéances de la dette extérieure. La Russie passe ainsi en quelques années du statut d'Etat surendetté à la fiabilité douteuse à celui de partenaire financier, respectable et courtisé. Dans le même temps, sa politique d'ouverture économique et commerciale cultive une certaine ambiguïté : sur bien des aspects, la position des autorités vis-à-vis des investisseurs étrangers se durcit – notamment à l'égard des grandes compagnies pétrolières qui avaient bénéficié des largesses de la période Eltsine –, mais en même temps, de nouveaux investisseurs – étrangers ou russes fraîchement expatriés à Chypre – continuent de se presser en Russie, attirée par une économie dont le taux de croissance dépasse régulièrement 7 %. Les autorités russes continuent de souffler alternativement le chaud et le froid sur l'accession de leur pays à l'OMC, tout en poursuivant l'harmonisation de leur cadre juridique avec les normes internationalement reconnues en matière de concurrence, de droit de propriété et d'investissement. Les marchés boursiers et le secteur financier connaissent une progression sans précédent tandis que le taux de change du rouble, soutenu par des excédents commerciaux records, enregistre une appréciation réelle modérée.

Toutefois, le pétrole, qui a largement contribué à sortir la Russie de l'ornière ne serait-il pas en train de se muer en un fardeau pour la modernisation future de son économie ? Contribuant à une part disproportionnée du PIB, des exportations, des flux entrants de devises, des profits, des recettes fiscales et de l'investissement de l'économie russe, le secteur des hydrocarbures aspire en retour une grande partie des ressources de l'économie (en compétences, financements et infrastructures), laissant peu de place au développement d'autres industries. Très concentré, fortement capitalistique et relativement peu technologique, le secteur n'exerce que des effets d'entraînement limités sur le reste de l'économie. Au contraire en provoquant un afflux massif de devises, il contribue à surévaluer le taux de change du rouble, ce qui limite la compétitivité internationale du reste de l'économie russe et les possibilités de développer d'autres secteurs à l'international. Ce phénomène qualifié de maladie hollandaise depuis sa découverte au début des années 1960 aux Pays-Bas (suite à la mise en exploitation d'un important gisement gazier off-shore qui s'était alors traduit par une désindustrialisation progressive de l'économie hollandaise), est préjudiciable à l'amélioration du potentiel à long terme de l'économie russe : la croissance bénéficie certes à court terme de la manne pétrolière mais celle-ci reste mal redistribuée, malgré la reprise en main du secteur par l'État au début des années 2000 et la stérilisation d'une

partie des flux de devises par la constitution de fonds de réserve publics. La crise de 2008-2009 a rappelé aux autorités russes cette vulnérabilité de leur économie : celle-ci est, parmi les BRIC, celle qui aura le plus souffert de la contraction mondiale des échanges, parce que son système bancaire plus largement connecté, plus largement connecté aux évolutions financières du reste du monde que ceux des autres BRIC, a davantage subi et répercuté le « *credit crunch* » mondial, mais aussi parce que, comme à la fin des années 1990, la plongée des cours des matières premières a entraîné celle des exportations russes et que certaines industries se sont révélées fortement exposées au risque de change. Contrairement au Brésil, à la Chine et, dans une certaine mesure, à l'Inde, la Russie n'a jusqu'ici pas été capable de s'intégrer de manière diversifiée à l'économie mondiale, ni d'appuyer suffisamment son développement sur le marché intérieur. Elle en a subi le contrecoup durant la crise, même si son redressement est intervenu rapidement par la suite. Ses autorités tentent aujourd'hui de créer les conditions d'une véritable diversification de l'économie mondiale.

Julien Vercueil, *Les pays émergents Brésil – Russie – Inde – Chine*, Bréal, 2011

Synthèse – 1999-2009 : l'émergence de la Russie par le pétrole

| Description de la stratégie d'émergence russe à partir de 1999 | Effet pervers de la stratégie de développement russe |
|---|--|
| <p><u>Sur le plan externe</u> *Dévaluation du rouble restaure la compétitivité de l'industrie légère russe + nouvelle hausse du prix du pétrole à partir de 2000 => excédent commercial russe. *Poutine utilise cette manne pétrolière pour rembourser par anticipation la dette extérieure du pays => indépendance et respectabilité financière *Ouverture économique et commerciale ambiguë : durcissement de la politique russe vis à vis des IDE des FTN de l'énergie mais en même temps ouverture à d'autres investisseurs attirés par la forte croissance et rapprochement du cadre institutionnel russe des affaires des standards (objectif d'adhésion à l'OMC actée en 2012)</p> <p><u>Sur le plan interne</u> *Mise au pas des oligarques *Politique d'ordre *Pouvoir personnalisé et autoritaire</p> | <p><u>Malédiction des matières premières (maladie hollandaise)</u> Le pétrole empêche le développement industriel du reste de l'économie et donc sa diversification parce que :</p> <ul style="list-style-type: none"> - le secteur des hydrocarbures absorbe une grosse partie des ressources humaines, technologiques, financières russes ; ces dernières ne sont pas disponibles pour les autres secteurs ; - le secteur des hydrocarbures n'exerce que peu d'effet d'entraînement sur le reste de l'économie russe ; - la rente pétrolière entretient le dualisme de l'économie parce que les devises permettent l'instauration d'habitudes de consommation occidentales qui sont satisfaites par des importations et pas par l'agriculture et l'industrie autochtone ; si la rente baisse du fait d'une baisse du prix du pétrole, le pays doit s'endetter pour continuer à consommer ; - les excédents générés par le secteur des hydrocarbures tendent à surévaluer le cours du rouble ce qui dégrade la compétitivité prix des produits industriels russes et contribue à la désindustrialisation ; - la rente pétrolière, fluctuante, perturbe la gestion des deniers publics qui subissent des coups d'accordéon inefficaces qui conduisent à l'endettement ; - la rente pétrolière favorise les comportements rentiers (utilisation des ressources pour s'approprier la rente) au détriment de comportements d'entrepreneurs productifs. |

4.4 – Le Brésil

Document 48 – L'émergence du Brésil

Au cours de la décennie charnière 1985-1995, le Brésil connaît deux ruptures majeures : le renversement de la dictature militaire en 1985 et son remplacement par une démocratie qui s'avère solide et à l'épreuve du temps, permettant de consolider les bases institutionnelles de la croissance ; l'abandon des politiques de substitution aux importations adoptées dans les années 1960 et leur remplacement par une politique d'ouverture aux capitaux étrangers accompagnant la promotion des exportations. (...) En 1993, l'inflation annuelle atteint le niveau record de 2600%. Extraire le pays du piège de l'inflation galopante devient une pré-condition à toute possibilité d'amélioration de la situation économie d'ensemble. Lancé en juillet 1994, le plan « real » vient à bout de huit ans de spirale inflationniste. (...) La réussite du plan real a été facilitée par d'autres mesures qui ont peu à peu modifié le visage de l'économie brésilienne : nombre d'entreprises publiques, considérées comme coûteuses et peu efficaces, ont été privatisées depuis le début des années 1990. Dans le même temps, l'économie nationale a été progressivement ouverte à la concurrence mondiale, tout en restant relativement protégée, en particulier par un niveau élevé de tarifs douaniers. (...) Au milieu des années 1990, l'économie brésilienne est devenue plus efficace (...). Le mouvement se poursuit après 1995 : sidérurgie, pétrochimie, transports collectifs, énergie, banque-finance et télécommunications sont les principaux secteurs concernés par les privatisations. Une soixantaine d'entreprises sont vendues, près de la moitié de leurs capitaux acquis par des investisseurs étrangers. (...) Les secteurs exportateurs se renforcent. (...) Le succès de la dernière décennie brésilienne doit beaucoup à la capacité qu'ont eu ses dirigeants à corriger au fur et à mesure les déséquilibres qui menacent en permanence les économies émergentes : des déséquilibres sociaux et des déséquilibres extérieurs. (...) Le Brésil incarne un mode d'émergence différent par bien des points de la « *promotion des exportations* » mise en pratique dans les quatre dragons d'Asie. Son décollage, amorcé dans les années 1970, a été interrompu par la crise de la dette des années 1980 et n'a pas pu reprendre qu'après la stabilisation institutionnelle et monétaire réalisée en 1994. La taille même du marché brésilien interdit de parler d'un décollage par les exportations dans les années 1990 : elle explique au contraire le caractère diversifié de la croissance économique brésilienne, qui a reposé à la fois sur l'apport de capitaux étrangers, le développement du marché intérieur et la conquête des marchés à l'export. Une similitude demeure toutefois entre les dragons et le Brésil : le rôle déterminant de la puissance publique dans la mise en place, la conduite et l'ajustement de la stratégie d'émergence retenue.

Julien Vercueil, *Les pays émergents. Brésil – Russie – Inde – Chine... Mutations économiques et nouveaux défis*, Bréal, 2011

Synthèse : l'émergence du Brésil

| 1960-1985 « ISI et dictature militaire » | 1985-1995 : La consolidation des bases institutionnelles de la croissance : faire disparaître l'hyperinflation | 1995-2010 Accentuation de l'ouverture internationale et lutte contre les déséquilibres |
|--|--|---|
| <p>*Développement fondé sur une stratégie d'industrialisation par substitution aux importations.</p> <p>*Stratégie de développement qui se traduit par de la croissance mais qui, dans le même temps, alimente les déséquilibres extérieurs (hausse du déficit commercial et de l'endettement) et les déséquilibres sociaux (stratégie qui nourrit et qui se nourrit des inégalités)</p> <p>*Dictature militaire (1964-1985)</p> | <p>*En 1985, la dictature militaire est renversée et remplacée par la démocratie.</p> <p>*Mise en œuvre de réformes inspirées des recommandations du FMI pour lutter contre l'inflation (2600 % en 1993) :</p> <p>- Stabilisation macroéconomique avec le plan real : mise en œuvre d'une nouvelle monnaie (le real) pour restaurer la confiance, limitation des déficits budgétaires, ancrage nominal du real sur le dollar</p> <p>- Libéralisation interne : privatisation d'un certain nombre d'entreprises publiques au début des années 1990</p> <p>- Libéralisation externe : Ouverture <u>progressive et prudente</u> (fort protectionnisme tarifaire) de l'économie à la concurrence internationale ;</p> | <p>Libéralisation interne : Poursuite du mouvement de privatisation des entreprises publiques</p> <p>Libéralisation externe :</p> <p>*Hausse des IDE entrants qui permettent le financement des restructurations des entreprises et leur orientation à l'export => diversification du secteur exportateur</p> <p>*<u>Faible déréglementation financière</u> qui permet au Brésil de ne pas trop être affectée par la crise de 2008</p> <p>*<u>Non respect du droit international en termes de protection de la propriété intellectuelle</u> pour les médicaments (trithérapie contre le VIH) ;</p> <p>*Mise en place de politiques publiques volontaristes pour <u>lutter contre les inégalités économiques</u> (forte hausse du salaire minimum, redistribution sous formes d'allocations familiales, d'assurances chômage, de pension de retraite, de logement social) et <u>sociales</u> (développement du système de santé, assurance maladie)</p> |
| <p>Émergence du Brésil et Consensus de Washington : La stratégie d'émergence du Brésil repose dans certaines mesures sur les recommandations du consensus de Washington (mesures de stabilisation et de libéralisation interne et externe) mais elle en diffère sur de nombreux points en ne respectant pas à la lettre les recommandations de ce consensus (éléments soulignés dans le tableau : ouverture commerciale prudente et progressive, faible dérégulation financière, lutte directe contre les inégalités économiques et sociales)</p> | | |
| <p>Émergence du Brésil et émergence des dragons asiatiques :</p> <p>Points communs : rôle déterminant de la puissance publique dans la mise en place, la conduite et l'ajustement, au jour le jour, de la stratégie d'émergence retenue ; insertion dans l'économie mondiale</p> <p>Différences : la croissance du Brésil n'est pas une croissance seulement extravertie ; elle est au contraire très diversifiée puisqu'elle repose à la fois sur le développement de son marché intérieur, sur la progression des exportations et sur l'apport de capitaux étrangers.</p> | | |
| <p>Le Brésil en 2010 :</p> <p>*Un pays démocratique ;</p> <p>*Une forte croissance économique de l'ordre de 5 % par an ;</p> <p>*Un tissu économique exportateur diversifié ;</p> <p>*Disparition du déséquilibre commercial grâce aux exportations diversifiées (aussi bien en termes de produits que de marchés) ;</p> <p>*Accumulation de réserves de changes (supérieures à sa dette extérieure) qui en font un exportateur de capitaux : IDE sortants ;</p> <p>*Diminution des inégalités économiques et sociales grâce aux politiques redistributives même si les inégalités demeurent à un niveau élevé.</p> | | |

4.5 – En résumé

Document 49 – La variété des développements économiques au sein des BRIC

L'émergence des BRIC a consisté notamment à tirer parti de la mondialisation en captant une fraction de la demande mondiale à leur profit, ce qui a stimulé la croissance économique. Cependant, la manière d'obtenir ce résultat est à chaque fois différente : il n'y a pas de modèle unique d'émergence à retirer de leur examen, pas de « *one best way* » à répliquer à l'identique, mais au contraire une illustration de la variété des voies possibles de la croissance et de l'insertion dans l'économie mondiale pour des pays à revenus intermédiaires. On peut distinguer plusieurs familles de trajectoire d'émergence utilisant les « avantages comparatifs » (les secteurs qui présentent le niveau de compétitivité internationale le plus élevé) d'une économie donnée pour l'insérer dans l'économie mondiale.

Pour les économies disposant d'une main d'œuvre peu qualifiée et dont les rémunérations sont faibles à l'échelle internationale : une trajectoire de développement d'industries intensives en main d'œuvre, suivie d'une stratégie de « remontée de filière » permettant de progresser vers des segments plus hauts de gamme dans les mêmes productions et de diversifier l'offre (Chine, Inde pour le textile-habillement, les produits manufacturés, les services informatiques).

Pour les économies disposant de matières premières recherchées par le reste du monde : une trajectoire d'insertion rentière opportuniste (Russie (...), Brésil et Inde pour les minerais). Elle est qualifiée ici de « rente opportuniste » parce qu'elle exploite la rente que confère l'accès à des gisements de matières premières lorsque les prix mondiaux de ces matières augmentent.

Pour les économies qui disposent de secteurs de haute technologie : une trajectoire d'insertion par l'innovation (Brésil, Chine, Inde, Russie).

A ces familles de trajectoires qui peuvent se combiner, s'ajoute le développement du marché intérieur : pour les économies dans lesquelles l'augmentation des revenus des ménages est vigoureuse, l'ouverture du marché intérieur contribue à la croissance par les capitaux étrangers et les compétences qu'elle attire. Par diffusion dans le système productif national, ceux-ci améliorent le niveau de productivité moyen de l'économie. Les BRIC connaissent tous, à des degrés divers mais significatifs ce processus.

Julien Vercueil, *Les pays émergents. Brésil – Russie – Inde – Chine... Mutations économiques et nouveaux défis*, Bréal, 2011

Document 50 – Le problème de la désindustrialisation prématurée dans les pays émergents

Au cours du 20^{ème} siècle, l'industrialisation a été considérée par la majorité des économistes et des dirigeants des pays en développement comme la seule voie de rattrapage des pays riches. Diverses doctrines se sont affrontées. Dans le bloc socialiste, et dans les pays comme l'Inde ou l'Algérie, on a prôné le développement par l'industrie lourde et l'industrie de biens d'équipement, l'« industrie industrialisante », censée permettre à ces pays d'accéder à un développement autonome, reproduisant la trajectoire des pays riches. D'autres pays ont préféré partir, à l'inverse, de l'industrie plus « légère » des biens de consommation, pour bénéficier des effets d'apprentissage à l'abri de fortes barrières douanières, et tenter ensuite de remonter la chaîne vers les industries plus en amont. Ce furent les politiques dites de « substitution d'importations », dont un des meilleurs exemples a été le Brésil. Puis vint l'ère de l'ouverture économique généralisée, de l'industrialisation basée sur l'accueil des multinationales et les exportations à tout va, notamment pour les « tigres d'Asie ». La stratégie chinoise, tout en ayant tiré les leçons des crises financières de 1997 (qui ont touché la Thaïlande, la Corée, l'Indonésie et la Malaisie), a suivi ce chemin de l'exportation, à une échelle supérieure. Elle prend aujourd'hui la direction d'un certain recentrage sur le marché intérieur et surtout d'une rapide remontée en gamme technologique.

Mais quid des autres pays ? Dani Rodrik souligne le phénomène de « désindustrialisation précoce », en montrant que l'évolution de l'emploi industriel, mais aussi de la VA industrielle, reste très différente pour les quelques émergents fortement exportateurs et les autres. En Afrique, en Amérique latine, mais aussi en Inde ou en Indonésie, le pic de l'emploi industriel est atteint entre 1980 et 2005, à un moment où le revenu par tête est encore très bas par rapport à celui des pays développés au même stade. Par exemple, le maximum de l'emploi industriel au Brésil se situe au milieu des années 1980, avec un revenu par tête de 4 500 dollars environ,

alors que le même sommet de l'emploi est atteint en France dix ans plus tôt, avec un revenu par tête de 18 000 dollars.

Contrairement à ce qu'il se passe chez nous, cette chute de l'emploi industriel ne vient pas de la productivité et de la technologie, mais de la position dominée dans le commerce international. En abandonnant les politiques de « substitution d'importations », des pays comme ceux d'Amérique latine ont été confrontés directement à la fois à la concurrence des anciens pays industriels et à celle des produits à bas coûts asiatiques. L'impact de cette désindustrialisation est d'autant plus fort qu'ils ne disposent pas d'un secteur de services très productif, contrairement aux pays développés.

Que va-t-il se passer ? L'hypothèse optimiste est que ces pays pourront accéder à la croissance sans passer par la « case industrie », et connaître des raccourcis vers la société des services avancés et du numérique, avec des effets de saute-mouton (*leapfrog*) leur évitant de parcourir le long chemin que nous avons nous-même emprunté. L'illustration classique est le passage direct au réseau cellulaire de communications, beaucoup plus économique en infrastructures que le réseau câblé. Globalement, on constate que les services ont plus contribué à la croissance des pays pauvres que l'industrie. L'exemple mis en avant est celui de l'Inde avec le développement des services avancés dans l'informatique.

Mais c'est oublier que ce développement ne concerne qu'une toute petite partie de la population. L'Inde est d'ailleurs en train d'ouvrir son économie, très protégée, aux investissements extérieurs pour s'engager plus résolument sur la voie de l'industrialisation. L'hypothèse pessimiste est que la répartition actuelle de l'industrie mondiale, sous la double domination des pays développés et de la Chine, rendra beaucoup plus difficile l'entrée de pays pauvres et émergents dans le club des pays à revenus moyens ou élevés. Le scénario d'un monde où l'industrie manufacturière resterait concentrée dans un petit nombre de pays, alliant la capacité technologique avec des conditions sociales concurrentielles, alors que le reste du monde serait composée essentiellement d'économies de services, serait porteur de graves déséquilibres, surtout au Sud. On peut aussi s'interroger sur les impacts politiques de cette situation. Jusqu'à ce jour, les classes moyennes se sont toujours créées en lien avec la montée de l'industrie et de ses niveaux élevés de productivité. L'industrie a permis de structurer la représentation politique et syndicale des catégories dominées de la population autour d'intérêts partagés par de grandes masses de travailleurs, intérêts qui sont évidemment beaucoup plus difficiles à faire émerger dans un monde dominé par les services, plus éclatés, souvent artisanaux ou informels. La désindustrialisation prématurée des pays du Sud (hors Asie de l'Est) n'est donc guère favorable à une consolidation démocratique dans ces pays.

Pierre Veltz, *La société hyper-industrielle*, La République, des Idées, Seuil, 2017 p.14-16

5 – L'émergence d'un nouveau consensus de Washington depuis les années 2000

5.1 – La primauté des institutions sur les autres déterminants du développement économique

Document 51 – L'impact de l'insertion dans les échanges mondiaux dépend des institutions

Il y a consensus chez les économistes pour dire que l'ouverture est un jeu à somme positive et que les expériences de fermeture des économies en développement ont été des échecs, mais quand on analyse les situations des pays du Sud qui ont fait le choix de l'ouverture commerciale et financière, on constate que les résultats sont inégaux. (...) Rodrik et Subramanian (2003) ont confronté les explications des écarts de développement : rôle du commerce international comme moteur de croissance, rôle de la géographie (climat, ressources naturelles, enclavement) qui peut handicaper les gains de productivité et la commercialisation de la production, rôle des institutions (droits de propriété, fonctionnement de l'État de droit ...) qui peuvent inciter les agents économiques à entreprendre. Ils montrent que la qualité des institutions est le seul déterminant significatif du niveau de revenu. Cela ne signifie pas que les autres facteurs ne jouent aucun rôle mais simplement que la qualité des institutions est une condition nécessaire pour engager un processus de développement durable.

Jean-Pierre Allegret & Pascal Le Merrer « *Économie et mondialisation. Opportunités et fractures* », De Boeck, 2007, p. 295

Document 52 – La primauté des institutions

Expliquer les énormes écarts de revenus moyens entre pays riches et pays pauvres est l'une des questions les plus fondamentales de l'économie du développement. D'où vient ce vaste fossé et comment faire pour le réduire ?

Trois théories peuvent nous aider à répondre à ces questions. La première, ancienne et bien connue, attribue un rôle dominant à la *géographie*. La géographie est le déterminant principal du climat et des dotations en ressources naturelles et peut aussi jouer un rôle essentiel dans la morbidité, les frais de transport et le degré de diffusion de nouvelles technologies en provenance de régions plus avancées. Par conséquent, elle influe notablement sur la productivité agricole et la qualité des ressources humaines. (...)

Une deuxième théorie insiste sur le rôle du commerce international comme moteur de la croissance de la productivité et du revenu. Cette théorie de l'*intégration* donne à la participation — et aux obstacles à la participation — à l'économie mondiale un rôle prépondérant dans la promotion de la convergence économique entre les régions pauvres et les régions riches. Bien entendu, le débat sur la mondialisation concerne dans une large mesure les mérites de cette théorie de l'intégration.

Enfin, une troisième théorie met l'accent sur les *institutions* — en particulier le rôle des droits de propriété et l'état de droit. Ce qui importe, selon cette théorie, ce sont les règles du jeu d'une société, telles qu'elles sont définies par les normes de conduite explicites et implicites en vigueur et leur capacité d'encourager un comportement économique souhaitable.

L'idée qu'un, voire tous les déterminants cités ci-dessus puissent expliquer les grands écarts de revenus entre les pays semble peut-être grotesque à première vue. Mais nous tenions à comparer ces théories et notre analyse de régression a donné des résultats précis et remarquables qui ont des conséquences d'ordre général pour la conditionnalité du développement. Ces résultats montrent que la qualité des institutions prime sur tout le reste. Après neutralisation des effets des institutions, la géographie a, au mieux, un faible effet direct sur les revenus, bien qu'elle exerce des effets indirects notables via les institutions en influant sur leur qualité. De même, le commerce a un effet significatif sur la qualité des institutions, mais aucun effet positif direct sur les revenus.

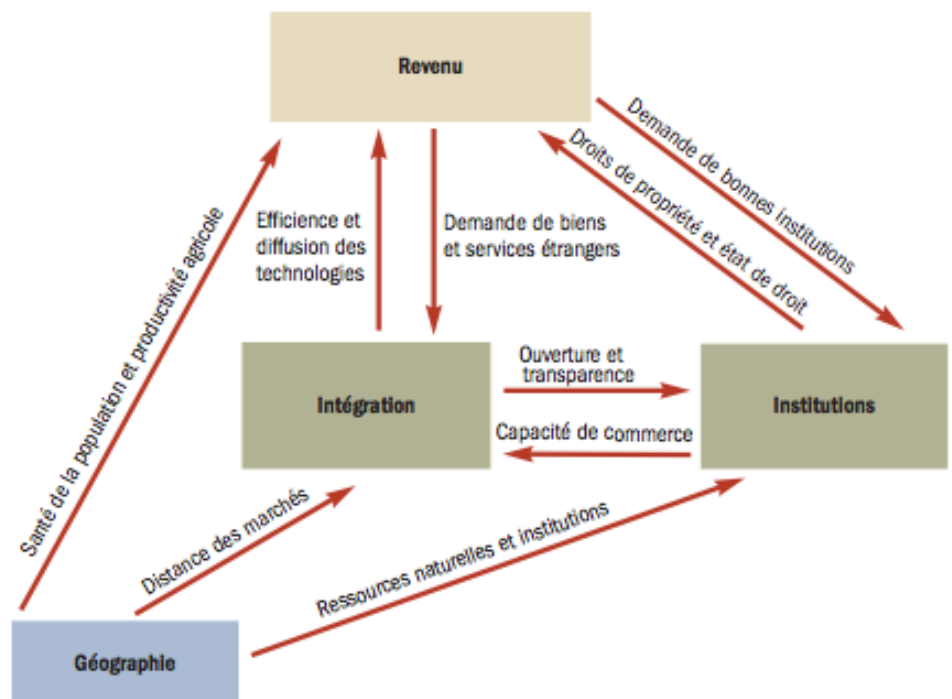
La géographie est le seul de ces facteurs à être exogène, c'est-à-dire qu'il n'est pas influencé par le revenu.

Comme le montre le graphique 1, elle peut influencer directement sur le revenu (en déterminant, par exemple, la productivité agricole) ou indirectement, via son impact sur le degré d'intégration des marchés ou la qualité des institutions. Cependant, avec l'intégration commerciale et les institutions, la causalité peut aller dans les deux sens. L'intégration peut accroître le revenu, mais il est aussi possible que le commerce soit le résultat d'une plus grande productivité de l'économie. Bien que de meilleures institutions et une meilleure protection des droits de propriété accroissent les investissements et stimulent le progrès technologique, et donc les revenus, de meilleures institutions peuvent être aussi le résultat du développement économique, notamment parce que la demande de meilleures institutions augmente à mesure qu'un pays et ses citoyens s'enrichissent.

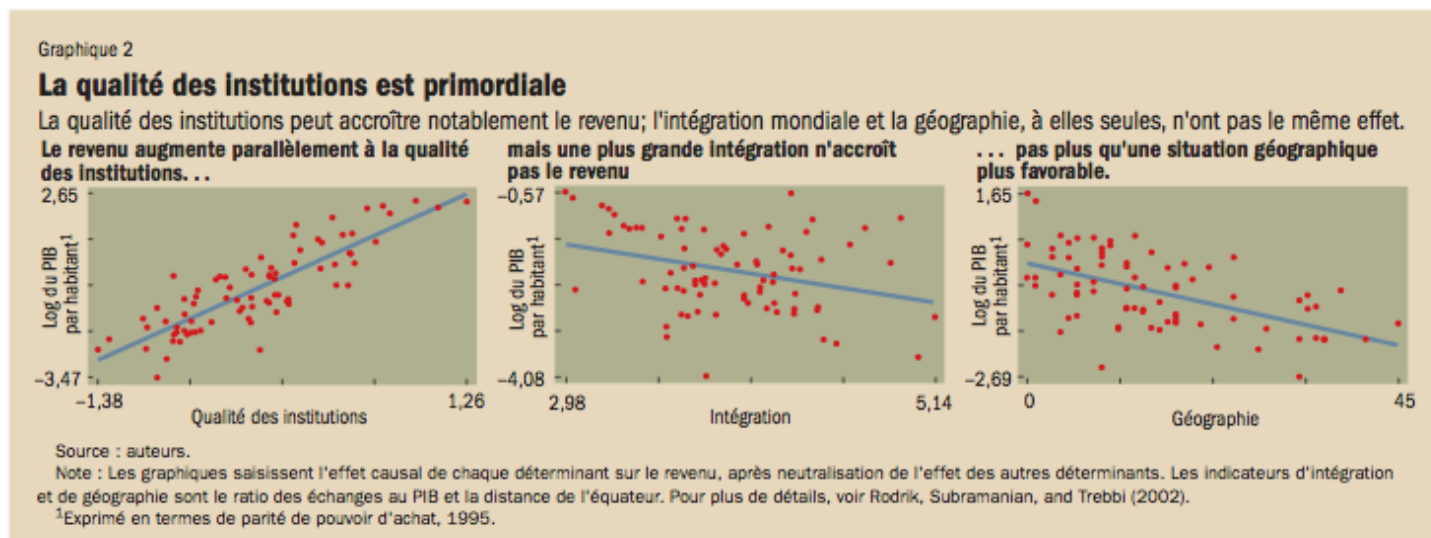
Graphique 1

Les déterminants du revenu

Les relations entre le développement et ses déterminants sont multiples et complexes, et il est donc difficile d'établir et de quantifier la causalité.



Nos résultats, illustrés par le graphique 2, montrent que la qualité des institutions (mesurée par un indicateur synthétique de plusieurs éléments qui saisissent la protection des droits de propriété et la solidité de l'état de droit) est le seul déterminant positif et significatif des revenus. Après neutralisation des effets des institutions, l'intégration n'a pas d'effet direct sur les revenus, alors que la géographie a, au mieux, des effets directs faibles. Ces résultats sont très robustes. Ils supportent un large éventail de modifications raisonnables de notre spécification économétrique de base (différents échantillons, différentes mesures de la géographie et de l'intégration, différents instruments et covariables supplémentaires, entre autres).



Si la Bolivie disposait d'institutions de la qualité de celles de la Corée du Sud, son PIB avoisinerait 18 000 \$ contre 2 700 \$ aujourd'hui. Ce n'est pas tout à fait un hasard si cela correspond grosso modo à l'écart de revenu entre les deux pays.

Dani Rodrik et Arvind Subramanian, « La primauté des institutions » in FMI, *Finances et Développement*, Juin 2003

5.2 – Les fonctions des institutions dans le développement économique

Document 53 – La définition des institutions par Douglass North

Les institutions sont les contraintes humaines qui structurent les interactions politiques, économiques et sociales. Elles consistent à la fois en des contraintes informelles (sanctions, tabous, coutumes, traditions et codes de conduite), et de règles formelles (constitutions, lois, droits de propriété). A travers l'Histoire, les institutions ont été conçues par les être humains pour réduire l'incertitude dans les échanges. Avec les contraintes habituelles de l'économie, elles définissent l'ensemble des choix possibles, et, ainsi, elles déterminent les coûts de transaction et de production, donc la profitabilité et la faisabilité de l'entrée dans l'activité économique. Elles évoluent par incrémentation, reliant le passé avec le présent et le futur. En conséquence, l'Histoire est largement une histoire de l'évolution institutionnelle dans laquelle les performances économiques des économies ne peuvent être comprises que comme partie d'une histoire séquentielle. Les institutions fournissent la structure des incitations d'une économie. Au fur et à mesure que cette structure évolue, elle détermine l'orientation du changement économique : vers la croissance, la stagnation ou le déclin.

Douglas North, « Institutions » in *Journal of Economic Perspectives*, volume 5, 1991

Document 54 – Les quatre fonctions des institutions

La plupart des travaux récents sur les institutions et la croissance économique insistent sur l'importance d'un groupe particulier d'institutions, à savoir celles qui protègent les droits de propriété et qui garantissent l'exécution des contrats. On pourrait les appeler **institutions créatrices de marchés**, puisqu'en leur absence, les marchés n'existent pas ou fonctionnent très mal.

Mais le développement économique à long terme exige plus qu'une simple stimulation de l'investissement et de l'esprit d'entreprise. Il faut aussi mettre en place trois autres types d'institutions pour soutenir la dynamique de croissance, renforcer la capacité de résistance aux chocs et faciliter une répartition des charges socialement acceptable en cas de chocs. On pourrait parler d'institutions :

- **de réglementation des marchés**, qui s'occupent des effets externes, des économies d'échelle et des informations imparfaites. Ce sont, par exemple, les organismes de réglementation des télécommunications, des transports et des services financiers.
- **de stabilisation des marchés**, qui garantissent une inflation faible, réduisent au minimum l'instabilité macroéconomique et évitent les crises financières. Ce sont, par exemple, les banques centrales, les régimes de change et les règles budgétaires.
- **de légitimation des marchés**, qui fournissent une protection et une assurance sociales, organisent la redistribution et gèrent les conflits. Ce sont, par exemple, les systèmes de retraite, les dispositifs d'assurance chômage et autres fonds sociaux.

Dani Rodrik et Arvind Subramanian, « La primauté des institutions » in FMI, *Finances et Développement*, Juin 2003

Document 55 – Contre le fanatisme de marché, l'intervention de l'État est nécessaire en cas de défaillances de marché

De toutes les bévues du FMI, ce sont peut-être les erreurs de calendrier et de rythme, et l'insensibilité au contexte social, qui ont le plus retenu l'attention : imposer la libéralisation avant de mettre en place des filets de sécurité, d'instaurer un cadre réglementaire adéquat, de donner aux pays les moyens de faire face aux effets néfastes des brusques changements d'humeur du marché, inhérents au capitalisme moderne ; imposer des mesures destructrices d'emplois avant de poser les bases fondamentales de la création d'emplois ; imposer la privatisation avant de stimuler la concurrence et d'introduire une réglementation. De nombreuses erreurs d'étapes s'expliquent par l'incompréhension des processus fondamentaux, tant économiques que politiques, incompréhension particulièrement courante chez les fanatiques du marché. Ils soutenaient, par exemple, que si l'on établissait des droits de propriété, tout le reste allait suivre naturellement – y compris les institutions civiles et les structures juridiques qui permettent aux économies de marché de fonctionner.

Ce qui sous-tend l'idéologie de la liberté du marché, c'est un modèle, souvent attribué à Adam Smith, qui affirme que les forces du marché – la motivation du profit – guident l'économie vers l'efficacité comme une main invisible. L'une des grandes réussites de la science économique moderne a été de démontrer dans quels sens et à quelles conditions la conclusion d'Adam Smith est justifiée. Or ces conditions sont extrêmement restrictives. En fait, les avancées les plus récentes de la théorie économique – effectuées, paradoxalement, au moment précis où les politiques du consensus de Washington étaient le plus implacablement appliquées – ont abouti au résultat suivant : chaque fois que l'information est imparfaite et que les marchés sont incomplets, c'est-à-dire toujours *et tout particulièrement dans les pays en développement*, la main invisible fonctionne très imparfaitement. Conclusion essentielle, il existe des interventions de l'Etat souhaitables, qui, en principe, peuvent améliorer l'efficacité du marché. Ces conditions restrictives grâce auxquelles les marchés donnent des résultats satisfaisants sont importantes – de nombreuses activités essentielles de l'Etat sont à interpréter comme des réponses aux échecs du marché quand elles ne sont pas remplies. Si l'information était parfaite, nous le savons maintenant, le rôle des marchés financiers serait fort limité – et les besoins de les réglementer aussi. Si la concurrence était automatiquement parfaite, la législation antitrust n'aurait pas lieu d'être.

Mais les politiques du consensus de Washington ont été fondées sur un modèle simpliste de l'économie de marché, le modèle de l'équilibre concurrentiel, où la main invisible d'Adam Smith fonctionne, et fonctionne à la perfection. Puisque, dans ce modèle, il n'est nul besoin d'Etat – les marchés libres, sans entraves, « libéraux », fonctionnent parfaitement –, on baptise parfois l'orientation du consensus de Washington « néolibéralisme », ou « fanatisme du marché », ou on voit en elle une résurrection du *laissez faire* cher à certains cercles du 19^{ème} siècle. Au lendemain de la grande Crise, et après qu'on eut constaté d'autres échecs du système de marché – de l'inégalité massive aux villes invivables, défigurées par la pollution et le délabrement –, les politiques de liberté du marché ont été en grande partie abandonnées dans les pays industriels avancés, même si le débat reste vif sur le juste équilibre entre Etat et marché.

Supposerait-on la théorie de la main invisible d'Adam Smith pertinente pour les pays industriels avancés, ses conditions préalables ne sont pas satisfaites dans les pays en développement. Le système de marché exige des droits de propriété clairement établis et des tribunaux pour les faire respecter : or, dans ces pays, ces deux éléments font souvent défaut. Le système du marché suppose la concurrence et l'information parfaite, mais la concurrence est réduite, et l'information, loin d'être parfaite – et des marchés concurrentiels ne se créent pas

en un jour. Pour une économie de marché efficace, dit la théorie, tous ces postulats doivent être satisfaits. Dans certains cas, réformer sur un point sans réforme d'accompagnement sur les autres risque en fait d'aggraver la situation. C'est le problème du calendrier. L'idéologie ignore ces questions. Elle dit uniquement : Passez le plus vite possible à l'économie de marché. Mais la théorie et l'histoire économique montre assez bien combien il peut être désastreux de brûler les étapes.

Joseph Stiglitz, *La grande désillusion*, Le Livre de Poche, 2002

Document 56 – La réussite des pays émergents : un mélange de mesures conventionnelles et non conventionnelles

Une fois encore, on fait semblant de découvrir que les marchés sont des institutions sociales d'une extrême fragilité : ils ne savent en effet ni se réguler, ni se stabiliser, ni se donner une légitimité. (...) La mondialisation, à l'évidence, a aidé certains pays à croître plus rapidement qu'ils ne l'auraient fait sans elle. Mais il se trouve que ses bénéficiaires (la Chine, l'Inde, le Vietnam et quelques autres pays asiatiques) n'ont pas appliqué les règles du consensus de Washington et que ceux qui se sont efforcé avec beaucoup de mal à le faire (la plupart des pays d'Amérique du Sud et d'Afrique) n'en ont tiré que de biens maigres bénéfices. Le paradoxe est que le développement va de pair avec la mondialisation mais pas avec des politiques de mondialisation élaborée par les économistes d'Amérique du nord. (...) Le Consensus de Washington repose (...) sur un modèle bancal et mal articulé de développement des sociétés, dans lequel toute intervention freinant le libre jeu du marché est considérée comme résultant de l'activité de groupes d'intérêt chercheurs de rente. (...) En outre, il est important de comprendre le rôle fondamental joué par le changement structurel en matière de développement économique. Le changement structurel est, en réalité, l'essence même du développement. Autrement dit, les échecs des marchés dans la création et l'expansion d'activités économiques non traditionnelles sont tout aussi importants que les échecs des gouvernements, sur lesquels se focalise le consensus de Washington. Cela explique aussi pourquoi, dans les économies qui réussissent, la politique industrielle constitue la norme et non l'exception.

Dani Rodrik, *Nations et mondialisation*, La Découverte, 2008

5.3 – La qualité des institutions compte : les bonnes institutions et les mauvaises institutions ont des fonctions opposées

Document 57 – Comment mesurer la qualité des institutions ?

Les analyses empiriques récentes retiennent généralement trois mesures assez générales des institutions : i. qualité de la gestion des affaires publiques (corruption, droits politiques, efficacité du secteur public et poids de la réglementation) ; ii. existence de lois protégeant la propriété privée et application de ces lois ; et iii. limites imposées aux dirigeants politiques. Les mesures elles-mêmes ne sont pas objectives : elles sont plutôt des appréciations et des évaluations subjectives d'experts nationaux ou des évaluations de la population lors d'enquêtes réalisées par des organisations internationales et des organisations non gouvernementales.

La première de ces mesures, *l'indice global de gouvernance*, est la moyenne des six mesures des institutions présentées dans une étude de Daniel Kaufmann, Art Kraay et Pablo Zoido-Lobaton (1999), à savoir : 1) *participation des citoyens et responsabilisation* — possibilité pour les citoyens de choisir leurs dirigeants, de jouir de droits politiques et civils et d'avoir une presse indépendante ; 2) *stabilité politique et absence de violence* — probabilité qu'un État ne soit pas renversé par des moyens inconstitutionnels ou violents ; 3) *efficacité des pouvoirs publics* — qualité de la prestation des services publics et compétence et indépendance politique de la fonction publique ; 4) *poids de la réglementation* — absence relative de réglementation par l'État des marchés de produits, du système bancaire et du commerce extérieur ; 5) *état de droit* — protection des personnes et des biens contre la violence et le vol, indépendance et efficacité de la magistrature et respect des contrats ; 6) *absence de corruption* — pas d'abus de pouvoir au profit d'intérêts privés.

La deuxième mesure concerne les *droits de propriété*. Elle rend compte de la protection dont bénéficie la propriété privée.

La troisième mesure — le *contrôle du pouvoir exécutif* — fait état des limites institutionnelles et autres qui sont imposées aux présidents et aux autres dirigeants politiques. Dans une société où le pouvoir des élites et des politiciens est limité de manière appropriée, le contrôle de l'État est moins l'objet d'affrontements entre les divers groupes, et l'action des pouvoirs publics est plus viable.

Document 58 – Quelles sont les bonnes institutions ?

Certaines sociétés sont dotées de *bonnes* institutions qui encouragent l'investissement dans l'équipement, le capital humain et les technologies performantes et, en conséquence, ces sociétés prospèrent d'un point de vue économique.

De bonnes institutions présentent trois caractéristiques :

- en garantissant le respect des droits de propriété à une grande partie de la population, elles incitent une large palette d'individus à investir et participer à la vie économique;
- en limitant l'action des élites, des politiciens et autres groupes puissants, elles les empêchent de s'approprier les revenus ou investissements d'autrui ou de fausser les règles du jeu ;
- et en promouvant l'égalité des chances pour de vastes pans de la société, elles encouragent l'investissement, notamment dans le capital humain, et la participation à la production économique.

Le passé et le présent montrent que, dans de nombreux pays, ces conditions ne sont pas réunies : l'Etat de droit ne règne que de manière sélective ; les droits de propriété sont inexistantes pour la grande majorité des citoyens ; les élites jouissent d'un pouvoir politique et économique illimité, et seule une petite fraction de la population accède à l'éducation, au crédit et aux activités productives.

Daron Acemoglu, « Causes profondes de la pauvreté » in FMI, *Finances et développement*, Juin 2003

Document 59 – Institutions inclusives versus institutions extractives (Daron Acemoglu & James A. Robinson)

| | | | | |
|---------------------------|---|---|--|--|
| | <p>Institutions économiques : règles qui influencent la marche de l'économie et les motivations qui poussent les citoyens à l'action</p> | <p>Institutions politiques : règles qui déterminent de quelle manière une société choisit les lois qui la gouverneront. Elles déterminent la manière dont le gouvernement est choisi, qui, dans ce gouvernement, sera investi de tel ou tel pouvoir, qui détient le pouvoir dans la société et à quelles fins ce pouvoir peut être utilisé.</p> | | |
| <p>Définitions</p> | <p>Inclusives : ce sont <i>celles qui permettent et favorisent la participation de la plupart des citoyens aux activités économiques en tirant le meilleur parti de leurs talents et leurs compétences</i>, et permettent aux individus de faire leurs propres choix. Pour être inclusives, les institutions économiques se doivent de comporter un certain nombre d'éléments essentiels : protection de la propriété privée, système judiciaire impartial, services publics offrant un espace où pratiquer des échanges et établir des contrats ; elles doivent aussi permettre l'arrivée de nouvelles entreprises et laisser aux gens le choix de leur carrière professionnelle. Importance de l'État pour assurer ces institutions économiques inclusives : non content de fournir l'essentiel des services publics, l'État fait appliquer et respecter l'ordre public, les contrats et la propriété privée. Les institutions économiques inclusives s'appuient sur l'État et ont besoin de lui.</p> | <p>Extractives : ce sont celles qui <i>visent à extraire les revenus et les biens de certaines couches de la société pour les transférer vers une autre couche</i>. Absence ou mauvaise protection des droits de propriété (jusqu'à la propriété de soi et donc la liberté). Insuffisance des services publics propices à la prospérité : éducation, espace neutre dévolu aux échanges, etc. Trop de barrières à l'entrée...</p> | <p>Inclusives : ce sont des <i>institutions pluralistes</i> à savoir des institutions qui répartissent largement le pouvoir politique au sein de la société (pouvoir politique partagé par une large coalition ou par divers groupes à la fois) et qui permettent également un contrôle strict et efficace du pouvoir politique. Pour être inclusives, les institutions politiques supposent également un État suffisamment puissant et centralisé (monopole de la violence physique légitime pour Weber) pour qu'il puisse jouer son rôle et fasse respecter la loi.</p> | <p>Extractives : ce sont des institutions politiques insuffisamment pluralistes et insuffisamment centralisées.</p> |
| | <p>Effet sur la croissance et le développement</p> | <p>Déterminant essentiel de la prospérité car génère des incitations à investir, à innover et à entreprendre.</p> | <p>Faible croissance car peu ou pas d'incitation à investir et à innover.</p> | <p>Effet positif sur le développement : elles favorisent l'adoption d'institutions économiques inclusives et sont en soi facteur de bien-être.</p> |

Document 60 – Institutions inclusives, innovation et mobilité sociale

La révolution industrielle a commencé en Angleterre. Son premier succès : révolutionner la production de toile de coton en utilisant des machines actionnées par des roues hydrauliques et, par la suite, des turbines à vapeur. La mécanisation du coton accroît massivement la productivité des ouvriers, d'abord dans le secteur textile puis dans tous les secteurs industriels. Ce qui permet des avancées technologiques dans toute l'économie, c'est l'innovation menée par des entrepreneurs et des hommes d'affaires soucieux de mettre leurs idées en application. Ce premier bourgeonnement ne tarde pas à franchir l'Atlantique pour gagner les Etats-Unis. En adoptant les nouvelles technologies mises au point en Angleterre, on ouvre des débouchés économiques très prometteurs. C'est aussi une source d'inspiration qui incite les entrepreneurs à développer leurs propres inventions. On peut essayer de comprendre la nature de ces inventions en observant de près l'attribution de brevets. Le système des brevets qui protège les droits de propriété intellectuelle est organisé par le « Statut des monopoles » voté en 1623 par le Parlement anglais ; celui-ci vise notamment à empêcher le roi d'accorder des « lettre patentes » selon son bon plaisir, ce qui revient à réserver certaines activités et certains commerces aux seuls détenteurs d'un tel monopole. Le plus frappant, quand on observe les documents d'archives relatifs aux brevets aux Etats-Unis, c'est que ceux-ci sont accordés à des inventeurs de toute origine sociale et professionnelle et pas seulement aux riches ou aux notables. Beaucoup ont fait fortune grâce à un brevet. C'est le cas de Thomas Edison : inventeur du phonographe et de l'ampoule électrique, il est également le fondateur de General Electric, qui reste l'une des plus grandes entreprises mondiales. Edison est le benjamin d'une fratrie de sept enfants. Son père, Samuel Edison, a exercé les métiers les plus divers – de charpentier à tailleur en passant par aubergiste. Thomas ne connaîtra pas longtemps l'école : c'est sa mère qui se charge de lui donner des cours à la maison.

Entre 1820 et 1945, seuls 19 % des détenteurs de brevets aux Etats-Unis sont issus d'employés qualifiés ou de grands propriétaires terriens. Sur la même période, 40 % d'entre eux ont une éducation qui se limite, au mieux, à l'école primaire, tout comme Edison. De plus, ils exploitent souvent leur brevet en créant une entreprise, comme Edison là encore. Si les Etats-Unis du 19^{ème} siècle sont plus démocratiques que la plupart des autres pays du monde sur un plan politique, ils le sont aussi en matière d'innovation. Cette particularité en fera l'une des nations les plus économiquement novatrices. Pour un inventeur sans ressources, déposer un brevet est une chose – cette formalité n'a rien de ruineux après tout. C'en est une autre de mettre ce brevet à profit pour s'enrichir. Naturellement, il peut toujours essayer de le vendre. C'est l'option choisie par Edison à ses débuts : pour se constituer un capital, il vend son télégraphe multiplexé à la Western union pour 10 000 dollars. Mais la cession de brevets n'est rentable que pour un inventeur très prolifique comme Edison. (Il est dépositaire de 1 093 brevets aux Etats-Unis, un record mondial, et de 1 500 dans d'autres pays). Le moyen le plus sûr de s'enrichir avec un brevet consiste à créer sa propre entreprise. Mais, pour ce faire, il faut convaincre les banques de vous prêter de l'argent.

Daron Acemoglu, James A. Robinson, *Prospérité, puissance et pauvreté Pourquoi certains pays réussissent mieux que d'autres*, éditions markus haller, 2015 p.51-56

Document 61 – Institutions inclusives (démocratie) et financement de l'économie

Dans ce domaine, les inventeurs américains ont également eu de la chance. Au cours du 19^{ème} siècle, les banques et autres intermédiaires financiers connaissent une forte expansion, laquelle joue un rôle crucial dans la croissance et dans l'industrialisation de l'économie. Si l'on dénombre 338 banques en activité aux Etats-Unis en 1818, pour un actif total de 160 millions de dollars, on en compte 27 864 en 1914 pour un actif total de 27,3 milliards de dollars. Un inventeur potentiel peut donc accéder facilement aux capitaux qui lui permettront de créer son entreprise. De plus, en raison de la forte concurrence que se livrent les banques et les institutions financières américaines, ces capitaux sont accessibles à des taux d'intérêt assez bas.

Au Mexique, la situation est tout autre. En 1910, première année de la révolution mexicaine, le pays ne compte que 42 banques, dont les deux principales contrôlent 60 % du total des actifs bancaires. La concurrence bancaire, féroce aux Etats-Unis, est quasiment inexistante au Mexique. Du coup, les banques peuvent imposer à leurs clients des taux d'intérêt élevés, et elles ne prêtent le plus souvent qu'à des clients privilégiés ou déjà riches qui profitent de cet avantage pour renforcer leur emprise sur divers secteurs économiques. La forme prise par le secteur bancaire mexicain découle directement des institutions politiques mises en place après l'indépendance. Après le chaos de l'ère Santa Anna, Napoléon III tente vainement d'imposer un régime colonial

au Mexique entre 1864 et 1867 (...). Les Français sont bientôt chassés du territoire et une nouvelle constitution est adoptée. Mais le gouvernement mexicain (...) est rapidement défié par un jeune militaire du nom de Porfirio Diaz. Général victorieux de la guerre contre les Français, Diaz est assoiffé de pouvoir. A la tête d'une armée d'insurgés, il défait les troupes présidentielles en novembre 1876 à la bataille de Tecoac et se fait élire président en mai de l'année suivante. Il dirige alors le Mexique, presque sans interruption et d'une manière de plus en plus autoritaire, jusqu'à être renversé lui-même. (...) Parvenu à la présidence, Diaz bafoue les droits de propriété, facilite l'expropriation d'immenses territoires, accorde monopoles et faveurs à ses partisans dans tous les secteurs, y compris la banque. Ce comportement n'a rien de nouveau ; c'était déjà celui des conquistadors espagnols (...). Si les États-Unis d'alors jouissent d'un secteur bancaire infiniment plus propice à la prospérité économique du pays, ce n'est pas en raison de quelque différence de motivation de la part des propriétaires des banques. Si le secteur bancaire mexicain est motivé par le profit, il en va de même aux États-Unis. Mais les institutions américaines étant radicalement différentes, cette motivation financière s'exprime d'une toute autre manière. Les banquiers doivent tenir compte d'institutions économiques qui les soumettent à une concurrence bien plus marquée. La principale raison en est que les politiciens chargés d'élaborer des lois pour les banquiers ont eux-mêmes des motivations différentes, façonnées par des institutions politiques différentes. De fait, à la fin du 18^{ème} siècle, peu après la mise en place de la constitution des États-Unis, on va voir émerger un système bancaire comparable à celui qui s'imposa plus tard au Mexique. Les politiciens tentent d'établir des monopoles bancaires d'État, qu'ils cèdent à des amis ou à des associés en échange d'une partie des bénéfices que rapportera le monopole. De même, tout comme au Mexique, les banques ne tardent pas à prêter de l'argent aux politiciens censés les réguler. Mais aux États-Unis, une telle situation ne peut perdurer : contrairement à leurs homologues mexicains, les hommes politiques qui tentent de créer des monopoles bancaires sont tributaires d'élections et de réélections. A condition de s'en tirer sans dommages, un politicien a tout intérêt à créer un monopole et à jouir de ses dividendes ; mais les citoyens, eux, n'y ont aucun intérêt. Aux États-Unis (mais non au Mexique), les électeurs sont en mesure de surveiller leurs élus et d'écarter ceux qui, profitant de leur poste, voudraient s'enrichir ou créer des monopoles pour leurs affidés. C'est pourquoi les monopoles bancaires ont fait long feu. La large distribution de droits politiques aux États-Unis, surtout par rapport au Mexique, garantit un accès équitable à la finance et aux prêts, qui peuvent donc profiter aux personnes souhaitant promouvoir une idée ou une invention.

Daron Acemoglu, James A. Robinson, *Prospérité, puissance et pauvreté Pourquoi certains pays réussissent mieux que d'autres*, éditions markus haller, 2015 p.51-56

Document 62 – La démocratie : une « méta-institution » qui conditionne le développement de long terme

Bien que l'analyse économique permette d'identifier les avantages de dispositifs différents et les compromis correspondants, le débat public et le choix de la collectivité jouent un rôle très important. En fait, la démocratie politique peut être perçue comme une méta-institution qui aide les sociétés à choisir les institutions qu'elles désirent. Si les mesures de la démocratie ne permettent pas toujours d'établir quels pays se développent plus vite ou plus lentement sur une période donnée, elles expliquent les revenus à long terme. En d'autres termes, s'il est possible d'accélérer la croissance dans le cadre de différents dispositifs institutionnels, comme le confirme la période de l'après-guerre, il semble qu'il soit plus facile de pérenniser ces bonds de la croissance et de les transformer en un niveau de vie systématiquement plus élevé dans un système démocratique.

Dani Rodrik et Arvind Subramanian, « La primauté des institutions » in FMI, *Finances et Développement*, Juin 2003

Document 63 – La malédiction des ressources naturelles

Le caractère en principe positif pour la croissance économique de la perception par l'État de rentes minières et pétrolières est avéré dans certains pays tels la Norvège, l'Alaska ou le Botswana. Cependant, dans un grand nombre d'autres pays, l'apparition d'une rente s'accompagne de divers processus de déstabilisation économique dont l'ensemble fait parler de malédiction des ressources naturelles. La rente est en effet susceptible de déstabiliser une économie pour de plusieurs types de raisons.

Elle favorise le secteur extractif au détriment des secteurs industriels ou de service dont la croissance potentielle est plus élevée (c'est ce qu'on appelle le « syndrome hollandais »). Lorsqu'elle est très fluctuante, ce qui est généralement le cas puisque le prix des minerais est très fluctuant, la rente encourage une gestion

sur les comportements productifs. Le secteur informel urbain productif (petit commerce et artisanat, taxis, etc.) est d'ailleurs souvent composé d'étrangers, venus d'autres pays d'Afrique, qui constitue la variable d'ajustement en cas de variation de la rente.

Ce sont les échanges économiques, aujourd'hui entravés par les comportements rentiers, que les politiques de croissance et de diversification de l'économie devraient prioritairement viser. D'abord favoriser l'augmentation du nombre et de la richesse de nomades aujourd'hui cantonnés dans les secteurs rentiers exportateurs de matières premières. Donc favoriser une diversification de l'économie nomade en particulier l'industrialisation qui reste la seule voie d'un véritable rattrapage. En même temps, favoriser une croissance endogène du secteur rural, des secteurs formels et informels urbains, et des échanges entre eux et avec le secteur nomade.

Pierre-Noël Giraud, *La mondialisation Émergences et Fragmentations*, La Petite Bibliothèque des Sciences Humaines, Sciences Humaines, 2012

Document 64 – Qualité des institutions des ressources naturelles : Norvège versus Ouzbékistan & Kazakhstan

Tableau 2. Respect des droits de propriété dans les économies rentières

| | | Kazakhstan | Norvège | Ouzbékistan |
|---|---|------------|---------|-------------|
| S'il existe, le système traditionnel de droits de propriété assure-t-il la sécurité des droits de propriété ? | S'il n'existe pas de système traditionnel de droits de propriété ou si très marginal, mettre 0 – s'il existe, noter de 1 à 4 | 0 | 4 | 2 |
| Sécurité des droits de propriété : droits de propriété formels | De 1 = faible à 4=élevé | 3 | 4 | 2 |
| Efficacité des moyens juridiques pour défendre le droit de propriété entre agents privés | De 1 = faibles moyens juridiques pour défendre le droit de propriété à 4 = moyens très efficaces | 2 | 4 | 3 |
| D'une façon générale, l'Etat exerce-t-il des pressions arbitraires sur la propriété privée (tracasseries administratives...) ? | De 1 = pressions arbitraires très fréquentes à 4 = absence de pressions arbitraires | 2 | 4 | 2 |
| Sécurité des contrats entre acteurs privés | De 1=faible respect à 4 = bon respect | 2 | 4 | 2 |
| Indépendance de la justice par rapport à l'Etat en matière de différends commerciaux | De 1 = faible indépendance à 4=indépendance | 2 | 4 | 1 |
| Degré d'application et rapidité des décisions de justice en matière commerciale | De 1 = faible et lente à 4=élevé et rapide | 2 | 3 | 3 |
| Droit sur la faillite des entreprises | 0 s'il n'existe pas de loi sur la faillite – si existe, noter de 1 = application défectueuse à 4 = application rapide et efficiente | 2 | 4 | 1 |
| D'une façon générale, privilégie-t-on la liquidation (= 1 ou 2) ou le maintien en activité (= 3 ou 4) des entreprises non-rentables ? | | 2 | 3 | 3 |

Source : ministère de l'Économie et des Finances, 2006.

Document 65 – Qualité des institutions et utilisation des ressources naturelles

La comparaison du Nigéria et du Botswana pour bien comprendre l'importance des institutions dans le processus de développement. Ces deux pays sont assez semblables puisque :

- tous deux disposent de fortes ressources dans leurs sols : des diamants pour le Botswana, du pétrole pour le Nigéria ;
- tous deux sont situés en Afrique subsaharienne.

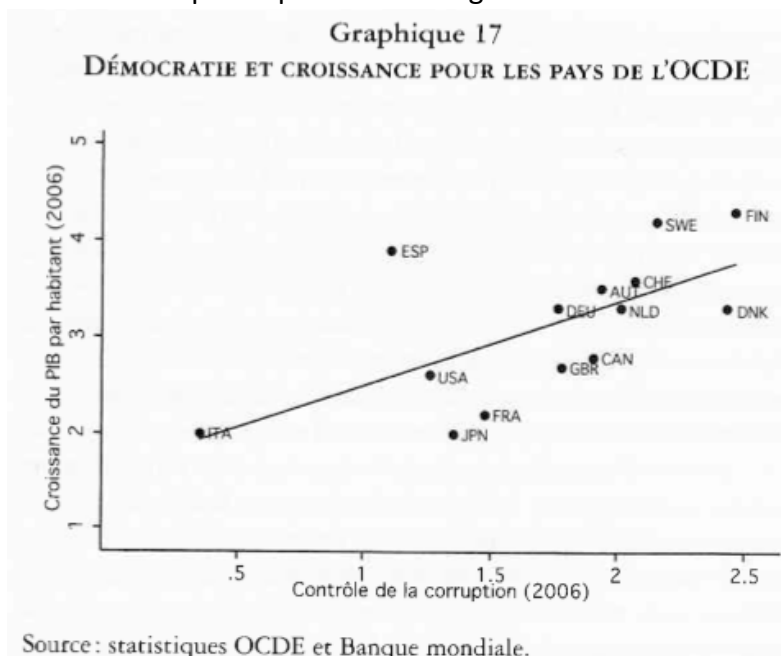
Bien qu'appartenant à l'Afrique sub-saharienne (SSA), qui a été en décroissance depuis 1965 jusqu' au début de la décennie, le Botswana affiche non seulement la meilleure performance en SSA mais aussi au monde : +7,7%/an sur 33 ans (de 1965 à 1998).

Comparativement, le Nigéria s'en sort beaucoup moins bien et souffre énormément de ses ressources naturelles. Il est frappé par la maladie hollandaise : le fait de posséder des ressources naturelles ne se traduit pas par une hausse de la performance économique et du développement. Comment expliquer cette différence de performance économique et de développement ? La réponse se trouve dans la qualité des institutions.

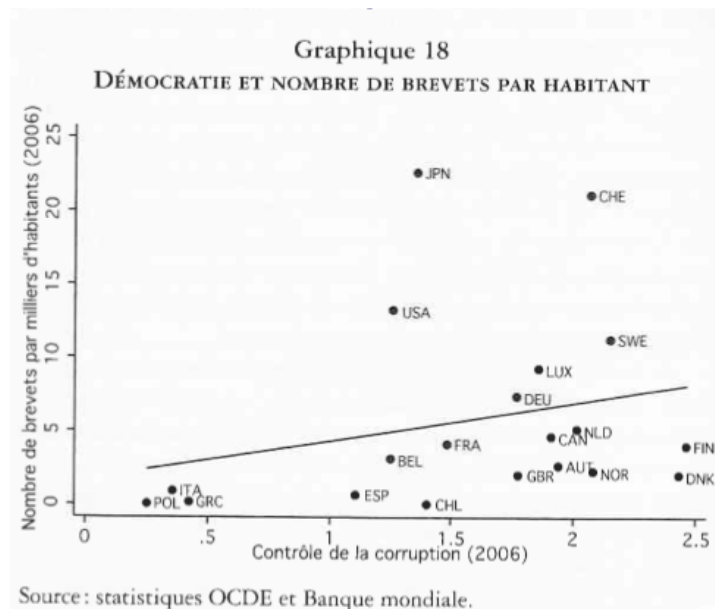
Les bonnes institutions du Botswana ont évité que les efforts soient orientés vers l'appropriation des rentes des ressources naturelles (cohésion sociale, bonne gestion des mines de diamants, peu de corruption, investissement dans le capital humain et la santé...) alors qu'au Nigéria, différentes ethnies se font concurrence pour s'approprier la rente (dilapidation de la rente en hausse de salaire des fonctionnaires et investissements publics qui ont généré de l'inflation => perte de compétitivité des produits nigériens => déstructuration du tissu productif.

Document 66 – Démocratie, contrôle de la corruption et innovation

Dans les économies développées, le principal moteur de la croissance est l'innovation de pointe, ce que l'on appelle l'innovation à la frontière technologique. Or, la démocratie se trouve avoir un effet très positif sur l'innovation de pointe. Au contraire, dans les pays les moins développés, la croissance est davantage tirée par l'imitation technologique ou l'accumulation du capital, pour lesquelles la démocratie joue un rôle moins important. (...) Dans le graphique suivant, on voit que plus un pays limite les pratiques de népotisme et de corruption, plus le nombre de brevets qu'il dépose tend à augmenter.



(...) La corruption érige des barrières à l'entrée de nouvelles entreprises innovantes. Dans une démocratie « corrompue » c'est-à-dire où les dirigeants accordent régulièrement des faveurs ou des privilèges en échange de gratifications matérielles ou symboliques, le processus de « destruction créatrice » est faussé. En effet, si les entrepreneurs en place bénéficient de traitements de faveur, en particulier de législations favorables à leurs intérêts, il devient difficile à tout entrant potentiel de s'imposer sur le marché en question. Dans un pays miné par le népotisme, sans appuis politiques, point de salut. Et inversement, lorsque l'on dispose d'assez d'influence et de poids pour défendre ses intérêts, il n'est plus besoin d'innover pour se maintenir sur le marché. Au contraire, dans une économie où il n'y a pas de collusion entre le gouvernement et les entreprises en place, les barrières à l'entrée sont plus faibles et, par conséquent, l'innovation a toutes ses chances. Non seulement, elle est portée par de nouveaux entrants, mais de plus la menace de nouvelles entrées sert de catalyseur et oblige les entreprises en place à innover pour se maintenir sur le marché. A cet égard, le graphique suivant est très parlant : un pays qui contrôle mieux sa « corruption » est également un pays où les barrières à l'entrée sont plus faibles. C'est un pays où le processus de destruction créatrice est plus dynamique et ouvert.



Philippe Aghion et Alexandra Roulet, *Repenser l'État Pour une social-démocratie de l'innovation*, La République des Idées, 2011

Document 67– La transparence de l'information et l'évaluation des politiques publiques sont nécessaires

Des historiens de l'économie, comme Mancur Olson, ont expliqué le déclin de l'économie anglaise, au début du 20^{ème} siècle, par le fait que les grandes entreprises issues de la révolution industrielle, constituées en groupes de pression, avaient réussi à obtenir du gouvernement britannique des mesures restreignant l'entrée de nouveaux concurrents sur leurs marchés. Plus récemment, des études ont montré l'ampleur des moyens dont peuvent disposer les lobbies. (...) L'action des lobbies sur les choix gouvernementaux et sur les hommes politiques ne constitue pas seulement une entrave à la mise en œuvre des réformes visant à dynamiser l'économie en la rendant plus concurrentielle, plus flexible et plus ouverte. Elle pervertit également les effets de toute politique d'intervention ciblée. (...) La capacité d'une politique d'aide sectorielle à générer de la croissance est liée à sa bonne gouvernance et notamment au respect de critères objectifs dans le choix des secteurs et de modalités claires et vérifiables pour l'attribution de l'aide aux entreprises d'un même secteur. En particulier, il est capital que les bénéficiaires des aides soient déterminés en fonction de leur capacité à générer de la croissance, indépendamment de toute pression provenant de groupes influents et « généreux ».

Mais concrètement, **comment faire pour éviter que népotisme et favoritisme ne minent la démocratie ?**

On peut distinguer deux leviers importants et insuffisamment développés en France par rapport à d'autres pays de l'OCDE : d'une part, des **médias suffisamment indépendants** (pour pointer du doigt les pratiques politiques douteuses ou abusives) ; d'autre part, **des institutions adéquates et dotées de moyens suffisants pour évaluer les politiques publiques de façon systématique, indépendante et rigoureuse**.

Philippe Aghion, Alexandra Roulet, *Repenser l'État Pour une social-démocratie de l'innovation*, La République des Idées, Seuil, 2011

5.4 – Les évolutions institutionnelles : dépendance du sentier et frein au changement

Document 68 – Le passé institutionnel compte (Daron Acemoglu)

Dans cet article l'auteur commence par constater les écarts considérables de niveaux de vie entre les États-Unis et les pays pauvres de l'Afrique subsaharienne, de l'Amérique centrale ou de l'Asie du Sud. Le revenu des habitants de l'Afrique subsaharienne est plus de 20 fois inférieur au revenu par habitant des USA.

On peut facilement expliquer les causes immédiates de ces inégalités de revenu :

- **faible efficacité des marchés,**
- **faible capital humain,**
- **faible capital technologique.**

Mais Acemoglu insiste sur les causes plus profondes de la pauvreté qui dans la littérature académique trouve son origine dans :

- **la géographie** (qui détermine le niveau technologique, la qualité du capital humain à travers les maladies inhérentes à une zone et la motivation des habitants) ;

- **les institutions** (qui encourage et incite à l'investissement dans les différentes formes de capital et favorise ainsi le progrès économique) ; elles doivent garantir les droits de propriété, limiter l'action des élites, et promouvoir l'égalité des chances.

Acemoglu a recours à l'observation historique pour faire des expériences grandeur nature afin de tester le lien entre institutions et développement et géographie et développement. Pour cela, il analyse différentes expériences de colonisation et en distingue deux types :

- **la colonisation fondée sur un pillage des ressources** (Congo, Caraïbes, Amérique centrale...) qui n'a pas donné naissance à des institutions protégeant les droits de propriété et limitant le pouvoir des élites ;
- **la société de colons** (USA, Canada, Nouvelle-Zélande, Australie...) qui a donné naissance à des institutions protégeant les droits de propriété et limitant le pouvoir des élites.

Le résultat du test historique qui est mené est sans appel. Les sociétés d'Asie du Sud (civilisation moghole) ou d'Amérique centrale (civilisation inca) étaient parmi les plus prospères du monde en 1500 et aujourd'hui parmi les plus pauvres. L'influence des institutions sur le développement et la réduction de la pauvreté semble donc passer bien avant les déterminismes géographiques (climat, écologie, maladie qui détermineraient la pauvreté). Le principal enseignement de l'article est de dire que la compréhension de la pauvreté actuelle d'un pays est à rechercher avant tout du côté des institutions.

Ceci étant dit, comment dès lors expliquer que toutes les sociétés ne se dirigent pas vers les bonnes institutions (droites de propriété, État de droit...) qui garantissent l'efficacité économique et le bien-être global.

C'est dans l'explication de ce paradoxe apparent que l'article d'Acemoglu devient extrêmement intéressant : pour ce dernier, il n'y a pas une orientation automatique et naturelle vers les bonnes institutions tout simplement parce que tout changement institutionnel joue à la fois sur le niveau de la richesse produite mais aussi sur sa répartition. Dès lors, quand bien même le changement dans les institutions peut augmenter le niveau de bien-être et de richesse globale, les élites (qui détiennent le pouvoir du changement) peuvent s'y opposer car elles pourraient voir leurs intérêts personnels (la part de la richesse qu'elles captent) se réduire. Cette absence de gravitation naturelle vers les bonnes institutions est parfaitement illustrée dans l'histoire par l'attitude des élites russes et austro-hongroises au 19^{ème} siècle qui ont fait obstacle à l'industrialisation et au chemin de fer (bref à la croissance capitaliste qui augmente la richesse globale) parce qu'ils avaient peur que cela réduise leur pouvoir et leurs privilèges. Plus proche de nous, la situation des PED après leur indépendance manifeste le même type de blocage quant au passage à des institutions plus efficaces. Les élites des PED avaient en effet un fort intérêt personnel à faire perdurer le système institutionnel de pillage mis en œuvre par les européens parce qu'il leur garantissait une forte rente économique, et ceci au prix d'une réduction du bien-être de tous. **« Les problèmes institutionnels sont importants dans différents contextes et, la plupart du temps, leur source et les difficultés à réformer les institutions s'expliquent par le fait que tout changement majeur crée des gagnants et des perdants, et que ces derniers ont souvent des moyens de s'opposer au changement »**

D'après Daron Acemoglu, « Causes profondes de la pauvreté » in FMI, *Finances et développement*, Juin 2003

Document 69 – Des exemples historiques d'organisations qui résistent au changement et bloquent la dynamique de destruction créatrice et donc la croissance économique

Les institutions économiques sont nécessairement l'objet de disputes et de conflits. Des institutions différentes auront des effets différents sur la prospérité d'un pays, la manière dont les richesses y sont réparties et l'individu détenant le pouvoir. La croissance économique que permettent certaines institutions crée des gagnants et des perdants. C'est ce qu'illustre bien la révolution industrielle anglaise, qui a jeté les bases de la prospérité que l'on observe aujourd'hui dans les pays riches. Celle-ci s'est appuyée sur un ensemble d'évolutions technologiques très innovantes dans des domaines comme la machine à vapeur, les transports et la production textile. La mécanisation a conduit à une énorme augmentation des revenus, avant de devenir le fondement même de la révolution industrielle moderne ; à l'époque, pourtant, elle a fait l'objet d'une farouche opposition. Non par ignorance ou par myopie, mais pour des raisons strictement inverses. Cette opposition à la croissance économique possède sa propre logique – laquelle, hélas n'est pas sans cohérence. La croissance économique et le progrès technologique s'accompagnent de ce que le grand économiste Joseph Schumpeter nomme la destruction créatrice : ils remplacent l'ancien par le nouveau. De nouveaux secteurs captent les ressources des secteurs en place. De nouvelles entreprises prennent leur travail à leurs concurrentes plus anciennes. Les nouvelles technologies rendent obsolètes les compétences et les machines existantes. Le

processus de la croissance économique, et des institutions inclusives qui la fondent, créent des perdants aussi bien que des gagnants dans le champ politique et sur les marchés économiques. La peur de cette destruction créatrice alimente l'opposition aux institutions économiques et politiques inclusives.

L'histoire de l'Europe offre un exemple très clair des effets de la destruction créatrice. Au 18^{ème} siècle, à la veille de la révolution industrielle, la plupart des gouvernements européens sont contrôlés par des aristocraties et des élites traditionnelles ; celles-ci tirent l'essentiel de leurs revenus de propriétés terriennes ou de privilèges commerciaux obtenus grâce aux monopoles que distribue le monarque – et grâce aux barrières à l'entrée qu'il impose. Comme pour illustrer l'idée de destruction créatrice, la multiplication des industries, des usines et des villes capte les ressources dont bénéficient les terres, réduit les fermages et augmente les salariés que les propriétaires terriens doivent à leurs employés. Pour ces élites, l'émergence de nouveaux marchands et hommes d'affaires ne fait que rogner leurs privilèges commerciaux. Tout bien pesé en effet, elles seront les grandes perdantes de l'industrialisation. L'urbanisation et l'émergence d'une classe moyenne laborieuse, dotée en outre d'une conscience de classe, vient également remettre en cause le monopole politique des aristocraties terriennes. Avec l'implantation de la révolution industrielle, les aristocrates ne perdent pas seulement de l'argent : elles risquent aussi de perdre leur emprise sur le pouvoir politique. Face à cette double menace, elles constituent donc souvent une redoutable opposition à l'industrialisation.

L'aristocratie n'est pas la seule perdante dans cette histoire. Les opposants à l'industrie comptent aussi les artisans dont les compétences manuelles sont remplacées par la mécanisation. Beaucoup s'organisent pour lutter, créent des émeutes et détruisent les machines, jugées responsables de la chute de leurs revenus. Ces « luddites » sont les ancêtres de ceux d'entre nous qui sont réfractaires à toute évolution technologique. John Kay, l'inventeur anglais de la navette lancée (en 1733), l'une des premières avancées essentielles dans la mécanisation du tissage, voit sa maison incendiée par des luddites en 1753. James Hargraves, l'inventeur d'une machine à tisser mécanisée, subira le même sort.

En réalité les artisans sont bien moins efficaces que les propriétaires terriens en matière d'opposition à l'industrialisation. Les luddites ne détiennent pas le pouvoir politique de l'aristocratie terrienne, c'est-à-dire qu'ils n'ont pas les moyens de peser sur des décisions politiques, au détriment d'autres catégories. En Angleterre, l'industrialisation se poursuit malgré l'opposition des luddites : l'opposition aristocratique, pourtant bien réelle, est réduite au silence. Dans l'empire austro-hongrois et dans l'empire de Russie, où les monarques absolus et les aristocrates ont beaucoup plus à perdre, l'industrialisation est bloquée. Du coup, les économies de ces deux empires ne font que stagner et se font dépasser par d'autres pays d'Europe dont la croissance économique a décollé au 19^{ème} siècle.

Outre le succès ou l'échec de certaines catégories, la leçon à tirer s'impose d'elle-même : des groupes puissants s'opposent souvent au progrès économique et aux moteurs de la prospérité. La croissance ne requiert pas seulement une instruction plus universelle et des machines plus ingénieuses et plus nombreuses, mais aussi un processus de transformation et de déstabilisation, associé à une destruction créatrice à grande échelle. Pour se prolonger, la croissance doit éviter d'être bloquée par les perdants économiques (qui prévoient la perte de leurs privilèges) et par les perdants politiques (qui craignent l'érosion de leur pouvoir). On commence par se disputer de maigres ressources, l'argent, le pouvoir, puis le conflit porte sur les règles du jeu – les institutions économiques – qui déterminent les activités économiques et ceux qui en profitent. En cas de conflit, on ne peut satisfaire les désirs de toutes les parties en présence. Certains seront vaincus et mécontents, d'autres parviendront au résultat de leur choix. Qui sont les vainqueurs d'un tel conflit ? La réponse à cette question a des effets profonds sur la trajectoire économique d'un pays. Si les groupes hostiles à la croissance l'emportent, ils peuvent arriver à bloquer la croissance – ce qui entraînera la stagnation de l'économie.

On a vu que les puissants ne souhaitent pas toujours créer des institutions économiques propices au succès ; cette logique s'étend tout naturellement au choix des institutions politiques. Dans un régime absolutiste, certaines élites peuvent se servir de leur pouvoir pour mettre en place les institutions économiques de leur choix. Ont-elles intérêt à changer les institutions politiques et à les rendre pluralistes ? Probablement pas, car cela ne ferait que réduire leur pouvoir politique : il leur serait alors difficile, voire impossible, de structurer les institutions économiques, en fonction de leurs intérêts. C'est là, encore une fois, une source de conflits potentiels. Les gens qui pâtissent d'institutions économiques extractives ne peuvent pas compter sur des dirigeants absolutistes pour modifier volontairement les institutions politiques et redistribuer le pouvoir au sein de la société. Le seul moyen d'y parvenir consiste à obliger les élites à créer des institutions pluralistes.

5.5 – La diversité des formes institutionnelles

Document 70 – la diversité des formes institutionnelles dans les pays développés et les PED

Il ne faut pas confondre la fonction et la forme des institutions. Un système adapté de régulation et d'assurance sociale, la stabilité macroéconomique, etc. peuvent être obtenus à travers divers dispositifs institutionnels. S'il est certain que certains types de dispositifs sont pires que d'autres, il est également vrai que nombre de dispositifs efficaces sont équivalents sur le plan fonctionnel. Mais la fonction ne préjuge pas forcément de la forme. Si cela n'était pas le cas, il serait difficile d'expliquer pourquoi des systèmes sociaux si différents dans leurs particularités institutionnelles, aux Etats-Unis, au Japon et en Europe, ont réussi à produire des niveaux de richesse à peu près similaires. Toutes ces sociétés protègent les droits de propriété, réglementent la production, le travail et les marchés financiers, ont une monnaie saine et offrent une protection sociale. Mais les règles du jeu qui prévalent dans le capitalisme étatsunien sont très différentes de celles du capitalisme japonais. Et ces scénarios diffèrent de ceux de l'Europe. Et même au sein de celle-ci, il y a de grandes différences entre les dispositifs institutionnels de la Suède et de l'Allemagne, par exemple. (...)

Les causes de l'absence de convergence institutionnelle sont nombreuses. Des préférences sociales différentes, par exemple quant à l'équilibre entre équité et opportunité, peuvent se traduire par des choix institutionnels différents. Ainsi, la plus forte préférence des pays d'Europe pour la stabilité et l'équité, par rapport aux États-Unis, se reflète dans les dispositifs choisis en termes de marché du travail et de protection sociale. En outre, les complémentarités entre les divers éléments du paysage institutionnel peuvent provoquer un phénomène d'hystérésis et un chemin de dépendance. (...) Enfin, les dispositifs institutionnels nécessaires pour promouvoir le développement économique peuvent différer de façon significative entre pays riches et pays pauvres, et au sein-même de ceux-ci. (...) De plus en plus d'économistes reconnaissent que les institutions de grande qualité peuvent prendre des formes très diverses et la convergence économique n'implique pas forcément la convergence institutionnelle.

Dani Rodrik, *Nations et mondialisation*, La Découverte, 2008

Document 71 – Des formes diverses qui ne se transposent pas forcément bien ailleurs

Les institutions sont donc essentielles dans le processus de développement. Toutefois, chaque fonction des institutions peut prendre diverses formes. Quel système juridique un pays doit-il adopter — droit coutumier, droit civil ou un système hybride ? Quel est le juste équilibre entre concurrence et réglementation dès lors qu'il s'agit de surmonter certaines défaillances standards des marchés ? Quelle est la taille appropriée du secteur public ? Quel doit être le niveau de discrétion et de flexibilité dans la conduite des politiques budgétaire, monétaire et de change ?

Malheureusement, l'analyse économique n'est guère utile pour répondre à ces questions, ce qui peut paraître étonnant. En fait, il est de plus en plus évident que les dispositifs institutionnels souhaitables sont largement influencés par des spécificités contextuelles qui résultent de différences historiques, géographiques et politico-économiques, entre autres conditions initiales. Ceci expliquerait pourquoi les pays en développement qui obtiennent de bons résultats combinent presque toujours des politiques conventionnelles et non conventionnelles. L'Asie de l'Est a combiné une politique orientée vers l'extérieur et une intervention dans l'industrie. La Chine a greffé une économie de marché sur une économie planifiée plutôt que d'éliminer totalement la planification centrale. L'île Maurice a mis en place des zones franches industrielles plutôt que d'opérer une libéralisation générale. Même le Chili a combiné une réglementation des mouvements de capitaux et une politique économique plutôt conventionnelle par ailleurs. Ces variations pourraient aussi expliquer pourquoi des différences institutionnelles majeures — dans le rôle du secteur public, la nature des systèmes juridiques, le gouvernement d'entreprise, les marchés de capitaux, le marché du travail et les dispositifs d'assurance sociale, entre autres — persistent dans les pays avancés d'Amérique du Nord et d'Europe occidentale, ainsi qu'au Japon. En outre, il se peut que des choix institutionnels qui donnent de bons résultats dans un pays soient inappropriés dans un autre qui ne dispose pas des normes d'accompagnement et des institutions complémentaires. En d'autres termes, les innovations institutionnelles ne s'exportent pas nécessairement bien.

Document 72 – Les complémentarités institutionnelles des cinq modèles de capitalisme

On peut distinguer cinq types idéaux de capitalisme différant par les institutions présentes dans les domaines de la concurrence sur le marché de produits, du marché du travail et la relation d'emploi, de la protection sociale, du système éducatif et du système financier (...).

La concurrence joue un rôle central dans le **modèle néolibéral**. Sur les marchés de produits, elle rend les firmes plus sensibles aux chocs macroéconomiques, qui ne peuvent être entièrement absorbés par des ajustements de prix et impliquent donc des ajustements en quantité. Ce type d'ajustement va concerner notamment l'emploi. Le maintien de la profitabilité implique donc de pouvoir licencier facilement une main d'oeuvre devenue excédentaire. La flexibilité de l'emploi permet des réactions rapides aux conditions changeantes du marché. Le développement des marchés financiers, c'est-à-dire un mode de financement plus « liquide » que la finance intermédiée (les banques), contribue aussi à cette exigence des firmes de s'adapter à un environnement compétitif changeant.

On retrouve des complémentarités d'un autre ordre dans le(s) modèle(s) européen(s). Dans le **modèle social-démocrate**, les exigences de flexibilité sont satisfaites à l'aide de mécanismes qui ne reposent pas, ou pas entièrement, sur la régulation marchande. Une forte pression de la concurrence extérieure exige une certaine flexibilité de la main d'oeuvre, mais celle-ci n'est pas obtenue par des licenciements. La protection des salariés est assurée par un mélange de protection légale de l'emploi, modérée mais réelle, et par un haut niveau de protection sociale. Cette protection des travailleurs agit comme une incitation à investir dans la formation et plus généralement dans tous les éléments qui valorisent la relation d'emploi. La compétitivité des firmes repose alors en partie sur cette relation stable. Par ailleurs, un système de négociations salariales coordonnées conduit à un faible écart de salaires et donc de faibles inégalités de revenu, ce qui baisse le coût relatif du travail qualifié et favorise l'innovation et la recherche de la productivité.

Le **modèle européen continental** est par certains points proches de ce modèle, mais se caractérise par une protection de l'emploi plus forte et une protection sociale moins développée. Un système financier centralisé facilite l'élaboration des stratégies à long terme pour les entreprises. Les négociations salariales sont coordonnées et une politique de salaire fondée sur la solidarité est développée, mais à un degré moindre que dans les pays nordiques.

Le **modèle méditerranéen** est, pour sa part, caractérisé par une protection sociale sensiblement plus faible mais un plus haut niveau de réglementation des marchés du travail et des biens et services produits.

Enfin, le modèle asiatique repose sur une complémentarité entre des marchés relativement réglementés, une faible protection sociale et un système financier orienté vers les relations de long terme entre banques et entreprises. Ce modèle donne un rôle central à la grande firme, à la fois pour la formation de la main d'oeuvre et pour la progression dans leur carrière des individus.

Bruno Amable, « Les spécificités nationales du capitalisme » in Cahiers Français n°349 Mars Avril 2009 p.58-59

Document 73 – Les cinq capitalismes selon Bruno Amable : une illustration de la diversité des formes institutionnelles

| | Capitalisme fondé sur le marché | Capitalisme social-démocrate | Capitalisme asiatique | Capitalisme européen continental | Capitalisme méditerranéen |
|---|---|---|--|--|--|
| Concurrence sur les marchés des produits | Importance de la concurrence par les prix ; État neutre ; ouverture internationale à la concurrence | Importance de la concurrence par la qualité ; engagement fort de l'État ; ouverture internationale à la concurrence | Importance de la concurrence par les prix et la qualité ; engagement fort de l'État ; forte protection par rapport à la concurrence internationale ; importances des grandes entreprises | Concurrence plus sur la qualité que les prix ; engagement des autorités publiques ; protection faible par rapport à la concurrence internationale | Concurrence plus sur les prix que la qualité ; engagement de l'État ; protection modérée par rapport à la concurrence internationale ; importance des petites entreprises |
| Rapport salarial | Protection de l'emploi faible ; flexibilité externe ; négociation salariale décentralisée | Protection de l'emploi modérée ; négociation salariale centralisée ou coordonnée | Forte protection de l'emploi dans la grande firme flexibilité externe limitée ; négociation salariale décentralisée | Forte protection de l'emploi ; flexibilité externe limitée, négociation salariale coordonnée | Haute protection de l'emploi (grandes firmes) ; une frange flexible d'emploi ; négociation salariale centralisée |
| Secteur financier | Forte protection des actionnaires minoritaires ; faible concentration de la propriété ; importance des investisseurs institutionnels ; marchés financiers très développés | Forte concentration de la propriété ; importance des banques ; faible développement des marchés financiers | Protection faible des actionnaires extérieurs ; forte concentration de la propriété ; concentration des banques ; très faible développement des marchés financiers | Protection faible des actionnaires extérieurs ; forte concentration de la propriété ; importance des banques ; faible développement des marchés financiers | Protection faible des actionnaires extérieurs ; forte concentration de la propriété ; forte concentration des banques ; très faibles développements des marchés financiers |
| Protection sociale | Protection sociale faible ; participation faible de l'État ; dépenses dirigées vers le soulagement de la pauvreté ; retraite par capitalisation | Haut niveau de protection sociale ; forte participation de l'État ; grande importance de la protection sociale pour la société | Faible niveau de protection sociale ; dépenses dirigées vers le soulagement de la pauvreté | Haut niveau de protection sociale fondée sur l'emploi ; engagement de l'État ; système de retraites par répartition | Niveau modéré de protection sociale ; dépenses dirigées vers le soulagement de la pauvreté et vers les retraites ; fort engagement de l'État |
| Éducation | Dépenses publiques faibles ; système d'enseignement supérieur très compétitif ; enseignement secondaire hétérogène ; accent sur les compétences générales | Haut niveau de dépenses publiques ; accent sur la qualité de l'enseignement pré-universitaire ; importance de la formation professionnelle ; accent sur les compétences spécifiques | Faible niveau de dépenses publiques ; accent sur la qualité de l'enseignement secondaire ; formation interne à la firme ; accent sur les compétences spécifiques | Haut niveau de dépenses publiques, enseignement secondaire homogène ; importance de la formation professionnelle ; accent sur les compétences spécifiques | Dépenses publiques faibles ; faiblesse de l'enseignement universitaire ; formation professionnelle faible ; accent sur les compétences générales |
| Exemples de pays | Australie, Canada, Royaume-Uni, États-Unis | Danemark, Finlande, Suède | Japon, Corée du Sud | Suisse, Pays-Bas, Irlande, Belgique, Norvège, Allemagne, France, Autriche | Portugal, Italie, Grèce, Espagne |

D'après Bruno Amable, *Les cinq capitalismes. Diversité des systèmes économiques et sociaux dans la mondialisation*, 2005
 Source : Régis Coeurderoy, *Economie des organisations*, Vuibert, 2007

Document 74 – Les trois mondes de l'État-providence selon Gosta Esping Andersen

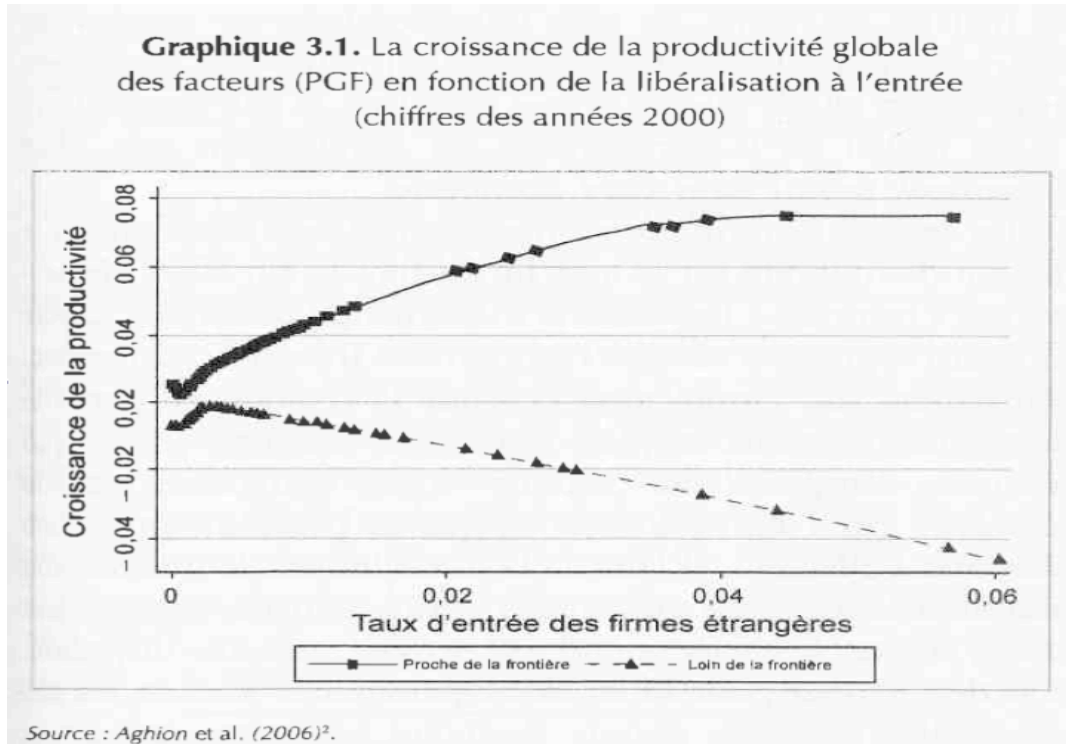
| <i>État-providence</i> | <i>Libéral ou résiduel</i> | <i>Conservateur-corporatiste</i> | <i>Social-démocrate</i> | <i>Familialiste ou méditerranéen</i> |
|--|---|--|------------------------------------|---|
| Pays | États-Unis, Canada et Australie | Autriche, France, Allemagne et Italie | Pays scandinaves | Espagne, Portugal, Grèce |
| Démarchandisation : rôle de l'État | Faible | Élevé | Très élevé | Élevé |
| Rôle du marché | Très élevé | Faible | Faible | Faible |
| Rôle de la famille | Élevé | Élevé | Faible | Très élevé |
| Accès aux prestations fondées sur le critère de : | La pauvreté | Le statut salarial | La citoyenneté | Le statut salarial |
| Prestations | Condition de ressources | Contributive | Universelle | Contributive |
| Principe de protection (assurance ou assistance) | Assistance – ciblage (pauvres des classes populaires) | Assurance | Assistance – large (à tous) | Assurance et pas de protection minimale |
| Objectifs | Protéger contre la pauvreté absolue | Couverture risques sociaux | Réaliser droits sociaux universels | Couverture risques sociaux |
| Financement | Impôts | Cotisations sociales | Impôts | Cotisations sociales |
| Redistribution | Verticale | Horizontale | Verticale | Horizontale |
| Impact sur les inégalités | Faible | Faible | Élevé | Faible |
| Nature du couple : Plein emploi / inégalités | Plein emploi et inégalités fortes | Chômage (structurel) élevé et inégalités faibles | Plein emploi et inégalités faibles | Chômage (structurel) élevé et inégalités fortes |

Document 75 – Le développement comme processus de transition des institutions

D. Acemoglu, Ph. Aghion et F. Zilibotti (2006) ont introduit la notion très fertile de distance à la frontière : pour les pays les plus éloignés de la frontière technologique, représentée par l'économie la plus avancée à un instant donné, le progrès technique passe surtout par l'adoption de technologies existantes (l'imitation), et les institutions propices à la croissance sont celles qui favorisent cette adoption ; mais plus on se rapproche de la frontière, plus il est important d'encourager l'innovation et de mettre en place des institutions spécifiques : protection de la propriété intellectuelle, financement de projets, incitation aux investissements risqués, etc. Par exemple, un des enseignements de la crise financière de 1997-1998 dans les pays émergents était que l'ouverture du compte financier ne devait pas être recommandée à tous les pays, comme l'OCDE et le FMI le croyaient avant la crise, mais seulement à des pays déjà développés et dont les institutions financières étaient robustes. La contribution principale de ces auteurs consiste à montrer l'importance d'un cadre institutionnel flexible : les institutions comptent à chaque étape du développement mais doivent s'adapter à ces différentes étapes.

Agnès Benassy Queré et alii, *Politique économique*, De Boeck, 2012 (3^{ème} édition)

Document 76 – Importance de la concurrence selon le degré de développement



Philippe Aghion, Gilbert Cette, Elie Cohen, *Changer de modèle*, Odile Jacob, 2014

6 – L'aide au développement : quel bilan ?

6.1 – Définir l'aide au développement (APD & dons privés)

Document 77 – L'aide publique au développement (APD)

L'aide publique au développement (APD) correspond à des **dons ou à des prêts à conditions préférentielles pour les PED par les pays développés**. Le Comité d'aide au développement (CAD créé en 1961 au sein de l'OCDE) a pour objectif que chaque État membre fournisse une APD d'un montant égal à 0,7% de son RNB (France : 0,39% ; Norvège 0,95 ; CAD : 0,28%). Cette **aide est souvent liée**, cela signifie que les pays qui la reçoivent l'utilisent pour acheter des produits au pays qui leur la fournit.

L'APD peut contribuer au recul de la pauvreté (qui est un objectif du Millénaire) en stimulant la croissance économique ou en alimentant des programmes contribuant à améliorer les conditions de vie des plus pauvres.

6.2 – L'APD : une nécessité

6.2.1 – Face aux désavantages géographiques et climatiques, l'APD est indispensable (la position de Jeffrey Sachs)

Document 78 – L'APD : une nécessité selon Jeffrey Sachs

Sachs énonce un reproche aux analyses institutionnelles du développement : considérer que le sous-développement s'explique uniquement par de mauvaises institutions revient à déresponsabiliser financièrement le monde riche vis-à-vis des PED. (...)

Or Sachs insiste sur l'impérieuse nécessité de lutter contre l'isolement de nombreuses régions vis-à-vis des grands marchés, contre la dégradation progressive des terres agricoles, contre les maladies. Tous ces éléments sont des produits de la géographie physique de l'Afrique subsaharienne par exemple et bloquent son développement. Dès lors, l'APD est indispensable alors que les approches institutionnelles peuvent conduire à sa remise en cause.

Sachs cite alors Adam Smith, auteur de *De la richesse des nations* (1776) qui explique la détresse économique de l'Asie centrale et de l'Afrique subsaharienne par des facteurs géographiques : la position géographique de ces territoires les a durablement éloigné du commerce international parce que les frais de transport depuis et jusqu'à ces zones étaient trop élevés (en Afrique : pas de grands golfes favorables à l'organisation du commerce ; éloignement trop important des grands fleuves pour permettre une circulation aisée et efficace

des richesses...). Il en découle une faible insertion dans le commerce international et une condamnation à commercer uniquement sur les marchés intérieurs fort restreints. De ce fait, la dynamique positive de la spécialisation n'a pas pu se mettre en œuvre et explique le retard de développement de ces régions.

Par-delà la faible étendue du marché intérieur, le climat de l'Afrique (variable géographique) est propice au développement du paludisme. Une telle maladie est néfaste humainement mais aussi économiquement puisqu'elle abaisse le rendement des investissements étrangers, accroît les coûts de transaction des échanges internationaux, des migrations et du tourisme dans les régions affectées.

Dans un monde où la circulation des capitaux et des personnes s'est considérablement libéralisée, les inconvénients d'une géographie défavorable (isolement des marchés, maladie endémique, problèmes de ressources naturelles comme des sols peu fertiles, potentiel de diffusion des avancées technologiques) sont amplifiés : fuite des cerveaux qui fait décroître l'attractivité du territoire en termes d'IDE => difficultés de développement.

Se basant sur ces acquis, Sachs analyse et compare les performances de développement des PED sur la période s'étendant des années 1980 à 2000 et montre que l'on peut classer ces PED en 3 grandes catégories :

- 1) Les pays dans lesquels les institutions, la géographie et les politiques sont raisonnablement favorables (Asie de l'Est => Chine côtière, Corée, Taïwan, HK, Singapour, Thaïlande, Malaisie, Indonésie) => intégration dans la DIPP et forte attractivité pour les IDE
- 2) Régions bien loties en termes de géographie mais dans lesquelles les institutions et les politiques sont médiocres (PECO). Pour ces pays, le développement passe avant tout par des réformes institutionnelles.
- 3) Les régions pauvres dans lesquelles la géographie est défavorable (Afrique subsaharienne, Asie centrale, une grande partie de la région andine, les hauts plateaux d'Amérique centrale) => la mondialisation n'a ici pas augmenté les niveaux de vie et a même plutôt fait fuir les cerveaux et les capitaux (faiblesse du marché intérieur + incidence très négative des maladies comme le Sida, le paludisme ou la tuberculose...)

Sachs insiste pour que les économistes et les gouvernants, à l'instar de ce que nous enseigne Smith dans *De la richesse des nations*, soient plus pragmatiques, c'est-à-dire qu'ils prennent bien en considération l'importance conjointe du système institutionnel et de la géographie.

Ceci étant dit, il est alors indispensable, dans une perspective de développement, de fournir une APD aux pays pauvres pour les désenclaver et lutter contre les effets terribles sur le développement des maladies. Il mobilise ainsi l'exemple de la construction d'un port qui permet de désenclaver et d'agrandir le marché pour une zone jusqu'alors isolée et qui n'a absolument pas les moyens de réaliser ce type d'investissement.

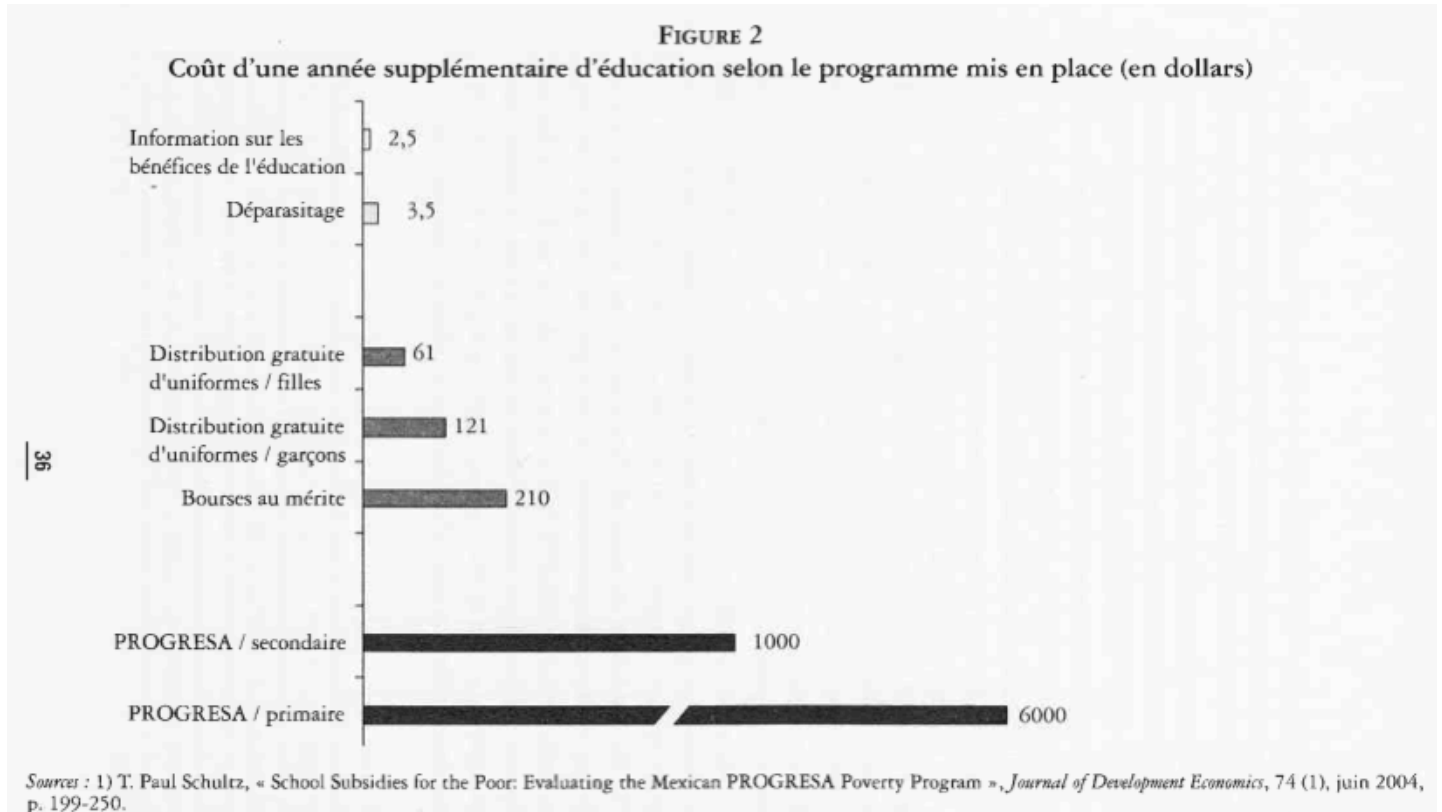
Pour finir, Sachs affirme qu'on doit juger le succès ou non d'une stratégie de développement dans ces pays défavorisés géographiquement en s'intéressant aux investissements qu'a rendu possible la stratégie.

Sur ce point il est très critique quant à l'efficacité des PAS en Afrique subsaharienne :

- puisqu'elles ont peu attiré les capitaux étrangers ;
- puisque les rares investissements ont été réalisés dans des produits de base (mono spécialisation qui s'accroît et perdure avec tous les dangers que cela représente) ;
- les infrastructures de marché (voies de communication etc) ne se sont pas développées.

M. Sarzier, Notes de lecture de J. D. Sachs, « Les institutions n'expliquent pas tout » in FMI, *Finances et développement*, 2003

Document 79 – Prolonger la scolarité d'une année supplémentaire : quel coût pour inciter les individus



Il est donc possible d'améliorer l'accès des plus pauvres à des systèmes éducatifs et médicaux de qualité. De nombreuses initiatives montrent que des interventions peu coûteuses peuvent avoir des effets spectaculaires contre l'analphabétisme et la prévalence de certaines maladies.

Esther Duflo *Le développement humain. Lutter contre la pauvreté* / La République des idées, Seuil, 2010

Document 80 – « Rendons aux pauvres la lutte contre la pauvreté »

Dans un contexte de pessimisme sur les performances de l'aide internationale et, plus généralement, sur les tentatives de venir en aide aux pauvres, les acteurs de la lutte contre la pauvreté se sont donnés une nouvelle devise : « rendons aux pauvres la lutte contre la pauvreté ! ». (...) Les discours « responsabilistes » retirent cette responsabilité à l'État. Dans cette optique, la politique publique doit se contenter de donner aux pauvres les moyens de faire seuls les choix qui les concernent. (...) Son travail serait désormais de faciliter l'émergence et le fonctionnement des marchés et d'une démocratie locale vivace. C'est donc aux pauvres qu'il revient de trouver les moyens de s'aider eux-mêmes, soit individuellement, en réalisant les projets qui leur tiennent à cœur, soit collectivement, en décidant des biens publics dont leur village a besoin et en s'assurant de la bonne qualité de ces services. (...) L'idée que toute personne pauvre est un entrepreneur par nature a été popularisée par Mohammed Yunus et Hernando de Soto. Selon ce dernier, les pauvres restent pauvres parce qu'ils n'ont pas de titre de propriété pour leur maison et ne peuvent donc pas s'en servir pour garantir un emprunt. (...) De même l'idée que les problèmes de corruption et de mauvaise gouvernance qui minent les services publics pourraient être réglés une fois pour toutes, si seulement on donnait aux pauvres le contrôle des opérations sur le terrain, a l'aspect séduisant d'une solution miracle. Les villageois ont intérêt à ce que l'argent public soit bien dépensé et, étant présents sur place, ils disposent de l'information nécessaire pour corriger les abus et punir les fautifs. (...)

Esther Duflo *La politique de l'autonomie. Lutter contre la pauvreté II*, La République des idées, 2010

Document 81 – Le microcrédit : quelle efficacité ?

Sommes-nous en mesure de prouver l'efficacité de ces modèles ? (...) Ce livre s'appuie sur un ensemble de travaux récents, conduits principalement au cours des cinq dernières années, qui cherchent à répondre à toutes ces questions. Ces travaux ont ceci en commun qu'ils utilisent la méthode expérimentale, dont l'usage s'est généralisé depuis une dizaine d'années, en économie du développement. Cette méthode extrêmement féconde,

inspirée des essais cliniques en médecine, consiste à comparer deux groupes constitués de façon aléatoire, l'un étant soumis à une politique et l'autre ne l'étant pas. Par exemple, pour évaluer l'impact du microcrédit. (...) Nous pouvons estimer qu'environ un microcrédit sur six conduit au lancement d'une nouvelle activité. Si certains microcrédits contribuent à créer de nouvelles activités, d'autres participent au développement d'une entreprise existante. Enfin, les emprunts restants sont utilisés pour financer une consommation plus importante ou rembourser une dette antérieure. (...) Aucun effet n'a été constaté sur l'éducation, la santé, le pouvoir de décision des femmes. (...) Cela montre qu'à court terme, le microcrédit ne peut remplacer les interventions dans ces domaines.

Esther Duflo *La politique de l'autonomie. Lutter contre la pauvreté II*, La République des idées, 2010

Document 82 – Une politique de développement d'envergure étatique est une nécessité

Pouvons-nous, devons-nous rendre aux pauvres la lutte contre la pauvreté, comme nous y appelent régulièrement les apôtres plus ou moins bien intentionnés ? Les deux domaines que nous avons étudiés dans ce livre (le crédit et la gouvernance) démontrent que ce nouveau slogan est naïf et potentiellement dangereux. Le microcrédit a des effets réels mais modestes sur la création d'entreprises et le bien-être. Pour des raisons que nous ne comprenons encore mal, les pauvres ne sont pas prêts à souscrire une assurance contre les accidents de santé, les risques du climat ou les fluctuations des prix agricoles, même lorsque celle-ci leur est offerte. (...) Il est illusoire de penser que de ces micro-entreprises jailliront les Microsoft de demain. L'accès des plus pauvres aux services financiers ne peut pas être un substitut à une politique de développement qui permette l'émergence d'entreprises plus importantes. La microfinance ne peut pas non plus se substituer à des politiques publiques garantissant l'accès à l'éducation, organisant des infrastructures et des services de santé de qualité. Nous ne pouvons pas attendre que les pauvres s'enrichissent suffisamment pour s'offrir eux-mêmes tous ces services. La question qui se pose est alors de savoir comment un État peut assurer la qualité de ces services. (...) Si l'on veut pérenniser la lutte contre la pauvreté, tâtonnements, créativité et patience sont indispensables non pour trouver la baguette magique qui n'existe pas, mais pour mettre en place une série de petites avancées qui, dès aujourd'hui, amélioreront la vie des plus pauvres.

Esther Duflo *La politique de l'autonomie. Lutter contre la pauvreté II*, La République des idées, 2010

6.3 – La critique de l'aide au développement

Document 83 – L'APD génère de mauvaises incitations

Selon William Easterly, l'inefficacité de l'APD résulte d'un défaut d'incitation. En effet, si le pays n'est pas doté de bonnes institutions pour encadrer l'utilisation de l'aide, cette dernière ne produira pas d'effets positifs sur le développement (par exemple donner des moyens à l'éducation si les enseignants ne sont pas bien payés ne sera pas efficace parce que les enseignants ne seront pas incités à être assidus et à bien préparer leurs cours. Peut-être vendront-ils même les biens acquis grâce à l'aide pour augmenter leur revenu. C'est cette absence de cadre incitatif qui explique bien souvent l'inefficacité de l'aide accordée au PED. Aussi Easterly propose de sélectionner les pays les plus aptes à bien utiliser l'aide dont ils sont bénéficiaires.

Dambisa Moyo, économiste zambienne, soutient, dans son ouvrage *Dead Aid* de 2009, que l'aide extérieure est mauvaise pour l'Afrique. L'aide sans limites aux pays africains a créé la dépendance, encouragé la corruption (fortune personnelle accumulée par certains dirigeants africains en partie grâce au pillage de l'APD au Zaïre avec Mobutu ou au Nigéria avec Abacha) et enfin perpétué la mal-gouvernance et la pauvreté. La fin de l'aide inciterait les gouvernements à agir et à chercher des sources de financement plus durables et plus efficaces.

Angus Deaton, *La Grande Évasion*, 2016, PUF

Document 84 – L'inefficacité de l'aide au développement

Près d'un milliard d'individus vivent encore dans la misère matérielle, des millions d'enfants meurent encore à cause du hasard de leur lieu de naissance, et près de la moitié des enfants nés en Inde souffrent encore de rachitisme. Ces personnes comptent parmi la foule de laissés-pour-compte, oubliés par la Grande Évasion. (...) Certains pays du sud et de l'est de l'Asie ont saisi l'occasion de commencer à rattraper leur retard, ils ont tiré de la pauvreté des millions de leurs habitants et en ont sauvé des millions d'autres de la mort prématurée. Pourtant, des inégalités criantes persistent. Depuis la seconde guerre mondiale, les pays riches tentent d'aider à combler ces écarts par le biais de l'aide internationale. (...) Le total de l'aide officielle versée par tous les pays riches en 2011 était de 133,5 milliards (le principal composant de l'aide internationale est ce qu'on appelle

l'aide publique au développement (APD)).(...) Cela ne tient pas compte des sommes collectées par le ONG privées (30 milliards). Le flux d'aide est plus que suffisant pour éliminer la pauvreté mondiale, du moins si l'argent était transféré directement depuis les habitants des pays riches vers ceux qui vivent en dessous du seuil de pauvreté. On ne peut rien dire de sensé au sujet de l'aide tant que l'on ne comprend pas pourquoi ce n'est pas le cas.

Angus Deaton, *La Grande Évasion*, 2016, PUF

Document 85 – En Afrique, une corrélation négative entre aide au développement et croissance économique

Ce que l'aide est devenue en Afrique subsaharienne est particulièrement instructif. Bien que quelques-uns des pays les plus pauvres de la planète ne se situent pas en Afrique, la plupart s'y trouvent. (...) L'Afrique est le continent des pays pauvres, même si ce n'est pas celui des individus pauvres. Les pays d'Afrique ont reçu beaucoup d'aide, assez pour modifier leur taux de croissance si l'aide avait été employée à cette fin. (...) La croissance a diminué régulièrement alors que l'aide augmentait régulièrement. Quand l'aide a décliné après la fin de la guerre froide, la croissance a repris ; la fin de la guerre froide a supprimé l'une des principales raisons d'aider l'Afrique, et la croissance africaine a bondi. (...) Cela se comprend pour Mobutu et le Zaïre, mais c'est manifestement une généralisation trop forte.

Angus Deaton, *La Grande Évasion*, 2016, PUF

Document 86 – L'aide au développement peut transformer les institutions politiques du pays en institutions extractives

Le développement économique ne peut avoir lieu sans une sorte de contrat entre gouvernants et gouvernés. Le gouvernement a besoin de ressources pour exercer ses fonctions : préserver l'intégrité territoriale et conserver le monopole de la violence, tout au moins, assurer un système juridique, la sécurité publique, la défense nationale et autres biens publics, si possible. Les ressources requises doivent être fournies par les gouvernés à travers la fiscalité. C'est ce besoin de collecter l'impôt, et la difficulté de le faire sans la participation des imposés, qui fait peser des contraintes sur le gouvernement et qui protège en partie l'intérêt des contribuables. Dans une démocratie, les électeurs évaluent directement la prestation du gouvernement, ce qui constitue une forme d'évaluation des programmes menés à bien avec l'argent du contribuable. Ce type de retour fonctionne au mieux dans une démocratie, mais le besoin de réunir des fonds existe partout, et il oblige souvent le dirigeant à s'intéresser aux exigences d'au moins une partie de la population. L'un des plus puissants arguments contre les grands flux d'aide est qu'ils vont à l'encontre de ces contraintes, suppriment la nécessité de collecter des fonds avec le consentement de la population et, à la limite, transforment en organes toxiques des institutions politiques qui devraient être bienfaitantes.

Sans capacité fiscale adéquate, un État prive ses citoyens de beaucoup de protections qui semblent aller de soi dans le monde riche. La loi ne leur est d'aucun secours, parce que les tribunaux ne fonctionnent pas ou sont corrompus, et la police harcèle ou exploite les pauvres au lieu de les protéger. Les gens ne peuvent créer d'entreprises parce que les dettes ne sont pas payées, les contrats pas respectés, ou parce que les fonctionnaires exigent des pots-de-vin. Ils sont exposés à la violence des gangs ou des chefs de guerre. Ils n'ont ni eau claire, ni installations sanitaires correctes. Les habitants de ces pays, les enfants en particulier, sont menacés de parasites endémiques qui leur valent des maladies médicalement évitables mais qui sont potentiellement mortelles. Ils n'ont toujours pas accès à l'électricité, à des écoles en état de marche, à un système de santé digne de ce nom. Tous ces risques composent ce que signifie être pauvre dans une grande partie du monde, tous sont causes de pauvreté, et tous peuvent être attribués au manque de capacité de l'État.

Angus Deaton, *La Grande Évasion*, 2016, PUF

Document 87 – Une APD qui ne bénéficient pas assez aux populations pauvres dans le monde

L'une des raisons pour lesquelles l'aide actuelle n'élimine pas la pauvreté mondiale est qu'elle tente rarement de le faire. Alors que la Banque mondiale proclame son ambition d'éliminer la pauvreté, l'essentiel de l'aide ne passe pas par des organisations multilatérales comme la Banque mondiale, mais sous forme d'aide « bilatérale », d'un pays vers un autre, et chaque pays utilise l'aide pour ses propres objectifs. (...)

Selon les données de la Banque mondiale, les principaux bénéficiaires en dollars par tête de étaient en 2010 Samoa (802\$), les îles Tonga (677\$) et le Cap-Vert (664\$), alors que pour les deux géants, la plus forte somme jamais reçue par personne était de 3,1 \$ pour l'Inde en 1991 et 2,9 \$ pour le Chine en 1995. Comme nous l'avons

vu, près de la moitié des pauvres de la planète (48%) habitent en Inde ou en Chine, et pourtant ces deux pays n'ont reçu en 2010 que 3,5 milliards en APD, soit seulement 2,6% de l'aide totale. (...) En contradiction directe avec toute mission d'éliminer la pauvreté, une grande partie de l'APD n'est même pas destinée à des pays à revenu faible, et encore moins à ceux où vivent les pauvres. (...) Aujourd'hui, les pays à revenu moyen touchent plus de la moitié de l'APD.

Angus Deaton, *La Grande Évasion*, 2016, PUF

Document 88 – Une critique des projets locaux (micro)

Beaucoup de gens, profanes et spécialistes, n'ont aucune envie d'évaluer l'aide en recherchant les effets sur la croissance économique. Pour eux, l'aide est avant tout affaire de projets : financer une école ou une clinique, aider un organisme qui fournit des moustiquaires traitées à l'insecticide, C'est la route qui a changé la vie dans un village ... chaque organisme qui travaille dans le développement international, (les ONG, le PNUD ou la Banque mondiale) a ses exemples de réussite. (...) Comment concilier ces points de vue avec l'image négative qu'offrent les chiffres statistiques ? (...) Le recours à des projets pilotes pour évaluer les idées nouvelles est souvent source d'information, mais les résultats sont en général différents quand le projet est appliqué en grandeur réelle. Un projet éducateur peut aider les gens à boucler leurs études et à obtenir de bons emplois au sein du gouvernement, qui sont dans beaucoup de pays pauvres les emplois les plus désirables de tous. Pourtant, si ce projet est étendu à tous, et si la bureaucratie ne grandit pas, il n'y aura aucun bénéfice net, du moins en termes d'emplois gouvernementaux. Les projets agricoles se heurtent au même type de problème. Un fermier peut améliorer sa productivité, mais si tous en font autant, les prix chuteront, et ce qui est rentable pour l'un risque de ne pas l'être pour tous. (...) Un projet peut réussir en tant que tel mais son agrandissement à l'échelle nationale peut être un échec.

Angus Deaton, *La Grande Évasion*, 2016, PUF

Document 89 – L'APD est inefficace et nuisible

Que devrions-nous faire ? (...) Ce qui devrait arriver est ce qui s'est produit dans le monde désormais riche, où les pays se sont développés à leur manière, à leur rythme, selon leurs propres structures politiques et économiques. Personne ne leur a donné d'aide, personne n'a tenté de les compromettre afin qu'ils adoptent des mesures pour leur propre bien. Ce que nous devons faire maintenant, c'est nous assurer que nous n'empêchons pas les pays pauvres de faire ce que nous avons déjà fait. Nous devons laisser les pauvres s'aider eux-mêmes et ne pas leur faire obstacle. (...) De manière paradoxale, l'aide est une des choses par lesquelles nous barrons la route, surtout en Afrique subsaharienne et dans quelques autres pays, où l'aide est si énorme qu'elle sape les institutions locales et détruit toute prospérité à long terme. L'aide qui maintient en place des politiciens exploités ou des systèmes politiques pour créer des alliances contre le communisme ou les terroristes est une aide qui appauvrit les populations ordinaires des pays pauvres dans *notre* intérêt. (...) il y a donc une chose que nous devons faire : cesser de nous demander ce que nous devons faire.

(...) L'économiste et conseiller de l'ONU Jeffrey Sachs affirme depuis longtemps que le problème de l'aide n'est pas qu'il y en a trop mais qu'il y en a trop peu. Adeptes de ce que j'appelle l'approche hydraulique, Sachs dresse une longue liste de problèmes à résoudre, dans l'agriculture, dans les infrastructures, dans l'éducation et dans la santé, puis il attribue un coût à chacun et calcule le total. Ledit total s'élève à plusieurs fois la somme actuellement donnée. S'il est vrai qu'il faut tout résoudre tout de suite, comme il le prétend, par ce qu'on appelait jadis le big push (la grande poussée), alors il faut augmenter l'aide. Pourtant l'histoire n'indique pas que les pays aujourd'hui riches ont eu besoin d'une quelconque grande poussée, et certainement pas d'une poussée émanant de quelqu'un d'autre. (...) L'approche hydraulique ignore ce que j'estime être la question centrale : l'aide en pareille quantité corrompt la politique locale et rend le développement difficile. On ne peut pas développer de l'extérieur les autres pays à l'aide d'une liste de commissions, même si l'on dépense beaucoup.

Angus Deaton, *La Grande Évasion*, 2016, PUF

Document 90 – L'aide au développement : le fardeau de l'homme blanc (William Easterly)

Enfin, si l'aide ne parvient pas à favoriser le développement c'est, selon William Easterly (*Le Fardeau de l'homme blanc*, 2009), parce qu'elle relève d'une « logique de planificateur » reposant sur de grands projets et des idées générales. Cette organisation bureaucratisée et distante de l'aide est le plus souvent inefficace parce qu'elle est incapable de capter toute l'information nécessaire pour élaborer un plan de développement qui ait une chance de réussir. Le développement repose davantage sur une « logique d'essayeur » qui se caractérise par du pragmatisme et la recherche de solution à des problèmes locaux.

N. Danglade et M. Sarzier, *50 sujets d'ESH*, Studyrama, 2018

Document 91 – Faire évoluer la gouvernance de l'aide au développement pour la rendre efficace

Les conséquences négatives non prévues de l'aide au développement pourraient être évitées en modifiant la gouvernance de l'aide.

Tout d'abord, un abandon de l'aide liée permettrait aux bénéficiaires d'utiliser les fonds obtenus dans les biens et services les plus propices au développement mais elle générerait surtout chez les gouvernements des pays pauvres une incitation à utiliser l'aide dans le sens de l'intérêt général.

Ensuite, l'aide au développement pourrait être sélective. Les gouvernements bénéficiaires devraient faire preuve de leur bonne gouvernance avant qu'ils puissent aspirer à une aide, ceci afin que l'aide profite effectivement à la population.

Enfin, le recentrage de l'aide sur des actions locales et son guidage à travers la méthode des essais randomisés contrôlés doit, selon Esther Duflo (*Le développement humain*, 2010), permettre aux PED d'utiliser efficacement l'aide en permettant notamment l'émergence de systèmes d'éducation et de santé performants. Les travaux d'Esther Duflo montrent par exemple que le traitement par vermifuge des écoliers est une manière économique d'améliorer les performances scolaires en faisant considérablement chuter l'absentéisme.

N. Danglade et M. Sarzier, *50 sujets d'ESH*, Studyrama, 2018

Document 92 – Le dilemme de l'aide internationale

C'est un des principaux dilemmes de l'aide internationale. Quand les conditions du développement sont présentes, l'aide n'est pas nécessaire. Quand les conditions locales sont hostiles au développement, l'aide n'est pas utile, et elle sera nuisible si elle perpétue ces conditions. (...) si la pauvreté n'est pas le résultat d'un manque de ressources et de possibilités, mais de mauvaises institutions, d'un mauvais gouvernement et d'une politique toxique, donner de l'argent aux pays pauvres- et surtout au gouvernement des pays pauvres – risque de rendre la pauvreté plus durable au lieu de l'éliminer.

Angus Deaton, *La Grande Évasion*, 2016, PUF

Document 93 – Développer une aide ne passant pas par des versements directs pour dépasser le dilemme de l'aide internationale

L'inefficacité de l'aide au développement est bien souvent la conséquence de la mauvaise gouvernance des PED et de la mauvaise utilisation des fonds qu'elle entraîne. Une manière d'éviter cet effet pervers pourrait passer par une réorientation de l'aide au développement vers des actions n'impliquant pas de versements directs au pays pauvres mais exerçant tout de même des effets en faveur de la lutte contre la pauvreté. Angus Deaton (*La grande évasion*, 2016) indique par exemple que la mobilisation de fonds pour garantir des débouchés à un prix convenu à l'avance pour certains nouveaux médicaments est à même de générer les incitations qui font défaut actuellement pour que les firmes pharmaceutiques fassent de la recherche sur les maladies tropicales même si les acheteurs potentiels sont pauvres. Le même auteur préconise également une aide qui prendrait la forme d'une assistance technique pour accroître l'efficacité de l'action publique ou pour mettre sur un pied d'égalité les PED et les pays développés lorsqu'ils négocient des accords commerciaux par exemple.

Les pays riches devraient également s'engager à réformer les pratiques qui sont défavorables au bien-être des pays pauvres. Michael Kremer et Seema Jayachandran (« *Obdious Debt* », 2006) préconise des sanctions internationales contre les régimes odieux. Une fois un régime étiqueté de la sorte, les créanciers internationaux ne pourraient plus recourir aux tribunaux internationaux pour faire rembourser leurs dettes par le gouvernement qui lui aurait succédé. Ces règles priveraient de prêts les régimes odieux ce qui limiterait leur développement. De même les restrictions commerciales pratiquées par les pays riches nuisent souvent aux

agriculteurs des pays pauvres. Une limitation de ce type de soutien nuisible contribuerait à réduire la pauvreté dans les PED.

N. Danglade et M. Sarzier, *50 sujets d'ESH*, Studyrama, 2018

Document 94 – Un dépassement du débat par Dani Rodrik

Dans cet article Dani Rodrik fait le point sur le débat qui oppose partisans d'une microéconomie du développement fondée sur les évaluations aléatoires et les partisans d'une approche macroéconomique du développement.

Les partisans des approches macro insistent sur le fait que **les plus grands succès de développement sont le produit de réformes macro-économiques** : succès dans le SE asiatique largement expliqués par les investissements dans le capital humain, l'ouverture commerciale et les réformes institutionnelles qui ont généré un meilleur système incitatif (droit de propriété, intéressement...).

Ces approches macro souffrent cependant de certaines limites :

- les **enseignements tirés d'un pays sont difficilement exportables** dans un autre => échec des stratégies de reproduction du schéma du SE asiatique ;
- les **recommandations que l'on peut extraire de ces analyses sont trop peu précises** et manquent de contenu opérationnel, elles sont floues (intégrez l'économie mondiale, réalisez la stabilité macroéconomique, améliorez l'application des contrats...);
- des **difficultés à démontrer empiriquement l'efficacité des mesures proposées**.

Les partisans de **l'approche micro** par évaluations aléatoires ont l'avantage d'avoir la **capacité de démontrer l'efficacité des recommandations qu'ils peuvent produire** et ainsi pouvoir mesurer l'efficacité des différentes politiques de développement et de ce fait justifier l'APD (cf. position de E. Duflo par rapport à Easterly)

Cependant, cette approche micro se heurte elle aussi à un certain nombre de **limites** :

- ces recommandations s'appliquent à des contextes spécifiques et souffrent d'une **incapacité à remonter en généralisation** ;
- ces approches **traitent souvent davantage les symptômes de la pauvreté plutôt que les causes profondes**.

Par-delà les différences entre ces deux camps, « les meilleures études récentes dans les deux traditions partagent des préférences communes » :

- **préférence pour des stratégies diagnostique et pragmatique** => les auteurs ne proposent pas une solution a priori (par opposition au consensus de Washington) mais cherchent à étudier la spécificité du contexte historique, politique, social, culturel et institutionnel afin de **proposer une solution adaptée au contexte** ; ils pensent qu'il n'existe pas de « modèles universels », de « meilleures pratiques »
- **préférence pour une approche expérimentale** => que ce soit les évaluations aléatoires ou bien les expérimentations que nous procure l'histoire (cf. Daron Acemoglu qui cherche à travers l'expérimentation à tester la solidité du lien géographie/développement) ;

Pour conclure, les macro économistes doivent s'inspirer des pratiques scientifiques des partisans de l'évaluation randomisée et les microéconomistes reconnaître l'influence forte sur le développement de facteurs qu'il ne peuvent pas saisir (parce que macro).

M. Sarzier, notes de lecture de Dani Rodrik, « Vers un meilleur développement », Project Syndicate <http://www.project-syndicate.org/commentary/doing-development-better/french>

Document 95 – Les effets de l'émergence sur le capital naturel

La trajectoire des pays pauvres et émergents est donc une première grande inconnue, décisive pour l'avenir de notre monde globalisé (sans parler de la trajectoire de la Chine elle-même). Mais cette question est aussi liée à celle de la « durabilité » à l'échelle planétaire de notre modèle industriel, et de sa capacité à se réinventer en renonçant aux formes prédatrices vis-à-vis des écosystèmes naturels sur lesquelles il s'est construit. L'idée selon laquelle notre propension à acheter des objets toucherait à son terme, au profit d'une société aux consommations essentiellement immatérielles, est complètement irréaliste et naïve. Le monde est aujourd'hui divisé entre une minorité riche dont le train de vie repose sur des flux matériels gigantesques, incorporés à la fois dans des structures à très longue durée de vie (infrastructures, bâtiments, etc.) et dans des biens de consommation éphémères et jetables, et une majorité dont la ponction est incomparablement plus faible, mais qui contemple avidement le premier groupe à travers la télévision et le tourisme.

Peter Menzel a photographié des familles de trente nations étalant toutes leurs possessions matérielles devant leurs habitations. Il suffit de regarder ces images pour que saute aux yeux une évidence : l'écart est tel que, même dans l'hypothèse improbable d'une conversion générale à la frugalité, les plus pauvres et les nouvelles classes moyennes n'accepteront jamais de renoncer à un certain rattrapage. L'industrie manufacturière mondiale a, de ce point de vue, un avenir radieux. L'appétit consommatoire en Chine ou en Inde en donne un avant-goût (et il ne s'agit là que de biens de consommation, sans parler de l'armement, des grands équipements, des infrastructures, etc.).

Vaclav Smil, dans un livre fascinant qui rassemble quantité de données généralement inaccessibles, creuse cette question. Sa conclusion est que même un rattrapage très limité par les pays pauvres nécessitera une mobilisation énorme de ressources en matières premières et en procédés industriels de transformation. Quelques données extraites de son livre permettent de saisir l'échelle stupéfiante de ces prélèvements matériels. Les États-Unis ont consommé 4,56 gigatonnes (milliards de tonnes) de ciment durant tout le 20^{ème} siècle. La Chine en a englouti autant en seulement trois ans (2008 à 2010) ! Si on considère l'acier, autre produit essentiel – et comme le ciment, très énergivore –, les deux dernières décennies ont consommé autant que tout le 20^{ème} siècle. Chaque année, le monde utilise autant d'Acier que durant la première décennie suivant la Seconde Guerre mondiale.

Le problème est que ces ponctions sur le corps matériel de la planète ne sont pas soutenables. La question des énergies fossiles et du réchauffement climatique est essentielle, mais toutes sortes d'autres problèmes sont liés à cette économie de la prédation, en boucle ouverte, comme celui du retour massif des métaux lourds, interférant fortement avec les cycles biologiques, dans les milieux atmosphériques et aquatiques d'où ils avaient été expulsés par des bactéries dans des périodes très lointaines de l'histoire de notre planète.

Pierre Veltz, *La société hyper-industrielle*, La République, des Idées, Seuil, 2017