
SOUS LA DIRECTION DE
Alain Piveteau, Éric Rougier et Dalila Nicet-Chenaf

Émergences capitalistes aux Suds



KARTHALA

ÉMERGENCES CAPITALISTES AUX SUDS

Visitez notre site
KARTHALA sur Internet : <http://www.karthala.com>
Paielement sécurisé

Couverture : Angela Detanico e Rafael Lain, « Six Am In Shanghai
(Local Time) », 2008, Courtesy of Galeria Vermelho,
São Paulo, Brazil.

© Éditions KARTHALA, 2013
ISBN : 978-2-8111-0842-7

SOUS LA DIRECTION DE
**Alain Piveteau, Éric Rougier
et Dalila Nicet-Chenaf**

Émergences capitalistes aux Suds

Éditions KARTHALA
22-24, bd Arago
75013 Paris

Cet ouvrage est publié
avec le concours de la Région Aquitaine.

À la mémoire de Pascal Labazée

Introduction

Émergences capitalistes

Alain Piveteau et Éric Rougier

À partir de 2013, la part des économies émergentes et en développement dans le PIB mondial dépassera celle des pays avancés. Cette grande bifurcation dans la répartition de la puissance économique mondiale offre une preuve de plus de ce que les pays émergents sont devenus des acteurs majeurs de la dynamique économique mondiale et des relations internationales. Après la crise économique de 1997, les émergents asiatiques avaient réussi, pour la plupart, à rapidement retrouver la croissance et la compétitivité, tout en réduisant significativement leur vulnérabilité aux chocs externes. Dix ans plus tard, la crise mondiale de 2008 provenant des vieux centres capitalistes n'a que marginalement affecté la tendance de croissance élevée de pays comme la Chine, l'Inde ou le Brésil. Elle aura même, probablement, renforcé significativement leur contribution à la croissance et au commerce mondial. Quant à la crise des dettes souveraines en Europe, elle amorce un statut inédit de ces pays dans les relations Nord-Sud, celui de financeur de l'économie mondiale et, à ce titre, d'acteur de plein droit de la régulation économique globale au sein du G20. Cette montée en puissance politique, significative depuis la décision des BRIC (Brésil, Russie, Inde, Chine), mi-2012, d'accroître leur contribution au Fonds monétaire international (FMI) afin de lutter contre les effets de la crise de la zone Euro sur l'économie mondiale, illustre un des enjeux les plus visibles de l'émergence : celui des contreparties politiques

et des recompositions de la gouvernance économique mondiale qui sont à venir.

Malgré la fragilité de certaines dynamiques d'émergence – les difficultés du plan de relance chinois quatre ans après le choc de 2008 en sont une illustration récente –, la contagion de l'émergence économique à des espaces tenus jusqu'alors à l'écart tels que l'Afrique sub-saharienne (Radelet, 2010), ou la réémergence de pays latino-américains tels que le Brésil (Théret et Bizberg dans cet ouvrage), renforce l'actualité de cet objet de recherche encore neuf qu'est l'« émergence ».

Le présent ouvrage part du constat suivant¹ : malgré une visibilité nouvelle et une médiatisation croissante des pays émergents, les dynamiques économiques et sociales qui fondent les changements en cours dans ces pays restent mal connues. Loin de la tentation d'un grand récit évolutionniste de séquences déterministes de développement économique, il s'agit ici de donner à voir la variété des changements socioéconomiques et des fabrications institutionnelles qui se situent à l'arrière-plan des performances mesurables et de la visibilité globale des pays émergents, et à en comprendre l'articulation.

Les contributions, regroupées en quatre parties, décrivent et analysent des faits d'émergence, hétérogènes et instables, relatifs à des économies ou groupes d'économies désignés par le vocable homogénéisant de « pays émergents ». Les économistes, socio-économistes, politistes et géographes qui livrent ici leurs réflexions sont des spécialistes de ces économies. Ils ne cherchent pas à systématiser leurs observations et leurs conclusions. À l'amont d'une telle ambition, ils proposent de mettre à jour la singularité et le caractère inédit du changement qui est en cours dans ces pays.

L'émergence économique n'est pas ici confondue avec le développement, un processus de long terme que l'on sait structurel, multifactoriel, cumulatif, doté d'une certaine irréversibilité et socialement désiré. Pour exprimer ce point avec plus de force, cet ouvrage ne cherche pas à discuter le caractère souhaitable ou non de l'émergence économique, ni à dire si les faits regroupés sous cette notion sont favorables ou non au développement. Un tel questionnement relève à notre sens d'une évaluation sociale plus que d'un travail de recherche. En revanche, à l'appui d'approches positives, d'études empiriques et de réflexions théoriques,

1. Les réflexions et cadres d'analyses présentés par la suite ont pour première origine les débats organisés à Bordeaux, dès novembre 2008, lors d'une conférence internationale sur l'émergence économique co-organisée par le GREThA-UMR CNRS 5113 de l'Université de Bordeaux IV et l'IRD. Ils se poursuivent depuis dans le cadre du réseau international ESOPE (Émergences socio-politiques et économiques <http://esope.gretha.u-bordeaux4.fr/>) et ont bénéficié du soutien de la région Aquitaine et du programme ASEMOD (2009-2013) qui ont, pour partie, financé l'élaboration du présent ouvrage.

chaque contribution s'assigne l'objectif de mieux comprendre et d'interpréter les évolutions qui caractérisent l'économie des pays émergents.

Le présent ouvrage pose donc l'hypothèse d'un changement, ou de changements, de type capitaliste, dans les *Suds* et en provenance des *Suds*. Cette hypothèse, il est utile de le souligner, rompt avec les analyses traditionnelles du développement économique des ex-pays du Tiers-Monde. Les émergences capitalistes dont il sera question sont le produit de constructions sociales et politiques endogènes. Elles ne se laissent enfermer ni dans une théorie actualisée du rattrapage, ni dans une théorie renouvelée de la domination Nord-Sud. Elles sont le résultat provisoire d'une contribution inédite et originale des pays du Sud à la dynamique mondiale du capitalisme. Les institutions constitutives de ces émergences capitalistes sont loin de correspondre à celles du capitalisme libéral de marché. Elles participent davantage d'une extension de la diversité des capitalismes, qui peut être aussi bien transitoire que durable.

L'actualité d'un questionnement sur l'émergence économique

Alors que les « pays émergents » suscitent toujours plus de commentaires et de travaux empiriques, l'émergence en tant que dynamique de transformation socioéconomique a encore été peu discutée par les sciences sociales du développement. Aucune théorie ni conceptualisation de l'émergence économique n'est à ce jour disponible. Dans leur majorité, les travaux empiriques continuent à mobiliser les catégories statiques d'économies pauvres, d'économies à revenu intermédiaire et d'économies matures ou industrialisées. Cette asymétrie d'usage tranche avec ce qui se passe en philosophie et dans d'autres champs de la réflexion scientifique. Chez les physiciens, par exemple, la notion d'émergence donne lieu à des travaux qui bousculent la compréhension de la matière et de ses lois. La doctrine réductionniste consistant à rendre compte de la grande variété des phénomènes naturels par un petit nombre d'unités élémentaires et de lois fondamentales se voit contestée par le projet « émergentiste ». Ce dernier fonde l'explication sur des principes d'organisation à différents niveaux et des comportements d'ensemble étudiés empiriquement, indépendamment des objets élémentaires et des lois qui en déterminent le comportement. La diversité des trajectoires d'émergence qui se donnent à voir depuis les années 1990 peut-elle être mieux comprise en adoptant un

cadre d'analyse non déterministe qui accorderait plus de place aux bifurcations, au hasard ou à la non-ergodicité² ?

Plus qu'à une rupture d'avec les canons théorique de l'analyse du développement économique, la compréhension des trajectoires d'émergence invite le chercheur à un ajustement des approches qui lui sont familières. Le paradigme économique standard, selon lequel le marché assure seul la coordination efficace des individus et de leurs anticipations, est mis en cause par une observation des plus simples : les pays qui ont le plus bénéficié de la mondialisation sont ceux qui ont le moins respecté ses règles et ont mis en place des combinaisons originales d'éléments orthodoxes et d'hérésies locales, c'est-à-dire des variations locales d'expérimentations institutionnelles (Rodrik, 2003, 13).

Une analyse économique de l'émergence ne peut donc être réduite à la recherche des mécanismes économiques connus pour avoir porté le développement économique d'autres pays, dans d'autres contextes historiques. Saisir les configurations originales qui se mettent en place oblige à tenir compte d'interactions nouvelles entre les logiques sociopolitiques, économiques et technologiques, à considérer des effets de taille sans comparaison possible dans la longue histoire du développement économique, à comprendre des séquences de croissance nationale globalisées à même de modifier durablement le profil de cette globalisation. Dans ces conditions, c'est-à-dire appréhendée comme une construction sociale, économique et politique non déterministe et arrimée aux changements globaux, l'analyse de l'émergence peut probablement prétendre à une certaine autonomie dans le champ des sciences sociales du développement (Piveteau et Rougier, 2010).

Une telle analyse se fonde, bien au-delà du propos de cet ouvrage, sur trois composantes principales qui en font un programme de recherche à part entière. La spécificité de l'objet, première de ces composantes, se découvre dans ces processus de changement sociaux et institutionnels, endogènes et induits par la globalisation, qui transforment de façon inédite la dynamique économique et en modifient le résultat. La seconde composante, la problématique, participe des débats contemporains sur la convergence et le découplage, la montée des inégalités et la dynamique du capitalisme financier et technologique, sa régulation et la complémentarité des formes de capitalismes nationales ou régionales. Enfin, la mé-

2. Sans aller jusqu'à l'ambition de formaliser les systèmes complexes, vivants ou sociaux, comme c'est le cas des travaux menés par les chercheurs associés au Santa Fe Institute, les économistes ont intégré, depuis les années 1990, les dynamiques non linéaires et non déterministes dans les modélisations à équilibres multiples de la croissance (Drazen, 1996). Ils abordent également le changement historique comme résultant de « critical junctures », c'est-à-dire des bifurcations historiques, qui peuvent être des événements microscopiques, dont les conséquences sont persistantes (Acemoglu et Robinson, 2012).

thode reste probablement la composante la plus fragile et la plus ouverte. D'essence institutionnaliste, elle ne s'impose pas de cadre théorique mais a tendance à adopter, comme c'est le cas dans les contributions qui suivent, un certain empirisme méthodologique pour pouvoir épouser la typicité et la temporalité singulière de son objet. Simultanément, elle ne se satisfait pas d'un niveau d'analyse macroscopique mais cherche à combiner plusieurs niveaux d'appréhension et de compréhension de ce qui émerge comme le montreront les chapitres à venir.

Au cœur de l'agenda de recherche sur l'émergence économique, se trouve donc une série d'interrogations sur la nature de la croissance économique dans une économie globalisée mais polarisée, sur les contraintes dynamiques de compétitivité et leur relation à la stabilité sociale, sur la vulnérabilité aux crises, sur les déséquilibres internes associés aux inégalités sociales ou spatiales et, enfin, sur les formes d'ajustements institutionnels et politiques nécessaires à la pérennité des processus de changement en cours. Ces différents thèmes seront traités, les auteurs s'appuyant le plus souvent sur des analyses-pays, parfois comparatives, et adoptant différentes échelles d'analyse (Chine, Inde, Brésil, Russie, Mexique, Maurice, Argentine, Vietnam, Turquie). Quel que soit le point de vue retenu, il est important de souligner que le rôle de l'État, dont la forme et la construction sont intimement liées à l'histoire sociopolitique de chaque pays, est toujours mis en avant. Ce résultat transversal confirme l'idée désormais courante que le développement économique se fonde sur des politiques et des institutions tout autant que sur des marchés. Nous y ajouterons, au regard des études qui se multiplient sur l'émergence³, que l'efficacité de la combinaison de ces trois éléments (institutions, politiques et marchés) ne dépend d'aucun modèle préétabli.

Traiter de l'émergence nécessite également de prendre le temps de revenir sur ce qui la précède et la fonde ou l'a fondée un temps. Avant de s'interroger sur les particularités des formes capitalistes qui émergent dans les *Suds*, il convient en effet de garder à l'idée que l'émergence a d'abord été une catégorie de classement. La désignation « d'économies émergentes » est récente. Elle est originellement associée à de nouvelles opportunités de marchés, notamment financiers. Progressivement, le repère factuel le plus courant de l'émergence s'est déplacé vers la puissance macroéconomique dans un contexte d'intégration croissante à l'économie globalisée. La première partie de l'ouvrage passe donc en revue cette dimension classique de l'émergence en la confrontant aux différentes situations de crises qu'ont traversées et que traversent ces pays. Dans la seconde partie, les contributeurs abordent la question des tensions produites par l'émergence en mettant en lumière, à une échelle parfois mi-

3. Entre autres publications récentes P. Jaffrelot (2008) ; A. Piveteau et E. Rougier (2010) ; B. Hammouda et *alii* (2012) ; F. Bafail (2012).

rosociologique, les formes originales d'ajustements qui se déploient. La troisième partie traite des discontinuités territoriales, caractéristiques des grands émergents, et des régulations qu'elles impliquent. Enfin, les trois dernières contributions s'intéressent aux fondements institutionnels de l'émergence en proposant une économie politique de ce qui émerge, y compris dans le champ des relations internationales.

Performances et crises

L'émergence désigne tout d'abord des trajectoires variées de changements économiques et sociaux qui sont étroitement articulées à la globalisation et liées à l'idée de performance économique. Les capitalismes qui émergent aux *Suds* se caractérisent par leur croissance rapide et soutenue, leur compétitivité et une certaine forme de reconquête technologique, souvent sectorielle (Rodrik, 2012). Philippe Hugon, Dalila Nicet-Chenaf et Éric Rougier abordent cette dimension par une analyse des capacités de résilience des pays émergents aux crises régionales ou globales. Parler d'économies émergentes revient bien souvent à ranger dans une même catégorie commode des économies de taille différente, plus ou moins extraverties, menant des politiques sociales assez différenciées et présentant des profils de vulnérabilité hétérogènes. Les trois auteurs questionnent l'émergence sous l'angle de sa vulnérabilité aux crises externes et du degré d'autonomie des politiques économiques. Certains pays comme la Chine, pourtant toujours classés parmi les Pays en développement (PED) obtiennent ainsi un statut de « puissance macroéconomique ».

L'impact différencié de la contrainte externe suivant les pays, selon leur taille et la compétitivité des firmes, n'est pas la seule raison à la présence de trajectoires d'émergence ouvertes et variées. En effet, la formation en cours de capitalismes aux *Suds* continue de dépendre de la transformation interne des rapports sociaux, laquelle reste profondément liée à la stratégie de compétitivité du pays et à l'organisation du champ politique. Loin de converger vers un modèle unique de compétitivité basé sur les bas coûts salariaux ou sur la sous-évaluation du taux de change, les stratégies mises en œuvre se fondent en fait sur plusieurs types d'avantages comparatifs qu'il convient de mieux comprendre pour qualifier la diversité des situations d'émergence compétitive.

Se concentrant sur les performances d'exportation, Julien Vercueil interroge les prêts-à-penser des stratégies de performance et de compétitivité. Il met en évidence la présence de trois groupes d'avantages concurrentiels dans les séquences d'émergence des BRIC qui mènent à une variété

de modes d'ouverture et d'insertion internationale. Sous un angle complémentaire, Jean-Raphaël Chaponnière et Jean-Pierre Cling s'attachent à comprendre les performances commerciales du Vietnam à l'appui d'une comparaison avec d'autres expériences asiatiques, en particulier avec la Chine. Le Vietnam a développé une première phase de compétitivité à partir d'avantages comparatifs salariaux tout en accompagnant la dynamique d'ouverture de politiques économiques très actives visant la protection des industries nationales et permettant d'adoucir les effets négatifs de l'intégration internationale. Comme beaucoup de « petites » économies émergentes, l'avenir du « modèle économique » vietnamien tient alors à la capacité du pays à maîtriser les prochaines spécialisations sectorielles, autrement dit à maintenir des politiques économiques proactives tenant compte de l'évolution probable des déterminants de cette compétitivité.

Le rôle primordial des politiques économiques dans les processus d'émergence se manifeste également en Inde avec la construction d'une compétitivité technologique ambitieuse. En comparant, pour l'industrie pharmaceutique, les stratégies nationales du Brésil et de l'Inde, Lia Hasenclever et Julia Paranhos révèlent le rôle décisif des choix stratégiques opérés par les deux États fédéraux. L'Inde, comme le Brésil, ont dû conformer leur politique macroéconomique aux règles de la libéralisation. Mais contrairement au Brésil des années 1990, l'Inde a su organiser et protéger ce secteur de haute technologie en mettant en œuvre une politique industrielle et technologique active. Celle-ci, en renforçant le pouvoir de négociation des entreprises nationales face aux multinationales, a fini par jouer en faveur de l'attractivité du site indien. Selon les auteurs, des politiques fédérales différenciées expliquent la présence de deux trajectoires sectorielles distinctes dans un même environnement concurrentiel. Au-delà de la régulation macroéconomique, l'action des pouvoirs publics contribue donc également à façonner la compétitivité des capitalismes émergents. Après deux décennies de suspicion sous la domination du Consensus de Washington, la sélection sectorielle et le soutien volontariste de l'industrie sélectionnée par les acteurs publics et privés, observés en Inde et en Chine, contribuent à remettre à l'agenda des décideurs deux fondamentaux de l'économie du développement : la croissance déséquilibrée et la politique industrielle (Rougier et Piveteau, 2012).

Les objectifs de compétitivité et d'attractivité que se donnent ces capitalismes ouverts et en formation posent, en des termes renouvelés, la vieille question de la conquête de l'autonomie économique. Si l'on se place maintenant à l'échelle des entreprises, l'émergence d'une puissance macroéconomique et commerciale procède d'une série de recompositions organisationnelles et stratégiques significatives, sous la pression parfois des firmes multinationales. En délaissant la simple recherche d'une com-

pétitivité-coût pour tenter une remontée rapide dans les chaînes de valeur grâce, en particulier, aux joint-ventures et à l'acquisition de portefeuilles technologiques, les grands groupes indiens et chinois ont contribué très directement à l'émergence de ces deux puissances mondiales. Mais pour Joël Ruet, ce qui se joue dans ces récentes alliances productives est d'une toute autre importance, notamment parce que ces changements microéconomiques finissent par modeler, à un niveau plus agrégé, la nature du capitalisme en formation. Des « modèles globaux de production » se mettent actuellement en place en Inde et en Chine dans le cadre de relations inédites entre « firmes émergentes » et « firmes historiques ». Si chaque pays émergent aborde cette quête d'autonomie technologique et économique à partir de ses propres héritages historiques, l'approche comparative développée par Joël Ruet montre que la Chine et l'Inde partagent une ambition et un défi comparables : il s'agit essentiellement d'inventer une régulation interne de leur capitalisme émergent et extraverti. Bien que l'articulation au capitalisme mondial des deux pays soit différenciée, ils font face, à court et moyen terme, à la même contrainte croissante d'inclusion sociale et environnementale. Compte-tenu de la taille des deux pays et de leur potentiel d'évolution technologique, ces changements vont inévitablement précipiter une recomposition du capitalisme mondial. Selon Joël Ruet, si la dimension technologique explique partiellement les performances actuelles de grandes firmes émergentes, elle va devenir centrale dans l'évolution en marche des économies émergentes.

Pour Philippe Hugon, Dalila Nicet-Chenaf et Éric Rougier, l'invention d'un nouveau modèle de croissance plus inclusif, qui était encore un objectif lointain au milieu des années 2000, est devenu un impératif au lendemain de la crise de 2008. Les grands émergents, dans leurs arènes politiques respectives, se posent la question de la diversification des sources de leur croissance et de l'opportunité d'assoir les prochaines séquences de croissance sur un renforcement du marché domestique. Les stratégies de compétitivité et d'arrimage à la mondialisation qui, jusqu'à présent, ont soutenu l'émergence de grandes puissances exportatrices comme le Brésil ou la Chine pourraient donc subir des bifurcations notables dans les prochaines années. L'infléchissement de la stratégie de développement brésilienne vers une lutte affirmée contre la pauvreté *via* des programmes sociaux originaux, en est une parfaite illustration. Grâce à la diffusion globale des codes socioculturels associée aux échanges et à internet, les caractéristiques de classes moyennes et supérieures des économies émergentes sont d'ailleurs très proches de celles des pays développés. Tout ceci préfigure la possibilité de voir l'émergence économique dorénavant associée au développement plus systématique des marchés intérieurs et à une montée en gamme des produits exportés et importés. Autrement dit,

l'émergence recèle la promesse d'un bouleversement plus grand encore des équilibres concurrentiels et environnementaux mondiaux.

Tensions et ajustements

Bien entendu, les performances commerciales ne suffisent pas à qualifier la réalité de l'émergence économique. Des complexes multifactoriels, à la fois économiques, technologiques, sociaux et politiques, fondent les succès observés. Difficiles à sérier, ils sont en conséquence tout aussi difficiles à reproduire tant ils dépendent de constructions de long terme, endogènes et fragiles. L'Ile Maurice fournit l'exemple d'une petite économie africaine insulaire et éloignée des marchés développés qui a pourtant réussi à amorcer une émergence économique et commerciale. Pour Kirsten Koop, le succès de l'Ile Maurice repose sur la concomitance de conditions externes qui ont été très favorables et d'un compromis interne et historique de répartition entre l'État, les entrepreneurs et les syndicats à propos des responsabilités et des bénéfices de la croissance économique. À la suite des grandes grèves des années 1970, ce compromis a permis de fonder de nouvelles institutions de négociation propices à la réduction significative de la pauvreté. Cette configuration proprement mauricienne est donc difficilement réductible à la mécanique d'une zone franche, souvent mise en avant pour expliquer cette émergence africaine. L'auteur identifie toutefois une série de problèmes qui pourraient conduire au blocage de l'émergence mauricienne et qui, selon lui, appellent les acteurs locaux à établir un nouveau compromis territorial qui permettrait à l'économie de se différencier plus rapidement et de renouer avec le succès passé.

L'émergence économique reste ainsi fortement liée aux contextes nationaux, au particularisme des configurations institutionnelles et des relations entre l'État et le marché (Piveteau et Rougier, 2008). Jean-Claude Vérez identifie, pour la Turquie, des lignes de fractures qui complexifient considérablement la tâche de l'observateur. Au plan macroéconomique, des poches de rattrapage technologique et économique convergent rapidement vers des niveaux de développement comparables à ceux de l'Europe du sud, alors que de grandes parties de la population et du territoire en sont exclues. L'émergence se présente donc très souvent comme un phénomène partiel, spatialement circonscrit et inégalitaire. Ces inégalités nourrissent la compétitivité et la croissance, mais peuvent bien vite se transformer en facteur de blocage, les économies émergeant alors dans

un piège de revenu intermédiaire⁴. Si la poursuite de l'émergence turque dépend de la capacité du pays à soutenir la compétitivité des secteurs porteurs, elle implique donc que des réponses politiques adaptées soient données au problème du chômage et, plus singulièrement, de l'économie informelle.

Les structures paradoxales de l'émergence apparaissent avec d'autant plus d'acuité qu'elles sont appréhendées à des niveaux d'analyses plus désagrégés. C'est ce que montrent les contributions de Carlos Alba Vega puis de Laurence Bensahel et Tamara Stievens. Les changements rapides et parfois brutaux qu'ont à subir les populations des pays émergents conduisent à des ajustements microéconomiques et des formes d'adaptation qui, à leur tour, rétroagissent sur les processus d'accumulation. Ces ajustements font partie intégrante de la transformation des rapports sociaux et économique en cours dans les capitalismes émergents, en même temps qu'ils sont produits et contraints par ces transformations agrégées. Qu'il s'agisse des caractéristiques de l'informalité mexicaine au XXI^{ème} siècle ou de la réactivation en Russie de formes « anti-modernes » de réseaux sociaux, ces formes d'ajustement microéconomique ne relèvent d'aucun mimétisme avec les capitalismes des pays mûrs, sans pour autant se conformer à de simples organisations ou institutions pré-capitalistes. Carlos Alba Vega, dans cette perspective, examine l'essor politique et économique des micro-entreprises à Mexico, symptomatique de l'informalisation des emplois urbains et de la tertiarisation des activités économiques qui accompagnent la transformation des économies latino-américaines dans les années 1990. Les activités informelles de rue à Mexico sont directement portées par les « déterminants » plus généraux associés aux transformations de l'économie mexicaine : stratégie exportatrice, ouverture, dualisme, économie de trafic et recherche de flexibilité. Carlos Alba Vega souligne de surcroît que le compromis sociopolitique qui permet le développement de ces activités informelles fait partie intégrante du mode de régulation de l'économie mexicaine. Laurence Bensahel et Tamara Stievens testent l'hypothèse qu'existent des contradictions fortes qui empêchent l'accumulation du capital humain dans la Russie post-socialiste. Malgré la valeur que la société russe accorde aux changements favorisant la modernisation sociale, les difficultés associées à la transition ont conduit au développement d'un portefeuille de réseaux sociaux articulant des ressources modernes, pré-modernes et *antimodernes*. La dynamique de modernisation de l'économie russe se trouve

4. L'incapacité d'opérer les transformations permettant de passer d'un niveau de revenu moyen à un niveau plus élevé a été qualifiée dans la littérature récente de « piège de revenu intermédiaire » (middle-income trap) (Kharas et Kohli, 2011). Bien que la notion ne soit pas bien stabilisée, elle est souvent utilisée pour décrire les inquiétudes relatives aux prévisions concernant le ralentissement de la future croissance chinoise.

ralentie, voire empêchée, par la reproduction des formes *antimodernes* d'investissement dans le capital social. Ces dernières finissent par être perçues, par les acteurs économiques confrontés aux injustices de la transition économique et politique, comme un substitut efficace à l'investissement dans le capital humain.

L'émergence économique traduit donc un processus de changement rapide et heurté dans toutes ses composantes sociales et économiques. Il n'est ni linéaire, ni harmonieux. Il peut même conduire l'économie dans un piège de revenu intermédiaire l'empêchant d'élever les revenus moyens vers les niveaux nécessaires pour sortir de la catégorie peu enviée des pays en développement. Les contradictions et les tensions dont sont issues les institutions et régulations qui soutiennent l'émergence – quelle que soit l'échelle d'observation – peuvent, paradoxalement, conduire à un blocage du développement économique, une fois atteint un niveau de revenu moyen.

Discontinuités territoriales

L'insertion internationale de grandes économies émergentes comme l'Inde, la Chine ou le Brésil se traduit par de flatteuses performances dont rendent compte les niveaux de lecture les plus agrégés. Pourtant, les bénéfices et les coûts de la croissance de globalisation sont répartis de façon très inégalitaire dans ces pays-continentaux. Les échelles d'analyse infranationales de l'émergence économique livrent un diagnostic bien différent des changements en cours. Elles révèlent, en effet, que la dynamique des inégalités est intimement liée à l'émergence économique et, qu'en raison de cette étroite dépendance, elle ne peut être réduite à un phénomène transitoire que les performances à venir corrigeraient mécaniquement.

Céline Bonnefond analyse les structures spatiales très inégalitaires de l'économie chinoise. La croissance des provinces côtières ne s'est pas diffusée vers les provinces intérieures à cause, essentiellement, de freins politico-institutionnels tels que le protectionnisme régional, les restrictions légales à la mobilité de la main-d'œuvre, les régimes de propriété des entreprises ou les politiques d'urbanisation. Les effets de la décentralisation sur la corruption des collectivités territoriales ont également limité l'éclosion d'entrepreneurs dynamiques dans l'hinterland chinois (Xu, 2011). Des inégalités régionales comparables peuvent être observées pour d'autres grands ensembles nationaux et fédéraux, comme le montrent Jair do Amaral Filho, Maria Christina Pereira de Melo et Yves-André Fauré dans le cas de l'État du Nordeste brésilien ou Loraine Kennedy, Kim

Robin et Diego Zamuner, pour quatre États indiens. Ces travaux montrent que l'accélération de la mondialisation productive génère des opportunités économiques pour des régions jusqu'alors reléguées aux marges de l'économie mondiale « intégrée ». Dans le même temps, ces opportunités, limitées et exigeantes, provoquent des tensions sociales et territoriales au sein même des ensembles nationaux. Les inégalités qui résultent de l'insertion internationale de quelques points de l'espace national ne sont pas l'apanage des seuls pays-continentaux. Elles sont également observées par Kirsten Koop dans le cas d'une petite économie ouverte comme l'île Maurice.

De ce qui précède, il apparaît que l'orientation et la stabilité de la trajectoire future des capitalismes émergents semblent dépendre de la combinaison entre deux ensembles de contraintes : le premier lié à l'intégration à l'économie globale ; le second, aux contradictions internes que celle-ci provoque ou amplifie. C'est précisément en ces termes que se pose la question du renouvellement d'un modèle de développement susceptible de favoriser l'arrimage des espaces infranationaux à la globalisation. À partir de l'analyse socio-économique d'une région périphérique au Brésil, Jair do Amaral Filho, Maria Christina Pereira de Melo et Yves-André Fauré rappellent que des changements importants affectent les modèles de politiques publiques orientées vers le développement local et régional. La logique de concurrence qui s'est diffusée dans ce pays jusqu'aux années 2000 a profité à la région du Nordeste sous la forme traditionnelle d'investissements extérieurs et de délocalisations dans une périphérie *low cost*. Cependant, ces gains économiques du processus de globalisation, souvent sous-estimés, n'ont ni permis de modifier la structure productive d'une région historiquement défavorisée, ni de la faire converger vers le revenu moyen national. Dans ces conditions, la répartition initialement inégalitaire des facteurs de production et de richesses tend à se reproduire, voire à s'aggraver, amenant les trois auteurs à la conclusion suivante : « [pour que] les processus de globalisation et d'émergence produisent des effets vertueux dans des régions infortunées, il n'est pas suffisant que celles-ci rallient les courants économiques nouveaux ».

L'émergence produit donc naturellement du déséquilibre. Plus que cela, elle se nourrit du déséquilibre qu'elle crée. La performance élevée de certaines parties du territoire national ou de certains segments du système productif national nécessite que d'autres parties de l'économie soient capables de fournir les ressources en flexibilité et à coût modéré, nécessaires à l'expansion sectorisée (Giraud, Huchet et Ruet, 2008 ; Ray, 2011 ; Rougier et Piveteau, 2012). La soutenabilité de ces polarisations spatiales et sectorielles est mise en cause par la nécessité d'une meilleure répartition des coûts et des bénéfices entre individus, groupes sociaux et espaces territoriaux qui émergent à des niveaux intermédiaires de revenu

par tête. Toutefois, les modalités d'un processus allant de l'émergence vers un mode de développement soutenu – sans présupposer son caractère inéluctable – sont forcément différentes d'un pays à l'autre et conditionnées par les constructions sociopolitiques propres à chaque nation émergente. Ainsi, Loraine Kennedy, Kim Robin et Diego Zamuner expliquent la variété des réformes économiques et des dynamiques de croissance qu'ils observent dans quatre États indiens par une économie politique propre à chacun d'eux. Les auteurs soulignent à ce titre combien l'idée d'émergence économique nationale se trouve fragilisée par la divergence importante de performance et de vision politique entre les États indiens.

L'émergence économique a donc directement à voir avec la question politique. Les transformations économiques en jeu bousculent les intérêts et les équilibres précédemment établis. Pour comprendre ces trajectoires de changement, il convient de rendre compte des consensus ou compromis nationaux qui les ont rendues possibles et sont susceptibles de les pérenniser. Les études-pays rassemblées par D. Rodrik (2003) montrent ainsi que la construction d'un consensus sociopolitique de croissance est une caractéristique commune aux économies qui ont émergé, qu'elles soient situées en Asie (Corée du sud, Chine) ou en Afrique (Maurice, Botswana). Mais les modalités de cette construction sont très différentes selon la taille et l'histoire du pays.

Vers une économie politique de l'émergence

Si la croissance de globalisation paraît être le socle commun de l'émergence, elle est loin d'aboutir dans les faits à un modèle économique-politique unique et normé. Les chapitres rassemblés dans le présent ouvrage confirment cette hypothèse. Bien que les politiques fiscales, les institutions et les régulations nationales des économies émergentes s'orientent depuis une quinzaine d'années vers l'attractivité du territoire et la maximisation des exportations, les formes et les modalités d'adaptation de ces pays à la mondialisation diffèrent en profondeur. En fait, les « expérimentations » nationales se multiplient, loin parfois des recommandations des prescripteurs habituels du développement comme le FMI ou la Banque mondiale (Rodrik, 2003, Boyer, 2008 ; Piveteau et Rougier, 2010).

Les grands pays émergents parviennent semble-t-il à maintenir la souveraineté de leurs préférences politiques, qu'elles soient fixées démocratiquement ou non, sans avoir besoin ni de limiter leur exposition à l'économie mondiale ni de se conformer aux normes de bonnes politiques

qui la structurent (Rougier et Piveteau, 2012). C'est une exception notable à l'idée selon laquelle, dans un contexte d'intensification de la circulation des capitaux et des biens globalisant le périmètre de l'économique, la souveraineté économique des différents capitalismes devrait se trouver nécessairement restreinte par la volonté de maintenir le périmètre politique de l'État-Nation (Rodrik, 2005, Rudra, 2008). Comprendre cette apparente « liberté » des capitalismes émergents exige de concilier les approches macroéconomiques et institutionnelles.

Dans cette intention, comme l'expliquent Philippe Hugon, Dalila Nicet-Chenaf et Éric Rougier, il convient de souligner, dans un premier temps, que l'importance des réserves de change confère de notables marges de manœuvre à des économies qui ont cherché à renforcer leur indépendance par rapport aux marchés financiers au sortir de la crise asiatique de 1997. S'ouvre ainsi un éventail de choix en termes de stratégie de croissance beaucoup plus large que celui qui caractérise la majorité des économies en développement et, pourrait-on dire, certaines économies développées comme la Grèce, l'Espagne ou même la France aujourd'hui. Simultanément, si l'émergence « politique » des BRIC modifie les relations Nord-Sud, Philippe Hugon, dans le dernier chapitre du présent ouvrage, défend l'idée qu'elle transforme encore plus profondément les relations Sud-Sud. Cette montée en puissance confirme l'autonomie croissante des pays émergents et leur capacité à expérimenter des modèles différents de régulation économique interne et externe. En revanche, elle pose avec une acuité toute particulière la question de la place d'une Afrique – et de ses ressources naturelles – à mi-chemin de l'Amérique latine et de l'Asie, dans une économie politique internationale des *Suds* en pleine restructuration.

Des analyses fines des mécanismes institutionnels et politiques en action dévoilent la capacité des pays émergents à se conformer ou à s'affranchir des « modèles » de régulation sur-mesure. À partir d'une étude comparative du Brésil, du Mexique et de l'Argentine, Ilan Bizberg et Bruno Théret défendent l'hypothèse selon laquelle bien que l'État reste un acteur central du développement économique et des capitalismes émergents, l'autonomie et l'efficacité de son action ne sont pas garanties. Elles dépendent *in fine* de l'influence historique des différentes coalitions sociopolitiques sur les stratégies de croissance. Dans ce cadre d'hypothèses, les deux auteurs analysent les facteurs des évolutions propres à chacune des trois économies en mobilisant, notamment, une approche institutionnaliste historique et comparative qui donne toute sa place aux idiosyncrasies d'ordre sociopolitique. Le chapitre que Kirsten Koop consacre à L'Ile Maurice offre, à ce titre, une autre illustration de la force qu'exercent les constructions sociopolitiques internes sur les trajectoires d'émergence.

Dans la pratique, les caractéristiques institutionnelles et les solutions politiques qui sont mises en place dans les économies émergentes contrastent avec l'orthodoxie des stratégies promues dans les années 1990. Ilan Bizberg et Bruno Théret le soulignent : les trajectoires observées dans les économies émergentes sont peu présentes dans les prédictions de la « nouvelle économie du développement ». Plus encore, l'émergence du Brésil contraste avec les configurations typiques d'un capitalisme périphérique mexicain ou argentin. La rupture, pour les deux auteurs, assimilable à une évolution de l'économie brésilienne vers une forme inachevée de capitalisme central, provient de ce que le système sociopolitique a su conserver, plus qu'ailleurs en Amérique Latine, « les acquis de son industrialisation passée » et les instruments d'intervention de l'État.

Joël Ruet développe un argument similaire à propos de l'Inde et de la Chine où les conditions sociopolitiques présidant à la formation de l'État et à la structuration de ses relations avec la société, devraient finir par conduire au déploiement de formes politiques et institutionnelles inédites tournées vers une croissance économique de plus en plus inclusive. Le développement simultané d'un système politique représentatif, d'une société civile organisée et d'un État fort est à l'origine de stratégies de développement économique plus inclusives, intégrant des franges nouvelles de la population. Dès lors, même si les choix divergent pour ce qui concerne les moyens institutionnels et politiques, donnant lieu à des configurations différenciées, l'objectif de soutien à une croissance de long terme pourrait conduire les pays émergents vers des transformations comparables à celles observées au Brésil. Cette perspective d'un déploiement d'une variété de capitalismes centraux aux *Suds* ne sera confirmée, ou pas, qu'à l'appui d'une multiplication de travaux d'économie politique comparée des émergences aux *Suds*⁵.

À titre encore provisoire, le lecteur devrait pouvoir conclure avec nous que l'émergence économique ne peut être assimilée à une simple contrepartie mécanique de l'extension mondiale des « marchés » amorcée depuis la fin des années 1980. En effet, les économies émergentes, notamment les BRIC, recèlent en leur sein des forces et des faiblesses qui rendent leur croissance future moins dépendante de la poursuite de la globalisation. Les émergences étudiées ne sont pas non plus la reproduction contemporaine, dans un contexte technologique et international accélérateur, des expériences passées d'industrialisation capitaliste. Les transformations en cours dans les économies émergentes ne se fondent pas sur les schémas de croissance observés au XIX^{ème} dans les pays de l'économie transatlantique. L'agriculture est pléthorique et sous-productive en Inde et en Chine, les technologies sont importées et non endogènes, et les salaires

5. Voir notamment la caractérisation de la diversité des capitalismes émergents que proposent F. Combarnous et E. Rougier (2013).

pourraient augmenter plus rapidement dans le secteur moderne, tout en laissant les activités informelles jouer un rôle amortisseur. Toutes ces caractéristiques définissent une situation originale et inédite par rapport aux premières expériences d'industrialisation. Enfin, après l'euphorie du début des années 1990 de la transition vers l'économie de marché des ex-pays socialistes, l'émergence ne correspond pas plus à une vague nouvelle de convergence vers un modèle « normé » d'économie libérale de marché. Les types de capitalisme en cours de formation dans les pays émergents se révèlent être très fortement différenciés, et ni les « modèles » occidentaux, ni les « modèles » extrême-orientaux ne semblent inspirer les transitions capitalistes en cours.

Les analyses proposées dans cet ouvrage ont en commun de mettre en avant deux éléments structurants de l'émergence économique aux *Suds*. Des modèles originaux – et probablement transitoires – de capitalisme apparaissent dans les *Suds*. Cette émergence résulte de la confrontation entre des forces structurelles internes traditionnelles aux économies en développement (agriculture dominante, États aux capacités parfois limitées, économies politiques pouvant inhiber le développement, et des pressions et opportunités externes inédites portées par la globalisation et le changement technologique rapide). Manifestement, la globalisation ne détermine ni la forme, ni l'orientation des capitalismes naissants. L'innovation sociale et économique, du ressort des États-nations au sein desquels se nouent l'essentiel des rapports de pouvoirs, continue de forger les systèmes économiques qui émergent. En conséquence, il n'y a pas de modèle homogène de capitalisme émergent et les processus institutionnels en cours de formation dans les économies émergentes sont très peu prévisibles, car ils restent fortement conditionnés par les évolutions sociopolitiques propres à chaque pays. Ces tendances sont partiellement réversibles, mais chaque pas fait dans la direction de l'émergence économique permet à une économie qui sort de la pauvreté de masse de renforcer sa capacité à soutenir son développement économique dans le long terme, et à ré-émerger en cas de blocage, lorsque les conditions internes et externes redeviennent plus favorables.

Bibliographie

- Acemoglu D. and Robinson J. (2012), *Why Nations Fail: The Origins of Prosperity, Power and Poverty*, Crown Business.
- Azariadis C. (1996), « The Economics of Poverty Trap: Complete Markets », *Journal of economic growth*, 1(1), p. 449-486.

- Bafoil F. (2012), *Capitalismes émergents. Économies politiques comparées, Europe de l'Est et Asie du Sud-Est*, Paris, Presses de Sciences Po.
- Boyer R. (2008), « Les formes du capitalisme en pays émergents », in C. Jaffrelot (Dir.), *L'enjeu mondial : les pays émergents*, Paris, Presses de Sciences Po-L'Express, p. 55-66.
- Combarnous F. et Rougier E. (2013), *Varieties of Emerging Capitalisms*, à paraître.
- Giraud P.-N., Huchet J.-F. et Ruet J. (2008), « Globalisation et inégalités dans les pays émergents : les cas de l'Inde et de la Chine », in Jaffrelot C. (éd.), *L'enjeu mondial, les pays émergents*, Paris, Presses de Sciences Po-L'Express, p. 351-366.
- Hammouda B., Ben Soltane K.B. et Oulmane N. (coord.) (2012), « Bas-culement du monde, émergence de nouveaux acteurs dans l'économie mondiale », *Mondes en développement*, Numéro spéciale, Vol. 40, n°158.
- Jaffrelot P. (2008), *Les pays émergents : L'enjeu mondial*, Paris, Presses de Sciences Po-L'Express.
- Kharas H. and Kohli H. (2011), « What is the Middle Income Trap, Why do Countries Fall into it, and How Can it be Avoided? », *Global Journal of Emerging Market Economies*, 3(3), p. 281-289.
- Piveteau A. et Rougier E. (2010), « L'émergence, l'économie du développement interpellée », *La Revue de la Régulation*, N°7, 1^{er} semestre 2010.
- Radelet S. (2010), *Emerging Africa: How 17 Countries are Leading the Way*, Washington, D.C., Global Development Center.
- Ray D. (2010), « Uneven Growth: A framework for Research in Development Economics », *Journal of Economic Perspectives*, 24(3), p. 45-60.
- Rodrik D. (2003), *In Search of Prosperity: Analytic Narratives on Economic Growth*, Princeton University Press.
- Rodrik D. (2005), « Feasible Globalizations », in M. Weinstein, ed., *Globalization: What's New?*, Columbia University Press, New York.
- Rodrik D. (2012), *Unconditional Convergence in Manufacturing*, mimeo.
- Rougier E. et Piveteau A. (2012), « Comprendre l'émergence économique : convergence sectorielle, autonomie compétitive et changement institutionnel », *Mondes en développement* 2/2012 (n°158), p. 71-86.
- Rudra N. (2008), *Globalization and the Race to the Bottom in Developing Countries: Who Really Gets Hurt?*, Cambridge University Press.
- Xu C. (2011), « The fundamental institutions of China's reforms and development », *Journal of Economic Literature*, 49(4), p. 1076-1151.

I

Performances et crises

La crise qui révéla l'émergence 2008-2009

Philippe Hugon, Dalila Nicet-Chenaf et Éric Rougier

La crise qui démarre en septembre 2008 aux États-Unis et qui s'est propagée à l'ensemble de la planète à partir de 2009 se devait d'être la plus « sévère », « la plus longue » et la « plus globale » qu'ait connue le monde.

Elle se devait d'être sévère car selon le rapport *sur la stabilité dans le monde* du FMI (2008), les seules pertes subies, en un an, aux États-Unis, par le secteur financier, à la suite de la crise des « subprimes », s'élevaient déjà à 1 400 milliards de dollars US dont 800 milliards pour le secteur bancaire. Ces pertes représentent les plus importantes de l'histoire économique. À titre de comparaison, la crise bancaire de 1986-1995 aux États-Unis (crise des caisses d'épargne), celle du Japon en 1990-1999 et la crise asiatique de 1997-1999, ont conduit respectivement à des pertes pour le secteur bancaire de l'ordre de 300 milliards, 800 milliards et 400 milliards de dollars. Ici, naturellement, ne sont pas comptabilisées les pertes dues à la chute du volume du commerce mondial, de la production industrielle, les pertes d'emplois, et les coûts sociaux de la crise. Sans doute le vrai montant de la facture ne sera-t-il jamais estimé, ni estimable !

La crise se devait également d'être particulièrement longue, car si l'on se réfère aux travaux de C. Reinhart et K. F. Rogoff (2008, 2009) qui recensent 122 épisodes de récessions de divers types – crises financières,

pétrolières, de demande, fiscales, récessions totales, etc. –, celles associées à des crises financières et bancaires sont plus longues et plus coûteuses que les autres formes de crises. Lorsqu'une crise est hautement synchronisée (entre 10 et 21 économies avancées concernées)¹, elle dure plus longtemps puisque, par effet de ricochet et du fait des interdépendances économiques, un nombre plus grand de pays et de secteurs d'activités sont touchés. Or, en comparaison du Krack boursier de 1987, la chute du Nikkei (obligations de pacotilles), la crise bancaire scandinave, la crise du SME des années 1990, et enfin la chute de LTCM en 1998, R. Cardarelli et *al.* (2008) montrent que la crise de 2008 a été la plus fortement synchronisée des trente dernières années puisqu'elle a entraîné plus de cent pays dans un épisode de haute tension financière.

La crise de 2008 se devait enfin d'être la plus « globale » de l'histoire moderne en ce sens que les mécanismes de transmission ne passent plus seulement par les canaux commerciaux mais également et, de plus en plus, par les canaux financiers (Blanchard, 2009). C. Reinhart et K.S. Rogoff (2008) montrent ainsi que les liens entre les cycles de croissance des pays avancés et des pays émergents sont de moins en moins basés sur des flux commerciaux traditionnels et sur des chocs de termes de l'échange. Ils montrent notamment que les liens entre les États-Unis et la Chine sont de plus en plus financiers. Ayant un commerce extérieur plus diversifié, les économies émergentes présentent en effet une meilleure résilience aux chocs asymétriques de ce type. De tels facteurs globaux ont trait à des effets prix (y compris de taux d'intérêt) – ou à une augmentation de l'aversion pour le risque ou de l'augmentation des primes de risque – qui réduisent les volumes des prêts dans les pays en développement (FMI, 2009). Ils sont d'autant plus importants que les marchés financiers sont fortement intégrés et que l'intensité des liens commerciaux et financiers entre les pays où la crise est née et les pays qui la subissent par contagion est forte. On comprend ici que le Mexique ait été plus touché que le Brésil par une crise financière dont le foyer se situe aux États-Unis.

Pourtant, les facteurs spécifiques à chaque économie conditionnent encore largement l'impact d'un choc externe sur le développement économique. Les facteurs spécifiques dépendent en premier lieu des vulnérabilités macroéconomiques de chaque pays en développement. À court terme, c'est en effet la capacité de réponse macroéconomique aux chocs financiers qui peut permettre d'amoindrir, voire parfois d'éliminer, les effets de la crise en rassurant les investisseurs. Mais ils sont également conditionnés à plus long terme par la capacité de résilience du modèle de développement qui est poursuivi par le pays. Ainsi, les modèles de crois-

1. Une forte synchronisation a par exemple été observée en 1975, 1980, 1992.

sance plus inclusifs reposant, pour portion congrue, sur la stabilité de la demande interne soutiendront plus facilement le choc externe que les modèles plus extravertis et dépendants des capitaux étrangers. De même, les modèles de croissance plus alimentés par des exportations dont les destinations sont diversifiées seront plus résilients comme le montre la bonne tenue de l'économie brésilienne pendant la crise.

Dès lors que les facteurs spécifiques divergent d'un pays émergent à un autre, leur modèle de croissance présentera des vulnérabilités et des résiliences différenciées qu'il convient de décrire. L'analyse de la vulnérabilité de court/moyen terme, bien que nécessaire, reste insuffisante. Depuis la crise asiatique de 1997, les économistes savent que les réponses politiques à la crise sont également instructives² et leurs effets sur le développement économique ne se limitent pas aux réactions macroéconomiques de court terme. Les changements institutionnels ou structurels que les crises précipitent souvent, ou qu'elles rendent politiquement plus faciles à adopter, peuvent durablement déplacer le sentier de croissance et de développement d'un pays. Ces changements sont donc probablement tout aussi importants que les capacités de réactions macroéconomiques pour interroger l'émergence économique. La crise de 2008-2009 a parfaitement mis en lumière ces deux dimensions de l'émergence économique et, ce faisant, elle a révélé tout à la fois les forces et les faiblesses des économies émergentes.

Le découplage et l'émergence de nouvelles « puissances macroéconomiques »

La brièveté de la crise et la confirmation du découplage

En transitant, dans un premier temps, par le canal commercial, la récession dans les économies avancées a d'abord réduit les exportations des économies en développement et émergentes. Puis les investissements directs ont baissé, menaçant les secteurs liés à la décomposition du processus productif (textile, aéronautique, automobile, *off shoring*), en particulier pour les pays les plus sensibles aux investissements instables de type *footlose*. Mais les pays exportateurs de matières premières ou de biens intermédiaires ont également été touchés. La baisse de la demande mondiale qui a conduit à l'effondrement du marché automobile et de la

2. Krugman (1997) ; voir également le numéro spécial de l'IDS Bulletin sur la résilience des vulnérabilités des économies asiatiques (Gottschalk et alii, 2007).

construction a, par exemple, entraîné une baisse des prix de l'acier sur le marché international de l'ordre de 80 %. L'Ukraine a plongé dans une récession sévère rendant son système de change fixe insoutenable et l'obligeant à mettre en œuvre un programme d'ajustement soutenu par les prêts du FMI. C'est, pour partie, un phénomène analogue que l'on a observé à Singapour où la baisse de 25 % des exportations a frappé de plein fouet le secteur de l'électronique durant la période 2008-2009. Ce pays, fortement intégré aux marchés financiers mondiaux, a vu son indice boursier chuter de 50 % en 2008, alors que les cours des actions devenus volatils s'effondraient et que le crédit se raréfiait. Un simple choc sur la demande ou les prix des biens exportés peut donc poser une cascade de problèmes à une économie émergente, lorsque celle-ci a une monnaie fragile et est intégrée financièrement avec le reste du monde.

Dans certaines conditions qui sont assez répandues parmi les économies émergentes, les chocs sur l'économie réelle peuvent très rapidement se prolonger par des perturbations financières qui vont amplifier l'effet récessif du choc initial. Aussi, si les pays émergents ont été affectés plus tardivement lors du dernier épisode de crise, ils ont subi des niveaux de stress comparables à ceux des pays avancés dès 2009 (FMI, 2009). Les prêts bancaires auraient été le vecteur essentiel des mécanismes de transmission du stress financier et l'ampleur de la transmission reste liée à la profondeur des liens financiers entre les pays avancés et les pays émergents, notamment au travers des prêts bancaires mais aussi des investissements de portefeuille et de l'investissement direct étranger (FMI, 2009). Ainsi, la densité des liens bancaires entre les pays émergents d'Europe et l'Europe occidentale explique les fortes turbulences financières que connaissent les premiers de 2008 jusqu'à 2010³. À l'opposé, les BRIC et les émergents asiatiques ont mené des politiques financières plus prudentes, notamment à la suite de la crise de 1996. De son côté, l'Inde n'a pas eu besoin de recourir à une épargne extérieure forte en raison d'un taux d'épargne domestique élevé et de son système « démodé » de banques publiques détenant 70 % des actifs bancaires nationaux (Prasad, 2009b). On observe toutefois, qu'en règle générale, les émergents touchés par la crise ont plutôt sur-réagi par rapport aux économies mûres, probablement du fait du cumul des dimensions commerciale et financière.

Pour certains pays émergents, pourtant, les chocs externes ont été rapidement absorbés. Dès le deuxième trimestre de 2009, la Chine, l'Inde, ou encore l'Indonésie affichaient les signes d'une reprise franche. En règle générale, la vulnérabilité macroéconomique d'une économie dépend de son taux d'ouverture, de son degré de diversification et de sa capacité

3. Les actifs bancaires des pays d'Europe Centrale et Orientale sont détenus à hauteur de 60 % par les banques européennes.

d'amortissement des effets récessifs et financiers associés aux chocs asymétriques grâce aux réserves de change, à un système de change qui permet de maintenir la compétitivité, à la soutenabilité des déficits publics, etc.

Au-delà de l'impact sur la dimension financière, on peut également observer de fortes différences parmi les pays émergents pour ce qui concerne la durée de la crise et l'ampleur du retour à la croissance (Tableau 1). L'Asie a mieux résisté à la crise que les autres régions émergentes. Toutefois, c'est essentiellement la Chine, l'Inde et Hong Kong qui ont porté cette résistance dans la zone puisque la croissance a été proche de zéro en 2009 sans ces trois pays. Compte tenu de l'ampleur de la crise financière et de leurs liens plus étroits avec les pays développés, les pays émergents d'Europe et d'Amérique latine ont connu de fortes baisses de la production en 2009, alors que les émergents africains et ceux du Moyen-Orient et d'Afrique du nord ont maintenu des croissances faibles mais positives du fait probablement du peu d'exposition aux flux commerciaux et financiers des pays avancés (Kose et Prasad, 2010).

Tableau 1.
Croissance annuelle du PIB (2007-2010)

	2007	2008	2009	2010
Émergents d'Asie	10,6	6,8	5,8	9,3
Hors Chine, Inde, Hong Kong	5,9	3,0	0,6	7,1
Émergents d'Europe	7,6	4,7	-6,3	3,1
Émergents d'Amérique latine	5,7	4,2	-2,0	6,0
Émergents du Moyen-Orient, d'Afrique du nord	6,0	4,8	1,9	4,1
Émergents d'Afrique subsahar- ienne	7,1	5,6	2,7	4,9

Source : Kose et Prasad, 2010

Les réactions à la crise ont donc été diverses. Certains émergents ont amorcé une reprise rapide, alors même que les autres régions du monde restaient en prise avec la récession. Ceci a suffi pour que soit réactivée la thèse du découplage, trop vite enterrée au moment où la crise financière semblait condamner toutes les économies du globe. En fait, la manifestation de ce découplage, essentiellement dans l'activité réelle, semble plus ancienne.

Si on observe la période qui va de 1990 à nos jours, plusieurs traits sont marquants dans l'évolution de l'activité réelle. Jusqu'en 2000, les BRIC et les pays développés observaient les mêmes évolutions conjoncturelles, les BRIC ayant toutefois des taux de croissance plus élevés. Mais à partir de cette date, les BRIC sont sur un trend fortement haussier nettement supérieur à la moyenne mondiale alors que les pays développés

qui suivent la tendance mondiale, mais à un niveau moindre, subissent une stagnation de leur croissance. Sur la même période, on constate également que la croissance des PMA est totalement en phase avec celle des BRIC, avec un décalage d'un an en règle générale. La période est marquée par une forte instabilité de la croissance pour les pays émergents alors que la succession des crises asiatique et argentine oblige à une lecture différenciée de leur trajectoire et de leur vulnérabilité. Une simple lecture des trajectoires de croissance indique ainsi une singularité de l'Inde et de la Chine avec des croissances fortes et stables alors que le Brésil, l'Argentine, l'Indonésie, la Thaïlande ou le Mexique ont des taux de croissance plus faibles, marqués par une plus grande instabilité.

Cette instabilité, souvent considérée comme inhérente aux processus d'émergence aurait dû conduire à une certaine frilosité des prêteurs pour de longues périodes. Facteur aggravant, le rôle majeur des banques dans les deux épisodes de crise asiatique et argentine aurait dû provoquer un recul « prolongé » et « substantiel » des flux de capitaux à destination des pays émergents (FMI, 2009). Or, les tendances observées indiquent là-aussi un découplage de la croissance des flux d'IDE entre les pays développés et les BRIC (Banque Mondiale, 2009). Si la croissance des flux est plus forte et plus instable dans les BRIC, les phases de décrochage et de reprise restent, avec un décalage temporel, en phase avec celles des PMA. Après que les flux d'IDE soient revenus en force dans les pays émergents, ils s'orientent vers les PMA avec un décalage d'une année environ (Banque Mondiale, 2009).

Au-delà du découplage de l'activité réelle, une majorité des pays émergents se caractérisent par une capacité de résilience aux chocs asymétriques et sont aujourd'hui capables de découpler, en partie, leur reprise de celle des pays avancés. Qu'est ce qui a changé dans ces pays pour que le processus de reprise économique s'autonomise pour partie ? Il semble que l'émergence de grands pays disposant à la fois de capacités de rattrapage technologique et de grands réservoirs de travail peu coûteux ait quelque peu modifié la configuration de l'économie mondiale. Mais les conditions initiales ainsi que les stratégies suivies par ces pays contribuent également à expliquer ce découplage.

Les déterminants structurels

On a souvent étudié ou envisagé les liens nord/sud de manière univoque. Il s'agissait de définir quels étaient les impacts des politiques économiques du nord sur les pays du Sud. Ainsi, lors des crises précédentes et notamment dans la période du choc pétrolier de 1974 à la crise de la

dette des années 1980, c'est de la stratégie de relance des États-Unis, alors locomotive du monde, que l'on espérait la reprise. Ainsi le changement de politique des États-Unis dans la période Reagan (répression monétaire, libéralisation et déficits jumeaux qui alimentaient la demande mondiale) devait-il assurer la reprise, d'abord dans le pays, puis dans le monde y compris dans les pays en développement. Dans les périodes de crises passées, notamment durant la crise asiatique, les pays en développement étaient caractérisés par une grande vulnérabilité en termes de déséquilibre du compte courant, de réserves de change et de positions budgétaires. Pour finir, la puissance incontestée des périodes passées était incarnée par les États-Unis.

Ces trois points ne se vérifient plus aujourd'hui et la récente crise de 2008-2009 a considérablement accéléré le changement, faisant émerger de nouvelles puissances macroéconomiques, là où jusqu'alors on ne parlait que de puissances commerciales. Tout d'abord, c'est aujourd'hui la Chine qui détient la plus grande contribution à la croissance mondiale. Même si la reprise peut être attendue des États-Unis, c'est sur des pays comme la Chine, l'Inde ou le Brésil que les espoirs des pays industrialisés et des pays en développement reposent. Ensuite, les émergents ne sont plus dans la situation de vulnérabilité qu'ils ont connue durant la crise de 1997. De nombreux pays émergents en ont tiré les leçons et ont procédé à des réformes en profondeur de leurs systèmes (Gottschalk *et al.*, 2007 ; Jomo, 2001). De plus, les pays émergents ont pu amasser sur la période 1997-2007, des réserves de change considérables, souvent stérilisées par achats de titres du trésor américain. Ils ont amélioré nettement leur compte courant et réduit leur dette extérieure.

Les données récentes de leur compte courant ou de leurs réserves indiquent, certes, une dégradation mais leur situation reste favorable. Au-delà de la crise, les émergents se portent bien ! Ils ont donc pu s'appuyer sur certains facteurs internes, avec de forts degrés de liberté dans leurs politiques macroéconomiques. En effet, il est difficile d'attribuer la reprise économique des émergents à une reprise de la demande mondiale, restée faible. La situation très contrastée des économies émergentes asiatiques et latino-américaines par rapport aux économies les plus et les moins développées invalide l'hypothèse selon laquelle la reprise précoce de ces pays puisse être due à une reprise de la demande mondiale.

En outre, en dépit des réactions vigoureuses des autorités monétaires et budgétaires dans de nombreux pays émergents, de multiples canaux de transmission de la crise restent présents dans l'économie mondiale : coûts financiers, baisse du prix des matières premières (conjoncturelle ou structurelle, de la demande externe, des IDE et des transferts reçus). La Banque Mondiale rappelle que les *spreads* appliqués aux pays en développement restent élevés et, ceci, même si les taux de base à partir des-

quels ils sont calculés ont eux-mêmes diminué en réponse au relâchement des politiques monétaires dans les pays à revenu élevé. En conséquence, les coûts d'emprunt et les rendements obligataires pour les entreprises des pays en développement ont augmenté de façon appréciable (du simple au double dans certains cas), avec des effets potentiellement importants sur la capacité d'endettement soutenable et la rentabilité des investissements futurs. Si la reprise latino-américaine reste très dépendante du financement externe, l'assèchement de la finance extérieure ne semble pas peser sur la reprise asiatique car les taux de court terme y ont baissé (Subramanian, 2009). La diminution de la demande externe semble y être une contrainte plus forte sur la reprise que ne l'est la dimension financière. C'est donc dans les facteurs internes aux économies émergentes qu'il convient de chercher les explications de la reprise et du découplage.

Tirant les leçons de la crise pour les émergents, Subramanian (2009) montre que la stratégie d'ouverture et de promotion des exportations a pu être excessive dans certains cas. Ainsi, depuis la crise de 1997, les petites économies très ouvertes telles que Singapour, Thaïlande ou Taiwan, ont accru leur vulnérabilité aux chocs externes compte tenu de leur capacité relativement faible de réaction contra-cyclique. *A contrario*, les plus grandes économies, comme les BRIC, ont pu bénéficier à la fois du relais de leur marché domestique et de capacités de réaction budgétaire beaucoup plus importantes pour contrer les chocs externes. L'ampleur relative et absolue des *stimuli* budgétaires observables au Mexique, en Chine ou en Russie pendant l'année 2008 a ainsi été très proche de ce que l'on a pu observer dans les pays industrialisés (Tableau 2).

Tableau 2.
Croissance des dépenses publiques en % du PIB (2008, 2009, 2010)

	2008	2009	2010
Brésil	0,0	0,3	0,2
Inde	0,0	0,5	n/a
France	0,0	0,7	0,0
Italie	0,0	0,2	0,1
Canada	0,0	0,3	0,2
Allemagne	0,0	1,5	2,0
Japon	0,4	1,4	0,4
Mexique	0,0	1,0	n/a
Russie	0,0	1,7	n/a
Chine	0,4	2,0	2,0
Corée du sud	1,0	1,5	0,3
États-Unis	1,1	1,9	2,9

Source : Subramanian (2009)

En outre, les politiques de relance budgétaire sont plus efficaces dans les grands pays car le poids des importations dans le PIB y est moins élevé. Autre effet associé à la taille, les bénéfices des relances budgétaires

se répartissent sur un plus grand nombre de firmes que dans les petits pays. En outre, les relances sont parfois accompagnées d'actions du gouvernement destinées à inciter les banques à accroître les crédits. Les banques chinoises ont autant prêté au premier trimestre 2009 qu'elles ne l'avaient fait pendant toute l'année précédente, ce qui a par exemple permis un maintien de la consommation de biens durables comme l'automobile. Le même type d'incitations au crédit, à un degré moindre, a été observé au Brésil. En Inde, l'épargne – 38 % du PIB de mars 2007 à mars 2008 – et la mobilisation des banques publiques ont permis de soutenir l'investissement et la consommation.

Tableau 3.
Indices de concentration et de diversification
des exportations et des importations des pays et groupes de pays

	1995	1998	2002	2008
Économies en développement	0,28	0,28	0,26	0,27
Économies développées	0,12	0,12	0,13	0,12
Économies émergentes : Amérique	0,34	0,31	0,30	0,31
Économies émergentes : Asie	0,36	0,37	0,37	0,37
Brésil	0,52	0,52	0,49	0,52
Chine	0,47	0,46	0,45	0,46
Inde	0,59	0,61	0,57	0,62

Source : CNUCED

Mais un autre avantage des BRIC est que la grande taille de leur économie permet une diversification de leur production industrielle et de leurs exportations qui limitent l'exposition aux chocs de commerce extérieur. De plus, les pays plus diversifiés ont une plus grande capacité à profiter d'une reprise de la demande mondiale basée sur un petit nombre de secteurs dont la demande est dynamique. Le Tableau 3 montre ainsi que les BRIC présentent des niveaux de diversification assez élevés de leurs exportations qui les doteraient d'une meilleure résistance aux chocs externes. Sur la base de ces fondamentaux solides, les émergents asiatiques à la différence des années 1990 et de la plupart des pays en développement, peuvent aujourd'hui utiliser la politique monétaire sans craindre de perdre la confiance des investisseurs.

Le faible poids de la dette chinoise sur le PIB (20 %) ou les efforts d'assainissement budgétaire engagés par de nombreux pays latino-américains pendant la phase précédente (De la Torre, 2009) réduisent donc leur vulnérabilité de façon structurelle. Cela leur permet de réagir à la baisse de la demande externe par une relance de la demande domestique. En Inde, le programme de soutien de la demande par les dépenses publiques (augmentation des salaires des fonctionnaires, annulation des dettes des petits exploitants agricoles, extension des protections sociales

pour les travailleurs ruraux) a pesé sur les équilibres budgétaires, mais a conduit à un maintien de la confiance de la population (The Economist, 2009).

La crise a donc accéléré l'émergence de nouvelles puissances économiques. Ce faisant, elle a également accru les différences entre les pays en développement durement impactés et ceux qui ont récupéré très vite. Au-delà des spécificités géographiques (taille et région), les impacts d'une crise financière sur l'économie réelle doivent être différenciés selon la nature du régime d'accumulation, le signe de la balance des paiements courants, et la nature de l'extraversion. Force est alors de constater la grande diversité des vulnérabilités des pays émergents face à cette crise globale. En conséquence, il convient d'accepter l'idée que la crise de 2008-2009 a, comme c'est souvent le cas⁴, révélé une nouvelle hiérarchie des puissances économiques en même temps qu'elle a précipité l'éclatement de la catégorie des émergents.

Diversité des vulnérabilités/résiliances et éclatement de la catégorie des émergents

Tous les pays émergents n'ont pas été impactés de la même manière du point de vue financier et les impacts d'une crise financière sur l'économie réelle peuvent être différenciés selon la nature du régime d'accumulation, le niveau d'endettement à court terme ou le signe de la balance des paiements courants. Ainsi, la nature du choc et sa gravité divergent selon que l'on considère des régimes rentiers liés à l'exploitation de ressources primaires ou des régimes d'accumulation extensive ou intensive. Cette première différenciation est d'ordre structurel dans le sens où elle permet de qualifier les logiques de reproduction et d'expansion du système économique.

La seconde dimension est d'ordre à la fois structurel et conjoncturel. Elle revient à distinguer les pays selon que ces derniers sont tirés par une intégration avancée à l'économie mondiale ou par le marché intérieur. La dynamique d'un même régime d'accumulation sera différente selon que l'économie sera plus ou moins extravertie et qu'elle présentera des excédents ou des déficits extérieurs, suscitant des capacités ou des besoins de financement. À ce dernier titre, la seconde dimension de différenciation

4. Après la crise asiatique de 2007, une diversité similaire fut observée, certains pays émergents se relevant vite (en moins d'un an) alors que les autres mirent près de dix ans à solder les déséquilibres provoqués par le choc initial (Jomo, 2001 ; Park and Wyplosz, 2007).

peut être perçue comme conjoncturelle. Des excédents commerciaux aménagent à la fois des capacités de réaction conjoncturelle à la crise et une assurance contre les perturbations économiques et financières. La nature du choc et sa gravité divergent donc selon que l'on considère des régimes rentiers liés aux exportations de produits primaires, notamment d'hydrocarbures, ou des régimes d'accumulation extensive ou intensive. Pour ces derniers, il s'agit de distinguer ceux tirés par une intégration avancée à l'économie mondiale de ceux qui s'appuient sur le marché intérieur, mais aussi de tenir compte du degré de diversification des économies, en termes de production mais également en termes de partenariats commerciaux.

Cette vulnérabilité différenciée conduit à des regroupements plus analytiques des pays émergents qui permettent de dépasser les regroupements existants, qu'ils soient géographiques (Tableau 4) ou bien plus financiers⁵.

Tableau 4.
Diversité des vulnérabilités à la crise mondiale

	Régimes d'accumulation / diversification croissante	Régimes rentiers à faible diversification
Déficits extérieurs	Argentine, Afrique du Sud, Turquie, Maroc, Mexique	Afrique sub-saharienne
Excédents extérieurs	Brésil, Chine (Inde)	Pays pétroliers, Russie

Source : les auteurs.

En croisant les dimensions décrites plus haut, on peut repérer quatre types d'économies émergentes conduisant à des vulnérabilités différentes face à la crise : *i) les grands émergents compétitifs* qui combinent des régimes d'accumulation fondés sur l'industrialisation et la diversification avec des excédents des paiements courants (Chine, Brésil), ou *a minima* de faibles niveaux d'endettement externe à court terme (Inde) ; *ii) les pays en voie d'émergence peu compétitifs* qui présentent également des systèmes capitalistiques en voie de diversification et des marchés internes en voie d'expansion ; *iii) les pays rentiers*, généralement excédentaires (Russie, exportateurs d'hydrocarbures) ; enfin, *iv) les petits émergents extravertis/dépendants faiblement diversifiés et compétitifs* qui, à l'instar du Maroc ou des Philippines, mélangent un certain nombre des caractéristiques précédentes (production et exportations peu diversifiées, accumulation encore largement tributaire du secteur primaire ou des services, besoin de financement externe).

Les pays émergents exportateurs possédant des réserves de change

5. Sur les critères d'identification des économies émergentes, voir Gabas et Losch (2008) et Piveteau et Rougier (2010).

importantes sont moins sensibles au risque de retrait brutal des capitaux associé à une crise financière qu'ils ne l'étaient au moment de la crise de 1997. De plus, les politiques économiques se sont fortement améliorées dans ces pays extravertis, puisqu'ils ont su se désendetter et substituer à la dette de court terme des financements par investissement étranger (IDE et de portefeuille) généralement plus stables. La stabilisation de l'inflation y a également redonné des marges de manœuvre à la politique monétaire de soutien de la demande interne. De surcroît, les zones émergentes mieux intégrées au niveau régional, comme l'Asie, ont également mieux résisté à la chute de la demande des marchés des pays de l'OCDE.

Au lendemain de la crise, les prévisionnistes annonçaient d'importantes chutes de croissance pour la Chine, l'Inde ou l'Indonésie pour l'année 2009. La croissance a fini par atteindre 7,5 % en Chine, 6 % en l'Inde et 3,5 % en Indonésie. Un grand nombre d'articles de presse titrèrent alors sur le rebond fantastique de ces économies. La bourse de Shanghai progressait de 75 % durant les 6 premiers mois de l'année 2009.

Les pays d'Asie en voie d'industrialisation rapide ont moins souffert de la crise que prévu même s'ils ont subi, dans les premiers temps, les effets de la baisse des exportations, de la rareté du crédit et des produits financiers toxiques. En fait, l'essentiel des flux commerciaux et des flux d'IDE sont intra-zones si bien que la chute de la demande des pays avancés a finalement peu impacté leur économie. La dynamique de leur croissance repose largement sur une épargne intérieure forte et une progression soutenue de la consommation et de la production industrielle. Initialement en excédent des paiements courants (sauf l'Inde), ces pays détiennent des réserves de change importantes qui leur permettent de maintenir des taux de change compétitifs. En Chine, l'expansion de la masse monétaire est élevée alors que les chinois ont maintenu une sous-évaluation du yuan et des réserves en dollars. Ces pays ont également pu ménager des marges de manœuvres dans leurs politiques monétaires et budgétaires résolument expansionnistes et orientées vers le marché intérieur. La Chine, par exemple, a mis en place dès le début 2009 un plan de relance de 455 milliards d'euros en 2 ans. En Inde, la politique « keynésienne » mise en œuvre s'est traduite en un an par un accroissement de 36 % des dépenses publiques, notamment d'infrastructures, une réduction du taux d'intérêt de 10 %, une baisse de la TVA, des subventions pour doper les exportations, des appuis aux secteurs intensifs en travail du textile et de l'artisanat et des mesures sociales en milieu rural (distribution de 25kgs par mois de riz ou de farine aux populations pauvres). Dans le cadre du budget, le programme national de garantie de l'emploi en milieu rural, qui assure 100 jours de travail dans des projets du secteur public aux familles des régions rurales, s'est vu également allouer une enveloppe plus importante pour l'année 2009. En revanche, on n'a pas observé les ré-

formes structurelles attendues par les milieux d'affaires (privatisations des banques, assurances, fonds de pension). Le budget, qui a plutôt proposé des politiques pro-pauvres, ne contenait aucune réforme importante en faveur des entreprises privées et des investisseurs étrangers.

Nouveau pays exportateur, le Brésil a paru plus vulnérable que les pays du groupe précédent du fait du resserrement des conditions financières à partir de septembre 2008 qui a accru le coût des emprunts et asséché le crédit aux entreprises y compris exportatrices. La production industrielle et les exportations ont baissé et les secteurs des biens durables, notamment de l'automobile, ont été fortement affectés par la baisse de la demande des classes moyennes confrontées à la raréfaction du crédit. Pourtant, le Brésil dispose d'une attractivité et d'une résilience équivalentes à la Chine et à l'Inde. Les capitaux sont revenus dès la fin 2009, sur la base de la bonne santé macroéconomique héritée des réformes des quinze dernières années avec la mise en flottement du réal, une politique de ciblage de l'inflation, une politique budgétaire fondée sur des règles et une gestion prudente de la dette publique (OCDE, 2009). Le Brésil se situe donc aujourd'hui dans une position intermédiaire entre les grands émergents en voie d'industrialisation rapide comme la Chine et l'Inde, dont il possède le potentiel de marché et l'attractivité pour les investisseurs, et les économies à régime mixte moins compétitives et moins diversifiées qui ont subi plus durement la crise car elles sont plus dépendantes des marchés du nord pour leurs exportations mais également pour le financement de l'investissement.

Les plus petits émergents avec des régimes d'accumulation mixtes basés sur une industrie insuffisamment diversifiée, un secteur primaire important mais peu exportateur, une épargne domestique faible produisant une dépendance au financement externe (Amérique latine) et aux marchés des pays avancés (Maroc, Mexique), ont plus de mal à réagir à la crise. Des pays comme l'Argentine, la Turquie ou l'Afrique du Sud qui dépendent des capitaux étrangers et ont un déficit des paiements courants important ont vu la crise impacter fortement leur économie⁶. La crise financière s'y est généralement traduite par une perte de confiance rapide des investisseurs et une augmentation du *spread* sur les obligations souveraines. L'incertitude qui pèse sur la durée et la profondeur de la crise, puis l'aversion aux risques des investisseurs internationaux, y ont provoqué un net ralentissement de la croissance des dépenses d'investissement au cours de l'année. Celui-ci n'a pas été compensé par la baisse des ex-

6. Dans cette catégorie, on peut classer de plus petites économies ouvertes comme l'île Maurice, le Maroc ou la Tunisie qui ont été touchées par la conjonction de la baisse du tourisme, de l'immobilier et des exportations des zones franches où pour lesquelles la récession en Europe a eu d'importantes répercussions sur les exportations, les investissements directs étrangers, les transferts des émigrants résidents à l'étranger et le tourisme.

portations et la chute de la demande interne liée à la diminution du crédit qui se sont répercutés, notamment, sur les secteurs des biens d'équipement et de l'immobilier au potentiel de croissance important dans les économies émergentes. Devant la baisse de ces recettes fiscales sur les exportations et les importations de biens de consommation, l'État faisant face à un endettement accru n'a généralement pas pu jouer la carte de la relance mais a dû augmenter certains prélèvements, aggravant la récession. La fragilité des équilibres macroéconomiques s'avère donc être un facteur clé de vulnérabilité de ces économies déficitaires à régime mixte, et un élément important de différenciation par rapport aux grandes économies excédentaires en voie d'industrialisation. Dans pratiquement tous les cas, les mauvais résultats s'expliquent par la baisse de la demande intérieure et des exportations dans un contexte de forte restriction financière sur les capacités d'action contra-cyclique de l'État et sur les investissements privés.

De leur côté, les pays rentiers ont particulièrement profité de cette capacité de résistance des gros exportateurs asiatiques puisque la bonne tenue de l'investissement et de la production ont maintenu la demande de matières premières à un niveau élevé. Pourtant, la sensibilité de leurs réserves⁷ à la crise et à la chute des prix des produits de base rend ces économies plus instables que les autres si elles n'ont pas organisé de fonds de régulation des recettes pétrolières et de réserves de change. Ainsi, l'Algérie, qui dispose d'un fonds (135 milliards de dollars en décembre 2008), s'est relativement prémunie contre les chocs extérieurs et a pu poursuivre son projet d'investissements publics de 155 milliards de dollars (2005 à 2009)⁸. Toutefois, l'extrême dépendance des investissements privés et publics à la ressource naturelle et le dualisme extrême de l'économie continuent à empêcher la mise en place d'un secteur productif dynamique⁹. Dans un contexte de baisse des revenus pétroliers, de ralentissement du tourisme, de l'immobilier et de la finance, des économies comme Dubaï se retrouvent fragilisées et les fonds souverains peuvent être amenés à se réorienter vers d'autres zones, avec le risque d'un blocage du processus de diversification engagé.

Au-delà de la diversité des vulnérabilités/résiliances, la crise de 2008-2009 a simultanément révélé au monde la grande fragilité des modèles de croissance et des situations macroéconomiques des économies avancées

7. La Russie a vu par exemple ses réserves de change passer de 600 à 449 milliards de dollars en moins de deux mois sur l'année 2008.

8. Les 5 pays du *Gulf Cooperation Council* (CGC) ont certes été touchés par la crise financière et la baisse du prix du pétrole, mais ont pu s'appuyer sur des fonds souverains dont les montants s'élèvent à environ 1 500 milliards dollars (dont 875 pour l'UAE).

9. Sur l'économie politique de la politique industrielle, notamment en Algérie, voir Piveteau et Rougier (2011).

et l'énorme potentiel macroéconomique de quelques grands pays en développement. La crise a donc provoqué des mutations profondes de l'économie mondiale et a favorisé l'émergence plus rapide que prévue de nouvelles « puissances macroéconomiques ».

Conclusion : les réformes qui devront confirmer l'émergence

Quelle est aujourd'hui la capacité des émergents non plus à créer de la croissance rapide mais à la rendre pérenne ? Une alternative s'ouvre qu'il convient d'analyser selon la spécificité de chacun. Soit cette crise peut se résoudre par des changements structurels mineurs, comme une meilleure régulation bancaire et un soutien temporaire de la demande interne. Soit elle impose un nouveau régime de croissance basé, par exemple, sur un mode d'accumulation plus redistributif et inclusif (Blanchard, 2009). De telles réformes sont identifiées depuis longtemps par quelques uns des observateurs de ces économies (Prasad, 2009 ; Park et Wyplosz, 2007) qui les considèrent comme la condition nécessaire d'une croissance soutenue sur le long terme. Sous cet angle, la crise exogène qui transite par des canaux financiers et commerciaux ne pourrait être absorbée qu'avec une modification du mode de régulation qui reposerait alors davantage sur les marchés intérieurs et de moins en moins sur les exportations, et/ou qui serait plus inclusif. L'année 2009, qui marque le découplage des économies émergentes par rapport aux économies développées montre, selon nous, que le premier scénario semble s'imposer. Si des réformes plus profondes semblent programmées dans certains pays émergents, leur orientation et leur complémentarité restent difficiles à saisir.

La Chine peut jouer un rôle de locomotive de l'économie mondiale grâce à l'association de sa taille et d'une relance budgétaire et monétaire vigoureuse. Mais le rôle qu'elle pourra jouer à plus long terme est, pour beaucoup d'analystes, lié aux réformes plus profondes qu'elle choisira de mener. Sont généralement évoquées la baisse du poids des exportations dans le PIB par une appréciation du yuan et la réduction de l'épargne de précaution grâce à la mise en place d'un système de protection sociale. Ce rééquilibrage paraît nécessaire pour éviter de déstabiliser de façon excessive l'économie mondiale à cause de déséquilibres des balances des paiements qui s'aggravent (Prasad, 2009a ; Rodrik, 2009). De plus, un plan de relance centré sur le marché intérieur est une opportunité pour réorienter les investissements vers le centre du pays, réduire les inégalités villes/campagnes et accélérer le développement de la société de services et de haute technologie vers laquelle les autorités chinoises veulent

tendre. Enfin, des stratégies graduelles et prudentes d'ouverture du compte de capital peuvent également contribuer à réduire la vulnérabilité aux chocs externes pour de nombreuses économies émergentes (Prasad, 2009b ; Blanchard, 2009). Levchenko et Mauro (2007) ont montré que les flux d'IDE sont les plus stables et résilients en période de crise financière sévère, alors que les crédits et les flux obligataires sont les plus touchés, les premiers mettant parfois longtemps à se réactiver. Des réformes financières fines peuvent ainsi limiter l'impact des mouvements financiers sur les économies émergentes et générer les conditions financières d'une croissance soutenue et bien répartie.

Des réformes profondes, aux effets de plus long terme, sont donc en jeu dans toutes les économies émergentes. Or, les crises offrent des opportunités de réformes institutionnelles et de changements de politique qui ne pourraient être entrepris en temps normal (Gourevitch, 1986). À long terme, l'évolution du système socio-économique est dépendante du sentier défini par les changements apportés lors des épisodes de crises. Plus que dans la réaction à chaud aux conséquences économiques immédiates d'un choc négatif, c'est à ce niveau structurel que la réponse politique a des effets durables, qu'ils soient positifs ou négatifs. Après la dépression des années 1930, les économies latino-américaines ont fait des choix politiques et institutionnels que des auteurs comme J. Robinson (2009) considèrent comme l'origine des difficultés actuelles du continent.

Dans ces conditions, la crise actuelle pourrait agir, pour les économies émergentes, comme un accélérateur du changement dont l'orientation est décisive pour l'avenir et la confirmation de l'émergence.

Bibliographie

- Blanchard O. (2009), « Emerging Market Countries and the Crisis: Synchronization and Heterogeneity », ABCDE Conference, Seoul.
- Cardarelli R., Selim E. and Lall S. (2008), « Financial Stress and Economic Downturns », *IMF World Economic Outlook*, Washington, DC: International Monetary Fund, p. 129-158.
- Gabas J. J. et Losch B. (2008), « La fabrique de l'émergence en trompe-l'œil », in Jaffrelot C., *L'enjeu mondial, les pays émergents*, Les Presses de Sciences Po, Paris, p. 25-40.
- Gottschalk R., Griffith-Jones S. and Park Y.-C. (2007) Asian Tigers: New Vulnerabilities to crisis?, *IDS Bulletin*, 38(4), p. 1-124.
- Gourevitch P. (1986), *Politics in Hard Times*, Ithaca: Cornell University Press.

- Jomo K. S. (2001), « Growth after the Asian crisis : What Remains of the East Asian Model ? », G-24 Discussion Paper Series N° 10, UNCTAD.
- International Monetary Fund (2009), *World Economic Outlook: Crisis and recovery*, Washington, DC: The International Monetary Fund.
- Kose A. and Prasad E. (2010), « Resilience of Emerging Market Economies to Economic and Financial Developments in Advanced Economies », European Economy, Economic Papers 411, European Union.
- Krugman P. (1994), « The Myth of Asia's Miracle », *Foreign Affairs*, 73(6), p. 62-79.
- Krugman P. (1997), « What ever Happenned to the Asian Miracle? » *Fortune*, Aug. 18, p. 26-28.
- Levchenko A. and Mauro P. (2007), « Do Some Forms of Financial Flows Help Protect Against "Sudden Stops"? » *The World Bank Economic Review*, 21(3), p. 389-411.
- Park Y.-C. and Wyplosz C. (2007), « Emerging economies in East Asia : Are they safe from future crises ? », *IDS Bulletin*, 38(4), p. 7-28.
- Piveteau A. et Rougier E. (2010), « Émergence, l'économie du développement interpellée », *La Revue de la Régulation*, 7, 1^{er} semestre 2010, (<http://regulation.revues.org/index7734.html>).
- Piveteau A. et Rougier E. (2011), « Le retour en trompe l'œil de la politique industrielle : L'expert, l'État et l'économie politique locale », *Revue Tiers Monde*, N°208, p. 177-192.
- Prasad E. S. (2009a), « Is the Chinese Growth Miracle Built to Last? », *China Economic Review*, 20(1), p. 103-123.
- Prasad E. S. (2009b), « India's Approach to Capital Account Liberalization », IZA DP N° 3927, IZA, Bonn.
- Reinhart C. and Rogoff K.S. (2008), « This Time is Different: A Panoramic View of Eight Centuries of Financial Crises », *NBER Working Paper*, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research, N°. 13882.
- Reinhart C. and Rogoff K.S. (2009), « The Aftermath of Financial Crises », *NBER Working Paper*, N° w14656.
- Robinson J. (2009), « Good Crises, Implications for Developing Countries », mimeo, Harvard.
- Rodrik D. (2009), « Making a Place for China in the World Economy », Mimeo, Harvard Kennedy School.
- Subramanian A. (2009), « Coupled Economies, Decoupled Debates: Rich and Poor Countries are Asking Different Questions », Business Standard, New Delhi.
- World Bank (2009), *Global Monitoring Report 2009: A Development Emergency*, Washington: The World Bank.

S'immerger pour émerger La singularité des modes d'ouverture des *BRIC*

Julien Vercueil

« Rien ne tend plus à décréditer les théories et principes généraux, que d'apercevoir les effets produits par des causes particulières que l'on n'a pas su prévoir »

T. Malthus.

Au moment où les autorités des BRIC (Brésil, Russie, Inde, Chine) annoncent l'admission de l'Afrique du Sud au sein de leur club de dirigeants¹, s'interroger sur leur singularité peut sembler oiseux. Personne ne conteste en effet que chaque pays ait été confronté à un contexte spécifique durant ces vingt dernières années. Des choix différents de politique économique et d'ouverture ont été faits. En conséquence, les trajectoires économiques de chacun sont particulières, même si la synchronisation de leur émergence a eu un « effet de masse » plaçant ces quatre pays dans la même perspective.

Quel est l'intérêt d'une telle approche pour l'analyse économique ? Il faut tout d'abord de proposer une analyse comparative des trajectoires d'émergence des BRIC, ce qui est en soi une entreprise riche

1. La Chine, qui préside actuellement le groupe informel, a officiellement invité le 24 décembre 2010 Jacob Zuma, Président de l'Afrique du Sud, à se joindre au prochain sommet des BRIC de Beijing.

d'enseignements. Elle permet en effet de faire émerger des faits stylisés qui aident à comprendre ces dynamiques multidimensionnelles et changeantes, qui s'étendent de surcroît sur une génération. Il s'agit ensuite d'offrir un éclairage nouveau sur les modalités de l'insertion dans l'économie mondiale, que l'on doit confronter périodiquement avec l'analyse théorique pour faire évoluer cette dernière (Piveteau et Rougier, 2010). Enfin, il est question de servir de base à l'élaboration de scénarii pour tracer les grandes lignes de ce que peuvent devenir, dans un futur relativement proche, lesdites trajectoires.

Développer ces trois pistes dans toute leur richesse est une tâche qui dépasse largement l'ambition de cet article. Nous nous tiendrons ici à un raisonnement en deux temps :

- d'abord, revenir sur l'idée que l'émergence de ces pays a été rendue possible par leur observation scrupuleuse des prescriptions de la théorie standard, en examinant des conditions institutionnelles de leur immersion dans l'économie mondiale ;
- ensuite, reprendre les indicateurs courants de l'ouverture économique pour mettre en évidence la diversité des trajectoires d'insertion de ces économies.

Nous concluons sur les perspectives qu'offre pour l'analyse l'application d'une approche revisitée des avantages comparatifs aux situations singulières des BRIC.

L'immersion dans l'économie mondiale et le changement institutionnel

Avant d'émerger, les BRIC se sont donc progressivement immergés dans l'économie mondiale. Ce processus s'est accompagné d'un changement institutionnel majeur, qui a dans une certaine mesure conditionné les modalités de l'émergence économique de ces pays.

La relation entre l'ouverture économique et le changement institutionnel est toutefois complexe. Pour s'ouvrir, ces pays ont dû mettre en mouvement certaines de leurs institutions fondamentales ; en retour, s'agissant d'une évolution qui a duré plus d'une décennie, la mise en contact directe et approfondie des acteurs nationaux avec ceux du reste du monde a produit des changements dans les comportements et les processus économiques qui ont affecté la forme même du changement institutionnel. Par ailleurs, les institutions d'une économie sont, par nature, composites (North, 1991, 97). Entre la loi (comme institution formelle destinée à encadrer les comportements) et les résultats économiques me-

surables, viennent s'intercaler de multiples échelons intermédiaires entre lesquels des paliers d'interaction existent, qui relâchent la liaison que le législateur (et certains économistes) souhaiterait rigide (Vercueil, 2002, 274). Aussi le changement institutionnel consiste-t-il le plus souvent en une série de mouvements de convection qui traversent de manière différenciée les strates de l'institution. Compte tenu de l'absence de synchronisation de ces mouvements, articuler finement la dynamique du changement institutionnel et celle de l'ouverture économique est une tâche ardue, quoiqu'indispensable à la clarification des processus en cause.

1^{ère} idée reçue : les politiques d'ouverture des BRIC ont suivi les recommandations de la théorie standard

La libéralisation du secteur extérieur des BRIC est un fait qui mérite examen. Dans quelle mesure les modifications de réglementation qui ont conduit au stade actuel d'ouverture de ces économies ont-elles suivi les prescriptions présentées dans les principaux manuels d'économie standard ?

Les changements institutionnels préalables à l'ouverture remontent parfois loin dans le passé de ces pays : pour la Chine, les premiers mouvements vers l'ouverture commerciale au reste du monde dans le cadre de la planification centralisée datent de 1978 (Gipouloux, 1986, 825) ; en Inde, ils remontent à 1973 ou 1983, selon la perspective adoptée (Landy, 2001, 11) ; en Russie, à 1986 (Vercueil, 2002, 121). Au Brésil, les périodes d'ouverture commerciale ont alterné avec des périodes de repli (le Brésil est moins ouvert sur l'extérieur durant les années 1990 qu'il ne l'était en 1980), avant l'accélération des réformes à partir de 1995 (Brami Celentano et Siroën, 2007, 46-47). Les politiques menées vont dans le sens d'une libéralisation des échanges, mais la mise en branle des institutions concernées se fait de manière progressive, différenciée et, par moments, contradictoire.

Certes, ces pays ont tous connu (la Chine y compris) une période d'accélération du processus d'ouverture. Mais celle-ci a revêtu des formes qui contrastent de manière frappante avec les recommandations des conseillers occidentaux, qu'ils soient privés, universitaires ou employés par les institutions économiques et financières internationales². La manière dont la Chine et la Russie ont conduit leurs négociations d'accession au GATT puis à l'OMC en est un exemple : s'il a fallu 17 ans

2. FMI et Banque mondiale en particulier, mais aussi la BERD et l'OCDE, ont procédé à des analyses et des évaluations régulières, assorties de recommandations de certaines de ces politiques.

pour conclure l'adhésion de la Chine, la Russie est, début 2011, en train de battre le record de lenteur de son illustre prédécesseur.

À l'opposé de cette prudence générale, l'éphémère expérience russe de libéralisation par la « thérapie de choc » en 1992 fournit un intéressant contre-exemple d'application des recommandations occidentales en faveur d'une ouverture franche et massive (BRI, 1990, FMI *et alii*, 1991, Blanchard *et alii*, 1991, Nordhaus *et alii*, 1991, 329). Durant les vingt premiers jours de l'existence officielle de la Fédération de Russie (janvier 1992), le monopole d'État sur le commerce extérieur est aboli, l'économie est proclamée totalement ouverte aux capitaux étrangers et tous les droits de douane sont annulés. Mais la fuite des capitaux, la chute de la production manufacturière et le creusement du déficit budgétaire atteignent alors des proportions si considérables que les autorités doivent rétablir au bout de quelques semaines le contrôle des changes et annoncer la réintroduction des droits de douane. Durant les années qui suivront, le gouvernement succédant aux auteurs de cette « Thérapie de choc » s'efforcera de rebâtir tant bien que mal un système de tarifs douaniers, faisant de la Russie l'un des rares pays au monde à présenter sa candidature au GATT (en 1993) tout en augmentant ses droits de douane, car leur niveau est alors inférieur à celui des membres du GATT (Economic Commission for Europe, 1992, 56-57).

Après les errements des années 1990, l'ouverture économique a suivi en Russie un cours moins radical et pour le moins inégal, à l'image de ce que l'on a observé au Brésil, en Chine ou en Inde mais selon des modalités différentes. Tout en proclamant leur souhait d'intégrer l'OMC et d'attirer les capitaux étrangers, les autorités russes ont pris dans les années 2000 une série de mesures qui mettent à mal l'idée d'un climat favorable aux entreprises étrangères (Vercueil, 2007). La perception occidentale de l'ouverture économique de la Chine reste elle aussi contrastée, tout comme celle de l'Inde (World Bank, 2010a, 9). Tout en étant moins opaque, l'économie Brésilienne est encore loin aujourd'hui d'être totalement ouverte aux entreprises étrangères : le Brésil est l'un des pays du monde où l'établissement d'une entreprise étrangère nécessite le plus de temps (World Bank, 2010a, 9). Le Tableau 1 compare les situations de ces pays au regard du cadre institutionnel de l'ouverture commerciale, en prenant comme référence l'Union Européenne.

Les BRIC connaissent une ouverture tarifaire croissante, mais le niveau de protection moyen pratiqué en 2010 reste le double de celui de l'Union Européenne. Le fait d'appartenir à l'OMC depuis longtemps ne préjuge pas d'une plus grande libéralisation tarifaire, ainsi que le montre la comparaison entre l'Inde ou le Brésil, membres fondateurs, et la Russie, simple observateur en cours de négociations d'accession. La manière

dont cette ouverture institutionnelle se traduit dans les flux commerciaux diffère également selon les pays, comme l'indique le Tableau 2.

Tableau 1.
Profils institutionnels d'ouverture, 2010

	Brésil	Russie	Inde	Chine	UE
Adhésion OMC	Fondateur (1948)	Non (observateur)	Fondateur (1994)	12/2001	Fondateur
Tarifs douaniers moyens maximum	31,4 %	-	48,5 %	10 %	5,2 %
Tarifs douaniers moyens en 2009	13,6 %	10,5 %	12,9 %	9,6 %	5,3 %
Mesures sauvegarde 2009	1	-	2	0	0
Disputes initiées à l'ORD –défendeur	14	-	20	20	70
Secteurs services engagements GATS	43	-	37	93	115

Source : WTO, 2010.

Tableau 2.
Profils commerciaux d'ouverture, 2010

	Brésil	Russie	Inde	Chine	UE
Taux d'ouverture : ((X+M)/PIB) 2007-2009	24,8 %	51,4 %	46,2 %	58,6 %	28,6 %
Commerce par tête (US \$, 2007-2009)	1969	5065	508	1921	9.906
Taux de croissance annuel moyen du commerce extérieur (biens et services, 2000-2009)	X : 12 % M : 10 %	X : 6 % M : 13 %	X : 16 % M : 19 %	X : 12 % M : 9 %	n.d.

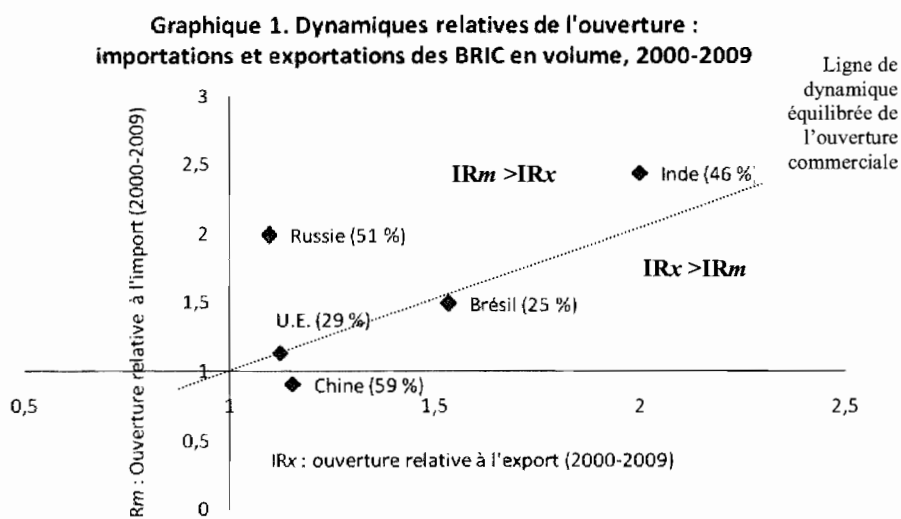
Source : WTO, 2010. X : exportations. M : importations. n. d. : non disponible.

Si l'Inde, la Chine et la Russie présentent une intensité élevée des flux commerciaux dans l'activité totale, traduite par un indice de Balassa proche de 50 %, le Brésil et l'Union Européenne montrent un indice deux fois moins élevé. En revanche, l'intensité de ces mêmes flux par habitant pour la Russie et surtout l'Union Européenne dépasse largement les niveaux des autres pays sous revue, y compris celui du Brésil dont le PIB par habitant est pourtant du même ordre que celui de la Russie.

Si l'on examine les dynamiques d'ouverture commerciale de ces pays (à partir des données mentionnées dans la dernière ligne du Tableau 2), on obtient une vision complémentaire de celle qui vient d'être présentée. En rapportant la croissance en volume des flux commerciaux durant la dernière décennie à celle du PIB, on mesure l'intensité quantitative du processus d'ouverture relatif à chaque économie. Soit, pour les exporta-

tions : $IR_x = I_x/I_{pib}$ et $IR_m = I_m/I_{pib}$, où IR_x (resp. IR_m) est l'indice 2009 d'ouverture relative aux exportations (resp. aux importations), I_x (resp. I_m) est l'indice 2009 des exportations (respectivement des importations) en volume, I_{pib} l'indice 2009 de PIB en volume, tous les indices étant normés à 100 en 2000.

Le Graphique 1 représente les économies selon leurs valeurs respectives d' IR_x et d' IR_m .



Source : calculs de l'auteur d'après WTO, 2010.
(rappel de l'indicateur de Balassa pour 2007-2009)

Une valeur supérieure à 1 signifie que la croissance réelle du flux considéré a été supérieure à celle du PIB, et inversement. Le quadrant Nord-Est est donc celui d'une dynamique d'ouverture relative durant la période considérée, puisqu'il regroupe les économies dont le commerce extérieur dans ses deux dimensions a augmenté plus vite que l'activité économique générale. Si toutes les économies considérées ont connu une ouverture commerciale relative à l'export ($IR_x > 1$), tel n'est pas le cas des importations : en Chine, les importations ont augmenté moins vite que le PIB ($IR_m < 1$). Selon cette approche, l'ouverture relative la plus prononcée est sans conteste celle de l'Inde, dont la croissance du commerce international a été deux à deux fois et demie plus rapide que celle du PIB. En Inde et en Russie, l'augmentation de l'intensité du PIB en importations a été plus rapide que pour les exportations ($IR_m > IR_x$), tandis que le Brésil et la Chine présentent la situation inverse (l'Union Européenne connaissant une croissance identique des deux indices). On est bien loin d'une trajec-

toire unique pour ces pays, qui traduise une dynamique d'ouverture alignée sur un quelconque modèle.

Ce phénomène ne concerne pas seulement l'ouverture commerciale et productive : l'ensemble des comptes de la balance des paiements est resté sous surveillance des autorités de ces pays durant leurs réformes, quand bien même les organisations financières internationales les pressaient d'accélérer la libéralisation. La convertibilité du rouble russe n'est complète que depuis juillet 2006. Celles de la roupie indienne, effective en compte courant depuis 1994, et du yuan chinois ne commencent à être envisagées pour le compte en capital que depuis quelques mois. Celle du real brésilien continue de connaître des restrictions. En somme, la connexion des systèmes financiers des BRIC avec ceux du reste du monde est encore loin d'être totale.

Les modes d'insertion, ou comment naviguer dans l'océan de la mondialisation ?

En elle-même, l'ouverture économique n'est pas synonyme d'émergence. Elle ne peut soutenir le processus de croissance accélérée que si elle reste compatible, dans la durée, avec le règlement des obligations extérieures du pays. Autrement dit, la balance des paiements ne doit pas souffrir excessivement de l'ouverture, au risque de mettre en péril la trajectoire d'ensemble de l'économie, ainsi que le Brésil (années 1980), l'Inde (en 1991) et la Russie (en 1998) l'ont vécu tour à tour à leurs dépens. Il est donc intéressant de confronter les moyens par lesquels les BRIC ont réussi à conjuguer leur insertion internationale et leur progression économique, à l'image des trajectoires passées du Japon (durant les années 1960-70), ou des « dragons » asiatiques (durant les années 1970-80).

2^{ème} idée reçue : l'émergence est synonyme d'excédent courant

L'arbre chinois ayant tendance à cacher la forêt de l'émergence, une idée préconçue concernant les BRIC pourrait être que l'émergence implique un excédent de la balance commerciale, ou à défaut un excédent courant. Le raisonnement sous-tendant cette idée serait que si les transformations internes s'accompagnent d'une libéralisation en compte courant, imposant par là même une contrainte de convertibilité pour la mon-

naie nationale, il paraîtrait nécessaire de bénéficier d'excédents courants pour soutenir une dynamique de croissance forte sur plus de dix ans. Dans le cas contraire, l'émergence poserait rapidement un problème de solvabilité extérieure.

Ce n'est pourtant pas le cas. Certes, la Russie et la Chine sont deux économies dont l'émergence s'est accompagnée d'excédents courants reconduits sur une longue durée, mais l'Inde et le Brésil présentent deux cas contraires. Durant la longue période de son ascension économique, la Chine elle-même a pu enregistrer par moments des déficits (Tableau 3).

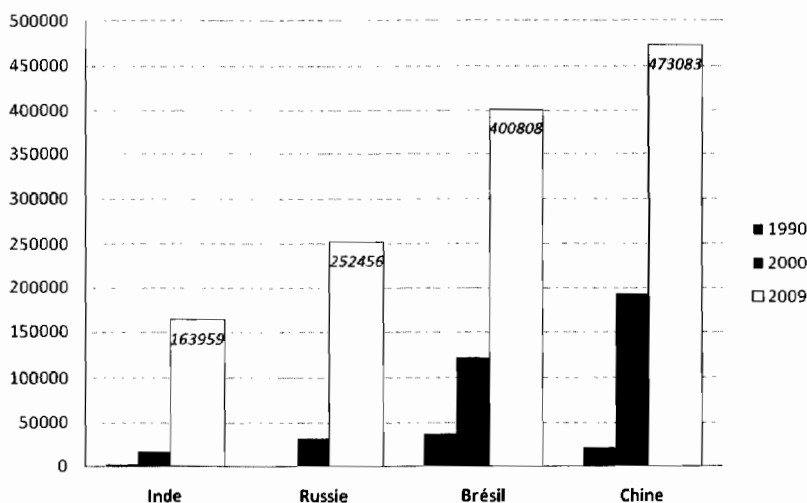
Tableau 3.
Soldes extérieurs comparés des BRIC, 1987-2008

Balance transactions courantes, solde (%PIB)	Excédent moyen	Excédent minimum	Excédent maximum
Brésil (1995-2008)	-1,62	-4,32	1,76
Russie (1999-2008)	10,11	5,95	18,04
Inde (1992-2008)	-0,7	-2,21	1,53
Chine (1987-2008)	2,89	-1,94	10,99

Source : Vercueil, 2010, 122.

Si la croissance du Brésil et de l'Inde a pu s'accommoder durablement d'un déficit courant, c'est en grande partie grâce au flot d'investissements qui a afflué dans ces deux économies durant la période. S'agissant des investissements directs étrangers, leur stock a été multiplié par 10 au Brésil, par 100 en Inde, durant les deux dernières décennies (Graphique 2).

Graphique 2. Stocks d'IDE entrants des BRIC, 1990-2010
(Mns US \$ courants)



Source : UNCTAD, 2010, 172.

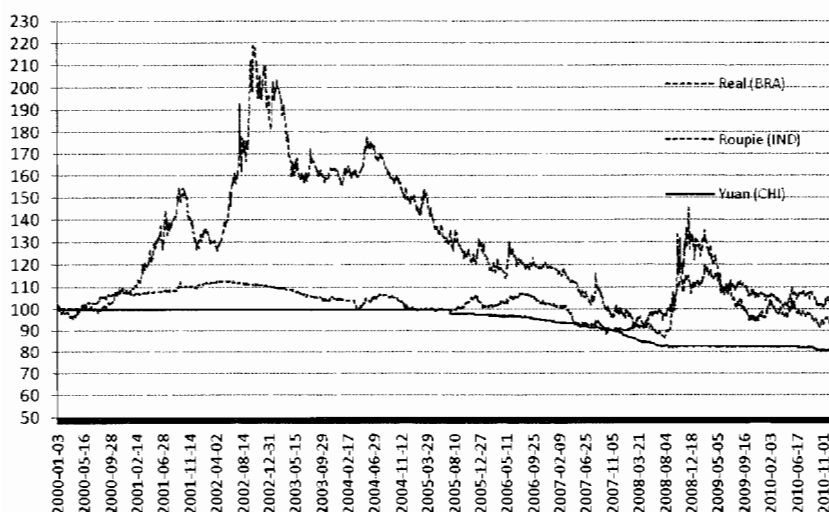
En Inde, les flux nets d'IDE et d'investissement en portefeuille ont atteint chacun 12 milliards de dollars par an en moyenne entre 2005 et 2009 (avec une plus grande volatilité pour les investissements en portefeuille). Leur addition a permis de compenser le déficit de la balance courante. Au Brésil, les flux nets d'IDE ont été plus considérables encore avec une moyenne annuelle de 28 milliards sur la période 2005-2009, contre 20 milliards pour les investissements en portefeuille. Tout comme pour l'Inde, ces flux ont largement financé le déficit courant qui s'est développé durant les trois dernières années au Brésil.

3^{ème} idée reçue : l'émergence requiert une sous-évaluation réelle du taux de change

L'émergence est-elle nécessairement liée à une sous-évaluation réelle du taux de change, qui permettrait de développer les exportations au détriment des partenaires commerciaux de ces pays, en particulier les pays occidentaux ? Cette idée, qui sous-tend certaines présentations rapides de l'insertion internationale de ces pays, ne résiste pas à un examen même sommaire.

Les évolutions respectives des taux de change nominaux du yuan, de la roupie et du real permettent de procéder à une première différenciation. La Chine a conservé l'ancrage nominal de sa monnaie sur le dollar jusqu'en 2005 et n'a introduit un flottement contrôlé qu'ensuite, interrompu il est vrai au moment du déclenchement de la crise financière internationale. Dans l'intervalle (3 ans), le yuan s'est apprécié nominalement d'un peu moins de 20 % par rapport au dollar. La roupie indienne, quant à elle, s'est dépréciée jusqu'en 2002. Elle a ensuite connu une période d'appréciation nominale lente et inégale, jusqu'au déclenchement de la crise. Des trois monnaies, c'est le real qui a connu les fluctuations les plus violentes, avec une forte dépréciation entre 2001 et 2003, puis une appréciation graduelle jusqu'à la survenue de la crise, qui déclenche de nouvelles turbulences. En fin de période (fin décembre 2010), le taux de change nominal de la roupie par rapport au dollar est revenu aux alentours de son niveau de janvier 2000, tandis que le yuan s'appréciait de 20 % et le real de 7 % (Graphique 3).

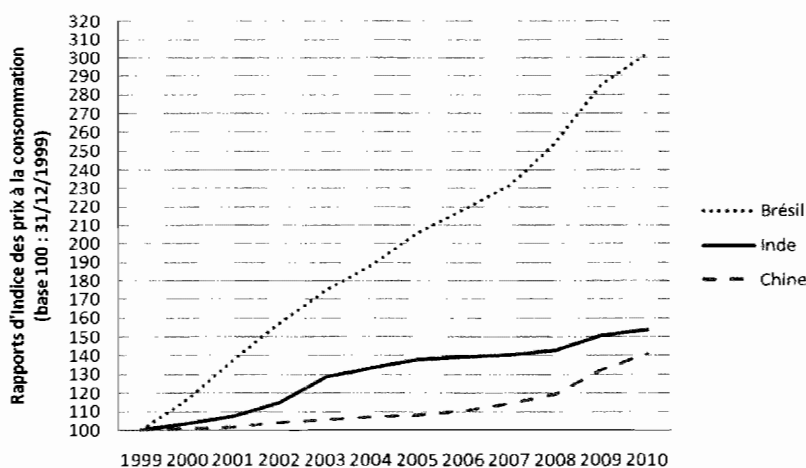
Graphique 3. Taux de change nominal du Dollar vis-à-vis du Real, de la Roupie et du Yuan : 2000-2010



Source : Calculs de l'auteur d'après Réserve Fédérale Américaine, 2011.

Données en moyenne journalière. Base 100 : 03/01/2000.

Graphique 4. Ecart cumulé d'inflation avec les Etats-Unis (Brésil, Inde, Chine, 2000-2010)



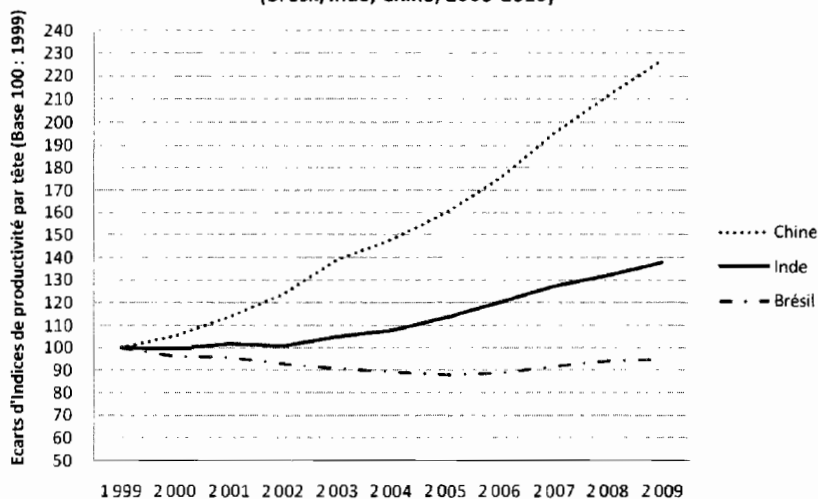
Source : calculs de l'auteur d'après The World Bank Database 2010.

Dans le même temps, les écarts (positifs) cumulés d'inflation avec les États-Unis ont atteint 40 % pour la Chine, 54 % pour l'Inde et plus de 200 % pour le Brésil (Graphique 4). Si l'on ne tenait pas compte des écarts de croissance de la productivité, ces évolutions signaleraient une

appréciation réelle de 40 % pour le yuan, de 50 % pour la roupie et de 210 % pour le real.

Mais la comparaison avec les États-Unis des évolutions de la productivité, mesurée par le PIB par employé, accentue les divergences entre les trajectoires de chaque pays : la Chine connaît une croissance de sa productivité par tête qui a creusé en 10 ans un écart cumulé de 127 points avec les États-Unis. L'écart n'est que de 38% pour l'Inde et il est négatif (-5 %) pour le Brésil (Graphique 5).

Graphique 5. Ecart cumulé de productivité par tête avec les États-Unis (Brésil, Inde, Chine, 2000-2010)



Source : calculs de l'auteur d'après Groeningen Growth and Development Center, 2010.

Au sein des BRIC, il n'y a donc que la Chine dont l'émergence se soit accompagnée d'une dépréciation réelle persistante et significative de la monnaie durant la période (65 à 70 % en cumulé si l'on s'en tient aux estimations préliminaires réalisées ci-dessus). La roupie indienne a subi une appréciation réelle située entre 15 et 20 %, tandis que le real brésilien connaissait une appréciation réelle de plus de 200 %. Quant à la Russie, les travaux de la Banque Mondiale sur le taux de change effectif réel du rouble montrent une appréciation de 46 % entre 2003 et 2009 (World Bank, 2010b). Pour accepter l'idée de la persistance en fin de période d'une sous-évaluation de ces monnaies, il faudrait supposer qu'elles étaient massivement sous-évaluées au début des années 2000, hypothèse qui n'est pas soutenue par l'examen de la balance courante de ces pays en début de période – même pour la Russie qui a laissé glisser le rouble de 40 % entre août et octobre 1998, mais dans un contexte fortement inflationniste. Si la Russie est parvenue à maintenir un excédent courant malgré l'appréciation réelle de son taux de change, c'est grâce à

l'augmentation de ses recettes d'exportations de matières premières, en particulier énergétiques. Le Tableau 4 reprend et synthétise les éléments présentés ci-dessus en les reliant aux données (actualisées) du Tableau 1 sur les soldes courants.

Tableau 4.
Évolutions de change réel et du compte courant des BRIC, 2000-2010

	Évolution estimée du taux de change réel par rapport au dollar	Évolution du compte courant de la Balance des paiements
Brésil	Appréciation réelle de 200 %	Déficit persistant (-0,7 % du PIB en moyenne)
Russie	Appréciation réelle de 45-50 % (sur 2003-2009)	Excédent persistant (+9,3 % du PIB)
Inde	Appréciation réelle de 15-20 %	Déficit persistant (-0,5 % du PIB)
Chine	Dépréciation réelle de 65-70 %	Excédent persistant (+5,5 % du PIB)

La description des conditions monétaires de l'ouverture économique proposée par cette rapide confrontation est donc celle d'une divergence des trajectoires individuelles, et pas celle d'une homogénéité dictée par une « one best way ». Elle montre que d'autres voies que la sous-évaluation systématique ont pu être empruntées par certaines de ces économies pour faire de leur immersion dans la mondialisation un levier de leur émergence.

Conclusion

Les trajectoires d'émergence empruntées par les BRIC illustrent bien la variété des modes d'insertion d'économies à revenus intermédiaires dans les courants d'échanges mondiaux, variété irréductible à des approches monistes faisant tour à tour du taux de change, des coûts de production ou d'un programme de réformes strictement cadencé l'alpha et l'oméga du succès. Elles montrent *a contrario* l'intérêt d'une modélisation d'une telle diversité : on ne peut pas se contenter d'affirmer, par exemple, que la compétitivité internationale des économies émergentes ne réside pas uniquement ni toujours dans la faiblesse de leurs coûts salariaux unitaires ; il faut aussi élaborer une voie d'analyse des formes que cette compétitivité prend dans la réalité.

Cette élaboration peut nourrir tout un agenda de recherches. Prenant appui sur la littérature existante en matière d'avantages concurrentiels, on

peut en proposer, à titre exploratoire, une première répartition qui distinguerait trois formes principales.

- *Avantages malthusiens – rentiers* : s'inspirant de l'analyse de la rente proposée par Thomas Malthus (1846, 125), on qualifierait ainsi la possibilité pour des agents économiques de tirer parti d'un stock de ressources rares et non reproductibles présent sur le territoire national. Dans la mesure où ces ressources font l'objet d'une demande par le reste du monde, il est possible pour ces agents d'en extraire, au moins temporairement, une rente issue du différentiel entre le prix de vente et le coût de production.
- *Avantages ricardiens – en coûts relatifs* : à partir de la théorie classique des avantages comparatifs élaborée par David Ricardo (1821, 153-155), on étudierait dans ce cas les avantages relevant de la capacité qu'ont certaines organisations de produire à moindre coût, dans un pays donné, des biens qui pourraient théoriquement être produits dans d'autres pays. Dans cette catégorie seraient compris les biens et services intensifs en facteurs – fixes – relativement abondants pris en compte par la théorie néo-classique du commerce international mais aussi, potentiellement, des catégories de production qui échappent au pouvoir explicatif de l'approche « H.O.S »³.
- *Avantages schumpéteriens – en qualité* : prenant pour point de référence la théorie de la concurrence par l'innovation de Joseph Schumpeter (1939, 47-61), on qualifierait ainsi les avantages relevant de la possibilité pour les organisations de dominer leur marché par l'innovation technologique ou commerciale. Celle-ci leur confère en effet une compétitivité hors coût liée à des éléments de monopole qui peuvent être protégés (dans certaines limites) des effets de l'imitation concurrentielle par l'environnement institutionnel (dispositifs juridiques de protection de la propriété intellectuelle, par exemple) ou par les processus d'innovation eux-mêmes.

L'agenda de recherches dessiné par cette typologie des avantages comparatifs est certes ambitieux. Il s'agit de proposer une qualification cohérente et aussi générale que possible des trajectoires d'insertion des économies émergentes dans les flux d'échanges mondiaux, dans une perspective théorique qui rende justice à la variété des ressorts possibles de la compétitivité, y compris au niveau micro-économique, et aux cadres institutionnels qui favorisent leur développement. Pour ce faire, il paraît nécessaire de s'appuyer sur une analyse des processus concurrentiels qui

3. Terminologie reprenant les initiales des noms d'Eli Hecksher, Bertil Ohlin et Paul Samuelson, fondateurs de la théorie des avantages comparatifs élaborée par l'approche néo-classique du commerce international.

tienne compte des stratégies des organisations sur le terrain. Celles-ci mobilisent des ressources de nature très diverse pour pérenniser leurs positions sur un marché, en cherchant à s'adapter aux contextes auxquels elles sont confrontées. Les approches évolutionnaires et institutionnalistes des processus concurrentiels sont à même de fournir le socle théorique d'une telle analyse.

Bibliographie

- Blanchard O., Dornbush R., Krugman P., Layard R., Summers L. (1991), *Reforms in Eastern Europe*, Cambridge (Mass.), MIT Press.
- Brami Celentano A. et Siroën J.-M. (2007), « Mondialisation et politique fiscale au Brésil », *Les études du CERI*, n°140, décembre 2007, 50 p.
- BRI (1990), *60ème Rapport Annuel*, Bâle, BRI.
- Economic Commission for Europe (1992), *Economic Bulletin for Europe Vol. 44*, Geneva, United Nations.
- FMI, Banque Mondiale, OCDE, BERD (1991), *L'économie de l'URSS*, Paris, OCDE.
- Gipouloux F. (1986), « Chine : L'ouverture à l'étranger », *Revue Tiers-Monde*, 1986, Vol. 27, n°108, p. 825-841.
- Groeningen Growth and Development Center (2010), *Total Economy Database (TEB)*, *The Conference Board*, <http://www.conference-board.org/data/economydatabase/>
- Gupta P. (2005), « Macroeconomic Determinants of Remittances: the Case of India », *IMF Working Paper*, WP/05/224, December 2005.
- Landy F. (2001), « Libéralisation économique en Inde : inflexion ou rupture ? », *Revue Tiers Monde*, Vol. 42, n°165, p. 9-16.
- Malthus T. (1846), *Principes d'économie politique considérés sous le rapport de leur application pratique*, Paris, Guillaumin et Cie.
- Nordhaus W., Peck M., Richardson T. (1991), « Do Borders Matter? Soviet Economic Reforms after the Coup », *Brookings Papers on Economic Activity*, Vol. 2, p. 321-340.
- North D. (1991), « Institutions », *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 5, n°1, p. 97-112.
- Piveteau A. et Rougier E. (2010), « Émergence, l'économie du développement interpellée », *La Revue de la Régulation*, 7, 1^{er} semestre 2010, (<http://regulation.revues.org/index7734.html>).
- Ricardo D. (1993), *Des principes de l'économie politique et de l'impôt*, (1821), Paris, GF-Flammarion.

- Schumpeter J. A. (1964), *Business Cycles. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, (1939), New-York, Mc Graw-Hill.
- UNCTAD (2010), *World Investment Report 2010*, Geneva, UNCTAD.
- Vercueil J. (2002), *Transition et ouverture de l'économie russe. Pour une économie institutionnelle du changement*, Paris, L'Harmattan.
- Vercueil J. (2007), « La Russie et l'OMC : dernière ligne droite », *Russie.Nei.Visions*, n°16, IFRI, février 2007, consultable sur www.ifri.org.
- Vercueil J. (2010), *Les pays émergents. Brésil-Russie-Inde-Chine... Mutations économiques et nouveaux défis*, Paris, Bréal.
- World Bank (2010a), *Investing across Borders 2010*, Washington, The World Bank.
- World Bank (2010b), *Russian Economic Report 2010*, Washington, The World Bank.
- WTO (2010), *Trade Profiles 2010*, Geneva, World Trade Organization.

Le Vietnam : l'autre miracle asiatique ?

Jean-Raphaël Chaponnière et Jean-Pierre Cling

Après trente ans de conflit (1945-1975), le Vietnam a subi plus de dix années d'isolement politique et économique international (hors bloc soviétique), dont les effets ont été aggravés par les erreurs de la planification et les problèmes créés par la collectivisation de l'agriculture. L'économie vietnamienne était exsangue au début des années 1980 et le pays figurait alors parmi les plus pauvres du monde. Quelques années après le début des réformes en Chine (1978) et peu après le lancement de la *Perestroika* en Union Soviétique (1984), le Vietnam a lancé fin 1986 son propre processus de réformes économiques visant à transformer une économie totalement contrôlée par l'État en une « économie de marché à orientation socialiste » (Rama, 2008).

Depuis le lancement du *Doi Moi* (« Rénovation »), l'économie vietnamienne a enregistré un taux de croissance élevé et a accentué son intégration dans l'économie mondiale. Après plus de deux décennies de croissance rapide et de réduction de la pauvreté, le PIB/habitant dépasse 1000 dollars et le Vietnam est appelé à devenir un pays à revenu intermédiaire dès 2011-2012¹. Il a ainsi rejoint la Chine dans la troisième vague des pays émergents asiatiques, suivant en cela les « tigres » de l'Est (Co-

1. Selon la classification établie par la Banque mondiale, pour devenir un PRI un pays doit dépasser durablement un seuil de revenu national par habitant fixé actuellement à un niveau un peu supérieur à 1000 dollars.

rée du Sud, Hong Kong, Singapour, Taiwan) et du Sud-Est asiatique (Indonésie, Malaisie, Thaïlande, etc.). Cette performance a amené *The Economist* à qualifier le Vietnam d'« autre miracle asiatique » avec la Chine².

À la suite des autres pays émergents asiatiques, le Vietnam poursuit un modèle de croissance par l'exportation, dans le cadre duquel comme son nom l'indique les exportations sont considérées comme un moteur essentiel de la croissance. Thirlwall (1994) met en évidence les principaux bénéfices à attendre de ce modèle du point de vue macro-économique : stimulation de la demande intérieure et soutien à l'épargne et à l'investissement, augmentation de la capacité d'importation de l'économie grâce à la hausse des exportations. La mise en œuvre de cette stratégie s'est accompagnée jusqu'à la période récente de la poursuite d'une politique de substitution à l'importation et d'une forte intervention de l'État qui, dans le cas vietnamien, s'effectue à travers les entreprises publiques. Le Vietnam a suivi le « modèle asiatique » de développement, avec des résultats tout aussi remarquables que les pays qui l'ont précédé dans cette voie (Banque mondiale, 1993).

On présente dans ce chapitre un premier bilan de l'émergence du Vietnam depuis une vingtaine d'années, en se centrant sur la dimension internationale de ce processus. On s'interroge en particulier sur la comparaison du Vietnam avec les autres expériences asiatiques, et plus particulièrement avec la Chine qui est le seul pays au monde avec le Vietnam à combiner un monopole du pouvoir détenu par le Parti communiste avec une économie de marché. Ceci nous amène à étudier la question de l'impact potentiel de l'émergence de la Chine sur le Vietnam. Une des principales critiques portées aux stratégies de croissance par l'exportation concerne en effet la possibilité de phénomènes d'éviction (*crowding out*) ou de surcapacités, liés au fait que ces stratégies mettent les PED en concurrence entre eux. L'exemple du textile-habillement où la Chine évince la plupart de ses concurrents depuis la disparition totale des quotas internationaux en 2005 est emblématique de ces effets d'éviction, susceptibles de jouer notamment au détriment du Vietnam.

La première partie de ce chapitre analyse les politiques économiques suivies dans le cadre du *Doi Moi*, ainsi que leurs résultats en termes de croissance et de réduction de la pauvreté en les situant dans un contexte régional et en particulier en comparaison avec la Chine. Dans une deuxième partie, nous étudions la spécialisation du commerce extérieur du Vietnam, et les performances récentes ainsi que la concurrence avec la Chine, notamment dans le textile-habillement. Enfin, la troisième et dernière partie du chapitre évalue l'impact de la crise internationale en

2. *The Economist*, numéro spécial Vietnam, 24 avril 2008.

s'interrogeant sur les perspectives de l'après-crise, tant du point de vue de la croissance que de l'insertion internationale.

Le Vietnam, nouveau pays émergent asiatique

Au début des années 1980, le Vietnam faisait face à de graves difficultés économiques, caractérisées par une pénurie de produits alimentaires de base, une dette extérieure non contrôlée, ainsi que des déséquilibres macro-économiques croissants (inflation, déficits budgétaire et commercial) et un ralentissement de la croissance. En décembre 1986 (soit exactement huit ans après les réformes chinoises lancées en décembre 1978), le Vietnam a réagi en lançant un programme de réformes économiques intitulé *Doi Moi* (« Rénovation »). Le modèle de croissance suivi par le Vietnam dans le cadre du *Doi Moi* au cours des deux dernières décennies s'est traduit par de profondes transformations économiques et sociales.

Le Doi Moi et l'économie socialiste de marché

Comme en Chine, les réformes ont d'abord concerné l'agriculture qui a été décollectivisée progressivement ; les paysans se sont vus accorder plus d'autonomie et les prix agricoles ont été libéralisés. On a par ailleurs assisté à la création d'un secteur privé, constitué principalement (au moins à l'origine) de petites et moyennes entreprises. Les grandes entreprises publiques ont cependant continué à contrôler des pans entiers de l'économie, en particulier dans l'industrie et les services. Le système de planification centralisée a été démantelé pour l'essentiel. Le processus de libéralisation extérieure a aussi été rapide, avec l'abolition du monopole du commerce extérieur détenu par l'État. Des exonérations de droits de douane ont été appliquées pour les inputs utilisés pour l'exportation, afin de favoriser leur développement. D'une manière générale, les droits de douane ont baissé régulièrement et les barrières non tarifaires ont été réduites. L'investissement étranger a été promu activement, en particulier à l'aide de forts avantages fiscaux.

Depuis la fin de l'embargo imposé par les États-Unis en 1994, le Vietnam a renoué avec la communauté internationale (retour de l'aide internationale) et a signé plusieurs accords commerciaux qui ont accéléré ses processus de croissance économique et d'intégration internationale entamé avec le *Doi Moi*.

Suite à l'adhésion à l'ASEAN³ (1997), les droits de douane sur les importations en provenance des pays de l'ASEAN ont été progressivement réduits à un niveau inférieur à 5 % depuis 2006 dans le cadre de la zone de libre-échange est-asiatique (en anglais, *Asian Free Trade Area* ou AFTA). Cette réduction des droits a également été appliquée par les autres membres de l'ASEAN aux exportations de produits vietnamiens, qui ont ainsi bénéficié d'un meilleur accès à leur marché. Le projet de zone de libre échange signé en 2004 entre l'ASEAN et la Chine (*ASEAN-China Free Trade Agreement* ou ACFTA) a ensuite entraîné des réductions supplémentaires de droits de douane vis-à-vis de la Chine, premier fournisseur du Vietnam, sachant que les échanges entre ces deux pays ne seront totalement libéralisés qu'en 2015.

En 2000, le Vietnam a signé un accord bilatéral de libre-échange avec les États-Unis (*United States Bilateral Trade Agreement* ou USBTA). Cet accord a ouvert les portes du marché américain aux produits vietnamiens (soumis toutefois à des quotas). Les exportations vietnamiennes sur le marché américain se sont vues accorder le statut de « nation la plus favorisée » (NPF) dans le cadre de ce traité depuis 2002, et les droits de douane moyens sur les produits vietnamiens sont passés d'environ 40 % à 3-4 % ; en contrepartie, le Vietnam a réduit ses droits sur les importations en provenance des États-Unis et a pris plusieurs engagements d'ouverture aux investisseurs américains.

Début 2007, le Vietnam a adhéré à l'OMC, après plus de 10 ans de négociations, et exactement 20 ans (à un mois près) après l'adoption du *Doi Moi*. En tant que membre de l'OMC, le Vietnam bénéficie désormais du statut de nation la plus favorisée (NPF) dans tous les pays membres (ce qui veut aussi dire qu'aucun quota ne sera plus appliqué sur ses exportations) et doit de son côté appliquer l'ensemble des règles de l'OMC. L'adhésion à l'OMC consacre donc dans une certaine mesure un long processus de réforme et d'intégration dans l'économie mondiale.

Le Vietnam a largement anticipé son adhésion à l'OMC en pratiquant un désarmement tarifaire rapide depuis les années 1990. Ainsi, le droit de douane moyen (moyenne arithmétique) a été réduit à 17,4 % à la veille de l'adhésion alors qu'il atteignait encore 23,3 % 10 ans auparavant.

Le taux de protection effective⁴ a connu une baisse encore plus rapide. Il a ainsi décliné de 59,5 % en 1997 à 26,2 % en 2001 soit une division par

3. L'ASEAN (Association des nations du Sud-est asiatique) compte 10 membres : Brunei ; Cambodge ; Indonésie ; Laos ; Malaisie ; Myanmar ; Philippines ; Singapour ; Thaïlande ; Vietnam.

4. Le taux de protection effective pour un bien est calculé comme le produit du taux de protection douanière appliqué au bien par le prix de ce bien sur le marché mondial, auquel on soustrait le taux de protection appliqué aux biens intermédiaires incorporés dans le processus de production, multiplié par le prix de ces biens sur le marché mondial.

plus de 2 (Athukorala, 2006). Dans l'industrie, le taux de protection effective est quant à lui passé de 121,5 % à 43,9 %.

Le taux moyen de droits de douane est comparable à celui de la Chine avant son adhésion. Ce taux est très supérieur à celui de l'Indonésie, de la Malaisie ou des Philippines. Il est aussi très supérieur au taux moyen actuel de la Chine (Banque mondiale, 2006). Le Vietnam s'est engagé à consolider⁵ ses droits de douane sur la plupart des produits à des taux compris entre 0 et 35 %. Les droits de douane sur les automobiles et les motocyclettes vont rester plus élevés, dans la mesure où le Vietnam souhaite protéger son industrie nationale (dans l'automobile, il ne s'agit que d'assemblage en petites quantités). Certains produits sensibles (œufs, tabac, sucre et sel) vont demeurer protégés par des quotas. Les réductions sur la plupart des taux consolidés, qui vont passer de 17,4 % en moyenne en 2007 à 13,6 % en 2019, s'étaleront sur une période de 12 ans. Le taux moyen appliqué sur les produits agricoles va être réduit de 27,3 % début 2007 à 21,7 % en 2019. Ce taux est plus bas que ses voisins : la Thaïlande et les Philippines ont des droits moyens pour ces produits de respectivement 36 % et 34 %.

Des performances économiques remarquables

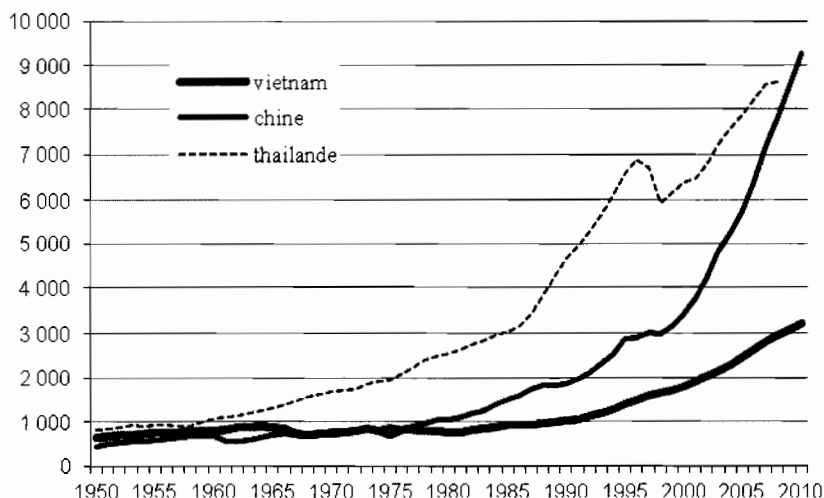
Les résultats de cette politique de réforme et d'intégration internationale ont été une accélération de la croissance du PIB qui, au cours des deux dernières décennies (1986-2006), a atteint 7,5 % par an, soit un des rythmes les plus élevés du monde après la Chine où la croissance a été proche de 10 % par an.

Ces résultats en termes de croissance économique doivent toutefois être relativisés en les replaçant dans le cadre des performances de longue période. Ainsi, alors que le niveau de PIB/habitant (mesuré en parité de pouvoir d'achat) du Vietnam était supérieur à celui de la Chine et à peine inférieur à celui de la Thaïlande au début des années 1950, l'écart s'est considérablement creusé avec ces deux pays en un demi-siècle (Graphique 1).

Bien que la libéralisation financière ait été progressive et relativement modeste, le Vietnam a reçu des flux importants d'investissements directs étrangers. Ces investissements sont en forte croissance depuis 2005 et ont dépassé 20 milliards de dollars en 2009 en termes d'investissements approuvés, malgré la crise économique mondiale (Graphique 2).

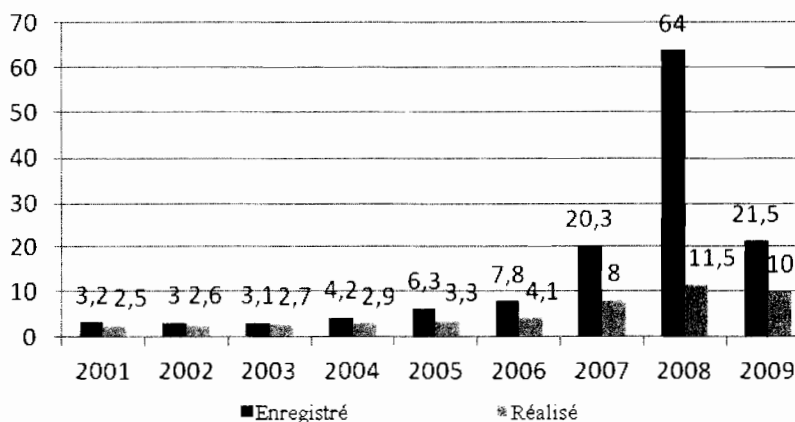
5. Les droits consolidés correspondent aux droits maximums qu'un pays s'est engagé à appliquer pour un produit donné vis à vis de l'OMC.

Graphique 1.
Évolution du PIB/habitant en Chine, en Thaïlande et au Vietnam
à prix constants et en parité de pouvoir d'achat (1950-2008)



Source : the Conference Board and Groningen Growth and Development Centre, Total Economy Database, Juin 2009 (<http://www.conference-board.org/economics>).

Graphique 2.
Montant annuel des projets d'investissement directs étrangers (2001-2009)
En milliards de dollars



Source : MPI.

Lecture du graphique : en règle générale (à l'exception de la bulle de 2008 qu'expliquent des projets immobiliers), environ la moitié des investissements prévus (enregistrés) sont effectivement réalisés, sachant que la mise en œuvre des grands projets s'étale sur plusieurs années. En période de croissance des projets, l'écart entre investissements enregistrés/réalisés s'accroît par nature compte tenu des délais de mise en œuvre.

Les flux d'investissements directs enregistrés en balance des paiements ont observé la même croissance que le montant des projets d'investissements (passant à 7 milliards de dollars en 2007 et à 8 milliards de dollars en 2008, dernière année pour laquelle ces données sont disponibles). Les cinq premiers investisseurs, qui sont tous asiatiques (Japon, Singapour, Taiwan, Corée et Hong Kong), contribuent à près des deux tiers des investissements réalisés au cours des vingt dernières années (1988-2007).

Ces investissements se dirigent pour moitié vers l'industrie manufacturière (flux cumulés). Le secteur pétrolier (offshore) a reçu un peu moins du quart des investissements réalisés au cours des dernières années et le secteur du tourisme est le troisième secteur recevant des investissements importants.

Les entreprises avec participation étrangère contribuent de manière déterminante au dynamisme des exportations. Elles assurent la majorité (56 %) des exportations totales et 48 % des exportations hors pétrole. L'ensemble de la production et des exportations pétrolières est réalisé en partenariat avec des groupes pétroliers étrangers.

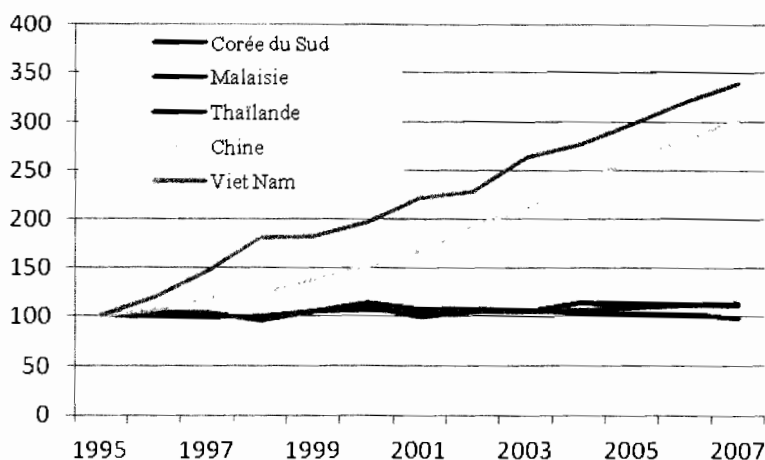
Les investissements étrangers sont très concentrés géographiquement. Ho-Chi-Minh Ville et ses proches environs en reçoivent près des deux tiers, tandis que le delta du Fleuve Rouge (Hanoï et sa région) en reçoit plus du quart. Au total les deux principales régions économiques du pays attirent environ 90 % des investissements étrangers, alors que seulement 41 % de la population y vit. Cette concentration est source de profonds déséquilibres et contribue à l'importance des migrations internes des travailleurs vietnamiens.

La croissance des exportations vietnamiennes a approché 20 % par an en valeur depuis le milieu des années 1980, une croissance qui dépasse même celle de la Chine (environ 15 % par an). La compétitivité du Vietnam a bénéficié de la dépréciation du dollar depuis 2003, dans la mesure où la monnaie nationale est ancrée de manière implicite sur le dollar.

Grâce à cette croissance, la part de marché du Vietnam au niveau mondial a connu la plus forte progression de tous les pays asiatiques (Graphique 3). Elle a été multipliée par 3 depuis 1995. Au niveau mondial, le Vietnam demeure toutefois un petit exportateur, avec seulement 0,3 % du total des exportations mondiales (contre 1 % par exemple pour la Thaïlande).

La forte croissance économique enregistrée par l'économie vietnamienne s'est traduite par une réduction rapide de la pauvreté depuis les années 1990. Le taux de pauvreté monétaire s'est réduit de 58 % en 1993 (première année pour laquelle des données sont disponibles) à 16 % en 2006.

Graphique 3.
Évolution des parts de marché des exportateurs asiatiques (base 100=1995)



Source : CEPPI/Chelem.

Parallèlement, on a observé une croissance des inégalités, quoique moindre qu'en Chine. L'indice de Gini au niveau national a ainsi cru de 0,34 à 0,36 entre 1993 et 2006. En fait, l'appréciation de la dynamique des inégalités au Vietnam au cours de la dernière décennie reste sujette à débat. Si l'indice de Gini connaît une augmentation limitée, d'autres indicateurs mettent en lumière un fort accroissement des pressions inégalitaires. Ainsi, le ratio inter-quintiles (entre le quintile le plus riche et le plus pauvre de la population) est passé de 5,0 à 6,0 au cours de la même période, reflétant l'émergence d'une classe moyenne-supérieure concentrée dans les grandes villes. Des travaux analysant l'évolution d'indicateurs de bien-être non monétaire et de santé (malnutrition infantile) font également état d'une montée des inégalités (VASS, 2006).

Au niveau régional, l'évolution de la pauvreté a été très différenciée. Dans la région de Ho-Chi-Minh Ville (Sud-Est), et dans une moindre mesure dans le Delta du Fleuve Rouge (Hanoï), la pauvreté monétaire a quasiment disparu, et a fortiori la pauvreté alimentaire (désignée généralement sous le terme de « pauvreté extrême » dans les rapports internationaux). En revanche, certaines régions ont moins bénéficié de la réduction globale de la pauvreté. C'est en particulier le cas du Nord-Ouest, où tant la pauvreté générale que la pauvreté alimentaire ont peu diminué et demeurent très élevées.

Une spécialisation internationale en évolution

Dans cette partie, nous analysons la spécialisation internationale du Vietnam à l'aide d'indicateurs d'avantages comparatifs révélés calculés par les auteurs selon la méthodologie établie par le CEPPI (de Saint Vaury, 2008). Nous comparons également la spécialisation du Vietnam avec celle des principaux pays asiatiques et évaluons le degré de concurrence entre le Vietnam et ces pays, particulièrement la Chine.

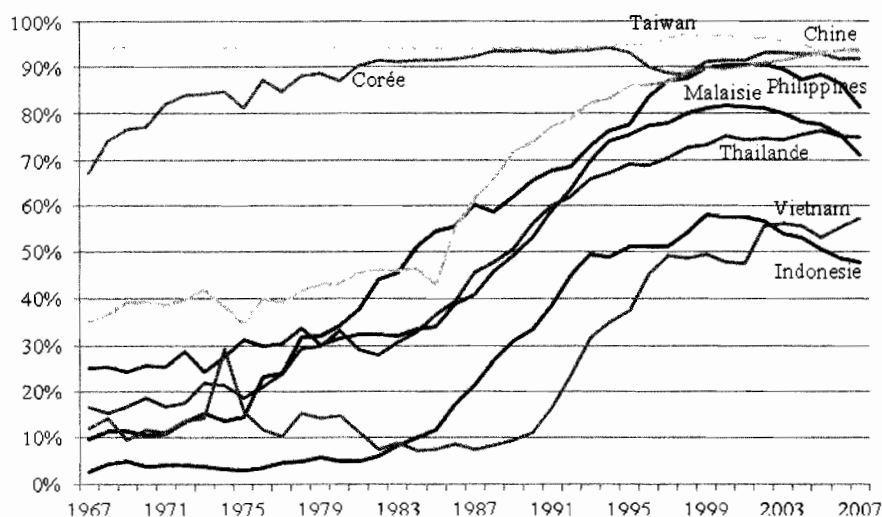
Un fort poids des matières premières et des produits intensifs en main-d'œuvre

La spécialisation du commerce extérieur vietnamien est relativement spécifique parmi les pays émergents asiatiques. Elle correspond essentiellement à un commerce « horizontal » dans lequel les biens échangés sont produits d'un bout à l'autre dans un même pays. Les exportations sont basées sur les ressources naturelles et sur les produits intensifs en main-d'œuvre, tandis que les importations portent surtout sur des biens intermédiaires et d'équipement (Chaponnière et Cling, 2009). La structure des avantages comparatifs révélés est significative de ce type de spécialisation, qui apparaît en particulier très différente de celle de la Chine ou de la Thaïlande, mais plus proche de celle de l'Indonésie.

Le pétrole brut est ainsi le premier avantage comparatif et était aussi jusqu'en 2009 le premier produit exporté (il a été remplacé depuis par le textile-habillement). Le Vietnam exporte également beaucoup de produits agricoles. Il est ainsi le premier exportateur mondial de poivre et de noix de cajou, le deuxième de riz et de café Robusta, et les exportations aquacoles progressent rapidement. Pour cette raison, plusieurs produits agricoles figurent parmi ses principaux avantages comparatifs. En sens inverse, le pétrole raffiné est son premier désavantage comparatif, suivi par le tissu utilisé pour l'industrie de l'habillement (l'industrie textile vietnamienne est de taille modeste) et par d'autres produits intermédiaires (fer et acier, plastiques et machines spécialisées).

Pourtant la structure des exportations s'est profondément transformée au cours des dernières années. Depuis 2002, les produits manufacturés contribuent à la majorité des exportations (Graphique 4). Il s'agit principalement de produits du textile-habillement mais aussi de manière croissante de produits électroniques.

Graphique 4.
Part des produits manufacturés dans les exportations totales (%)



Source : CEPII/Chelem

Le seuil de 50 % d'exportations industrielles dans l'ensemble des exportations a été atteint par les Philippines en 1984, par la Chine en 1986, par la Thaïlande et la Malaisie en 1989 et par l'Indonésie en 1995. Le fait que le Vietnam soit un exportateur de pétrole (environ 20 % du total des exportations) tend à réduire la part des produits manufacturés. Toutefois, la part des exportations de pétrole brut va décroître au cours des prochaines années suite à la construction en cours de plusieurs raffineries destinées à satisfaire la consommation domestique (celle de Dung Quat étant la première à entrer en exploitation en 2009).

La structure des exportations vietnamiennes, et le poids croissant du textile-habillement, sont caractéristiques d'un pays en développement aux premiers stades de son processus d'industrialisation. Avant même son adhésion à l'OMC, le Vietnam a bénéficié du démantèlement par l'UE des quotas imposés auparavant sur les produits du textile-habillement aux pays asiatiques depuis le début de 2005. Malgré la concurrence de la Chine, il est devenu un des premiers exportateurs mondiaux de ces produits. Depuis l'entrée en vigueur de l'accord bilatéral de libre-échange avec les États-Unis en 2002, les parts de marché du Vietnam dans ce pays n'ont cessé de progresser, et cette progression a été accélérée depuis 2007 grâce à la disparition des quotas vietnamiens consécutive à l'adhésion à l'OMC. Depuis 2008, le Vietnam est ainsi devenu le 2^{ème} exportateur de vêtements sur le marché américain, derrière la Chine.

La structure géographique et sectorielle du commerce extérieur est assez différenciée selon qu'on s'intéresse aux exportations ou aux importations, sachant que dans les deux cas l'Asie a une part déterminante. Les États-Unis (dont la part va croissant) et l'Union européenne représentent à eux deux un tiers des exportations. Il s'agit pour l'essentiel de biens de consommation (textile-habillement en particulier). En revanche, ces pays occupent une place modeste en tant que fournisseurs du Vietnam. Les pays asiatiques (ASEAN, Chine, Japon, etc.) reçoivent près de la moitié des exportations et sont à l'origine d'une part encore plus importante des importations. Les exportations vers ces pays (Chine et Japon en particulier) se composent pour l'essentiel de matières premières (pétrole brut, produits agricoles), tandis que les importations portent sur des biens intermédiaires et d'équipement. Les échanges commerciaux avec la Chine sont très déséquilibrés, avec un taux de couverture des importations par les exportations de seulement 40 %. Il est à noter que le Vietnam participe encore peu à la division régionale du travail en matière industrielle, qui se caractérise par des échanges importants de produits intermédiaires entre la Chine et ses partenaires asiatiques, notamment pour les produits électroniques.

La concurrence Vietnam/Chine et le cas du textile-habillement

Compte tenu de la compétitivité de la Chine, devenue le premier exportateur mondial de marchandises en 2009, le degré de concurrence avec ce pays est un élément déterminant pour évaluer les perspectives de croissance des exportations vietnamiennes au cours des prochaines années. Pour prendre l'exemple du textile-habillement, les PED directement en concurrence avec la Chine (Mexique, pays africains, etc.) ont particulièrement souffert depuis la disparition des quotas internationaux sur ces produits en 2005 (ce qui n'est pas le cas du Vietnam comme on l'a vu).

Afin d'évaluer la concurrence entre le Vietnam et la Chine ainsi qu'avec les autres pays asiatiques émergents sur les exportations de marchandises, nous comparons les structures d'exportations de ces pays à un niveau fin sur le marché des États-Unis, qui sont le premier client du Vietnam. Nous utilisons pour cette comparaison les données-miroir d'importations tirées de l'*United States International Trade Commission* (USITC) pour 2007, décomposées en 263 produits selon la nomenclature SITC.

L'indice de similarité à l'exportation de Finger Kreinin pour deux pays i et j est défini de la manière suivante :

$$FK_{ij} = \sum_k \min(S_{ik}, S_{jk}) \times 100 \quad (1)$$

Où S_{ik} représente la part pour le pays i des exportations du produit k dans ses exportations totales vers le marché considéré et S_{jk} la part pour le pays j des exportations du produit k dans ses exportations totales vers ce même marché. La valeur de l'indicateur varie entre 0 (dissimilarité totale) et 100 (similarité totale).

La comparaison montre que, parmi les pays émergents asiatiques, le Vietnam est celui qui présente le plus faible degré de concurrence avec la Chine (Tableau 1). En sens inverse, la Thaïlande apparaît comme le pays qui est le plus en concurrence avec ce pays. D'une manière générale, l'indice de Finger-Kreinin est inférieur à 20 lorsqu'on compare le Vietnam avec les pays émergents les plus développés (Corée, Malaisie et Taïwan), dont la spécialisation porte sur des produits beaucoup plus sophistiqués (automobiles, électronique, construction navale, etc.). Ces pays sont en concurrence entre eux, mais aussi avec la Chine. La valeur de l'indice est un peu supérieure à 30 si on compare le Vietnam avec des pays moins développés (Chine, Philippines, Thaïlande), à l'exception de l'Indonésie. La spécialisation vietnamienne apparaît en effet proche de ce dernier pays, avec une valeur de l'indice supérieure à 60, comme cela a déjà été remarqué précédemment à partir de l'analyse en termes d'avantages comparatifs.

Tableau 1.
Indice de concurrence (Finger-Kreinin)
entre les pays émergents asiatiques sur le marché américain (2007)

	Chine	Corée	Indonésie	Malaisie	Philippines	Taiwan	Thaïlande	Vietnam
Chine	100							
Corée	41,6	100						
Indonésie	43,3	26,3	100					
Malaisie	44,4	43,5	26,4	100				
Philippines	45,0	28,7	45,6	42,4	100			
Taiwan	54,9	54,9	30,0	45,7	43,5	100		
Thaïlande	60,1	43,3	47,4	53,0	49,9	50,9	100	
Vietnam	34,8	13,8	60,3	16,3	36,3	17,7	32,1	100

Source : United States International Trade Commission

Ceci étant, il faut souligner le fait que la valeur de ce type d'indicateurs de similarité à l'exportation est très dépendante du choix des indicateurs, et surtout du niveau de désagrégation retenu. En outre, une faible valeur de l'indicateur peut être interprétée soit comme une absence de concurrence soit comme le signe de l'existence d'une concurrence potentielle mais non encore réalisée. En sens inverse, une forte valeur de l'indicateur ne correspond pas nécessairement à l'existence d'une forte concurrence effective : compte tenu du niveau relativement agrégé auquel nous raisonnons, la spécialisation apparente de deux pays sur le même produit peut correspondre en fait à une spécialisation sur des qualités différentes.

Afin d'aller plus loin dans notre analyse et de dépasser ces problèmes de mesure statistique, nous nous livrons à une analyse détaillée de la concurrence entre Vietnam et Chine sur les produits du textile-habillement, premiers produits exportés par le Vietnam. Notre analyse est basée sur le modèle de Schott (2004), selon lequel le marché international du textile-habillement fonctionne dans un cadre de libre-échange (depuis la fin des quotas) selon une différenciation par qualités (aussi appelées « variétés »). Les PED exportent ainsi des produits standardisés à bon marché pour lesquels leur compétitivité repose sur leurs bas coûts salariaux. Les pays dont les coûts augmentent (en raison de leur développement en particulier) sont ainsi soit progressivement poussés hors du marché soit contraints à se spécialiser sur des « niches » de produits de plus haute qualité pour lesquels des facteurs de compétitivité hors prix entrent en jeu (image, capital humain, etc.).

Plus précisément, notre analyse porte sur les deux premiers produits exportés par le Vietnam vers les États-Unis, à savoir les chemisiers et les pantalons féminins. Pour ces deux produits, nous calculons la valeur unitaire des exportations, selon la formule suivante :

$$VU_i = V_i / Q_i \quad (2)$$

Où VU_i est la valeur unitaire, V_i la valeur des exportations du produit et Q_i la quantité.

En appliquant le modèle de Schott au marché américain, on observe que le Vietnam exporte des variétés de produits différentes de la Chine (Chaponnière et Cling, 2009). En effet, le prix unitaire des principaux produits exportés par le Vietnam (calculé à partir des données douanières américaines à un niveau à 3 chiffres) est supérieur à celui des mêmes produits en provenance du Cambodge ou du Bangladesh mais inférieur à celui des produits chinois ou thaïlandais. Ces écarts de prix correspondent globalement aux écarts de niveau de développement et de coûts entre ces pays. L'évolution des prix relatifs et des parts de marché du Vietnam et de la Chine montre que les deux pays ne produisent pas les mêmes variétés de produits et ne sont donc pas globalement en concurrence sur le textile-habillement. Boumelassa et Valin (2009) aboutissent à une conclusion similaire en montrant que sur plusieurs produits, la part de marché détenue par le Vietnam sur le marché américain est très supérieure à celle de la Chine.

Le Tableau 2 montre ainsi que le rapport des coûts unitaires et des salaires est proche de 2 entre deux filiales d'une même multinationale installée à la fois en Chine et au Vietnam produisant les mêmes vêtements (le ratio des coûts et des salaires est le même car la productivité est supposée constante pour des productions standardisées).

Tableau 2.
Comparaison des coûts salariaux
entre le Vietnam et la Chine pour les chemises et les vestes masculines

	Coût unitaire par pièce (USD/pc)			Salaire horaire (USD/h)		
	Vietnam	Chine	Différence	Vietnam	Chine	Différence
Chemise	1,20	2,18	182%	0,93	1,69	182%
Veste	3,50	5,78	165%	0,81	1,34	165%

Source : Nguyen Tien Hai (2009)

L'impact de la crise et les perspectives de l'intégration internationale

La crise mondiale intervenue en 2008 a affecté l'ensemble des pays émergents à des degrés divers, la plupart d'entre eux subissant une grave récession. Dans le cas du Vietnam et à l'image de la Chine, le rythme de la croissance économique a seulement été réduit mais sans que l'économie entre en récession. Le précédent de la crise asiatique de 1997, qui a provoqué une inflexion profonde de la croissance dans les pays émergents de la région, incite à s'interroger sur les perspectives de l'économie vietnamienne après la crise et par là-même sur la pérennité du modèle de croissance par l'exportation suivi au cours des dernières décennies.

L'impact de la crise et l'évolution de la spécialisation internationale du Vietnam

Le Vietnam suit une stratégie de croissance par l'exportation qui le rend vulnérable aux fluctuations de l'économie mondiale. Son taux d'ouverture (somme des exportations et des importations rapportée au PIB) est ainsi particulièrement élevé (environ 140%). Pourtant, contrairement à ce qu'on aurait pu penser au moment où cette crise est intervenue, le Vietnam a été relativement peu affecté par la crise mondiale qui s'est produite en 2008-2009. La croissance a été proche de 5 % en 2009 (après 8,5 % en 2007 et 6 % en 2008) alors que les économies de plusieurs pays asiatiques (Malaisie, Thaïlande, Taiwan, Singapour, etc.) se sont contractées. Pour partie liée à la réactivité de la politique économique, cette résilience s'explique également par des éléments d'ordre structurel.

En premier lieu, l'adhésion à l'OMC a provoqué un afflux massif de capitaux qui a provoqué une surchauffe en 2007 : l'inflation est devenue très élevée et le déficit courant s'est creusé. Le gouvernement a réagi en appliquant à partir du printemps 2008 un programme d'austérité qui a permis de réduire le déficit commercial. Le solde commercial commençait à se résorber lorsqu'au dernier trimestre 2008, la crise mondiale a provoqué une chute des entrées de capitaux et une baisse des exportations. Faisant preuve d'une forte réactivité, le gouvernement a radicalement modifié sa politique économique. La Banque d'État a diminué son taux directeur et le gouvernement a pris des mesures de relance : réduction de l'impôt sur les entreprises, baisses de TVA et bonification de 4 points des prêts pour le financement d'investissements productifs (Banque Mondiale 2009a, 2009b). Les dépenses ont augmenté alors que les recettes ont diminué : le déficit budgétaire qui aurait dû être de 4,5 % du PIB en 2009 a approché 9 %, ce qui constitue un record en Asie.

En second lieu, le taux d'ouverture élevé de l'économie est relativement trompeur, dans la mesure où une grande partie des exportations contiennent peu de valeur ajoutée locale (ce qui explique le taux élevé d'importations). En réalité, l'économie vietnamienne est encore largement basée sur l'agriculture (qui représente 50 % de l'emploi) et plus particulièrement sur l'agriculture de subsistance. Les secteurs « abrités » de commerce-services, qui dépendent seulement de la demande intérieure, et plus particulièrement le secteur informel, emploient l'essentiel du reste de la population active (Cling, Razafindrakoto et Roubaud, 2009). Cette structure économique contribue à expliquer que la crise mondiale ait moins affecté le Vietnam que d'autres pays asiatiques plus développés.

Enfin, les données douanières montrent que les exportations vietnamiennes ont moins baissé que celles des autres pays asiatiques pendant la crise. Le Vietnam est assez peu engagé dans les secteurs (électronique, biens d'équipement) qui ont été les plus affectés par la contraction de la demande américaine (Chaponnière, 2009). La baisse de ses exportations résulte d'une combinaison d'effets prix sur les matières premières et de compétitivité : sur le marché américain, le Vietnam est parmi les principaux exportateurs celui qui a le plus amélioré ses parts de marché (alors que celles des autres ont presque toutes baissé à l'exception notable de la Chine), dans le prolongement des tendances antérieures.

À moyen terme, l'impact de la crise internationale peut être analysé à la lumière de l'impact de la crise de 1997 sur les pays émergents asiatiques. Depuis 1997, la croissance des principaux pays émergents asiatiques (hors Chine et Vietnam) a ainsi considérablement ralenti (Banque mondiale, 2007). D'une manière générale, ce ralentissement s'explique par la baisse du taux d'investissement domestique et par le moindre dy-

namisme de la demande externe. Comme mentionné ci-dessus, les parts de marché de ces pays (Corée, Malaisie, Thaïlande, etc.) ont arrêté de progresser depuis la crise.

Une fois la crise internationale surmontée, le rythme de redémarrage de la croissance asiatique demeure une inconnue. Ce rythme dépendra en grande partie de la croissance américaine, qui est probablement appelée à se réduire du fait d'une remontée du taux d'épargne descendu à un niveau exceptionnellement bas (Banque mondiale, 2009b).

Du côté du Vietnam, on peut penser que les perspectives de croissance à terme dépendent en partie des perspectives de la croissance asiatique (et chinoise en particulier) sur lesquelles pèsent de nombreuses incertitudes. Les économistes vietnamiens soulignent par ailleurs les nombreux goulets d'étranglement résultant d'une croissance très rapide sur plusieurs décennies : infrastructures (de transport notamment) défaillantes ; capacité de production énergétique insuffisante (la demande énergétique croît d'environ 15 % par an) ; enfin, du côté du capital humain, médiocrité du système éducatif et de la formation professionnelle.

Elles dépendent aussi de l'approfondissement de l'intégration internationale sur lequel a reposé largement la croissance vietnamienne au cours des dernières décennies. De ce point de vue, et comme cela a été le cas pour les autres pays émergents asiatiques précédemment, le développement du Vietnam va progressivement élever les salaires et les coûts de production, se traduisant par une évolution nécessaire de la spécialisation internationale.

Dans le textile-habillement, les producteurs vietnamiens pourraient ainsi monter en qualité et ne plus se limiter à un pur rôle de production à destination de donneurs d'ordre internationaux ou des maisons-mères des filiales étrangères implantées sur place. C'est une telle évolution qu'ont suivie la Chine et d'autres pays asiatiques au fur et à mesure de leur développement, ce qui leur a permis d'éviter une concurrence frontale avec les pays les moins avancés producteurs de produits standardisés très bon marché.

On peut aussi s'attendre à une diversification progressive vers de nouveaux produits se substituant au textile-habillement comme principale source de croissance des exportations manufacturées. Le développement d'une industrie productrice de biens intermédiaires (acier, pétrochimie, etc.) entre dans le cadre de cette stratégie et plusieurs grands projets sont en cours de réalisation dans ce domaine sous l'impulsion de l'État avec l'aide de capitaux étrangers. Le plus prometteur dans les prochaines années du point de vue du soutien aux exportations et à l'emploi à l'exportation semble toutefois se situer dans l'électronique. En effet, le Vietnam est encore peu présent dans le réseau asiatique de production électronique à la différence de la Chine et des autres pays émergents de la

région. Or le potentiel dans ce domaine où s'opère une division « verticale » de travail à l'échelle régionale est considérable. La montée récente des exportations vietnamiennes d'électronique est encourageante à cet égard.

L'impact de l'OMC

Pour les pays performants dans le commerce mondial, l'adhésion à l'OMC est considérée généralement comme un élément positif susceptible d'apporter un supplément de revenus et d'exportations. Les études réalisées pour évaluer l'impact de l'adhésion du Vietnam vont dans ce sens, en mettant en évidence les gains procurés par l'amélioration de l'accès au marché, l'ouverture accrue aux importations et aux investissements étrangers et par la réforme du cadre légal (Cling, Razafindrakoto et Roubaud, 2009). Une condition nécessaire pour que ces mécanismes vertueux jouent semble réunie au Vietnam, à savoir que le faible degré de concurrence avec la Chine observé dans notre étude permet au Vietnam de bénéficier pleinement de l'amélioration de son accès au marché. Toutefois, l'adhésion à l'OMC pose deux types de problèmes susceptibles de remettre en cause le modèle de croissance suivi par le Vietnam depuis plus de deux décennies.

Un premier problème est lié à la réduction des marges de manœuvre de la politique économique. L'Accord sur les Subventions et les Mesures Compensatoires (ASMC) interdit les subventions à l'exportation de produits industriels pour les pays dont le PIB/habitant est supérieur à 1000 dollars US. Ceux dont le PIB/habitant est inférieur à ce seuil sont autorisés à maintenir ces subventions.

Dans le cas du Vietnam, cette interdiction va imposer un changement du régime des zones franches, qui emploient actuellement plusieurs centaines de milliers de travailleurs (aucune évaluation précise de leur nombre n'est publiée par les autorités). Les bénéfices accordés dans ces zones ne pourront donc plus être liés aux taux d'exportation des entreprises.

De la même manière, le Vietnam a dû s'engager à ne pas subventionner ses exportations agricoles. Lors de son adhésion intervenue fin 2003, le Cambodge avait également dû prendre cet engagement. Cette interdiction introduit une discrimination flagrante envers ces deux nouveaux pays adhérents, puisque les grands pays industriels continuent de subventionner massivement leurs exportations agricoles.

En adhérant à l'OMC, le Vietnam a dû par ailleurs s'engager à accélérer le processus de privatisation des entreprises publiques, sachant que le

secteur public (État+entreprises publiques) représente environ 35 % du PIB, une part très élevée pour un pays de ce niveau de développement. Sans entrer dans le débat concernant l'efficacité de ces entreprises, il est manifeste que l'État va perdre par là-même un de ses outils privilégiés d'intervention dans l'économie et de conduite de politiques industrielles.

Un second problème est lié à la vulnérabilité accrue résultant de l'adhésion à l'OMC. Le Vietnam a adhéré à l'OMC selon un statut spécifique désigné sous le terme de non-économie de marché (en anglais « *non market economy* » ou NME). En lui imposant ce statut discriminatoire (également imposé à la Chine lors de son adhésion en 2001) pour une période de 12 ans (jusqu'en 2019), l'OMC a fragilisé les conditions d'accès aux marchés internationaux des exportations vietnamiennes. En effet, ce statut implique l'utilisation d'une méthodologie spécifique pour évaluer les cas d'anti-dumping (les coûts sont évalués à partir d'exemples tirés d'autres pays), qui réduit considérablement la charge de la preuve. Le Vietnam est donc entré à l'OMC comme un membre de « seconde catégorie », à l'image de la Chine, sans disposer de la marge de manœuvre dont dispose la Chine du fait de son poids économique.

Conclusion

Dans ce chapitre, nous avons mis en évidence les performances remarquables enregistrées par l'économie vietnamienne au cours des dernières décennies, qui ont transformé un des pays les plus pauvres du monde en un pays à revenu intermédiaire. Grâce à ces performances, le Vietnam a rejoint aujourd'hui le groupe des pays émergents asiatiques et son intégration internationale se poursuit à un rythme accéléré.

Ces performances résultent d'une combinaison spécifique, alliant libéralisation commerciale et interne à des interventions publiques toujours actives : la libéralisation des importations et des investissements étrangers a ainsi été très progressive et les subventions aux exportations ont été maintenues jusqu'à l'adhésion à l'OMC. Alors que l'essor des exportations s'est appuyé initialement sur les produits agricoles, les produits manufacturés ont pris le relais depuis les années 2000 et représentent aujourd'hui la majorité des exportations, avec au premier rang le textile-habillement.

Contrairement à ce qu'on aurait pu craindre, la disparition des quotas textiles n'a pas nui aux exportations vietnamiennes, qui ont continué à accroître leurs parts de marché comme cela a été le cas pour la Chine. D'une manière plus générale, la Chine n'apparaît pas vraiment concur-

rente du Vietnam compte tenu de son niveau supérieur de développement. Nous avons ainsi montré que tant le type que la qualité des produits exportés sont différents. Pour cette raison, le Vietnam n'est pas victime de la concurrence chinoise sur le marché américain.

À terme, le potentiel de convergence de l'économie vietnamienne vers les autres pays émergents asiatiques dépend en partie de sa capacité à diversifier sa spécialisation internationale au-delà des matières premières et du textile-habillement. Cet enjeu est particulièrement délicat du fait de la crise mondiale survenue peu après l'adhésion du pays à l'OMC, qui a réduit ses marges de manœuvre en matière de politique économique. C'est d'autant plus le cas que le Vietnam est maintenant passé à une nouvelle étape de son développement : ce n'est plus seulement le rythme de la croissance qui importe, mais aussi sa qualité et son efficacité. Une éventuelle réussite du « modèle » vietnamien serait riche d'enseignements non seulement au niveau régional mais aussi pour l'ensemble des PED.

Bibliographie

- Athukorala P. (2006), « Trade Policy Reforms and the Structure of Protection in Vietnam », *The World Economy*, Vol. 29(2), p. 161-187.
- Banque mondiale (1993), *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*, Oxford University Press, New York.
- Banque mondiale (2007), *10 Years after the Crisis*, East Asia and Pacific Update, Washington D.C., Avril.
- Banque mondiale (2009a), *Taking Stock; an Update on Vietnam's Recent Economic Developments*, Hanoi, Juin.
- Banque mondiale (2009b), *Transforming the Rebound into Recovery*, East Asia and Pacific Update, Washington D.C., Novembre.
- Beresford M. (2008), « Doi Moi In Review; The Challenges of Building Market Socialism in Vietnam », *Journal of Contemporary Asia*. Vol. 38, N°2, p. 221-243.
- Boumelassa H. & Vallin H. (2009), « Vietnam's Accession to the WTO: Ex post Evaluation in a Dynamic Perspective », *Economie Internationale*, N°118-2, Septembre, p. 13-42.
- Chaponnière J.-R. (2009), « L'Asie dans la crise » dans Hugon P. (ed.), *Les Sud dans la crise*, Armand Colin, Paris.
- Chaponnière J.-R. & Cling J.-P. (2009), « Vietnam's Export-led Growth Model and Competition with China », *Economie Internationale*, N°118-2, Septembre, p. 101-130.

- Chaponnière J.-R., Cling J.-P. & Zhou B. (2010), « Vietnam Following in China's Footsteps: The Third Wave of Emerging Asian Economies », in A. U. Santos-Paulino & Guanghua Wan, eds, *Southern Engines of Global Growth and the Role of FDI*, Oxford University Press, New York and Oxford.
- Cling J.P., Razafindrakoto M. & Roubaud F. (dir.) (2009), « Vietnam's WTO Accession and Export-led Growth », Numéro spécial, *Économie internationale*, N°118-2, Septembre.
- Nguyen Tien Hai (2009), Promoting Vietnamese garment exports to the United States, Rapport de thèse de Master, Université Paris 12/Université Nationale du Vietnam, Hanoi.
- Rama M. (2008), « Making Difficult Choices: Vietnam in Transition », Commission on Growth and Development, Working Paper No.40, Banque mondiale, Washington D.C.
- de Saint Vaulry A. (2008), Base de données CHELEM-commerce international du CEPII, Document de travail CEPII N°2008-09, Juin.
- Schott P. (2004), « Across-Product versus Within-Product Specialization in International Trade », *Quarterly Journal of Economics*, 119(2) : p. 647-678.
- Thirlwall A. P. (1994), *Growth and Development*, Macmillan 5th ed., London.
- VASS (2006), *Vietnam Poverty Update Report 2006: Poverty and Poverty Reduction in Vietnam 1993-2004*, Vietnamese Academy for Social Science, Hanoi, Décembre.

L'industrie pharmaceutique au Brésil et en Inde **Capacité technologique et développement industriel***

Lia Hasenclever et Julia Paranhos

L'acronyme BRIC a été créé par l'économiste britannique Jim O'Neill de la Banque d'investissement Goldman Sachs pour indiquer les quatre pays émergents les plus analysés et les plus débattus dans l'actualité : Brésil, Russie, Inde et Chine. Ces pays se sont distingués par leur capacité à se créer des opportunités de développement dans une économie globalisée. Ils ont été étudiés ensemble pour avoir représenté un grand changement dans le monde depuis la libéralisation de leurs économies dans les années 1990. Depuis lors, la force de travail de la planète a doublé et les exportations de ces pays ont augmenté de 20 % dans les années 1970 et de 40 % en 2007. Aujourd'hui, les économies de ces quatre pays représentent 43 % du PIB mondial alors que l'Europe et les États-Unis atteignent ensemble 36 %. L'ensemble des pays émergents joue aujourd'hui un rôle décisif dans le dynamisme de l'économie mondiale puisqu'ils ont été responsables de 70 % de la croissance du PIB mondial quand l'Europe et les USA y ont contribué à hauteur de 20 % en 2007 (Arbix et Salerno, 2008) et que leur contribution est encore plus forte après la crise de 2008¹.

* Ce chapitre a été traduit du portugais (brésilien) par Yves-André Fauré.

1. Lors des quatre premiers mois de 2008, les BRIC ont enregistré des taux de croissance élevés, supérieurs à ceux des USA, du Japon, de la France ou de l'Allemagne : 5,8 % au Brésil, 8,5 % en Russie, 8,8 % en Inde et 10,6 % en Chine. Leur production industrielle est restée très dynamique (*The Economist*, 2008).

L'Inde et la Chine sont les pays qui obtiennent les plus hauts taux de croissance économique et sont devenues deux des quatre plus importantes économies du monde en 2005 (*World Bank Report*, 2007 ; *apud* Dangi, 2007). Depuis le début des années 1980, le taux de croissance moyen annuel de la Chine s'est établi à 6,7 %, devant celui de l'Inde à 4,1 %. Sur cette même longue période, le Brésil et la Russie – les données de celle-ci incluent la période soviétique – ont quant à eux eu une croissance insignifiante, voire négative. Elle fut respectivement de 0,8 % et de -1,9 % (IE-DI, 2006). Leur émergence a donc été plus tardive.

Pour l'économiste Paul Krugman, le fait que ces pays soient de grandes économies en développement est l'unique caractéristique qu'ils partagent et, pour cela, rien ne justifierait qu'on les analyse comme des pays semblables (Rodrigues, 2008). Pour Krugman ce qu'il faut mettre en relief est le changement qui a affecté le centre de gravité du monde. Ce n'est plus l'Europe ou les USA mais bien ces pays émergents. Ce point de vue peut faire sens, mais il impose de tenir compte de l'hétérogénéité qui existe entre ces pays. Une étude brésilienne réalisée par le Mouvement Brésil Compétitif et par la Chambre de Commerce américaine du Brésil a analysé 24 indicateurs tels que les taux d'intérêt, la transparence politique, les investissements directs étrangers et l'esprit entrepreneurial, au Brésil, en Russie, en Inde, en Chine et au Mexique. Cette étude a montré que le Brésil est le pays le moins compétitif des cinq, spécialement à cause de ses coûts financiers et opérationnels. L'Inde est le second pays le plus compétitif derrière la Chine (Novo, 2006).

Une autre raison pour ne pas prendre ces pays comme un bloc serait la différence significative entre les indicateurs d'entrée et de sortie de l'innovation, comme le montre le Tableau 1. Bien que le Brésil ait un nombre absolu de chercheurs en R&D inférieur à tous les autres pays, c'est l'Inde qui présente la plus faible intensité de chercheurs en termes relatifs. Il faut souligner le nombre plutôt élevé de chercheurs par habitant en Russie, héritage institutionnel de la période soviétique. En termes de dépenses en R&D, la Chine a déboursé quatre fois la valeur investie au Brésil, en Russie et en Inde mais, en données relatives, Brésil et Inde sont égaux. En ce qui concerne la valorisation de ces dépenses de R&D, la Chine présente des performances élevées au regard du nombre d'articles et de brevets, mais c'est l'Inde qui présente les coûts en R&D des publications et des brevets les plus bas. Si le Brésil et la Russie présentent des ratios élevés de publications par million d'habitants, le nombre de leurs brevets enregistrés par le Bureau américain des brevets et des marques est assez bas relativement aux niveaux indiens et chinois. Pourtant, les ratios de brevets par chercheur et de dépenses de R&D par brevets tendent à montrer que l'efficacité de la recherche est plus grande en Inde, et dans une moindre mesure au Brésil qu'en Russie et en Chine.

Tableau 1.
Indicateurs d'entrée et de sortie de l'innovation

<i>Indicateur</i>	Brésil	Russie	Inde	Chine
Chercheurs en R&D (2003)	59.838	47.7647	11.7528	92.6252
Chercheurs en R&D (par million d'habitants, 2004)	344	3319	119	708
Dépenses de R&D (en milliards de dollars, 2004)	5,9	6,8	5,9	27,8
Dépenses de R&D (en % du PIB, 2004)	0,98	1,17	0,85	1,44
Articles dans des revues techniques et scienti- fiques (2003)	8684	15782	12774	29186
Articles dans des revues techniques et scienti- fiques (par million d'habitants, 2003)	47,9	109,1	12	22,7
Brevets au Bureau américain des brevets et des marques (2004)	161	173	376	597
Brevets au Bureau américain des brevets et des marques (2004) par chercheur (2003)	0,0027	0,0004	0,0031	0,0006
Dépenses en R&D par article dans des revues techniques et scientifiques (en milliers de dollars)	682	431	460	953
Dépenses en R&D par brevet accordé (en millions de dollars)	36,6	39,3	15,7	46,6

Source : Mani (2008).

Au-delà des différences d'efficacité de leurs systèmes de recherche, tous ces pays ont connu durant les dernières années de grands changements dans leurs capacités technologiques et de développement industriel. Mais, de fait, les politiques industrielles et technologiques et les stratégies de développement qu'ils ont adopté ont été sensiblement différentes. Dans la présente étude, nous comparerons la façon dont l'Inde et le Brésil ont pu saisir les opportunités de développement sectoriel dans l'industrie pharmaceutique consécutives à l'approbation de l'Accord de 1994 sur les Aspects des Droits de Propriété Intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC)².

Depuis le cycle de l'Uruguay (1994) et la mise en place de l'Accord ADPIC, les pays ont dû respecter les paramètres minimums des règles régissant les droits de propriété intellectuelle contenues dans cet accord. Les pays ont eu cependant dix ans pour assurer une lente transition sans

2. Cet accord, négocié au cours du cycle dit de l'Uruguay qui s'est tenu de 1986 à 1994, dans le cadre du GATT, est connu au Brésil sous son acronyme anglophone TRIPS pour Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights. Nous avons retenu dans cette version le sigle francophone (NdT).

changements radicaux dans leurs économies. Quand on compare le Brésil et l'Inde sous cet angle, il est possible d'identifier de grandes différences qui ont conduit aux positions respectives de leur industrie pharmaceutique sur le marché mondial. Le Brésil a connu un rétrécissement de son marché domestique qui est passé de 10,3 milliards de dollars US, en 1998, à 8,3 milliards en 2006, provoquant sa chute dans la hiérarchie mondiale. En revanche, l'Inde a augmenté significativement la valeur de sa production de 3,3 milliards de dollars US en 1997 à 6 milliards en 2006, et elle a également fait passer ses exportations de 700 millions à plus de 3 milliards de dollars US en même temps qu'elle connaissait une stabilisation de ses importations durant la période de transition de dix ans. Le résultat en a été une balance commerciale positive et une autosuffisance du pays dans la majorité des produits pharmaceutiques et des médicaments. De son côté, le Brésil a vu ses importations augmenter, entre 2000 et 2006, de 2 milliards à 3,2 milliards, ce qui a eu pour effet de creuser un déficit de près de 3 milliards puisque les exportations n'ont pas montré une croissance significative dans cette même période (Bermudez *et alii*, 2000 ; Hasenclever, 2002 ; Das et Nair, 2005 ; Mani, 2006b ; Secex, 2006 ; IMS Health, 2006 ; Dangi, 2007).

L'objectif de cette étude est de comparer les stratégies nationales du Brésil et de l'Inde dans le domaine du développement industriel en général, et de la capacité technologique de l'industrie pharmaceutique en particulier. Quel usage ces deux pays ont-ils fait de la transition reconnue par l'Accord ADPIC ? Quel est le marché qui intéresse les entreprises concernées ? Quelles stratégies celles-ci poursuivent-elles ? Comment financent-elles leurs investissements en recherche et développement et leurs autres activités innovatrices ? Quel est le niveau d'innovation du secteur pharmaceutique de ces deux pays ? Quel est le rôle du gouvernement en termes de stimulation de l'innovation et de la production locale dans ce secteur ?

La contribution de cette analyse consiste à montrer à quel point les différents choix stratégiques et la politique industrielle et technologique sont importants pour le développement et le succès de chaque pays. Les trajectoires de développement dans le secteur pharmaceutique au Brésil et en Inde fournissent des exemples de ce que la performance des pays est fortement influencée par ses institutions, ainsi que le montrent Chang (2004), Diniz et Boschi (2007), Diniz (2007), Evans (2003, 1995), North (1990), Stiglitz (2002). En d'autres termes, les institutions telles que la politique publique de développement industriel et de capacité technologique, les dispositifs de régulation de la concurrence sur le marché, la création d'opportunités technologiques, mais également les aspects macroéconomiques, sont des facteurs très importants de la performance industrielle et technologique. Ce que démontre notre travail est que le mar-

ché seul, national ou global, est incapable d'assurer une trajectoire spontanée de succès compétitif.

Les contextes historiques du développement industriel du Brésil et de l'Inde

Anciennes colonies de pays européens, le Brésil et l'Inde ont dû aborder de manière tardive la question du développement. Les deux pays présentent beaucoup de points communs en ce qui concerne les problèmes sociaux, l'inégalité et la pauvreté. Mais ils affichent aussi un certain nombre de différences quant aux actions qu'ils ont conduites en vue de passer du statut de pays en développement au statut de pays développés.

Bien que le Brésil ait acquis son indépendance bien avant l'Inde³, il partage avec ce dernier pays de nombreux problèmes comme la pauvreté, l'inégalité et le sous-développement. En 2006, 9,6 % de la population brésilienne était analphabète, et il ne s'agit pas là d'une petite proportion. L'indicateur utilisé pour parvenir à ce résultat inclut seulement les personnes incapables d'écrire pour le moins leur propre nom. Dès lors, il suffit qu'une personne en soit capable pour ne pas être considérée comme analphabète, ce qui ne signifie pas pour autant qu'il soit instruit. La durée moyenne de scolarisation de la population est de 6-8 ans, ce qui n'est même pas suffisant pour achever le cycle de l'enseignement primaire (IBGE, 2007b). Malgré l'augmentation régulière de l'IDH brésilien (Indice de Développement Humain), le pays n'a atteint en 2005 que le 70^e rang mondial avec une valeur de 0,8, ce qui signifie bien qu'il est confronté à de sérieux problèmes de développement et que la pauvreté et l'inégalité sont encore à un niveau élevé (UNDP, 2007). En 2006, près de 25 % de la population se situait au-dessous de la ligne de pauvreté et 9 % de la population était considérée comme indigente. Par ailleurs, le Brésil présentait un indice de Gini de 0,56⁴ et se situait au 11^e rang des pays ayant la pire distribution des revenus (IPEADATA, 2008).

Les données relatives à l'Inde sont proches de celles du Brésil. Environ 28 % de la population de ce pays vit au-dessous de la ligne de pauvreté ce qui, au sein d'une population d'un milliard d'habitants, représente 320 millions de personnes dont les trois-quarts résident en milieu rural. L'Inde est au 128^e rang mondial en termes d'IDH avec un indice de 0,61 qui traduit un niveau de développement humain médiocre. Cependant le

3. En 1822 pour le premier pays, en 1947 pour le second.

4. La valeur 0 de cet indice représente une situation de parfaite égalité dans la distribution du revenu et 1 une extrême inégalité.

pays a un indice de Gini de 0,36, ce qui le fait occuper la 73^e position parmi les pays les plus inégalitaires, soit 62 positions au-dessus du Brésil⁵ (UNDP, 2007).

Les deux pays ont mis en œuvre des politiques analogues pour développer leur économie, s'engageant pendant une longue période dans une stratégie de substitution des importations (1950-1990) avec des tarifs douaniers élevés sur les importations pour protéger le développement d'une industrie domestique. À la fin des années 1980, ces tarifs étaient encore importants, particulièrement en Inde où ils étaient de 106 % sur les produits agricoles, 128 % sur les produits manufacturés et du même ordre pour les autres produits (Srinivasan, 2001; Nassif, 2007). Si ces tarifs étaient également très hauts en ce qui concerne le Brésil, ils l'étaient cependant moins qu'en Inde, à l'exemple des produits manufacturés dont les tarifs atteignaient 69,7 % (Kume et alii, 2003 ; Nassif, 2007).

En Inde, de 1947 jusqu'au début des années 1990, un mécanisme appelé « régime de licence » était en vigueur pour planifier et contrôler les activités d'un secteur. Selon ce mécanisme, la création d'une entreprise, d'un établissement ou même l'augmentation de la capacité productive, exigeaient une autorisation gouvernementale⁶. Au Brésil, durant les années 1970, existait un dispositif similaire supervisé par le Conseil de développement industriel (CDI) pour orienter la création de nouvelles entreprises dans les secteurs stratégiques. Des autorisations et des mesures incitatives gouvernementales étaient accordées à ces secteurs afin de réduire les importations. En dépit des pesanteurs bureaucratiques générées par ces contrôles, le mécanisme brésilien a réellement stimulé le lancement de nouvelles activités. De plus, les politiques d'exportation du Brésil apparaissaient plus cohérentes que celles qui furent adoptées par l'Inde. Pour ces deux séries de raisons, le Brésil a été capable de consolider sa base industrielle, de l'amplifier et de la diversifier, et ce en dépit d'un faible niveau d'innovation, cependant que l'Inde a échoué à développer un secteur exportateur, à le renforcer et à le diversifier. En 1985, tandis que les exportations brésiliennes totalisaient 25,6 millions de dollars US, soit 1,6 % des exportations mondiales, celles de l'Inde atteignaient seulement 8,9 millions soit à peine 0,5 % des exportations mondiales et elles étaient fortement concentrées sur quelques produits (Nassif, 2007). Une autre caractéristique indienne est que, au lieu d'offrir un large appui pour développer une base industrielle diversifiée, le pays s'est préoccupé d'intensifier deux secteurs spécifiques, celui de la pharmacie et

5. A considérer l'ordre inverse, de la meilleure position vers la pire, l'Inde se situerait au 54^e rang et le Brésil au 116^e rang.

6. Pour une analyse récente des effets du démantèlement de ces régulations sur le développement industriel, voir Aghion et al. (2008).

des technologies de l'information où il atteint à présent des positions très avancées.

Le Brésil et l'Inde ont ainsi mis en œuvre un certain nombre de stratégies analogues en matière de politiques industrielles, commerciales et technologiques de 1950 à 1980. Toutefois la conjoncture macro-économique et les conditions politiques se sont avérées bien différentes dans les deux pays. À la fin des années 1980, le Brésil a accumulé un substantiel déficit de ses finances publiques, une dette extérieure importante, l'hyperinflation et la stagnation du PIB, alors que de son côté, l'Inde atteignait une stabilité financière relative, des taux d'inflation modestes et une tendance modérée à demander des prêts à l'extérieur. Il importe ici de souligner que la croissance de l'Inde a débuté au cours des années quatre-vingt, soit bien avant les réformes de libéralisation qui ont été menées en 1991 (Nassif, 2007 ; Rodrik et Subramanian, 2004).

Au début des années 1990, les recommandations liées au consensus de Washington se sont répandues dans tous les pays en développement ; le Brésil et l'Inde en faisaient partie. Cependant il faut ici relever la différence entre ces deux pays dans l'application de ces recommandations. D'un côté, le Brésil a mis en œuvre un ensemble de mesures comprenant la libéralisation des activités et du capital, des privatisations, des tarifs douaniers flexibles et des objectifs de contrôle de l'inflation. La politique industrielle a alors perdu de son importance pendant plus de dix ans, des réductions de dépenses ont affecté le domaine des sciences et des technologies, et le climat macro-économique est devenu hostile aux entreprises. L'Inde, quant à elle, avait aussi mis en œuvre plusieurs recommandations du consensus de Washington, mais elle a, dans le même temps, intensifié sa politique industrielle en la concentrant sur des secteurs stratégiques et en misant sur l'éducation et le développement des activités scientifiques et technologies. La stratégie la plus importante du gouvernement indien a consisté à coordonner les politiques publiques en vue de conduire le pays à la deuxième place des économies ayant des taux de croissance les plus élevés au 21^{ème} siècle.

Le niveau d'internationalisation des économies brésilienne et indienne est aussi assez différent. Le flux et le stock des investissements directs étrangers (IDE) sont intéressants pour donner une idée de ce niveau. Comme le montre le Tableau 2, le Brésil s'est engagé dans un processus de libéralisation plus rapide et plus intensif que l'Inde après les réformes des années 1990. Le ratio entre les flux d'IDE et la formation brute de capital fixe est passé, en dix ans, de 1 % à 28,2 % au Brésil. Dans ce pays, il n'y a pas eu seulement une libéralisation très rapide, mais aussi une absence de sélection du type de capital qui venait de l'extérieur. La conséquence a été que beaucoup de capitaux spéculatifs ont inondé l'économie, ce qui a provoqué une crise du taux de change en janvier

1999. La libéralisation en Inde a été beaucoup plus lente et restreinte, et le rapport IDE/FBCF a seulement augmenté de 2 points de pourcentage entre 1990 et 2000. Une autre différence est qu'en Inde une des préoccupations a été de réaliser de nouveaux investissements à l'intérieur du pays et pas seulement de favoriser un mouvement d'achats d'entreprises nationales par des entreprises multinationales, comme c'est arrivé au Brésil.

Tableau 2.
Brésil et Inde : indicateurs de flux et de stock
des investissements directs étrangers (1970-2003)

	Brésil					Inde				
	1970	1980	1990	2000	2003	1970	1980	1990	2000	2003
IDE/FBCF	4,9	3,6	1	28,2	11,4	0,5	0,2	0,3	0,3	4
IDE/PIB	n.d.	7,4	8	17,2	25,8	n.d.	0,2	0,5	0,8	5,4

Source : UNCTAD, 2005 *apud* Nassif, 2007, p. 17.

C'est seulement au début des années 2000 que la politique industrielle est redevenue un sujet gouvernemental au Brésil. Un ensemble de mesures désignées sous le nom de « politique industrielle, technologique et du commerce extérieur » ont été lancées en 2003, identifiant des secteurs prioritaires (semi-conducteurs, logiciels, produits pharmaceutiques et biens d'équipement) et adoptant une vision plus systématique de l'innovation en soutenant particulièrement l'interaction entre les secteurs universitaire et productif. Les dispositifs législatifs et politiques pour intensifier le développement industriel, de la science et des technologies, ont continué à croître les années suivantes. La Loi sur l'innovation (10.973/2004) renforce la recherche technologique et la production de l'innovation dans le secteur des affaires à travers les transferts de connaissances des universités vers les entreprises. La Loi sur l'informatique (11.077/2004) stimule les expérimentations et la compétitivité du secteur des technologies de l'information et de l'automatisation. La Loi (11.487/2007) connue comme « Loi des faveurs » traite des incitations offertes par les finances publiques et autorise l'allocation automatique de ces facilités financières aux entreprises sans qu'elles aient besoin d'en faire une demande formelle (Mello et *alii*, 2008).

En 2007, le Ministère de la science et de la technologie de Brasilia a lancé le Plan Sciences, technologies et innovations pour soutenir le développement national entre 2007 et 2010 selon quatre grandes priorités stratégiques subdivisées en 21 lignes d'actions spécifiques (MCT, 2007). En 2008, une nouvelle politique industrielle a été décrétée, la Politique de développement productif, ayant pour objectif de renforcer la durabilité de

la trajectoire positive du Brésil par l'augmentation des investissements productifs et la recherche de meilleurs taux de croissance économique.

En Inde, durant les années 1990, et à la différence du Brésil, la politique industrielle, notamment celle lancée en 1991, n'a pas été négligée malgré l'application de quelques recommandations du consensus de Washington au niveau macro-économique. Toutefois, au début des années 2000, de nouvelles politiques industrielles et de nouveaux programmes ont été mis en œuvre. Le 10^{ème} plan quinquennal (2002-2007) (MST, 2007) a établi plusieurs objectifs et orientations pour faciliter l'interface entre l'industrie, l'université et les institutions de recherche et de développement, pour diffuser la science et la technologie au sein de la société, pour développer la coopération internationale en sciences et technologies et pour amplifier les ressources humaines dans ce même domaine. Ce plan a retenu six secteurs stratégiques : le spatial, le nucléaire, l'océan, la biotechnologie, la recherche industrielle et la science et la technologie.

La nouvelle politique industrielle indienne, lancée en 2003, était orientée vers la satisfaction des besoins sociaux et le développement de la science et de la technologie. Il s'agissait de garantir la nourriture, l'activité agricole, la nutrition, l'environnement, l'eau, la santé et la sécurité énergétique sur une base de soutenabilité. Il s'agissait aussi de réaliser un effort direct et durable pour réduire la pauvreté en augmentant la sécurité alimentaire, en éloignant la faim et la dénutrition, en réduisant la durée du travail et en diminuant les déséquilibres régionaux, ruraux et urbains, en créant des emplois par la consolidation des capacités scientifiques et technologiques et la valorisation des connaissances traditionnelles. Le soutien de la recherche scientifique dans les universités et les autres institutions académiques de recherche et d'ingénierie était promu, ainsi que la formation des femmes dans toutes les activités de science et de technologie avec la garantie d'une égale et complète participation. La poursuite des objectifs stratégiques nationaux liés à la sécurité devait s'opérer par le recours aux dernières avancées de la science et de la technologie. La recherche et l'innovation étaient donc encouragées dans les domaines importants pour l'économie et la société, particulièrement à travers la promotion des interactions productives de proximité entre les organismes privés et publics de science et de technologie. Les secteurs prioritaires étaient l'agriculture, l'eau, la santé, l'éducation, l'industrie, l'énergie, y compris les énergies renouvelables, les communications et les transports. Une attention spéciale était accordée aux technologies de pointe telles les technologies de l'information, les biotechnologies et les sciences et technologies des matériaux. Un autre objectif consistait à instituer un régime de droits de propriété intellectuelle qui maximiserait les incitations en vue de favoriser et de protéger les inventeurs. Enfin, la

promotion de la coopération internationale en science et technologie devait contribuer au développement et à la sécurité nationale, devenant ainsi un élément clef des relations extérieures du pays (MST, 2003).

Après l'Accord ADPIC, des stratégies et des politiques différentes dans le secteur pharmaceutique

Au cours des années 1990 un des faits les plus marquants relatifs au développement de l'innovation, spécialement dans le secteur pharmaceutique, a été l'intensification des droits de propriété intellectuelle avec l'Accord ADPIC. Parmi les lignes directrices établies par cet accord figuraient la non discrimination sectorielle dans la concession des brevets et l'extension de leur protection pendant 20 ans. Les pays signataires ont bénéficié de 10 ans pour s'ajuster aux règles de l'accord, soit de 1995 à 2005 (WTO, 2004). Durant cette période de transition, et dans le cas des produits pharmaceutiques et des produits chimiques pour l'agriculture, les pays devaient accepter les dépôts de brevets portant sur les innovations réalisées avant l'accord, mais leur analyse et la décision les concernant devaient survenir après ces dix ans. Ce mécanisme a été appelé *mailbox* et chaque pays se devait de trouver son propre mode de fonctionnement. La manière dont le Brésil et l'Inde se sont comportés face à cette question est une des différences les plus significatives entre les stratégies industrielles gouvernementales des deux pays.

Au Brésil, l'adaptation au régime de l'Accord ADPIC a commencé avec l'adoption de la nouvelle Loi sur la propriété intellectuelle (9.279/1996) qui a amplifié les possibilités de brevetabilité des substances et produits acquis selon des procédés chimiques et des substances, mélanges, aliments, produits pharmaceutiques et tout type de médicament et leurs procédés de fabrication. Cependant le gouvernement brésilien a décidé de ne pas faire usage de la période de transition mais seulement de deux années (1996-1997). Au cours de ces deux années, tout déposant qui obtenait un brevet dans n'importe quel autre pays était en droit de le revendiquer au Brésil pour le reste de la période couverte par le brevet. Cette nouvelle modalité d'obtention d'un brevet fut désignée sous le nom de *pipeline*. Le choix d'accorder le brevet était soumis seulement à la décision favorable lors du premier dépôt, aucun examen technique n'était requis, excepté à l'endroit des inventeurs nationaux, ce qui représentait une orientation parfaitement asymétrique. Ce mécanisme dit *pipeline* a permis un examen rétroactif des dépôts de brevets de produits devenus

brevetables uniquement après l'adoption de la nouvelle loi⁷ (Hasenclever *et alii*, 2008). Ce dispositif est totalement différent du *mailbox*, utilisé en Inde, qui est un mécanisme de transition. Le système *pipeline* est une concession rétroactive de brevet.

Ce mécanisme *pipeline* eut quelques grands effets sur la capacité industrielle brésilienne, par exemple dans la production de médicaments Anti-rétroviraux (ARV). D'abord, il arrêta la production locale d'ARV et lui substitua les produits importés d'entreprises disposant de brevets de médicaments. Ensuite, ces importations mobilisèrent des ressources qui auraient pu être investies dans les activités nationales de recherche et développement et dans l'achat d'autres remèdes. En troisième lieu, la majorité des brevets fut accordée entre 1998 et 2000. Trois ans après la concession, il n'y avait toujours pas de production locale alors qu'il s'agissait d'une obligation inscrite dans la Loi brésilienne sur la propriété intellectuelle. Le recours prévu aux sauvegardes, tels que le régime de la licence obligatoire et l'article portant sur l'abus de position dominante, s'est avéré bien fragile. De fait, c'est seulement en 2007, après plusieurs séries de négociations avec l'entreprise Merck, fabricante de l'Efavirenz, que le gouvernement brésilien a décidé d'utiliser un mécanisme réglementaire – la licence obligatoire⁸ – pour remédier à l'absence de production dans le pays et lutter contre les prix très élevés de ce médicament. Les importations de l'Inde ont été autorisées avec pour argument premier, l'intérêt national (Hasenclever, 2006 ; Hasenclever *et alii*, 2008).

Les problèmes soulevés sont de deux ordres. Les incitations à breveter ne sont accompagnées d'aucune sorte d'obligation à investir dans la recherche et développement. Elles ne favorisent donc pas le renforcement de la capacité industrielle⁹. Mais surtout, le système national de santé s'en trouve fragilisé. Le Brésil est connu dans le monde entier pour son Programme national de lutte contre les maladies sexuellement transmissibles (DST/Aids) qui fournit gratuitement tous les médicaments nécessaires au traitement. Le mécanisme *pipeline* a accru le coût du programme à partir du moment où les brevets de plusieurs médicaments ont été accordés. Ces charges additionnelles sont évaluées par Hasenclever *et alii* (2008) à 35,3 millions de dollars US entre 2001 et 2007 sur la base de cinq médicaments parmi tous ceux distribués. Dans la mesure où les « brevets *pipeline* » des produits pharmaceutiques et biotechnologiques sont au nombre d'environ 1.200, le coût pour le système national de santé doit être encore bien supérieur (Bermudez *et alii*, 2000).

7. Il était cependant nécessaire de procéder à un nouveau dépôt de brevet.

8. Articles 68 à 74 de la Loi brésilienne sur la propriété intellectuelle 9.279/1996.

9. Comme il a été montré dans Hasenclever *et alii* (2008), dans le système de concession *pipeline*, le retour sur investissement en recherche et développement est déjà obtenu lors des premiers dépôts dans les autres pays.

En ce qui concerne la politique industrielle et d'innovation, quelques mécanismes ont commencé à être mis en place au Brésil à la fin des années 1990 et au début des années 2000. Dans le secteur pharmaceutique, le principal instrument utilisé par le gouvernement brésilien est le financement pour l'achat de machines et équipements – 58 des 66 entreprises pharmaceutiques innovantes¹⁰ qui reçurent un appui gouvernemental. Le deuxième instrument de financement, les Fonds sectoriels¹¹, qui ont apporté leur appui à 16 entreprises, sont dédiés aux relations universités-entreprises pour la réalisation d'activités de recherche en partenariat. Le soutien aux activités de recherche et développement¹² constitue le troisième mécanisme et il a bénéficié seulement à cinq entreprises (IBGE, 2007a).

Il existe deux Fonds spécifiques liés au secteur pharmaceutique, ceux de biotechnologie et de la santé, les deux créés en 2001 et opérationnels depuis 2002, qui ont financé le secteur, entre 2003 et 2006, à hauteur d'environ 146,1 millions de dollars US (Paranhos et Lopes, 2007). Cela constitue une valeur moindre que celle investie par les entreprises pharmaceutiques dans leurs activités de recherche et développement en 2003 (61 millions) et en 2005 (130,4 millions). Le gouvernement, on le voit, encourage l'innovation en confortant l'interaction universités-entreprises (IBGE, 2005). Dans une étude réalisée par l'institut britannique, *The Economic Intelligence Unit*, le Brésil a été classé en 43^e position dans la liste des pays offrant un environnement favorable au développement de l'innovation (Calaza et Duarte, 2008). C'est seulement après l'adoption de la Loi sur l'innovation que les organismes gouvernementaux furent autorisés à accorder directement aux entreprises des ressources non remboursables. Cette flexibilité législative a permis la création du Programme de subvention économique qui offre une meilleure réponse aux besoins des entreprises. Après trois années de fonctionnement (2006 à 2008), 355 projets, dans divers domaines, ont été habilités à recevoir des bourses pour recruter des chercheurs titulaires de masters et de doctorats pour des activités technologiques, et des ressources pour le développement de produits et de procédés innovants (FINEP, 2008).

La Banque de développement économique et social (BNDES) dispose également d'un programme spécifique en vue de consolider le secteur

10. Sur un total de 326 entreprises innovantes du secteur pharmaceutique brésilien (IBGE, 2007a).

11. Les Fonds sectoriels de la science et de la technologie, créés en 1999, sont des outils de financement de projets pour la recherche, le développement et l'innovation. Ils constituent le principal programme gouvernemental de financement de l'innovation et soutiennent surtout les relations universités-entreprises. Il existe 15 Fonds orientés sur des secteurs spécifiques et deux Fonds sectoriels transversaux (FINEP, 2007).

12. Incitations de finances publiques aux activités de recherche et développement et de développement de l'innovation prévues par les Lois 8.661, 10.332 et 11.196.

pharmaceutique appelé Programme d'appui au développement de la filière productive pharmaceutique (Profarma). Il a pour objectif de développer le complexe industriel de la santé en favorisant les interactions entre politiques industrielles et de santé. L'Agence nationale de vigilance sanitaire (Anvisa), qui a une fonction de régulation du secteur, a établi des règles pour accroître la qualité et le contrôle des produits pharmaceutiques commercialisés dans le pays. De bonnes pratiques pour la production de médicaments ont aussi été mises en œuvre, bien qu'elles ne soient pas subordonnées aux règles de l'Organisation de Coopération et de Développement Economique (OCDE)¹³ (Capanema et Palmeira Filho, 2007). Toutefois il importe de noter que les produits importés ne sont pas soumis à ces pratiques, ce qui représente une position asymétrique du gouvernement brésilien en relation aux entreprises nationales et contribue à une compétition inégale. La régulation des prix au Brésil est assurée par la Chambre de régulation du marché des médicaments qui a été critiquée par des entreprises du secteur privé se plaignant de la fixation des prix des produits innovants (Falci, 2007).

En Inde, la période de transition permise par l'Accord ADPIC a été entièrement mise à profit avec des stratégies gouvernementales complètement différentes de celles du gouvernement brésilien. La Loi indienne sur les brevets de 1970, qui a concédé des droits de brevet uniquement pour ce qui touche aux procédés de fabrication, a orienté le régime national de la propriété intellectuelle jusqu'en 2005. Cette loi a permis aux entreprises pharmaceutiques indiennes de procéder à une ingénierie de déformulation¹⁴ de médicaments de marque et de les vendre en tant que médicaments génériques. Accompagnée par une politique industrielle active, cette loi a conduit l'industrie nationale à un très bon niveau de développement fondé principalement, mais non exclusivement, sur les médicaments génériques. En 1994, l'Inde a signé l'accord ADPIC et est devenue membre de l'OMC. Mais le pays a utilisé intégralement les 10 ans de la période de transition à travers le mécanisme du *mailbox*. La conséquence a été que les entreprises locales ont accru leur part de marché de 30 % en 1977 à 77 % en 2004. L'Inde a protégé ses industries et a aussi adopté des politiques industrielles actives pour conforter les entre-

13. Le Brésil n'est pas membre de cette organisation internationale (NdT).

14. Dans l'industrie pharmaceutique, plus spécialement s'agissant de médicaments, la formulation est l'activité consistant à fabriquer des produits homogènes et stables, correspondant à des propriétés données, à partir de principes actifs auxquels on ajoute des additifs dénommés excipients. L'ingénierie de déformulation (*engenharia reversa* en portugais ; *reverse engineering* en anglais), qui sera signalée plus loin dans le texte, consiste donc, à partir d'équipements très spécialisés et de méthodes analytiques sophistiquées, à identifier les matières premières et à reconstituer la formulation du médicament à des fins de production nouvelle (NdT).

prises pharmaceutiques nationales par le biais de tarifs douaniers élevés, de restrictions portant sur les IDE et d'un contrôle des prix.

En 2005, le régime des droits de propriété intellectuelle de l'Inde a changé pour s'adapter aux règles de l'OMC. A débuté alors l'analyse des dépôts de brevets de produits qui avaient été opérés sous le régime du *mailbox* pour sélectionner ceux qui étaient aptes à bénéficier d'un brevet. Cependant, ces brevets étaient concédés seulement dans les cas d'absence de production locale du médicament (Mani, 2006b). Ceci signifie que les entreprises indiennes ont été capables de produire les médicaments sans brevet jusqu'en 1994 de même qu'elles ont anticipé la production de médicaments pour lesquels les dépôts de brevets ont été réalisés durant la période de transition. Le développement des bases industrielles du pays, mais également l'amélioration de sa capacité technologique, a ainsi été facilité par les choix publics qui ont été faits pendant cette période de transition.

Cette politique industrielle active appliquée en Inde pendant la période de transition de l'Accord ADPIC en vue de conforter son secteur pharmaceutique, inclut des mesures favorables relevant de politiques du développement des entreprises privées et de la création d'Instituts gouvernementaux de recherche. Mani (2006a) a réparti les appuis de politiques publiques en quatre catégories : les aspects structurels liés aux politiques d'ensemble, les droits de propriété intellectuelle, la régulation des prix et la régulation des produits et de leur qualité. La première catégorie intègre la Politique pharmaceutique indienne adoptée en 1994¹⁵ qui a cherché à promouvoir, à travers des aides financières, les entreprises intensives en recherche et développement, à établir le Fonds de soutien à la recherche et au développement du secteur pharmaceutique¹⁶ et à développer des médicaments pour faire face à des maladies rares¹⁷.

Les plus importantes caractéristiques des politiques indiennes relatives au droit de propriété intellectuelle ont été signalées plus haut mais quelques commentaires supplémentaires sur l'avenir du secteur en Inde, après 2005, paraissent utiles. Selon Ramani *et alii.* (2005) et Mani (2006a), après cette année, les entreprises pharmaceutiques se trouvaient

15. Des problèmes d'interférences sont apparus dans l'application des versions successives et non exclusives l'une de l'autre de cette politique (1994 et 2002). La version préliminaire de la nouvelle Politique pharmaceutique nationale de 2006 est essentielle pour actualiser les informations relatives au secteur.

16. Ce Fonds – dont le sigle est PRDSF en anglais – est actionné pour financer des projets de recherche et développement venant des institutions de recherche et de l'industrie nationales.

17. Les recherches pour mettre au point ces médicaments, qualifiés d'orphelins (*orfaos*) au Brésil, ne sont pas développées, et leur production est repoussée, *a fortiori* pour des raisons économico-financières, alors qu'ils répondent à des besoins de santé publique. Les coûts d'investissement qui les concernent sont très élevés.

devant trois possibilités : s'impliquer dans la production de médicaments non couverts par des brevets (médicaments génériques) ; collaborer avec les entreprises multinationales occidentales dans les tests cliniques et les phases de sous-traitance de recherche et développement ; mettre l'accent sur les innovations qui n'intéresseraient pas ces multinationales notamment dans le domaine des maladies négligées par la recherche. Mani (2006b) suggère que les deux premières possibilités ont été activées.

Au sujet de la régulation des prix, le pays dispose d'atouts parmi lesquels le bas coût de la main d'œuvre, la production nationale de machines et équipements et le régime du contrôle des prix par l'Autorité nationale des prix du secteur pharmaceutique. Les médicaments indiens sont donc parmi les moins onéreux au monde. Les régulations de produit et de qualité sont régies par la Loi de 1940 et les règles édictées en 1945 sur les médicaments et les cosmétiques ; textes auxquels s'ajoutent les normes publiées sur les bonnes pratiques de clinique et de laboratoire, celles-ci dépendant des principes de l'OCDE.

La consolidation du secteur pharmaceutique privé indien s'est fondée sur un effet de stimulation des deux entreprises publiques sur la création et le développement d'unités privées. Elle s'est également appuyée sur la discrimination des multinationales vis-à-vis des entreprises nationales et sur l'encouragement aux fusions et acquisitions d'entreprises étrangères par des entreprises nationales en vue d'une expansion du marché. Le résultat est que, sur les vingt plus grandes entreprises du marché pharmaceutique indien, seize sont des firmes nationales. La plus grande partie du secteur des médicaments est caractérisée par de petites unités mais le segment de la formulation est dominé par les grandes entreprises du secteur privé.

Ces stratégies et politiques ont conduit le secteur pharmaceutique indien au statut qui est actuellement le sien sur le marché mondial. L'Inde est autosuffisante en matière de médicaments, elle est un des plus grands producteurs de génériques, elle dispose d'une balance commerciale positive et en croissance. Elle est enfin capable d'attirer les laboratoires de recherche et développement des multinationales ce qui favorise les transferts de technologie.

Les résultats comparés au Brésil et en Inde

En 2006, au Brésil, les 10 plus grandes entreprises du marché pharmaceutique fournissaient 43,5 % d'un marché de 8,3 milliards de dollars mais aucune d'entre elles ne détenait une part de marché supérieure à

7 %¹⁸. Le marché est principalement contrôlé par les multinationales malgré une croissance significative des entreprises nationales ces deux dernières années. Quatre entreprises nationales (Aché, EMS Sigma-Pharma, Medley et Eurofarma) figuraient parmi les dix plus grandes du pays en 2006. La croissance des entreprises nationales est due principalement à la production de médicaments génériques, et trois des quatre entreprises nommées ci-dessus justement en produisent¹⁹. Cette production est en augmentation significative. En 2004, elle représentait 5,3 % du marché brésilien du médicament. En 2006, elle atteignait 11,4 %. En 2005, ce sont 151,4 millions de boîtes de médicaments qui ont été commercialisées au Brésil, soit 23 % de plus qu'en 2004. Environ 80 % de ce volume est produit dans le pays et 75 % des ventes a été réalisée par des entreprises à capital national (Capanema et Palmeiro Filho, 2007 ; Pró-Genéricos, 2007 ; Gadelha et alii, 2008). Ces augmentations de ventes de génériques produits par des entreprises nationales doivent beaucoup au fait que les administrations des ports et des aéroports brésiliens sont en désaccord avec les règles régissant les exportations. Non seulement les entreprises ne sont pas capables d'exporter mais la plus grande part de la matière première est importée. Par conséquent, on constate un déficit régulier de la balance commerciale pharmaceutique du Brésil qui, en 2006, a atteint près de 3 milliards de dollars US (Secex, 2006).

La compétition dans le pays est en augmentation permanente. Les entreprises européennes et nord-américaines vendent chaque jour des médicaments et principes actifs pharmaceutiques ; sont venus s'ajouter au marché, et de façon de plus en plus fréquente, les produits chinois et indiens. Dans le cas de la production d'ARV pour le HIV/Aids, le plus grand problème pour les entreprises nationales est que la Loi sur les marchés publics (8.666/1993) n'introduit aucune distinction entre les entreprises nationales et les entreprises étrangères. De plus cette législation ne prévoit aucune appréciation de la qualité des produits dans la phase de prise de décision. Le seul critère considéré est le prix. Ces deux conditions rendent plus difficile le développement des entreprises nationales (Orsi et alii, 2003).

Les entreprises nationales ont donc une moindre part du marché et une moindre capacité d'innovation. La croissance et le développement des entreprises pharmaceutiques nationales sont dus, principalement, à la production de génériques. Il s'agit bien d'innovation à l'échelle de l'entreprise qui produit de nouvelles versions de médicaments génériques. Mais pour le marché, il convient de relativiser. À cette réserve près, le

18. La concentration du secteur pharmaceutique se vérifie à l'intérieur des classes thérapeutiques.

19. Le rachat de Biosintética par Aché en octobre 2005 a permis à cette dernière d'accroître sensiblement sa présence sur le marché des génériques.

haut niveau des innovations des entreprises du secteur pharmaceutique est confirmée par les données de l'Étude sur l'innovation technologique (connue au Brésil sous la désignation Pintec). Le taux d'innovation des entreprises pharmaceutiques²⁰ (52,4 %) est supérieur à la moyenne nationale tous secteurs confondus (34,4 %) et a augmenté au cours des dernières années. Il était de 46,8 % en 2001 et de 50,4 % en 2003 (IBGE, 2002, 2005, 2007a). Cependant, l'analyse prenant en compte les innovations relatives aux entreprises d'un côté, et les innovations relatives au marché d'un autre côté, montre une différence significative entre les deux catégories. En 2005, sur 240 innovations de produits, 78,6 % concernaient les entreprises et 25,2 % le marché. De plus, 93 % des 236 innovations portant sur les procédés portaient sur les entreprises et 9,8 % sur le marché. Ceci veut dire que les entreprises pharmaceutiques nationales diffusent davantage les innovations étrangères à travers la production de médicaments génériques qu'elles ne développent par elles-mêmes des innovations dans le pays.

Le bas niveau d'investissement en recherche et innovation est la principale raison des résultats exposés plus haut. Dans le monde, la dépense moyenne en recherche et développement du secteur pharmaceutique est de l'ordre de 15 % du PIB. Elle est bien moindre au Brésil, de l'ordre de 1,27 % en prenant en compte la recherche-développement interne (0,72 %) et externe (0,55 %), ce qui représente respectivement 130,3 millions et 56,1 millions de dollars US²¹ (Capanema et Palmeira Filho, 2007 ; IBGE, 2007a). Le volume ainsi dépensé est non seulement bas mais il est réalisé par peu d'entreprises. De 2003 à 2005, on a noté une augmentation de 77,4 % (de 33 millions²² à 74,2 millions de dollars) des dépenses d'activités de recherche-développement internes des entreprises au Brésil²³, alors que le nombre d'entreprises réalisant ces activités a diminué de 11 %. Les dépenses dans les activités de recherche-développement externes se sont également accrues durant cette période (de 28 millions de dollars en 2003 à 56,1 millions en 2005), soit de 58 % environ en dépit d'une chute de 40 % du nombre des entreprises dans ces activités (IBGE, 2005, 2007a). En prenant en considération le fait que les entreprises autofinancent 94 % de leurs investissements, il est possible de

20. Sur 622 entreprises enquêtées 326 étaient considérées comme innovantes.

21. Les données de l'Enquête Pintec 2005 (IBGE, 2007) ont été converties en dollars selon le taux de change moyen de l'année 2005, soit 1 dollar pour 2,43 Reais (IPEADATA, 2008).

22. Les données de l'Enquête Pintec 2003 (IBGE, 2005) ont été converties en dollars selon le taux de change moyen de l'année 2003, soit 1 dollar pour 3,08 Reais (IPEADATA, 2008).

23. Les multinationales n'ont pas tendance à réaliser des activités de recherche-développement au Brésil ; pour cette raison il est légitime de considérer que ces données concernent les entreprises nationales.

dire qu'il devient de plus en plus difficile pour les entreprises de supporter de tels coûts. Finalement, très peu d'entreprises sont capables d'autofinancer la recherche-développement ou d'avoir accès à un appui gouvernemental.

Ce dernier aspect conforte les besoins d'encourager les activités innovantes dans les entreprises à capital national dans la mesure où c'est un élément extrêmement important pour le développement du pays et la réduction de la vulnérabilité extérieure du système national de santé. Les filiales de groupes internationaux réalisent seulement des activités de développement. Elles ne procèdent pas à des recherches fondamentales ou même à des recherches appliquées au Brésil. En revanche, leurs activités de production et de commercialisation de médicaments sont très avancées. En dépit de la tendance mondiale à l'internationalisation de la recherche-développement et de l'importance croissante des pays en développement comme l'Inde et la Chine, le Brésil n'est pas choisi par les entreprises qui cherchent de nouveaux lieux pour installer un laboratoire.

De son côté, l'Inde est un des principaux pays bénéficiant de cette internationalisation de la recherche-développement. Son marché pharmaceutique et ses entreprises se sont ainsi singulièrement développés ces dernières années. En 2006, le marché pharmaceutique dans ce pays représentait 6 milliards de dollars US, soit une augmentation de 100 % en dix ans. Les dix plus grandes entreprises couvrent 36,5 % du marché. Parmi celles-ci, huit sont nationales et détiennent 28,8 % du marché. Le fait le plus significatif est que les multinationales ne sont pas les plus importantes, l'une étant en première position (5,2 %) mais la seconde n'arrivant qu'en huitième position (2,6 %) (Dangi, 2007).

Ces entreprises indiennes sont principalement des productrices de génériques, comme au Brésil, mais elles sont beaucoup plus engagées dans les exportations que leurs homologues brésiliennes. L'Inde exporte des génériques dans près de 200 pays. La valeur des exportations entre 2005 et 2006 s'est élevée à 4,7 milliards de dollars US (MF, 2007). Près de 40 % de la production domestique est exportée (55 % en formules, 45 % en médicaments). Mani (2006b) met en évidence quatre facteurs principaux qui expliquent la position des entreprises indiennes sur le marché mondial des génériques : la Loi indienne sur les brevets de 1970 qui a permis la « déformulation » de médicaments nouveaux développés à l'étranger ; les bas coûts en recherche-développement ; des ressources humaines qualifiées, particulièrement en termes de savoir-faire chimique ; enfin, le nombre élevé dans le pays d'ateliers de fabrication installés par les multinationales.

L'Inde est ainsi devenue un pays très attractif pour les multinationales qui installent des établissements de production et des laboratoires de recherche-développement. C'est le pays qui accueille le plus grand nombre

d'autorisations d'installations d'unités de production à l'étranger délivrées par l'Administration américaine de l'alimentation et du médicament. On doit aussi avancer l'existence d'un vaste marché domestique et l'importance des investissements publics en équipements de recherche-développement. Les laboratoires gouvernementaux travaillent de concert avec les entreprises nationales et internationales en matière de recherche de médicaments, d'où le nombre substantiel de brevets concédés à ces entreprises (Mani, 2006b).

Les instituts de recherche publics sont responsables d'un tiers de l'activité de recherche-développement dans tout le pays. L'Institut Central de Recherche sur les Médicaments est un des rares organismes publics au monde à disposer de sa propre infrastructure de développement des médicaments. Cet institut travaille en collaboration avec vingt autres laboratoires relevant du Conseil pour la Recherche Scientifique et Industrielle et est à l'origine d'un quart des brevets étrangers et indiens obtenus par les membres de ce Conseil (Mani, 2006b).

Si le total des investissements en recherche-développement pharmaceutiques de l'Inde (2 %) est encore très faible par rapport à l'effort mondial, on note plusieurs résultats positifs. Parmi eux figure le nombre de brevets délivrés par le Bureau américain des brevets et des marques au bénéfice d'inventeurs indiens dans différents secteurs : 481 brevets en 2006 et 546 en 2007, soit dix fois plus qu'en 1997. Ces chiffres sont très supérieurs à ceux atteints par le Brésil, soit 121 brevets en 2006 et 90 en 2007 (Mani, 2008 ; Mani, 2006b).

Le secteur pharmaceutique indien présente trois caractéristiques principales : il est dominé par le segment de la formulation mais une grande variété d'équipements pharmaceutiques est aussi disponible dans le pays ; il est très actif sur le marché des génériques à l'échelle mondiale ; le pays est autosuffisant pour une majorité de médicaments comme le montre la balance commerciale positive et croissante qui s'est élevée à 2,5 milliards de dollars US entre 2003 et 2004 (Mani, 2006a et 2006b).

Conclusion

Différentes stratégies et politiques gouvernementales ont conduit le Brésil et l'Inde, spécialement dans le secteur pharmaceutique, sur des pentes de croissance et sur des trajectoires de développement technologique dissemblables. Bien qu'ils aient eu à tenir compte des recommandations du consensus de Washington durant les années 1990 et des règles de l'OMC qui ont inauguré un nouveau régime technologique globalisé

après l'adoption de l'Accord ADPIC en 1994, les deux pays ont agi de façon différente. L'adoption des règles de libéralisation et l'absence de politiques technologiques et industrielles ont fragilisé les capacités technologique et industrielle du Brésil, avec des effets directs sur la balance commerciale pharmaceutique. Il en a aussi résulté une incapacité à accroître les investissements en matière de santé, spécialement dans les domaines qui dépendent de médicaments brevetés. De son côté, l'Inde, bien qu'elle ait conformé ses politiques macroéconomiques au nouveau contexte globalisé, a mené une politique technologique et industrielle active pendant toutes les années 1990. Cette stratégie lui a permis de développer sa capacité technologique, en dépit des nouvelles règles relevant de l'Accord ADPIC. Ainsi, le pays a pu négocier avec les multinationales et attirer les investissements étrangers pour des recherches cliniques en Inde même. L'Inde a acquis une importante position en tant que fournisseur de principes actifs et de médicaments génériques. Son industrie pharmaceutique est entrée en compétition à l'intérieur du Brésil, non seulement comme fournisseur mais aussi comme investisseur.

La comparaison des deux trajectoires sectorielles met en exergue l'importance du facteur institutionnel, des politiques technologiques et industrielles. Les nouvelles stratégies annoncées par les deux pays après l'an 2000 semblent indiquer que le vent souffle dorénavant dans une même direction. Il est cependant trop tôt pour observer une convergence des deux pays ou pour constater que le Brésil peut récupérer sa place.

Bibliographie

- Aghion P., Burgess R., Redding S., F. Zilibotti (2008), « The Unequal Effects of Liberalization: Evidence from Dismantling the License Raj in India », *American Economic Review*, Vol. 94, N°4, p. 1397-1412.
- Arbix G, Salerno M. (2008), « O avanço dos países emergentes e o Brasil », *Folha de São Paulo*, São Paulo, 19 mai 2008, Caderno Opinião.
- Bermudez J. A. Z., Epsztejn R., Oliveira M. A., Hasenclever L.(2000), *The WTO TRIPS Agreement and Patent protection in Brazil: recent changes and implications for local production and access to medicines*, Rio de Janeiro, ENSP/Fiocruz.
- Calaza L., Duarte P. (2008), « No Brasil, mais crédito do que idéias », *O Globo*, Rio de Janeiro, 27 Jul. 2008 (Caderno Boa Chance).
- Capanema L., Palmeiro Filho P. (2007), « Indústria farmacêutica brasileira: reflexões sobre sua estrutura e potencial de investimentos », Torres

- Filho E., Puga F., *Perspectivas do Investimento 2007/2010*, Rio de Janeiro, BNDES, p. 163-206.
- Chang H.-J. (2003), *Chutando a escada: a estratégia de desenvolvimento em perspectiva histórica*, São Paulo, UNESP.
- Dangi A. (2007), « Pharmaceutical innovation: Indian odyssey », *I Encontro Nacional de Inovação em Fármacos e Medicamentos*. São Paulo, 20-22 novembre 2007.
- Das K., Nair T. S. (2005), « Face à la globalisation : produits pharmaceutiques, propriété intellectuelle et stratégies des petites entreprises du Gujarat (Inde) », in Fauré Y.-A., Kennedy L., Labazée P. (dir.) *Productions Locales et Marché Mondial dans les Pays Émergents. Brésil, Inde, Mexique*, Paris, IRD/Karthala.
- Diniz E., Boschi R. (2007), *A difícil rota do desenvolvimento : empresários e a agenda pós-neoliberal*, Belo Horizonte / Rio de Janeiro, Editora UFMG/IUPERJ.
- Diniz E. (2007), *Globalização, estado e desenvolvimento*, Rio de Janeiro, Editora FGV.
- Evans P. (1995), *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*, Princeton N.J., Princeton University Press.
- Evans P. (2003), « Além da “monocultura institucional”: instituições, capacidades e o desenvolvimento deliberativo », *Sociologias*, Porto Alegre, ano 5, N°09, janvier-juin 2003.
- Falci, M. (2007), « As redes de colaboração universidade-empresa », *VIII Seminário de Economia Industrial “As novas trajetórias da inovação tecnológica no Brasil”*, Araraquara: UNESP, 15 – 17 août 2007.
- FINEP, *Fundos Setoriais*. Disponible, Financiadora de Estudos e Pesquisas, accessible online : [_www.finep.gov.br](http://www.finep.gov.br), accédé le 20 juin 2007.
- FINEP, *Subvenção Econômica*, Financiadora de Estudos e Pesquisas, accessible online: www.finep.gov.br, accédé le 17 juillet 2008.
- Gadelha C., Maldonado J., Vargas M. (2008), *Estudo setorial sobre a indústria farmacêutica: uma agenda de competitividade para a indústria paulista*, São Paulo, UNESP/UNICAMP/USP/SDE/IPT-SP.
- Hasenclever L., (dir.) (2002), *Diagnóstico da Indústria Farmacêutica Brasileira*, Relatório de pesquisa, Rio de Janeiro, UNESCO/UFRJ/Instituto de Economia. (mimeo)
- Hasenclever L., (dir.) (2006), *Propriedade intelectual, política industrial-tecnológica e mercado de antiretrovirais*. Relatório de andamento de pesquisa – convênio UFRJ/IE/ANRS, Rio de Janeiro, UFRJ/Instituto de Economia.
- Hasenclever L., Lopes R., Chaves G., Reis R. O. (2008), Instituto de Patentes *Pipeline* e o Acesso a Medicamentos: aspectos econômicos e

- jurídicos deletérios à economia da saúde, *XVII International AIDS Conference*, Cidade do México, 3 - 8 Ago. 2008.
- IBGE (2002, 2005, 2007a), *Pesquisa Industrial de Inovação Tecnológica 2000*, 2003, 2005, Rio de Janeiro, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística.
- IEDI (2006), *Carta IEDI N°212*, Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial, www.iedi.org.br, accédé le 19 juillet 2006.
- IEDI (2008), *Carta IEDI N°313 - A Política de Desenvolvimento Produtivo*, Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial, www.iedi.org.br, accédé le 21 mai 2008.
- IMS Health, *IMS Retail Drug Monitor - December 2006*, www.imshealth.com, accédé le 11 juillet 2007.
- IPEADATA, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, *Dados sobre renda*, www.ipeadata.gov.br, accédé le 25 août 2008.
- Mani S. (2006a) « The incremental innovator vs the trader contrasts between the sectoral system of innovation of the Indian pharmaceutical and telecommunication industries », *Globelics India 2006: Innovation Systems for Competitiveness and Shared Prosperity in Developing Countries*, Trivandrum, Kerala, 04-07 Oct.
- Mani S. (2006b), « The sectoral system of innovation of Indian pharmaceutical industry », *Centre for Development Studies*, working paper 382, September 2006.
- Mani S. (2008), « India, an emerging high tech giant: but does she have feet of clay? », *5th Globelics Academy PhD School*, Tempere: 02-14 Jun. 2008.
- MCT – Ministério da Ciência e Tecnologia, *Ciência, tecnologia e inovação para o desenvolvimento nacional – Plano de Ação 2007-2010*, Brasília: MCT.
- Mello J., Maculan A-M., Renault T., Paranhos J. (2008), « Brazilian universities and their contribution to innovation and development », *Developing Universities Research Project*, Rio de Janeiro: UFF/Lunds University. (mimeo)
- MF – Indian Ministry of Finance, *Economic survey 2006-2007*, accessible online: <http://business.gov.in>, accédé le 8 septembre 2008.
- MST – Indian Ministry of Science and Technology, *Science and technology policy 2003*, accessible online: <http://india.gov.in/>, accédé le 8 septembre 2008.
- MST – Indian Ministry of Science and Technology, *Tenth five year plan 2002-2007*, accessible online: <http://india.gov.in/>, accédé le 8 septembre 2008.
- Nassif L. (2007), « National innovation systems and macroeconomic policies: Brazil and India in comparative perspective », *United Na-*

- tions Conference on Trade and Development*, Discussion Paper N° 184, May 2007.
- North D. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Novo A. (2006), Brasil é o menos competitivo dos émergents, *O Globo*, Rio de Janeiro, 05 Décembre 2006, Caderno de Economia.
- Orsi F., Hasenclever L., Fialho B., Tigre P. Coriat B. (2003), « Intellectual property rights, anti-AIDS policy and generic drugs: lessons from Brazilian public health program », in Moatti J., Coriat B., Souteyrand Y., Barnett T., Dumoulin J. and Flori Y. (Dir.), *Economics of AIDS and Access to HIV/AIDS Care in Developing Countries: Issues and Challenges*, Paris: ANRS, p.109-136.
- Paranhos J., Lopes R. (2007), « Políticas de financiamento à inovação na indústria farmacêutica », *Seminário Jovens Pesquisadores VIII Seminário de Economia Industrial « As novas trajetórias da inovação tecnológica no Brasil »*, Araraquara, UNESP, 15 – 17 Ago.
- United Nations Development Programme (2008), *Human Development Report 2007/2008*, Genève, UNDP.
- Pro-Genericos (2007), *Informações de mercado – referentes ao mês de Dezembro de 2006*, lien: www.progenericos.org.br. Acesso em: 19 Ago. 2007.
- Rodrigues L. (2008), Entrevista Jim O'Neill, *O Globo*, Rio de Janeiro, 03 Fev, Caderno de Economia.
- Rodrik D., Subramanian A. (2004), « From "Hindu Growth" to Productivity Surge: The Mystery of the Indian Growth Transition », NBER working papers N°10376, Washington D.C., National Bureau of Economic Research Inc.
- SECEX (2006), Secretaria de Comércio Exterior. *Dados de importações e exportações*. Brasília: MDIC/SECEX.
- Stiglitz J. (2002), *A globalização e seus malefícios: a promessa não cumprida de benefícios globais*. São Paulo.
- The Economist (2008), « Economic and Financial Indicators: Output, Prices and Jobs », *The Economist*, v. 387, n° 8586, p. 101.
- WTO (1994), *Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights*, Marrakech.

II

Tensions et ajustements

Les contradictions d'un changement structurel rapide en Russie : capital humain et capital social

Tamara Stieven et Liliane Bensahel-Perrin

Le rôle du capital humain est aujourd'hui considéré comme central dans la promotion de la compétitivité, mais également du développement socio-économique. En effet, la croissance économique s'appuie sur des exigences de connaissance basées sur les qualités personnelles et la compétence professionnelle des individus. La Russie, comme certains autres pays post-socialistes, est caractérisée par un niveau élevé d'éducation, hérité de la période soviétique. Cela devrait constituer un des avantages comparatifs dans le développement de compétences manufacturières à forte intensité en qualifications et dans la production des biens de haute technologie dans les pays en transition, dont la Russie. Pourtant, il est généralement reconnu qu'« une dotation de capital humain importante crée une possibilité, mais pas la certitude d'une croissance économique durable » (Algieri, 2006, 103). Dès lors, la question du capital humain dans les pays en transition est bien sûr liée à son maintien et à son développement, mais également à sa participation efficace à une croissance économique durable.

Il est important de souligner comme un préalable, qu'en Russie, le développement des différentes composantes du capital humain est très important pour la population comme peuvent en témoigner plusieurs éléments. Par exemple, malgré la nouvelle norme de non gratuité de

l'enseignement supérieur, qui a démarré avec la transition, on observe une augmentation du nombre de départements d'éducation, et de l'offre d'éducation supérieure, accompagnées d'une croissance du nombre de diplômés de l'enseignement supérieur. Du point de vue de ce critère quantitatif, la Russie est reconnue parmi les pays à économie développée.

Malgré un net recul entre 1994 et 2002, la Russie se situe à la troisième place mondiale du nombre de chercheurs pour 1000 personnes actives, après le Japon et les USA, mais devant les pays de l'Union européenne (Algieri, 2006, 127). Si l'on prend en compte la part des travailleurs ayant une formation professionnelle secondaire, soit 94 %, la Russie dépasse plusieurs pays développés, y compris les USA, le Royaume-Uni, la France et l'Allemagne. On retrouve le même positionnement si l'on retient la part des personnes avec une formation professionnelle du tertiaire (supérieure ou professionnelle moyenne) dans la structure de la population occupée (Kapelushnikov, 2006, 29).

L'analyse de la structure professionnelle et du système éducatif démontre que la force de travail en Russie continue d'être l'une des plus qualifiées au monde en termes de niveau de diplôme. Toutefois, la structure de l'emploi en Russie témoigne de la tendance à une utilisation insuffisante de cette main-d'œuvre qualifiée, car il y a un déséquilibre entre l'offre et la demande de diplômés sur le marché du travail. Ainsi, 10 % des employés du secteur des services ont des niveaux de diplômes plus importants que ceux requis par leur poste. Il en est de même pour 20 % des emplois du secteur agricole et environ 40 % des emplois non qualifiés (Kapelushnikov, 2006, 33). De fait, la capacité d'adaptation du capital humain d'une partie de la population est basse, notamment dans les zones rurales. Cette difficulté n'est pas prise en compte par les différentes politiques et institutions.

La question de la préparation des personnes pour vivre et travailler dans les conditions nouvelles générées par la transition rapide vers le marché n'a pas été suffisamment prise en considération dans les politiques gouvernementales. C'est une des raisons pour lesquelles l'adaptation du marché du travail a été lente et peu efficace. La dépréciation des revenus et du niveau de l'épargne au début des années 1990 a poussé les personnes à compter sur leurs propres compétences, leurs connaissances, leurs ressources et leurs capacités d'adaptation. Avraamova (2002) a proposé un calcul des coefficients de liquidité de l'adaptation des ressources pour évaluer leur potentiel face au changement de fonctionnement du marché du travail. Ce coefficient montre la probabilité du succès des stratégies d'adaptation des ressources humaines. Il porte sur les deux aspects que sont l'économique (productivité, revenu) et le social (le statut social). Une base de données a ainsi été conçue incluant le capital éducatif, professionnel, informationnel, culturel et social. Cette étude

produit des résultats paradoxaux. D'une part, la probabilité d'une utilisation efficace de chacune de ces formes de capital par les russes après dix ans de réforme du marché du travail n'atteint pas 50 %. Ceci signifie qu'il y a eu peu d'accompagnement de la part des institutions pour permettre à la population russe d'accéder au nouveau mode de fonctionnement du marché du travail dans une économie de marché. D'autre part, les liquidités sociales des ressources d'adaptation, bien que basses, excèdent les liquidités économiques, c'est-à-dire que la conversion de chaque ressource en un standard de vie acceptable pose un problème encore plus grand que l'obtention d'un statut social acceptable. Les rémunérations de certains secteurs sont très bas au regard de l'évolution des prix. En outre, elles ne sont plus fonction des hiérarchies sociales qui avaient cours durant la période soviétique. En fait, le niveau élevé du capital d'éducation sert plutôt à assurer le fonctionnement propre de la société civile. Le fait que les liens sociaux soient convertis en prestige social et, encore plus, en standard de vie élevé, fut une des particularités de la société russe durant la période de transition (Avraamova, 2002, 59).

Tableau 1.
Indices de liquidité de l'adaptation des ressources en Russie

	Indice de liquidité des ressources		
	Dimension économique	Dimension sociale	Dimensions économique et sociale
Capital éducatif	0,34	0,41	0,30
Capital professionnel	0,33	0,41	0,30
Capital culturel	0,39	0,45	0,35

Source: Avraamova (2002) RECEP, Vol. 11, Number 3, p.59.

Avraamova en conclut que ceux qui ont un haut niveau de capital humain leur permettant d'accéder à des emplois de niche trouvent difficile de le faire dans ces conditions économiques et sociales. Les mécanismes de mobilité verticale en vigueur dans les pays développés ne sont pas encore actifs en Russie. Les politiques de lutte contre la pauvreté ont négligé la classe moyenne et notamment la possibilité de son extension par la mise en place de stratégies d'adaptation et de valorisation du capital humain.

Nous soutenons dans cet article que l'analyse de la sous utilisation du capital humain en Russie doit être combinée à une approche en termes de capital social pour donner des éléments nouveaux de compréhension. Ce concept, au sens large, caractérise les réseaux sociaux et le fonctionnement des structures sociales qui facilitent la coordination et la coopération pour le bénéfice mutuel des participants, avec la possibilité offerte pour

un individu qualifié d'utiliser au mieux son capital humain dans les conditions sociales de la société russe contemporaine.

Au cours des dernières années, les spécialistes des questions de ressources humaines ont insisté sur la nécessité d'une approche théorique large, mettant l'accent sur la complexité du cadre social et institutionnel (Allouche et Huault, 2001). Dans cette optique, le cas de la Russie est particulièrement intéressant et paradoxal. En effet, d'une part cette société est caractérisée par l'héritage du système soviétique qui privilégiait un haut niveau du capital humain que la population de Russie souhaite garder. Mais, d'autre part, l'économie russe ne sait pas utiliser ce potentiel et ne le reconnaît pas.

Méthodologie et base de données empiriques

Le rôle joué par les réseaux sociaux et les structures sociales dans le développement de l'activité économique a été assez largement souligné. L'analyse de la littérature, concernant la notion de capital social et les données liées au développement du capital humain en Russie, démontrent la nécessité d'une vision critique de ces nouveaux concepts. En dépit des nombreux développements auxquels il a donné lieu (Bourdieu, 1980 ; Coleman, 1988 ; Lin, 1995 ; Putnam, 1995 ; Nahapiet et Ghoshal, 1998 ; Leana et Van Buren III, 1999 ; Mignone, 2003 ; Ponthieux, 2004), le concept de capital social continue de poser des questions de méthode. Son contenu polysémantique, les contradictions empiriques, les difficultés de sa mesure dans des contextes sociaux différents, sont quelques-unes des difficultés fréquemment discutées dans la littérature.

On peut distinguer deux grands courants, l'approche fonctionnelle et l'approche fondée sur les réseaux et les ressources (Bayad *et alii*, 2006). L'approche fonctionnelle, suggérée par Coleman (1988), définit le capital social comme la fonction des structures sociales qui facilite l'action sociale de la personne ou de certaines organisations dans le cadre de ces structures. La deuxième approche est représentée par Bourdieu pour qui le capital social comprend à la fois les réseaux et les actifs qui peuvent être mobilisés à travers les réseaux (Bourdieu, 1986). Ainsi, dans un sens large, le capital social est la ressource sociale, enracinée dans la relation sociale et servant à la fois des intérêts publics et individuels (Lin, 1995, 701-702). Les réseaux sociaux et la confiance dans les institutions, éléments du capital social, constituent des bases importantes pour l'utilisation efficace du capital humain que ce soit du point de vue des individus ou de la société. Les périodes de transition sont des périodes de

transformation, voire de destruction partielle du capital social. Le problème de l'accumulation de ressources sociales en faveur d'une activité économique et sociale est donc extrêmement aigu pour ces sociétés. La transformation des ressources sociales dans une société en transition repose à la fois sur l'influence positive et négative des réseaux sociaux.

Une dimension primordiale de l'influence négative des réseaux sociaux est probablement, pour la Russie, la prédominance de l'économie souterraine. Selon les spécialistes, dans la société russe, la règle des hommes prédomine sur la règle de la loi (Ledeneva, 1998 ; Rosefielde, 2002). Une telle particularité, profondément enracinée dans la société russe et présente jusqu'à aujourd'hui dans les réseaux sociaux, pèse sur l'efficacité des relations personnelles et des relations d'affaires.

Il est moins fréquent d'en discuter l'impact sur le développement du capital humain. Afin de l'évaluer, pour la Russie, nous nous sommes référées à l'enquête sur le rôle du capital social dans les sociétés en transition (Raiser *et alii*, 2001). Les principales questions soulevées dans cette enquête sont relatives à la différence entre le capital social formel et informel. Le capital social formel est accessible à tous, indépendamment des caractéristiques personnelles. Le capital social informel correspond à un échange à travers les institutions et réseaux informels. Ses formes concrètes sont le troc, les transactions dans l'économie souterraine et les réseaux d'entreprises, le clientélisme et l'utilisation de ressources publiques à des fins privées. La coexistence de relations formelles et informelles ne suppose pas obligatoirement une complémentarité. En l'absence d'institutions publiques efficaces, le rendement social du capital social informel pourrait devenir négatif.

La présente analyse utilise l'enquête *Social Capital Initiative* menée, dans le cadre de la Banque mondiale, sur les réseaux de capital social dans la société russe (Rose, 1999). Nous partons de la conclusion théorique de l'un des pionniers de ce concept, R. Putnam, qui estime que le capital social augmente le retour sur l'investissement en capital physique et humain (Putnam, 1993). Cependant, dans certaines conditions de transformation du capital social, le retour sur investissement peut aussi diminuer.

Nous reprenons la classification du capital social en formes dites « modernes, pré-modernes et anti-modernes »¹ pour évaluer son influence

1. Les catégories « modernes », « pré-modernes » et « anti-modernes » de Rose font référence à l'influence plus ou moins positive des réseaux sur la constitution de la société économique et sociale. Pour Rose, les réseaux pré-modernes et anti-modernes présentent un bas niveau de développement des structures sociales. Ils sont liés soit à l'héritage d'une période qui n'a plus cours, comme c'est le cas du système soviétique, soit à l'apparition de réseaux qui se sont construits et prospèrent pendant la période de la transition comme ceux de l'économie souterraine.

sur le développement du capital humain. La première hypothèse d'une influence du capital social sur le développement du capital humain, retenue ici, a été proposée et soutenue par R. Rose : « Une multiplicité de (mais pas nécessairement tous) réseaux de capital social, modernes, pré-modernes et anti-modernes, détermine le bien-être de la population russe » (Rose, 1999, 13). Ainsi, l'influence du capital social sur le développement du capital humain peut être positive ou négative, selon la nature de sa participation à la transformation des structures sociales. L'étude de l'influence du capital social sur le développement du capital humain en Russie suppose donc la différenciation de ses composantes modernes, pré-modernes et anti-modernes.

À la suite de Putnam (1993), nous posons que le capital social rend compte du degré d'esprit civique des membres de la société, de l'existence de normes sociales favorisant l'action collective et du degré de confiance dans les institutions publiques. L'agrégation de ces composants détermine une importante ressource sociale dont le niveau est en corrélation avec le processus de transition, mais également avec la croissance économique ou la participation civique (Raiser et *alii*, 2001).

Le capital humain est défini comme un ensemble de capacités, connaissances et aptitudes qu'une personne acquiert par accumulation de connaissances générales ou spécifiques, de savoir-faire et de savoir-être.

Comme on le sait, le développement du capital humain peut être individuel lorsque la personne investit dans l'éducation, ou social lorsque des entreprises investissent dans la formation de leur personnel, que l'État met en place des systèmes efficaces de développement de carrière et de motivation, ou que sont réduits les désajustements quantitatifs et qualitatifs entre le système éducatif et le marché du travail. Dans notre contribution, nous proposons une analyse de l'influence des composantes du capital social sur le développement du capital humain à partir des questions suivantes. Est-ce que la préoccupation de la population russe concernant les investissements dans l'éducation est déterminée par l'état du capital social dans la société russe ? Comment est-elle corrélée avec les normes sociales, la confiance et la qualité des institutions sociales ?

En plus d'informations provenant de bases de données existantes², nous avons élaboré une base de données originale sur les différents types de réseaux sociaux observables dans la région centrale (Moscou) et au nord de la Russie (Arkhangelsk).

2. L'enquête sur le capital social dans les pays en transition de Raiser et *alii*. (2001) ; l'étude de Rose (1999) ; les enquêtes sur le capital humain en Russie au niveau national et régional de Nestrerova et Sabirjanova (1998) ; Polishuk (2005) ; et Ivanov et al (2005) ; les études de Shashkova (2007) et Vassiliev et *alii*. (2007) portant sur l'interaction entre le marché du travail et les services éducatifs en Russie.

La croissance du niveau d'éducation de la population russe durant la transition et l'influence des réseaux sociaux

La Russie a hérité de l'ex-Union soviétique un niveau élevé de capital humain. Au début des années 1990, elle comptait 200 étudiants pour 10 000 habitants, une valeur similaire à la plupart des pays développés (Algieri, 1999, 105.) La période de transition n'a pas changé le poids important de l'éducation dans le capital humain. Le ratio des étudiants dans la population s'élevait à 407 pour 10.000 habitants en 2004, ce qui était supérieur aux pays développés tels que la France (340), la Grande-Bretagne (350) ou l'Allemagne (216) (Arapov, 2004). En 2002 cependant, environ 50,9 % des étudiants devaient payer pour leur éducation. Les dépenses consolidées (loyer et budget) pour les étudiants représentaient 149,1 milliards de roubles en 2002 et 162,5 milliards en 2003. Environ 70 % de ces dépenses étaient effectuées par les ménages (Arapov, 2001). Les enquêtes récentes confirment cette tendance. Arapov (2004) a pu estimer que les dix dernières années ont correspondu à un véritable boom des services d'enseignement supérieur.

Tableau 2.
“Boom” de l’instruction supérieure, 1990-2005, en milliers de personnes

	1990	1995	2000	2005
Diplômés enseignement supérieur	401	403	635	1151
Titulaires formation secondaire	637	474	580	684
Ouvriers qualifiés avec une formation professionnelle initiale	1272	841	763	703

Source: Gimpelson, Kapelushnikov, Lukjanova, 2007, p.13.

Les difficultés d'utilisation du capital humain en Russie ont été abondamment soulignées (Algieri, 1999 ; Human Development Report 2002/2003 ; Bobylev, 2003). Nous proposons alors d'analyser les complémentarités entre les niveaux individuel et sociétal du capital humain en questionnant la fonction sociale de l'enseignement supérieur en Russie, puis en essayant de mesurer le retour sur investissement dans le développement du capital humain.

La fonction sociale de l'enseignement supérieur russe

Dans une société stable, le niveau d'éducation est un des facteurs clé de l'ascension sociale (Sorokin, 1992). Or, au cours de la période d'instabilité liée à la transformation de la société russe, cette fonction de

l'éducation a évolué. Néanmoins, il est nécessaire de souligner que parmi les russes, les attentes positives vis-à-vis de cette fonction continuent de persister.

L'analyse des résultats de l'enquête menée par VCIOM au printemps 2005 auprès de la population russe, montre que 85 % des répondants ont jugé nécessaire de développer la formation professionnelle de leurs enfants et petits-enfants ; 70 % d'entre eux ont insisté sur la nécessité d'une formation professionnelle de haut niveau malgré les coûts importants que cela représente. Les élèves ont partagé cette orientation, 85 % d'entre eux préfèrent poursuivre leurs études au niveau supérieur (Shashkova, 2007, 67). Cette attente de la population russe est vue par les spécialistes, occidentaux comme russes, comme une réponse individualiste de la population et non comme un investissement au niveau de la société russe. (Rose, 1999 ; Arapov, 2004).

La propagation de l'idéologie néo-libérale dans les sociétés en transition est sans doute un des facteurs explicatifs de cette tendance. Pour survivre, les populations ont dû se positionner par rapport à la pression exercée par le marché sur la compétitivité. Au début de la transition, l'éducation, l'âge et les autres éléments du capital humain ont gagné en importance en tant que déterminants du revenu par rapport aux indicateurs « anti-modernes » telle que l'appartenance au Parti communiste (Rose, 1999, 10).

Tableau 3.
La confiance dans les institutions légales (2007)

Institutions	Indicateur de confiance (de 1 à 7 pour grande confiance)
01. Mouvement écologique	2,96
02. Armée	2,89
03. Services d'éducation*	2,85
04. Mouvement des femmes	2,81
05. Eglises	2,79
06. Union Européenne	2,45
07. Services sociaux	2,41
08. Télévision	2,41
09. Presse	2,30
10. Justice	2,29
11. Syndicats	2,28
12. Police	2,09
13. Gouvernement	1,95
14. Parlement	1,92
15. Partis politiques	1,86
16. Entreprises	1,85

Source : adapté de Raiser *et alii* (2001, 17).

*Le classement de cette institution a été établi à partir des données de notre enquête menée dans la région centrale (Moscou) et dans le Nord de la Russie (Arkhangelsk) en 2007.

Ainsi, la population russe, bien qu'impliquée dans les réseaux post-communistes, formels et informels, modernes ou anti-modernes, depuis le début de la transition, s'est orientée de façon croissante vers l'accumulation individuelle de capital humain. Toutefois, Rose (1999, 2) décèle un risque dans cette situation si le niveau de l'utilisation des réseaux sociaux par la population russe devient incompatible avec une société moderne et entrave les progrès de la société russe vers un État démocratique moderne à économie de marché. Toutefois, nos propres enquêtes montrent que la population russe semble faire aujourd'hui plus confiance aux services d'enseignement qu'aux autres institutions publiques, hormis les mouvements écologiques et l'armée, pour la production de leur bien-être (Tableau 3).

Tous les types de réseaux de capital social ont influencé la transformation du système éducatif au cours de la transition. Ainsi, dans le même temps où des changements positifs avaient lieu, à différents niveaux du système émergeaient des manifestations anti-modernes des réseaux de capital social comme le protectionnisme, la corruption et la commercialisation excessive même si cette institution bénéficie de la confiance de la population et est considérée comme étant la moins impliquée dans les réseaux de capital social antimoderne. Les données de notre enquête donnent en premier lieu une confiance importante dans le système éducatif, puis dans les personnes, les voisins. La confiance dans la presse est moyenne, celle dans l'État, la législation, les institutions économiques et la police est très basse.

Pourtant, la hiérarchie des déterminants de la stratification sociale russe (Tableau 4) révèle que l'éducation et la profession ne sont pas les déterminants les plus importants. Il s'agit du pouvoir, du revenu et même des actions illégales. Les données des Tableaux 3 et 4 illustrent les contradictions des représentations des individus concernant l'éducation et sa fonction sociale.

Tableau 4.
Hiérarchie des déterminants de la stratification sociale dans la société russe

Déterminants de la stratification sociale	Rang	% de réponses
Pouvoir	1	91,3
Revenu	2	91,2
Propriété	3	64,8
Actions illégales	4	32,7
Éducation	5	33,6
Capacités	6	34,8
Profession	7	30,1
Origine	8	25,0
Nationalité	9	14,5

Source: Kravchenko (2008, 326).

Comme pour toutes les institutions publiques, les transformations de l'éducation en tant qu'institution sociale en Russie ont été concomitantes de l'apparition de réseaux sociaux informels et de pratiques illégales. Ceux-ci ont pu revêtir les habits de la corruption, notamment lors des inscriptions ou des examens. Ces relations informelles dans la sphère éducative finissent par éroder la valeur du capital humain en Russie. Cette tendance est à relier à l'évaluation comparée de l'esprit. Le Tableau 5 montre ainsi que les citoyens russes ont, en moyenne, moins de « civisme » : l'indice moyen de civisme en Russie a diminué entre 1990 et 1995 alors qu'il a augmenté dans les économies en transition et dans les pays de l'OCDE.

Ces données confirment les conclusions de R. Rose sur la confiance de la population russe dans une multiplicité de réseaux (modernes, anti-modernes et informels) depuis la fin des années 1990. Le recours à ces différents réseaux par l'élite conforte la population russe dans ces pratiques (Rose, 1999, 29).

Tableau 5.
Le civisme en Russie, dans les économies en transition et les pays de l'OCDE en 1995
(Fréquence des actions illégales: 1=toujours, 10=jamais)

	Fraude paiement transports	Fraude impôts	Achat biens voles	Acceptation pots de vin	Indice moyen 1990	Indice moyen 1995
Pays de l'OCDE	8,74	8,67	9,34	9,51	8,97	9,07
Économies en transition	7,77	7,98	8,94	8,94	7,50	8,41
Russie	6,96	7,75	9,52	9,48	8,82	8,43

Adapté de Raiser *et alii.* (2001, 9).

L'influence des valeurs sociales pré-modernes et anti-modernes sur l'évaluation du capital humain en Russie est aussi confirmée par l'opinion des russes sur les déterminants du développement des carrières professionnelles. Dans l'enquête sur l'influence de l'enseignement supérieur sur l'ascension sociale menée en 2003 à Moscou, Vologda et Taganrog (900 réponses), seuls 36 % des répondants ont indiqué que la compétence avait été décisive dans le développement de leur carrière. La majorité des répondants (64 %) ont en revanche noté l'importance du capital social informel. Pour eux, la promotion dépend de la relation avec l'administration. Dans le même temps, 75 % des personnes interrogées ont évalué ces facteurs de la carrière personnelle comme immoraux et injustes (Avraamova, 2004, 54). Ces données montrent bien les contradictions de la demande de capital humain en Russie. D'un côté, les russes témoignent de l'importance des valeurs modernes en matière d'évaluation du capital humain, mais dans la réalité de la société russe, ce mouvement

n'est pas relayé et c'est « la règle de l'homme » qui prédomine sur « la règle de la loi » (Ledeneva, 1998 ; Rosefielde, 2002).

Cette contradiction dans le développement du capital humain en Russie peut s'expliquer par l'existence de réseaux sociaux de type « anti-modernes » comme en rendent compte de nouvelles références sociales comme les « nouveaux pauvres russes » et les « nouveaux riches russes ». La majorité des « nouveaux pauvres russes » sont des personnes ayant un niveau intellectuel assez élevé et des emplois peu rémunérateurs car appartenant à la sphère budgétaire de l'État et notamment à l'université ou aux institutions de recherche. La restructuration des salaires pendant la transition sur le marché du travail russe n'a pas été favorable au personnel de cette sphère. Au début de l'année 1997, les niveaux de salaires dans l'éducation ou dans le secteur de la culture représentaient respectivement 59 % et 51 % du niveau des salaires dans l'industrie (Kravchenko, 2008, 355). Bien qu'ayant un niveau élevé d'éducation exigé par les profils d'emplois, le personnel de ces secteurs a supporté les coûts de la transformation sociale. Les limites de la prise en compte du capital humain dans ce cas reflètent la présence et la prévalence de réseaux sociaux pré-modernes et même anti-modernes dans la Russie jusqu'à aujourd'hui.

Néanmoins, pour une part considérable de Russes, le niveau d'éducation est important non seulement en raison de l'éventualité d'une ascension sociale, mais également parce qu'il donne la possibilité de garder un emploi. Comme cela a été validé avec la base de données du chômage de 2004, 23,4 % des chômeurs sont des personnes ayant un niveau d'enseignement scolaire : 26,2 % des personnes au chômage ont un niveau d'enseignement primaire, 35,1 % avec un niveau d'éducation secondaire et seulement 15,4 % avec un niveau plus élevé (Arapov, 2004, 34). Comme sur de nombreux marchés du travail, le niveau d'éducation influe également sur la durée du chômage. Plus le niveau est élevé, plus la durée sans emploi est courte (Nesterova et Sabirjanova, 1998, 51).

Tableau 6.
Le niveau relatif du chômage
selon les secteurs et le niveau de diplôme des travailleurs, 1998- 2005

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Diplômés du supérieur	0,75	0,62	0,53	0,50	0,48	0,48	0,44	0,40
Titulaires d'un diplôme secondaire	0,90	0,92	0,86	0,80	0,81	0,75	0,77	0,72
Ouvriers qualifiés de l'industrie	1,35	1,38	1,34	1,26	1,22	1,26	1,28	1,26
Ouvriers non qualifiés	1,16	1,13	1,15	1,12	1,24	1,18	1,16	1,17

Source: Gimpelson *et alii.* (2007, 12).

Les données du Tableau 6 montrent que le diplôme d'études supérieures est plus favorable pour garder un poste de travail que les autres niveaux d'éducation, même si cet emploi n'est pas en rapport avec la qualification, ni la spécialisation. C'est la confirmation de la limite de l'implication des ressources sociales dans le développement du capital humain en Russie.

L'influence des ressources sociales sur les rendements de l'investissement dans le capital humain

L'inclination de la population russe pour la croissance du niveau d'éducation continue d'être importante. Selon la classification de R. Rose sur les différents types de réseaux de capital social, cette tendance est cohérente avec les valeurs des sociétés dites « modernes ». Néanmoins, la reproduction du capital humain dans la société russe est surtout analysée du point de vue de l'individu. Cela n'est pas suffisant. À cette analyse, il faut ajouter l'étude du retour sur investissement du développement du capital humain, tant au niveau micro que macro-social. Une telle analyse permet de clarifier la nature de la reproduction du capital humain dans la société russe.

À cet effet, nous partons de la conclusion théorique de N. Lin (1995), sur la différence entre les concepts de capital social et de ressources sociales. En cela, il suit l'opinion de Coleman (1988), « le capital social est perçu comme un ensemble d'éléments sociaux qui produisent des résultats ». Les ressources sociales « sont définies comme des biens dont la valeur est déterminée socialement et dont la possession permet à l'individu de survivre ou de préserver des acquis » (Lin, 1995, 687-701). Ces biens peuvent être classés en deux catégories : les ressources personnelles et les ressources sociales. Les premières sont possédées par l'individu, les secondes appartiennent à son réseau. Ce ne sont pas les biens que l'individu possède, mais les ressources accessibles au travers de ses liens directs et indirects.

Depuis le début de la transition, la population russe a privilégié un investissement important dans le développement du capital humain. Le retour sur investissement dans l'enseignement supérieur s'élevait en 1990 à 7-8 % (Vassiliev et Gurtov, 2007, 60). Ces données confirment que le niveau de retour sur investissement dans le capital humain en Russie était similaire à celui des pays développés. Toutefois, l'augmentation du retour sur investissement dans le développement du capital humain en Russie a commencé à ralentir puisqu'il est passé à 6,2 % en 1996. Il en est de

même pour la composante du capital humain qu'est l'expérience professionnelle (Nesterova et Sabirjanova, 1998, 50).

Les données des études du marché du travail montrent que la mobilité de la main-d'œuvre est très élevée depuis le début de la transition. La durée moyenne d'emploi dans une entreprise est aujourd'hui de 7 à 8 ans en comparaison des 10 à 12 ans dans les pays de l'Europe Occidentale ou au Japon (Kapeljushnikov *et alii*, 2005, 45). Ceci joue en défaveur de la progression des rendements du capital humain (Tableau 7).

Tableau 7.
Les coefficients d'embauche et de départ
dans les grandes et moyennes entreprises de différentes branches, 1993-2000.

Secteurs	Niveau d'accueil en %			Niveau de départ en %		
	1993	1997	2000	1993	1997	2000
Ensemble des secteurs	21,1	19,9	26,9	25,1	24,5	27,8
Industrie	20,1	19,2	30,1	28,8	26,8	29,5
Commerce	22,5	28,5	39,1	27,1	36,7	40,7
Éducation	15,2	15,1	16,6	12,6	15,0	17,9
Science	12,1	11,0	17,0	25,1	18,5	17,2
Finances et assurances	22,3	19,1	20,5	15,2	19,3	21,3
Gestion	18,3	15,3	-	11,1	12,6	-

Source : Banque Mondiale (2003, 2008).

Comme le montrent les données du Tableau 7, c'est dans le secteur scientifique que l'écart entre la proportion des entrants et celle des partants, pendant toute la période de la transition, est le plus grand (Kapelushnikov, 2006). Ce fait est révélateur du phénomène « de fuite intérieure des cerveaux », c'est-à-dire de la désaffection via-à-vis de ce secteur du fait de l'utilisation faible des compétences et qualifications dans ce domaine par les entreprises, mais également de la fuite réelle de ces cerveaux vers l'étranger compte tenu du différentiel dans les carrières et les rémunérations. Par ailleurs, la privatisation des entreprises russes, le développement de petites et moyennes entreprises, la création d'entreprises par actions en lieu et place du secteur public ont défini les rythmes et les échelles de la mobilité de la main-d'œuvre russe et ont énormément développé la flexibilité en comparaison de ce qu'elle était au cours de la période soviétique. Ce mouvement n'incite pas les entreprises à investir dans la formation et la carrière des personnels.

La baisse du retour sur l'investissement en capital humain à la fin des années 1990 montre que, même s'il se maintient au niveau individuel, il a épuisé son potentiel de développement. Dans le contexte social russe, en dépit de la volonté de la population de poursuivre l'investissement dans le développement du capital humain (Polishuk 2005 ; Shashkova, 2007), l'institution d'une logique néolibérale de maximisation du bien-être par le

recours à la ressource individuelle, sans un développement du capital humain comme l'éducation, butte sur ses propres limites.

Tableau 8.
La mobilité du travail en Russie - 1985-1998, (en %)

	Mobilité inter- secteurs	Mobilité inter- entreprises	Mobilité profes- sionnelle	Mobilité profes- sionnelle intra- entreprises
1985-1991	21.3	26.3	21.9	7.6
1991-1994	22.2	26.2	25.8	11.4
1994-1996	15.2	16.6	17.7	7.7
1996-1998	15.1	17.9	16.6	7.8
1991-1998	38.3	41.5	42.2	19.4

Source : Kosmarskaya (2001, 60), adapté de Sabirjanova (1999).

La diminution du retour sur l'investissement dans le capital humain a conduit la population russe à ne pas s'appuyer sur une seule forme de réseaux de capital social. Dès la fin des années 1990, elle a été impliquée dans des réseaux informels (Avraamova, 2004). Rose (1999, 28) affirme ainsi qu'« un Russe a besoin d'être relié à plusieurs formes de capital social. De fait, les personnes ont un portefeuille de ressources et l'ouverture de la société par l'effondrement du système soviétique a augmenté cela ». Si en 1992, 35 % des répondants à l'enquête du nouveau rapport du Baromètre Russe sur les différentes formes de capital social relient leur travail à l'économie officielle, en 1998, ils n'étaient plus que 14 %. Une majorité (56 %) dépendait d'un portefeuille défensif, combinant ce qu'ils tiraient de leur travail officiel avec une économie sociale impliquant la production pré-moderne des ménages et des échanges non monétarisés avec des amis ; 14 % avaient deux emplois, un dans l'économie officielle et un autre dans l'économie souterraine (Rose, 1998, 26).

La limitation du développement du capital humain en Russie au niveau macro-social a été, dans une large mesure, déterminée par la vision néolibérale dominante du processus de transition façonnée par le consensus de Washington (Roland, 2000). Il a, entre autre, été orienté vers l'affaiblissement du rôle de l'État dans le développement, notamment le développement humain. La mise en œuvre du consensus de Washington a poussé à la mise en œuvre d'une soi-disant stratégie politique de « marché bolchévique » (Roland, 2000). Celle-ci a été en vigueur durant toute la transition en Russie et a accentué, de façon importante, la privatisation et la libéralisation. Toutefois, les institutions du marché, jusqu'à présent, ne sont pas dominantes en Russie. Elles ne sont pas déterminantes dans la fixation des contraintes formelles et des règles informelles de la vie sociale, y compris dans la sphère économique. Le secteur informel est en

augmentation. La part du PIB de la Russie produit dans le cadre du secteur informel est évaluée à 22,5 %, certains auteurs avançant le chiffre de 40 % (Hotkina, 2006). L'informalisation de l'économie russe amène certains spécialistes à poser la question de la division de l'économie russe entre le secteur légal et le secteur illégal (Gaddy et Ickes, 2002).

La croissance de l'emploi informel dans l'économie russe a résulté de la restructuration du marché du travail. Mais la rigidité de la législation et la politique de l'emploi ont conduit à des pratiques informelles (Gimpelson et Kapelushnikov, 2006). L'emploi dans le secteur informel s'est développé plus rapidement que dans l'économie en général. La part des personnes occupées dans ce secteur est passée de 14,3 % à 18 % de la population active entre 2001 et 2005. L'informel concernait environ 12 millions de personnes en 2007 (Maslova et Baranenkova, 2007). En outre, l'emploi informel s'est surtout développé dans les secteurs où la demande de personnels qualifiés est moins importante comme le commerce et l'agriculture, ce qui accélère la dépréciation du capital humain à l'échelle de la société.

Tableau 9.

Taux de participation active dans les institutions en 1995 (% de la population totale)

Institutions	Russie	Économies en transition	Pays de l'OCDE
Église	1,86	5,38	17,13
Sports	3,33	5,25	24,32
Arts	3,28	3,75	14,06
Syndicats	7,21	2,49	8,10
Partis politiques	0,78	2,49	5,24
Environnement	0,44	0,90	3,54
Profession	0,88	2,72	9,28
Autres	0,54	2,06	9,30

Adapté de Raiser *et alii.* (2001, 11).

Les limites de la transition institutionnelle en Russie apparaissent lorsqu'on compare, en 1995, les taux de participation des populations de différentes sociétés aux institutions publiques (Tableau 9) pour constater qu'en dehors des syndicats, ces taux comparés sont extrêmement faibles. L'analyse de la relation entre les normes morales, les actions collectives et la confiance dans les institutions publiques pour les pays en transition (Raiser *et alii.*, 2001) précise le tableau russe. En dépit de la corrélation positive entre la confiance dans les institutions publiques et la participation civique pour les pays en transition, y compris en Russie, les indices de confiance et de participation civique sont moins importants en Russie que dans les économies en transition et les pays de l'OCDE. Cela témoigne, pour la société russe, de difficultés plus grandes dans l'accumulation du capital social. En conséquence, on peut affirmer que l'informalité

qui structure très largement les réseaux sociaux en Russie, en lieu et place de normes formelles et de « la règle de la loi », tend à éroder la valeur du capital humain et la possibilité même d'accumulation de ce capital.

Conclusion

La société russe est caractérisée par la dépendance de sa population à des formes pré-modernes, modernes et anti-modernes de réseaux de capital social. Dès le début de la transition, le choix de la population russe pour la production des ressources a été en faveur des valeurs modernes. Ceci est confirmé par la demande stable de croissance du niveau d'éducation et par une préférence pour les activités économiques compatibles avec le type moderne de réseaux de capital social, comme les emplois dans l'économie officielle. L'analyse du retour sur investissement dans l'éducation, qui se caractérise par sa croissance durant toute la période de transition, a démontré que la population russe a su adapter son comportement aux changements socio-économiques malgré leur brutalité. Toutefois, les difficultés de la transformation institutionnelle de la Russie incitent la population russe à développer un portefeuille de réseaux sociaux incluant des ressources modernes et anti-modernes. Si au début de la transformation, la conception néolibérale de la maximisation du bien-être était compatible avec un investissement individuel en capital humain, cette voie s'est épuisée à la fin des années 1990. Elle est entrée en contradiction avec des formes anti-modernes de capital social, à la fois survivance des précédents systèmes et en plein développement.

Les données des enquêtes empiriques relatives aux composants du capital social, comme le civisme, l'existence de normes sociales, la promotion d'actions collectives et le degré de confiance dans les institutions publiques, montrent les difficultés de l'accumulation du capital social dans la société russe. L'enquête relative au développement du capital humain en Russie suggère que les ressources sociales qui s'y développent sont peu compatibles avec une transformation du capital humain en un réel avantage compétitif et productif pour le pays. Pour compléter ces résultats basés sur des enquêtes ménages et, à la marge, sur la description de l'évolution des politiques éducatives, il convient de les croiser avec deux autres résultats d'analyses : l'investissement insuffisant des firmes dans les nouvelles technologies et l'évolution de la structure productive vers des spécialisations insuffisamment intensives en qualifications.

Bibliographie

- Allouche J., Huault I. (2001), *Une vision institutionnaliste des ressources humaines : une application à l'analyse de la concurrence sur le marché du travail*. <http://www.iae-Paris.com>.
- Algieri B. (2006), « Human Capital in Russia », *The European Journal of Comparative Economics*, Vol. 3, N° 1, p. 103-129.
- Arapov M. V. (2004), « Bum visshego obrazovaniya v Rossi: masshtabi, prichini i sledstviya », (The boom of high education in Russia: scale, reasons and consequences. In Russian.), *ONS*, N° 6, p. 30-40.
- Avraamova E. (2002), « Capacity of the Russian Population for Adaptation to the Market Environment », *RECEP*, Vol. 11, N° 3, p. 54-59.
- Avraamova E. M., Aleksandrova O. A., Loginov D. M. (2004), « Sovremennoe vishee obrazovanie i perspektivi vertikalnoi mobilnosti » (The modern high school and the perspectives of social vertical mobility. In Russian), *ONS*, N° 6, p. 41-55.
- Banque Mondiale (2003), *Le marché Russe du travail : de la crise vers la reprise*, Rapport 29018, Moscou.
- Becker G. S. (1975), *Human capital. A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*, Chicago, The University of Chicago Press.
- Bensahel L., Chamsoudinova-Stieven T. (2007), « The Adaptation of Western Management Methodology to the Investigation of Personnel-Management Practice in Russia », in L. Bensahel et J. Fontanel (dir.), *Réflexions économiques sur l'économie de marché de la Russie*, *Les Cahiers, Série Espace Europe*, N° 19, p.73-88.
- Bensahel L., Stieven T. (2009). « Capital social et secteur informel en Russie », *Working papers for International ASDRLF congress Clermont-Ferrand*, 6-8 juillet 2009.
- Bobylev S. N. (dir.) (2003), *Human Development Report 2002/2003 for the Russian Federation*, Moscow, VE MIR Publishers.
- Ivanov N. P., Martsinkevich V. I., Kapelushnikov R. I. (dir.) (2005), « Chelovecheskij kapital i Rossiya » (Human Capital and Russia), 2005. Materiali teoreticheskogo seminara, Moscow, IMEMO In RAN.
- Glaeser L.E. (2001), « La formation du capital social », *ISUMA*, printemps, p. 38-45.
- Gaddy C., Ickes B. (2002), *Russia's Virtual Economy*, Washington, Brooking Institution Press.
- Hotkina Z.A., (2006), « Neformalnaja zannjatost v rossiiskix regionax: izmerenie i modelirovanie », *Ekonomika prestuplenii i nakazanii*, N° 9-10, V. Latov, p.10-27.

- Kapelushnikov R. (2006), « Struktura rossiiskoi rabochei sili: osobennosti i dinamika », *Voprosi ekonomiki*, N° 10, p. 19-40.
- Korchagin U. (2005), *Rossiiskij chelovecheskij capital: factor razviya ili degradatsii?*, Moscow, Voronej.
- Lin N. (1995), « Les ressources sociales. Une théorie du capital social », *Revue française de sociologie*, N° 36, p. 685-704.
- Nesterova D., Sabirjanova K. (1998), « Investitsii v chelovecheskij capital v perexodnij period v Rossii » (The investment in human capital during Transition in Russia. In Russian), *Nauchnij doklad*, N° 99/04.
- Polishuk E. (2005), *Chelovecheskij capital v ekonomike sovremennoi Rossii: problemi formirovaniya i realizatsii* (The human capital in the economy of modern Russia: the problems of its establishment and application. In russian), Moscow, Igevs.
- Ponthieux S. (2004), « Le concept de capital social, analyse critique », *Colloque de l'ACN*, Paris, 21-23 janvier.
- Putnam R. D. (2001), « Social Capital: Measurement and Consequences », in J. F. Helliwell (Dir.), *The Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well-Being*, International Symposium Report, Développement des ressources humaines, Canada et OCDE, Ottawa.
- Raiser M., Haerpfer C., Nowotny T., Wallas C. (2001), « Social Capital in Transition. A First Look at the Evidence », *European Bank for Reconstruction Working papers*, No 61, February.
- Rose R. (1999), *Modern, Pre-modern and Anti-modern Social Capital in Russia*, University of Aberdeen, Center for the Study of Public Policy, SPP 324.
- Roland G. (2000), *Transition and Economics. Politics, Markets and Firms*, Cambridge, Mass., The MIT Press.
- Rosefielde S. (2002), « Some Obstacles to Russian Competitiveness », *RECEP*, Vol. 11, N° 4, p. 28-32.
- Shashkova S. (2007), *Vzaimodejstvie visshego professionalnogo obrazovaniya i rinka truda v usloviyax transformatsii sovremennogo rossiiskogo obshestva*, (The interconnection between high school and the labor market in transitional Russian society. In Russian), Moscow, Tula.
- Schuler T. (2001), « Complémentarité du capital humain et du capital social », *ISUMA*, Printemps, p. 20-27.
- Vasiljev V. N. (2007), *Rinok truda i rinok obrazovatelnix uslug*. Moscow.
- Kravchenko A.I. (2008), *Sociology*, Moscow, Akad. Proekt.

Les micro-entrepreneurs de l'informel : acteurs économiques et politiques à Mexico

Carlos Alba Vega

À la mémoire de Pascal Labazée

Cette étude a un triple objectif : examiner le rôle que jouent les acteurs de l'économie informelle, les micro-entrepreneurs, dans les pays dits « émergents » ; analyser quelques-unes des caractéristiques de l'informalité au XXI^e siècle ; observer les dimensions économiques, sociales, politiques et spatiales du développement du commerce ambulant au Mexique, et plus particulièrement dans la capitale du pays.

L'expansion des activités informelles au cours des dernières décennies a accompagné les crises, les ajustements structurels et la libéralisation de l'économie de nombreux pays en développement. Étudié et relativement bien documenté, il n'a pas toujours été possible de mesurer avec précision l'ampleur du phénomène. Au début des années 2000, l'Organisation internationale du travail conclut cependant qu'à l'échelle mondiale « la plus grande partie des nouveaux emplois au cours des dernières années et notamment dans les pays en voie de développement et en transition, ont été créés par l'économie informelle » (BIT, 2002).

Tel est le cas des pays latino-américains. Les années 1990 ont été marquées par un double bouleversement dans la structure de l'emploi. D'un côté, on a assisté à une forte informalisation des nouveaux emplois. Dans les villes, deux emplois sur trois ont été créés par des établissements

de moins de cinq travailleurs. D'un autre côté, on observait une forte tertiarisation des activités économiques, le commerce et les services absorbant l'essentiel des nouveaux travailleurs (CEPAL-IHEAL, 2004).

À quelques exceptions près, comme en Argentine et au Chili, la tertiarisation des emplois s'explique par la multiplication des micro-unités et, de façon plus marginale, par l'expansion des grandes et moyennes entreprises modernes. Cette dynamique reste peu sensible aux variations conjoncturelles des économies nationales. Même dans les rares cas où l'augmentation annuelle du Produit intérieur brut (PIB) a été forte et constante, l'informalisation n'a pas cédé avec un taux de croissance annuel substantiel de l'ordre de 3,5 % (Ocampo et Martin, 2003).

Or ces micro-employeurs sont mal connus, tant du point de vue de leurs caractéristiques socioéconomiques que de leur rôle politique. Ils sont pourtant une des réalités « oubliées » de l'émergence. Ce chapitre explore la dynamique contemporaine du secteur informel mexicain associée aux bouleversements économiques et politiques des dernières décennies. Nous nous intéressons particulièrement aux petits commerces de rue qui prolifèrent dans les grandes villes latino-américaines.

Une première partie présente à grands traits les caractéristiques de la progression de l'informel au Mexique en suggérant l'importance de certains « complexes d'activités » – articulation de fonctions productives et commerciales répondant à un petit nombre de besoins élémentaires de la population urbaine. Les effets différenciés des politiques d'ouverture et de libéralisation économique sur les petites unités de production et sur le petit commerce expliqueront la démographie surprenante de ces activités. La deuxième partie étudie les caractéristiques socioéconomiques des marchands ambulants telles qu'elles se révèlent à l'appui d'une enquête menée en 2007 auprès de 507 vendeurs. La troisième partie traite de la dimension politique du commerce ambulant, à l'appui d'entretiens réalisés auprès de plus de 100 informateurs du centre-ville de Mexico.

De l'ouverture économique à l'expansion des micro-activités commerciales

Comme les autres pays d'Amérique latine, le Mexique, qui a adopté depuis les années 1980 un mode d'industrialisation orienté vers les exportations et fondé en grande partie sur l'industrie de la sous-traitance, a connu ces deux dernières décennies une prolifération des micro-activités urbaines. En 2004, elles représentaient 44,9 % de l'emploi total dans les villes de plus de 100 000 habitants, contre 40,3 % en 1990 (Salas et Ze-

peda, 2006) ; 2,4 millions d'emplois supplémentaires ont été créés par ces micro-entreprises.

L'industrie de la *maquila* ne s'est donc pas imposée en tant que principal moteur de la création d'emplois au niveau national, pas même au cours de la période où ce secteur a connu une forte croissance (De la O Martínez, 2006). Si les cinq années suivant la signature de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) ont été marquées par le doublement du nombre de travailleurs dans l'industrie de la *maquila* d'exportation, la situation s'est détériorée à partir de l'an 2000 sous l'effet de différents facteurs – conjoncture défavorable de l'économie américaine, parité du peso élevée, délocalisations industrielles au profit de l'Amérique centrale, explosion spectaculaire des importations de produits asiatiques aux États-Unis. Avec la crise de 2008-2009, le secteur ayant perdu le plus d'emplois est très précisément l'industrie de la *maquila*, en raison de sa dépendance vis-à-vis de l'économie américaine. Selon les données de l'INEGI¹, en tenant compte uniquement des agglomérations industrielles du District fédéral et de l'État de Mexico qui représentent encore 29,6 % de la production manufacturière nationale, 54 % des emplois créés de 1996 à 2002 l'ont été dans des établissements de cinq personnes maximum, dont plus de la moitié n'a qu'un travailleur. Sur cette période et rien que dans les secteurs du commerce et des services, les micro-entreprises de ces agglomérations ont créé plus de 370 000 nouveaux emplois, dépassant largement les micro-unités de production (49 000 emplois) et les autres types de petites activités.

On observe le même phénomène dans les autres grandes villes du pays où la part des unités de moins de cinq travailleurs dans l'emploi total a augmenté régulièrement au cours des dix dernières années, avec une accélération évidente depuis le début des années 2000. Qu'il s'agisse des métropoles les plus anciennes du pays dont l'industrie a cru lors de la substitution aux importations – Puebla, Guadalajara ou León, par exemple –, des villes du nord spécialisées dans la *maquila* ou de celles du sud-est où le poids du secteur privé manufacturier est resté modeste, les agglomérations mexicaines ont connu dans leur grande majorité et surtout² après l'an 2000, une expansion accélérée de l'emploi dans ces micro-

1. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, *Encuesta nacional de empleo*, Distrito Federal y Estado de México, Ediciones 1996, 2002, Aguascalientes, INEGI-Secretaría del Trabajo y Previsión social.

2. De 2000 à 2004, la part de l'emploi urbain dans ces entreprises est ainsi passée de 41,6 % à 45,2 % à Guadalajara, de 41 % à 49,2 % à Puebla, de 36,9 % à 41,1 % à León (Guanajuato), de 30,8 % à 33,1 % à Chihuahua, de 34 % à 40,9 % à Hermosillo, 33,4 % à 40,3 % à Tijuana, etc. Les villes du sud-est ont connu le même rythme de croissance de l'emploi informel – de 42,5 % à 49,1 % à Veracruz, par exemple. Les seules exceptions, dues à des dynamiques de l'emploi spécifiques à l'échelle locale, sont Monterrey et Querétaro.

entreprises, associée pour l'essentiel au développement du petit commerce et des services dans les unités de type familial.

L'essor des micro-entreprises urbaines mexicaines n'est pas le résultat d'une croissance homogène des divers segments de l'économie. La dynamique d'ensemble est impulsée par un petit nombre d'activités regroupées dans quatre « complexes » orientés sur la satisfaction des besoins élémentaires des foyers urbains : se nourrir, se vêtir, se loger, se déplacer³. Une recomposition des données de l'*Encuesta Nacional de Micronegocios*⁴ indique qu'en 2002, près de deux micro-unités sur trois appartenaient à l'un de ces quatre « complexes », soit une proportion en légère hausse par rapport à 1994. Situé au cœur de l'informel, le complexe lié à la fonction « se nourrir » concentre plus du quart des micro-établissements (Galván et Tilly, 2006). Les établissements de production et de distribution de textiles, de vêtements, chaussures et accessoires de mode représentent près de 10 % des micro-entreprises du pays, le segment commercial de ce complexe ayant enregistré la croissance la plus élevée parmi toutes les micro-activités sur la période 1994-2002, au contraire des ateliers de confection et de cordonnerie. Les entreprises du complexe « construction, logement », qui représentent 20 % des micro-établissements, ont crû en nombre, en particulier pour ce qui concerne les métiers du bâtiment – maçons, électriciens, plombiers, charpentiers, etc. ; 80 % de ces établissements dont le marché principal est lié à l'autoconstruction dans les quartiers populaires ne sont constitués que d'un seul travailleur. Enfin, le complexe d'activités liées au transport de marchandises et de passagers ainsi qu'à l'entretien des véhicules représente près de 11 % des entreprises du secteur informel.

Deux aspects cruciaux de ces changements liés à la structure des micro-activités urbaines méritent ici d'être signalés. Ils permettent de poser l'hypothèse d'une rupture dans les dynamiques auparavant associées et, simultanément, d'une consolidation de nouvelles formes d'articulation avec le marché national et mondial. Le premier aspect est la baisse en nombre et en poids relatif des petits ateliers de production en général, et surtout de ceux qui appartiennent aux complexes « alimentation » et

3. Cette notion de J.-M. Cour (1995), forgée pour un autre contexte continental, rend bien compte, d'une part, de la concentration des activités autour de quelques besoins urbains et, d'autre part, de l'organisation et de la distribution spécifique de ces micro-activités à l'intérieur de chacun des complexes. La seule différence notable entre les contextes africains et latino-américains réside dans le poids relatif de ces « complexes » au sein des activités informelles – plus élevé dans les grandes villes et les villes moyennes africaines qui concentrent plus de 85 % des micro-entreprises – et dans la pondération de ces complexes – le poids des activités orientées sur l'alimentation semble moins important en Amérique latine, au profit des activités transport, construction, entretien et équipement des logements. (cf. Fauré et Labazée, 2002).

4. INEGI, *Encuesta Nacional de Micronegocios*, Aguascalientes, 1994, 2002.

« textiles, vêtement et divers » : 25 000 et 16 000 des petits établissements appartenant à ces deux complexes de production ont disparu de 1994 à 2002, tandis que les micro-entreprises qui vendent ces mêmes biens ont connu, au contraire, la plus forte croissance de tout le secteur informel sur la même période. Ce paradoxe apparent s'explique par le fait que l'approvisionnement de ces complexes a été bouleversé suite à l'ouverture commerciale. Dans le premier cas, l'explication tient au poids croissant des grands groupes agroalimentaires dans la production d'aliments essentiels pour les consommateurs urbains, distribués dans les restaurants populaires et dans la rue, ainsi qu'à l'augmentation des importations de produits de base fabriqués auparavant par les petits établissements mexicains. Dans le second cas, les importations de vêtements et de chaussures à bas prix, généralement en provenance des différents pays asiatiques (Dussel et Dong, 2004), ont frappé les ateliers de couture (Estrada et Labazée, 2007). En d'autres termes, les micro-unités de production résistent difficilement à la concurrence nationale et étrangère pour les biens à bas prix unitaire, tandis que la prolifération des petits commerces favorise la distribution à moindre coût des produits importés, qu'ils soient ou non légaux. C'est d'ailleurs dans la vente au détail des produits alimentaires et des vêtements, où la concurrence entre les micro-établissements est la plus forte, que les niveaux moyens de rémunération ont le moins augmenté au cours des quinze dernières années (Galván et Tilly, 2006). D'autre part, la vente sans local commercial – commerce de rue, marchés et *tianguis*, commerce ambulant – s'est imposée en tant que modalité dominante de l'économie informelle urbaine contemporaine ; 55 % et 64 % des établissements commerciaux et de services fonctionnent sous cette modalité.

Le terme de « commerce ambulant » qui désigne habituellement cet ensemble d'activités variées exercées sans local, semble dès à présent assez peu approprié, la présence des stands sur la voie publique étant devenue permanente et tolérée par les pouvoirs locaux des grandes villes pour des raisons politiques. Dans le cas de Mexico, c'était vrai au moins jusqu'au déplacement des marchands ambulants à compter du 12 octobre 2007 au motif du réaménagement urbain engagé dans le centre-ville pour la célébration du bicentenaire de la l'Indépendance et du centenaire de la Révolution.

L'essor de ces activités sans local est associé à certaines caractéristiques qui en soulignent la précarité. D'une part, on a assisté à une augmentation considérable des emplois familiaux qui représentent 53,2 % des micro-établissements du pays en 2002 contre 41,7 % en 1994, les petits commerces étant ceux qui emploient le plus la main d'œuvre familiale avec des niveaux de rémunération très faibles (Román Reyes, 2006). D'autre part, 77,4 % des stands – contre 61,6 % en 1994 – ne sont déclai-

rés auprès d'aucun registre administratif. Cela s'explique par l'augmentation du pouvoir des organisations de marchands ambulants qui s'imposent comme intermédiaires entre les petits opérateurs et les services administratifs et fiscaux, par exemple dans le cas de la vente de vêtements et de la petite distribution alimentaire. Dans le premier cas, ce phénomène est à rapprocher, d'une part, de la forte concentration spatiale des vendeurs de produits textiles, de vêtements et de chaussures, qui confère aux organisations de marchands une fonction négociatrice quant à la situation géographique et au nombre de stands, et, d'autre part, de la nature des produits vendus – forte proportion de contrebande et de contrefaçon – qui exige une action collective pour engager un rapport de force avec les pouvoirs publics. Enfin, comme dans d'autres pays latino-américains, on a démontré que le commerce ambulant tendait à se concentrer dans les centres-villes (Garza, 2006), suscitant partout des tensions dues à l'espace, par nature restreint, et une précarité croissante des petits opérateurs face aux politiques urbaines d'aménagement urbain et de réglementation (Melé, 1998).

Dans le cas de Mexico, un tel regroupement dans le centre historique renvoie à la place particulière de ce quartier dans le processus de concentration des activités économiques dans la capitale. Depuis les années 1930-1970, l'expansion industrielle s'est localisée dans plusieurs zones du nord de la ville et la croissance économique a profité au centre-ville, traditionnellement occupé par les grossistes et les entrepôts dont le nombre a augmenté notablement depuis l'époque du Porfiriato (Alba Vega et Labazée, 2006). Cette dynamique a été en outre accompagnée par des aménagements en infrastructures, lignes de métro et voies rapides, qui simplifient les déplacements humains depuis la périphérie vers le centre de la mégalopole. Toutefois, à compter des années 1950, la saturation du quartier bondé d'établissements commerciaux, culturels et administratifs a entraîné un processus échappant totalement au contrôle des pouvoirs publics : déconcentration résidentielle, délocalisation des institutions culturelles et politiques, création de succursales dans les zones semi-résidentielles par les grands magasins puis, finalement, départ des sièges sociaux des grandes entreprises mexicaines et étrangères ainsi que des cabinets des professions libérales. Cette bifurcation de la dynamique démographique et économique locale a marqué le début d'une longue période de dégradation et d'abandon du quartier où la qualité de vie s'est encore détériorée après les tremblements de terre⁵ de 1985. En somme, la présence d'un tissu important de grossistes et de semi-grossistes, de fournisseurs des petits opérateurs – même ceux des autres régions du pays –, le gigantesque aimant commercial que constitue cette ville de 20 millions

5. Le nombre d'habitants du centre-ville a diminué de 34 % au cours des vingt dernières années et de plus des deux-tiers sur la période 1950-2000.

d'habitants, et l'existence d'un réseau de transport dense, rapide et bon marché – en 2010 un ticket valait 3 pesos (soit 0,24 dollars et 0,18 euros) – sont les facteurs qui expliquent que les marchands ambulants choisissent de s'établir dans le centre-ville, où transitent chaque jour de 1 à 3 millions de personnes (Islas Rivera et *alii*, 2004).

Il n'existe aucune donnée officielle sur le nombre de points de vente dans les rues de la capitale du pays. Le gouvernement du District fédéral ne dispose d'aucun inventaire actualisé, ses estimations actuelles restent basées sur un relevé réalisé en 1995 au motif de la remise de permis provisoires concédés aux marchands ambulants en fin d'année (époque des *romerías* [pèlerinages]). Selon les estimations de la Chambre de commerce de Mexico, le nombre de marchands ambulants serait passé de 180 000 en 1994 à 250 000 en 1998, puis à 299 000 en 2001 et à 530 000 en 2005. Autrement dit, en 2005, ils représentaient près de 28 % du nombre total de marchands ambulants au Mexique. À l'occasion des fêtes de fin d'année, durant lesquelles les autorités locales accordent des permis de vente sur la voie publique, le nombre de marchands ambulants exerçant dans le centre-ville et dans les zones commerciales adjacentes – Tepito, Lagunilla, La Merced – aurait atteint 45 000 en 2005 contre 13 000 seulement en 1996⁶. En 2006, d'après l'Association des commerçants du centre-ville, ils étaient près de 60 000. Une étude réalisée en 2006 dans une section du centre-ville auprès d'environ 500 opérateurs⁷ permet de distinguer trois types d'acteurs. En premier lieu, la majorité des points de vente sont gérés exclusivement par des familles – couples avec ou sans enfants, partenariats entre frères, mères chefs de famille. En deuxième lieu, certains propriétaires gèrent un ou plusieurs stands et recrutent des salariés dont le salaire va de 700 à 1 000 pesos par semaine (56 et 80 dollars). Enfin, les différents commerces établis (formels) possèdent également des stands dans la rue ; ces *puestos desdoblados* [points de vente dédoublés] ont, selon les cas, pour objectif soit de protéger l'établissement principal de la concurrence des marchands ambulants, soit tout simplement d'accaparer les bénéfices de l'informalité.

6. Cf. *El Economista*, 22 mai 2006.

7. Il s'agit de Mixcalco, zone spécialisée dans la vente de vêtements.

Les marchands ambulants : acteurs sociaux et économiques⁸

Informalisation et féminisation : âge et sexe des propriétaires de stands

Quasiment la moitié (46 %) des stands installés dans le centre-ville et à Tepito appartiennent à des femmes, ce qui constitue une proportion très élevée si on la compare au pourcentage de femmes chefs d'entreprise au Mexique, secteur où la ségrégation sexuelle est supérieure à celle qu'on observe sur le marché du travail dans son ensemble⁹.

L'auteure, dans son étude sur le marché du travail, identifie les lieux de plus forte concentration de femmes exerçant des responsabilités (*op. cit.*). Ce sont le commerce et activités annexes et la fonction publique. Les femmes prédominent dans trois domaines du secteur des services : les services communaux et sociaux comme l'éducation, la culture et la santé (où elles sont propriétaires de 39 % des services) ; suivent les services de restauration et d'hébergement (33,6 %) et le commerce (23,9 %). Leur présence dans ces domaines est liée au caractère « traditionnel » de ces activités et au fait qu'au démarrage, elles n'exigent qu'une faible mise en capital. Une telle concentration correspond à celle de la main d'œuvre féminine en général.

La taille de l'entreprise est également intimement liée au sexe des propriétaires. Dans un même domaine d'activité, les entreprises appartenant à des femmes sont de plus petite taille que celles des hommes. Pour Zabłudowsky, cela est dû à différents facteurs étudiés dans d'autres pays : les femmes ont plus de difficultés à accéder aux prêts bancaires et manquent de formation dans un domaine traditionnellement réservé aux hommes. D'autre part, celles qui dirigent une petite entreprise ont tendance à la conserver en l'état et préfèrent la stabilité au risque d'un développement accéléré qui pourrait interférer avec leurs responsabilités familiales.

Du point de vue régional, l'importance de la présence des femmes chefs d'entreprise correspond aussi à la démographie. Elles sont plus nombreuses dans les régions les plus peuplées (Mexique, état de Mexico, Jalisco, Veracruz) et là où il y a plus de femmes actives : dans le nord du pays et les régions les plus développées, il y a plus de femmes actives et

8. Les données proviennent d'une enquête réalisée en 2007 auprès de 507 marchands ambulants regroupés en cinq organisations dans les rues proches du marché de Tepito, nœud des flux de contrebande et de contrefaçon : Mixcalco, Pino Suárez, Alameda Central et Zapata. Cette dernière se trouve dans un quartier de classe moyenne, hors du centre-ville.

9. Si la main d'œuvre mexicaine en général est constituée à 23 % de femmes, celles-ci ne représentent que 16 % des chefs d'entreprises (Zabłudowsky, 2001).

plus de femmes chefs d'entreprise. Dans les états du nord, ceci s'explique surtout par la présence des *maquilas*.

Si les motifs ayant poussé les marchandes ambulantes à exercer ce type d'activités sont nombreux, ils sont généralement liés à la pauvreté, au chômage et au besoin de concilier vie professionnelle et responsabilités familiales. Les rues bondées de passants et facilement accessibles du centre-ville de Mexico, constituent un débouché possible pour les femmes, qu'elles aient été poussées par les circonstances à travailler ou qu'elles aient choisi le commerce de rue. Les études de Serna (2001) nous apprennent que les deux principaux motifs pour lesquels les femmes créent ou dirigent une entreprise sont l'absence d'opportunités et de promotion, et la nécessité de concilier vie professionnelle et vie de famille. Arias (2001) a relevé l'existence d'un autre facteur important dans plusieurs localités rurales de l'ouest du Mexique, aussi valable pour Mexico : la crise. Elle explique aussi bien l'émergence des femmes chefs de micro-entreprises sur le marché du commerce ambulant que leur insertion accélérée sur le marché du travail salarié.

La crise est un phénomène socioéconomique mais c'est aussi un facteur de transformation culturelle, toile de fond du bouleversement des identités féminines, d'une restructuration de la sexospécificité des fonctions, de l'inversion des rôles traditionnels. Les femmes mexicaines et latino-américaines vont arriver massivement sur le marché du travail suite à la crise, en partie en tant que salariées mais surtout en tant que travailleuses indépendantes et plus particulièrement en tant que marchandes exerçant dans les rues. Cette différence est importante et les distingue des femmes des pays développés. La diminution des activités économiques et de l'emploi formel ayant poussé les hommes à émigrer, les femmes ont dû combler ce vide et se former à d'autres activités dans leurs localités et dans la capitale. L'absence des hommes est l'un des ressorts de l'emploi féminin dans les localités rurales. En revanche, dans les villes – et notamment à Mexico – c'est la baisse des revenus et la tradition commerçante des femmes qui rend possible depuis plusieurs dizaines d'années la contribution des femmes au revenu des foyers. Les autres motifs qui peuvent pousser les femmes à travailler dans la rue sont le veuvage, le divorce et l'abandon. La moitié des marchandes ambulantes sont mariées ou vivent en concubinage, tandis que les autres sont célibataires, divorcées, séparées ou veuves. Soulignons que le tiers ou presque des marchandes sont célibataires et que 87 % d'entre elles, soit l'écrasante majorité, ont des enfants à charge. Le commerce informel est une porte de sortie pour les mères célibataires qui ne pourraient pas occuper un emploi formel (à supposer que de tels emplois existent) car elles doivent aussi s'occuper de leurs enfants.

Ce type d'activité est aussi un débouché important pour les femmes divorcées, veuves et séparées qui, pour des raisons diverses, ne peuvent compter que sur elles-mêmes. Les trois-quarts ou presque (73,95 %) des marchandes célibataires, divorcées, séparées ou veuves, ont des enfants à charge.

Les femmes qui travaillent dans les rues de Mexico disposent d'avantages par rapport à celles qui exercent dans les petites localités : un accès plus facile à l'éducation scolarisée, aux services publics et aux informations, une plus grande mobilité spatiale et professionnelle, un espace de socialisation plus large, l'accès aux loisirs, la possibilité de constituer des réseaux sociaux les aidant à résoudre les nombreux problèmes familiaux que pose la redéfinition de leurs rôles en tant que femmes. À ces avantages s'ajoute également l'enseignement tiré de l'expérience, personnelle ou de leurs parents, de la migration dans la capitale – et, dans bien des cas, aux États-Unis. Cet ensemble de facteurs, alliés à la force sociale féminine et à l'expérience de la lutte pour la survie dans les rues de la ville, ont conduit les marchandes ambulantes de Mexico à développer un leadership très important, sans comparaison avec ce qu'on observe ailleurs au Mexique et, probablement, ailleurs en Amérique latine. D'un point de vue purement statistique, il existe un rapport entre la présence des femmes sur le marché du travail de rue et leur poids politique à la tête des organisations de marchands ambulants. Les femmes gèrent la moitié des stands du centre-ville de Mexico et la moitié des 69 organisations de commerçants ambulants du centre-ville officiellement déclarées sont dirigées par des femmes. Il ne s'agit pas d'un simple équilibre statistique. Depuis plusieurs dizaines d'années, les organisations les plus puissantes de marchands ambulants sont aussi dirigées par des femmes.

Un marchand sur cinq est âgé de moins de 25 ans, quasiment la moitié a moins de 35 ans, et les trois-quarts ont entre 18 et 45 ans. Le quart seulement des marchands a plus de 45 ans. La population la plus jeune, face à la pénurie d'emplois, est donc celle qui a le plus tendance à se tourner vers le travail de rue. Le travail des marchands ambulants a souvent commencé très jeune : neuf marchands sur dix ont débuté avant d'avoir 20 ans, six sur dix ont commencé avant d'avoir 15 ans et le quart des marchands (24 %) a commencé dès l'enfance, avant d'avoir 10 ans.

Cette entrée précoce dans le monde du travail de rue est liée à la pauvreté en général, mais aussi au fait d'appartenir à une famille de commerçants. On peut distinguer au moins deux groupes d'enfants et d'adolescents dans le monde du commerce de rue : ceux qui accompagnent leurs parents et ceux qui se débrouillent seuls.

Parmi les commerçants ambulants, l'expérience professionnelle des enfants est très appréciée, aussi bien en raison de leur contribution au revenu du foyer (dans le cas des familles les plus pauvres), que pour sa

valeur pédagogique. Plus des deux tiers des pères de marchands ambulants, et plus encore des mères, ont un passé professionnel dans le commerce informel. En outre, les origines des parents sont très modestes : le commerce informel est leur première activité, suivie par les petits métiers de services, l'agriculture et le travail ouvrier. Dans le cas des mères, la proportion de femmes travaillant comme marchandes est encore plus forte que chez les pères, tandis que le travail agricole est beaucoup moins fréquent. Remarquons que pour moitié, les femmes n'ont jamais eu d'emploi rémunéré et qu'avant de devenir commerçantes, elles étaient femmes au foyer ; cette donnée confirme qu'une partie non négligeable de la jeune génération s'est vue contrainte de changer d'activité et d'entrer sur le marché du travail par la voie de l'informalité. Cela confirme aussi la précarité de leur situation : ces femmes n'ont pas pu ou n'ont pas voulu rester à la maison et dépendre du revenu des chefs de famille.

Le commerce ambulant est une source de travail très importante et son origine est d'abord familiale. 39 % des vendeurs de rue ont des frères marchands ambulants. D'ailleurs, c'est dans cette catégorie que les frères et sœurs exercent le plus fréquemment la même activité, suivie par le foyer (femmes), les petits métiers de services, et le secteur industriel formel. Même si le commerce ambulant est l'une des activités économiques auxquelles il est le plus facile d'accéder, il exige un certain nombre de connaissances : où, à qui et comment acheter, comment négocier les prix et le cas échéant, persuader le vendeur. Ce savoir provient de l'expérience acquise auprès des parents et d'autres membres de la famille, puisque pour les deux-tiers, les commerçants ont appris leur métier au sein de la famille.

On peut ouvrir un stand dans la rue avec un minimum de capital, les actifs étant constitués par la structure métallique du stand qu'on monte et qu'on démonte tous les jours et par les marchandises elles-mêmes (vêtements, chaussures, CD, DVD, bijoux-fantaisie, etc.). Pour la plupart, les stands sont modestes et leur valeur tourne autour de 2 000 pesos (160 dollars, soit ce qu'un migrant peut gagner en trois ou quatre jours de travail aux États-Unis). Toutefois, pour obtenir un emplacement, des soutiens politiques sont indispensables. Le leader de l'organisation assigne l'emplacement.

Par rapport à la norme mexicaine, les familles de commerçants sont relativement réduites. Jeunesse oblige, un commerçant sur cinq n'a pas d'enfants. Les commerçants ayant des enfants en ont généralement deux, puis trois, puis un, puis quatre et finalement six ou plus.

Localisation et reproduction : origine géographique et socioéconomique

Contrairement à l'idée selon laquelle la majorité des marchands ambulants du centre-ville sont des migrants venus d'autres régions du Mexique, les résultats de l'étude montrent qu'en majorité, ils sont nés à Mexico. Les deux-tiers sont nés à Mexico et 2 commerçants sur 10 sont nés à la périphérie de la ville. Ainsi donc, plus des trois-quarts des marchands sont citadins et nés dans la métropole ou dans les banlieues très peuplées de l'État de Mexico, comme Ciudad Netzahualcóyotl et Chalco, et les zones urbano-industrielles comme Ecatepec ou Tlalnepantla où vivent les plus pauvres.

Très loin derrière arrivent les marchands ambulants nés dans les états fédérés pauvres proches de Mexico : Puebla et Oaxaca, notamment. En troisième lieu, on trouve les personnes venues du Michoacán, de Veracruz et d'Hidalgo. Arrivent ensuite les personnes originaires des états pauvres du sud et du sud-est puis ceux de l'ouest du pays. Enfin, on constate un fait significatif : il y a très peu de commerçants venant du nord du pays. On peut donc conclure que les origines des commerçants ambulants sont les mêmes que celles des autres migrants mexicains : la plupart sont nés à Mexico ou en banlieue, ils proviennent des états voisins pauvres et pour tous, le commerce de rue est une solution palliative à l'absence d'emploi décentement rémunérés dans l'économie formelle.

Si on s'attarde sur l'origine des parents des marchands ambulants, le poids de la migration est bien supérieur. Le tiers seulement des pères et 40 % des mères sont nés à Mexico. Les autres viennent d'ailleurs. La provenance principale des parents est l'État de Mexico, autrement dit, les communes périphériques de Mexico faisant partie de la tache urbaine. En ce sens, ce ne sont pas à proprement parler des migrants. Toutefois, tous les autres sont arrivés à Mexico avec les flux migratoires des années 1950-1970, période pendant laquelle la migration a été la plus forte. Les parents proviennent généralement de la même région, et seul l'ordre varie un peu. En ordre décroissant, les pères proviennent des états suivants : Oaxaca, Michoacán, Puebla, Veracruz et Hidalgo ; les mères viennent de Puebla, Oaxaca, Michoacán, Hidalgo et Veracruz. Il s'agit donc bien des États et des régions pauvres proches de Mexico. Les États pauvres mais éloignés n'occupent pas une place importante dans ces flux migratoires. Il en va de même pour les États du nord qui en dehors de leur éloignement, sont aussi relativement plus développés. Ces constats nous permettent de conclure que les parents des marchands ambulants du centre-ville sont, ainsi que le suggère leur lieu de naissance, d'origine socioéconomique modeste.

La situation socioéconomique d'origine des marchands ambulants peut être confirmée par une étude de leur niveau de scolarité et de celui de leurs parents, de leurs activités économiques passées et de leur appartenance à une ethnie indienne quelconque, puisque, comme on le sait, les communautés autochtones enregistrent les plus hauts niveaux de marginalité et les plus faibles niveaux de vie. Un parent sur dix ne sait que lire et écrire ; un peu moins du quart n'a jamais terminé l'école primaire, tandis qu'ils sont près de 50 % à y être parvenus. 13 % des parents ont été jusqu'au collège (qu'ils aient ou non conclu le cycle) et à ce niveau, il y a peu de différences de niveau de scolarité entre les mères et les pères. C'est d'ailleurs à partir de ce niveau de scolarité qu'on observe des différences entre les sexes : les hommes ont plus de chances de poursuivre leurs études : 17 % d'entre eux ont été à l'université (même s'ils ont abandonné en route), alors que seules 3 % des mères en ont eu la possibilité.

Si on compare le niveau de scolarité des marchands ambulants et celui de leurs parents, on constate que le niveau général se divise en trois tiers : le premier a été à l'école primaire, le deuxième a été au collège et le troisième a accédé au lycée ou à l'enseignement technique. Rares sont ceux qui n'ont pas été à l'école mais savent quand même lire et écrire : il s'agit le plus souvent de personnes âgées venues des zones pauvres de province, souvent d'origine amérindienne (Nahuas, Mazahuas, Otomis, Mixtèques, Zapotèques, Triques). À l'autre bout de l'échelle, rares sont également les marchands ayant fait des études universitaires. Ils sont toutefois 6 % à avoir fait des études de droit, de génie, de médecine, de comptabilité, dont certains ont été sur le point d'obtenir leur diplôme. Parmi les diplômés, certains n'ont pas trouvé d'emploi satisfaisant et ont dû soit revenir soit se tourner vers le commerce de rue. On constate fréquemment que plusieurs des conseillers des représentants des commerçants sont des personnes qui ont suivi pendant quelques années des cours universitaires, soit à la UNAM (Université nationale autonome de Mexico), soit à l'Instituto Politécnico Nacional (École polytechnique nationale). Les marchands gardent l'espoir de voir leurs enfants un jour accéder à l'université, mais dans la réalité, les obstacles sont nombreux : les parents ne sont pas présents auprès de leurs jeunes enfants pour les soutenir et ces derniers commencent à gagner de l'argent alors qu'ils sont encore très jeunes, ce qui entrave leurs études. Quand ils atteignent un certain niveau de scolarité, ils sont souvent contraints de quitter l'école pour aider leur famille. Dans le cas des filles et jusqu'à récemment, la scolarité ne pouvait pas dépasser la dernière année d'école primaire ; à cela s'ajoutent les grossesses précoces et les responsabilités domestiques qui leur sont imposées et viennent contester toute tentative de continuer des études.

En distinguant les sexes, on observe que le niveau de scolarité des femmes est inférieur à celui des hommes, ce qui reflète les pressions so-

ciales, culturelles et économiques qui jouent au détriment des femmes. Les femmes, pour un tiers d'entre elles, ont terminé l'école primaire ; à ce stade, la famille va décider qu'elles doivent arrêter leurs études. Un homme sur trois parvient à finir ses études secondaires. On remarque aussi que la proportion d'hommes ayant fait des études techniques est significativement supérieure à celle des femmes.

On constate également que les pères possèdent une autre expérience professionnelle : petits métiers de réparation, artisanat, services à la personne. Dans une moindre proportion, ils ont aussi travaillé dans le secteur agricole et occupé des emplois déclarés dans l'industrie. Pour les mères en revanche, l'expérience professionnelle dans les services à la personne, l'agriculture et l'industrie est peu fréquente. Hors du commerce de rue, l'activité principale des mères reste l'entretien du foyer. Presque la moitié d'entre elles permettent ainsi aux hommes de se consacrer à autre chose. La prédominance des femmes au foyer témoigne du rôle que la société leur assigne. Elle rend aussi compte d'une époque et d'une génération qui ne subissait pas les mêmes pressions économiques que la génération suivante, pour laquelle il est indispensable d'obtenir un revenu complémentaire de celui du conjoint.

Si on se base sur le critère restrictif de la langue, on constate qu'il existe une proportion relativement élevée (14 %) de marchands qui parlent une autre langue que l'espagnol, le plus souvent l'une des 62 langues autochtones officiellement reconnues au Mexique. Les commerçants qui parlent une autre langue que l'espagnol se divisent en trois groupes : 8,3 % d'entre eux parlent une langue autochtone, 5,7 % parlent anglais, et 1 % une autre langue.

D'après les entretiens et les données recueillies sur le terrain, nous savons que parmi les langues autochtones parlées par les commerçants, il existe une forte concentration qui correspond bien évidemment aux lieux d'origine des marchands et de leurs familles. Sur les 62 langues autochtones officielles, les plus employées par les marchands ambulants sont le nahuatl, parlé par les populations émigrées de Puebla, Veracruz et Hidalgo ; l'otomi, parlé par les populations autochtones du centre du Mexique, et plus particulièrement dans les régions d'Hidalgo, État de Mexico et Querétaro ; le mazahua, parlé par les populations venues de certaines régions de l'État de Mexico et notamment de San Antonio Pueblo Nuevo ; le mixtèque, le zapotèque et le trique sont parlés par les personnes venant de Oaxaca. Ces langues sont les plus parlées à Mexico et le pourcentage de marchands ambulants qui les parlent (8,2 %) est légèrement supérieur au reste de la population parlant une langue autochtone à Mexico (7 %), ce qui nous permet de conclure à l'exactitude des résultats de l'enquête de terrain.

En ce qui concerne la migration à l'étranger, signalons que presque 15 % des marchands, quel que soit leur sexe, ont un jour travaillé aux États-Unis. Il existait déjà une tradition migratoire à l'époque de leurs parents puisque presque 10 % des pères des commerçants et 4 % des mères ont séjourné aux États-Unis à un moment donné.

Articulation et adaptation : le dernier échelon des acteurs économiques

La question qui se pose en ce qui concerne les marchands ambulants est de savoir où ils se procurent leurs marchandises. L'étude nous a permis de conclure que la moitié d'entre eux achètent leurs marchandises aux grossistes, ce qui atteste d'une articulation solide entre les magasins déclarés et le commerce informel du centre-ville de Mexico. Pour le reste, les fournisseurs des marchands ambulants sont très divers. Les principaux sont des commerçants qui rendent visite aux marchands ambulants directement sur leurs stands et il est donc très difficile d'identifier l'origine de leurs produits. Enfin, les marchandises proviennent de fabriques et de petits ateliers, et dans une moindre mesure d'autres stands informels, à moins qu'elles ne soient fabriquées par les commerçants eux-mêmes.

L'autre problème est de savoir quelle est la quantité de marchandise vendue et combien gagnent les marchands ambulants. D'après leurs déclarations, la moitié d'entre eux (49 %) ont un chiffre d'affaires hebdomadaire de moins de 1 000 pesos (80 dollars), 40 % d'entre eux font un chiffre allant de 1 000 à 5 000 pesos (80 à 400 dollars) et seuls 3,6 % des commerçants peuvent se targuer d'un chiffre hebdomadaire supérieur à 10 000 pesos (800 dollars). D'autre part, 1,4 % d'entre eux ont refusé de répondre à la question. L'étude permet de conclure à un rapport de causalité entre le niveau d'études et le niveau de revenu des commerçants ambulants, ceux qui gagnent moins de 500 pesos/semaine ayant le plus faible niveau d'instruction.

Les commerçants ambulants ont toujours vendu tous types de produits. Au début du XX^e siècle, le commerce de rue était surtout axé sur la nourriture. De la moitié à la fin du XX^e siècle, les produits les plus vendus étaient la *fayuca*¹⁰. Depuis l'ouverture commerciale, l'insertion de l'économie populaire dans la mondialisation et la troisième révolution scientifique et technologique, ce sont les produits de contrebande et la contrefaçon, notamment les vêtements, chaussures, matériel audiovisuel et informatique, CD, DVD, logiciels qui se vendent le plus. Le 2 février,

10. *Fayuca* désigne les produits de contrebande, généralement importés en petites quantités des États-Unis. Ils sont très variés : produits alimentaires, vêtements, articles de beauté, appareils électriques et électroniques. Au Brésil on emploie le terme de *sacoleiros*.

pour la chandeleur, les marchands vendent de la nourriture, des bougies et des cadeaux ; le 14 février, jour de la Saint Valentin, ils vendront des cadeaux et le 24 février, des drapeaux. Le 21 mars, on trouvera des fleurs, des vêtements et des déguisements, le 30 avril (fête des enfants), des chaussures et des jouets, le 10 mai (fête des mères), le 15 mai (fête des professeurs) et le troisième dimanche de juillet (fête des pères), des cadeaux. En août (rentrée des classes), les stands se remplissent de vêtements et de fournitures scolaires, le 15 septembre (fête de l'indépendance), de drapeaux, tous les 28 de chaque mois, mais surtout le 28 octobre fête de Saint Jude Thadée¹¹, de figurines, d'offrandes et de nourriture. Le 31 octobre (Halloween) on y trouve des déguisements, le 2 novembre (fête des morts) des fleurs et des offrandes, le 20 novembre (anniversaire de la Révolution) des drapeaux et des déguisements, le 12 décembre (fête de la Vierge de Guadalupe) des figurines, des images pieuses. Du 16 au 25 décembre (période des « *posadas* » et de Noël), des cadeaux tout comme pour la Saint-Sylvestre et le Jour de l'An. Le 6 janvier arrive enfin le moment le plus important pour les marchands ambulants : le Jour des Rois. Les produits varient aussi en fonction des saisons : en été, on vend des jus de fruits, des fruits et des légumes, des sodas, des sorbets, des t-shirts, des imperméables et des parapluies (saison des pluies), des sandales. En hiver, on trouvera surtout des épis de maïs, des *tamales*, des pull-overs, des blousons, des bottes, des écharpes et des bonnets. En toute saison, on trouve des vêtements, des chaussures, des CD, des DVD et des logiciels.

Bien que la majorité des commerçants dits « ambulants » possèdent en réalité des stands et des emplacements fixes qu'ils reconnaissent comme leurs, il existe aussi de nombreux marchands qui changent de rue et d'emplacement ; on les appelle des *toreros* (*siris* à Sao Paolo). Ils présentent leurs marchandises à terre, sur un tissu qui se transforme en sac dès qu'on tire sur les cordelettes disposées aux quatre coins, ce qui leur permet de disparaître rapidement en cas de contrôle policier. Le nombre de vendeurs varie selon les saisons : on constate une augmentation démesurée pendant la période qu'on désigne familièrement par « Guadalupe-Reyes » qui va de la fête de la Vierge de Guadalupe (12 décembre) au Jour des Rois (6 janvier), date à laquelle les ventes sont les plus importantes à Mexico et où il arrive que le chiffre d'affaires de la journée dépasse celui de l'année dans son ensemble. Durant cette période, on vend de tout : vêtements, chaussures, nourriture, boissons, matériel électrique et électronique, CD, DVD, bijoux-fantaisie, parfums, montres et autres « cadeaux ». Au cours de cette période de l'année, appelée aussi *romerías*, les marchands ambu-

11. Saint-patron des marchands ambulants, des plus pauvres et des malheureux, le saint des causes perdues et des maladies incurables. La fête a lieu dans l'église San Hipólito (au carrefour des avenues Reforma et Zarco) et rassemble des milliers de pèlerins.

lants se voient concéder des permis spéciaux qui les autorisent à disposer d'emplacements supplémentaires alors que les rues sont plus fréquentées que d'habitude.

Pour stimuler le marché et pour s'adapter aux différentes périodes, les commerçants s'en réfèrent à la mode (pour les vêtements) – et peuvent changer de modèles toutes les deux semaines – mais peuvent aussi vendre différents types de produits en fonction de la période de l'année. Il est intéressant d'observer l'évolution de la mode dans le commerce dit « populaire » ou s'adressant aux pauvres. Une seule personne peut vendre des dizaines de produits différents tout au long de l'année et des centaines au cours de sa vie.

Les marchands ambulants sont le dernier échelon des acteurs économiques. Présents dans le centre-ville de Mexico depuis très longtemps, leur développement massif à compter des années 1980 obéit à trois grands bouleversements : démographique, économique et politique. En premier lieu, le Mexique, qui était un pays peu peuplé avec une croissance démographique modérée, est devenu au XX^e siècle un pays très peuplé avec des taux de croissance atteignant près de 3 % dans les années 1960 et 1970. En outre, depuis les années 1940, Mexico est devenue un immense aimant qui attire des migrants des différentes régions du centre et du sud du pays. Avec une croissance démographique annuelle dépassant les 5 %, la capitale est devenue l'une des plus grandes villes du monde. En deuxième lieu, les différentes crises économiques subies par le Mexique au cours des dernières décennies (dette extérieure en 1982, crise du taux de change en 1994-1995, crise économique mondiale en 2007-2008), qui se sont accompagnées d'une politique de restructuration de l'appareil de production et de libéralisation de l'économie, coïncident avec la diminution de la capacité d'absorption de la main d'œuvre par l'économie formelle et avec une recrudescence du commerce informel.

Il reste donc à comprendre comment ces commerçants parviennent à occuper la voie publique dans des lieux aussi emblématiques que le centre historique de Mexico. Se poser la question, c'est interroger la capacité d'organisation des ambulants et questionner leur pouvoir politique.

Les marchands ambulants en tant qu'acteur politique

Les pouvoirs publics sont bien conscients des infractions que constitue l'activité de milliers de marchands ambulants : infraction au règlement de la circulation (les stands débordent sur la rue et sur les trottoirs et bloquent ainsi la circulation automobile et piétonne), non-respect des lois sur

la salubrité publique (pas de permis pour préparer ou vendre des aliments et des boissons, conditions d'hygiène et de sécurité non respectées), infraction aux lois fiscales (chiffre d'affaires non déclaré, contrebande et contrefaçon), violation des lois du travail (travail au noir, manquement aux règlements), piratage de l'électricité, dommages sur les bâtiments et monuments historiques classés. En outre, les autorités du District fédéral ont publié en 1993 un arrêté interdisant le commerce ambulant dans le « périmètre A »¹² du centre historique. À plusieurs reprises, les autorités administratives du District fédéral ont tenté de déplacer les marchands ambulants ; les trois dernières tentatives ont eu lieu durant les mandats d'Ernesto Uruchurtu (1952-1966), de Manuel Camacho Solís (pendant la présidence de Carlos Salinas de Gortari, 1988-1994) et de Marcelo Ebrard (2006-2012). C'est sous Marcelo Ebrard, à compter du 12 octobre 2007 que les marchands ont été déplacés et installés dans 34 lieux situés dans le périmètre A.

Comment, dans de telles conditions d'illégalité et de visibilité, les marchands ambulants parviennent-ils à travailler ?¹³

En octobre 2007, on répertoriait dans le centre-ville environ 19 000 marchands ambulants regroupés au sein de 69 organisations. La moitié d'entre elles étaient dirigées par des femmes, donnée non négligeable pour qui connaît l'environnement socioculturel mexicain où les hommes occupent les premières places dans les structures du travail et de la politique. Bien que les organisations aient quelques traits en commun, elles ne sont pas homogènes, ni au plan qualitatif, ni au plan quantitatif. Les commerçants et les dirigeants eux-mêmes en conviennent. Il existe de très petites organisations : 14 d'entre elles comptent moins de 50 adhérents. À l'autre bout de la chaîne, 3 organisations regroupent chacune plus de 1 000 marchands, la plus grande comptant 3 259 adhérents dans le centre-ville, pour un total de 8 000 adhérents quand on ajoute les marchands qui travaillent ailleurs dans la ville. La moyenne, qui ne tient pas compte des écarts importants entre organisations, se situe autour de 250 marchands par organisation.

Les principaux emplacements se trouvent, depuis l'époque coloniale, là où il y a le plus de passage : sortie des marchés, parcs, places, rues piétonnes et commerçantes, abords des gares routières et des bouches de métro, wagons de métro. Durant les cinquante dernières années, les trois points principaux ont été le marché de la Merced, le quartier de Tepito

12. Le périmètre « A » est délimité au nord par la rue EJE 1 Norte, au sud par l'avenue Izazaga, à l'est par l'avenue Circunvalación et à l'ouest par la rue Eje Central.

13. Cette partie de l'étude repose sur plus de 100 entretiens approfondis réalisés par les auteurs sur la période 1995-2010 auprès de plusieurs informateurs du centre-ville de Mexico : marchands ambulants, commerçants établis, représentants des autorités locales et habitants.

avec son grand marché de la contrefaçon et de la contrebande (Alarcón, 2000 ; Alba Villalever, 2009), et les rues qui forment un fer à cheval autour de la grand-place de Mexico, exception faite de la façade ouest, zone où se trouvent depuis plus de cent ans les grands magasins, les entrepôts et les boutiques de luxe.

Au début du XX^e siècle, les marchands ont commencé à défendre leurs intérêts de façon plus collective, en présentant des chartes signées par plusieurs dizaines de marchands qui se présentaient sous une identité commune : « Veuves de la Révolution », « Familles de combattants tombés pendant la Révolution, victimes du chômage dû à la crise économique de la ville », « Syndicat des ferrailleurs », « Marchands des abords du marché de San Cosme », « Victimes de la corruption d'un même gendarme » (Barboza Cruz, 2008, p. 256-257). « Ce regroupement par type de marchandise a été le germe des premières organisations de marchands ambulants, apparues au milieu des années 1920 et cooptées par le corporatisme des années trente » (*op. cit.*, p. 258). Une de ces organisations est l'*Unión de Expendedores, Voceadores y Repartidores de Prensa del Distrito Federal* [Syndicat des distributeurs, vendeurs à la criée et livreurs de journaux du District fédéral], apparue en janvier 1923, dont le gouvernement a rapidement découvert la double utilité (Aguilar et Terrazas, 1996, p. 39-42) : « la distribution efficace des journaux et le pouvoir de décider si tel ou tel exemplaire d'une publication devait ou non être distribué ». Afin de mieux gérer l'information et l'opinion publique, le gouvernement jugea donc utile de coopter cette organisation et d'établir avec ses dirigeants des accords mutuellement bénéfiques. Ce n'est donc pas un hasard si le tout premier règlement concernant le commerce ambulant datant de 1916 ne concernait que les vendeurs de journaux à la criée. Dans le papier, le travail des enfants occupait une place importante. Or, la réglementation du travail issue de la Révolution interdisant aux enfants de travailler dans les usines, ils devinrent vendeurs à la criée avec la bénédiction des journaux et les patrons de presse, tandis que les photographes donnaient une image digne de ce métier. Comme le remarque Alberto del Castillo Troncoso (2006, p. 227-228), la photo, plus que toute autre expression plastique ou visuelle, a joué un rôle essentiel dans la reconnaissance du crieur de journaux en tant que personnage pittoresque et familial. Ce travail de rue, le plus important en nombre d'enfants concernés, fut le seul à échapper à la criminalisation par les élites (Sosenski, 2010, p. 200).

D'après Barbosa Cruz (2008), ces organisations balbutiantes devaient être affiliées à la Confédération régionale ouvrière mexicaine (Confederación Regional Obrera Mexicana – CROM) au cours des décennies suivantes ; leur pouvoir allait alors permettre d'attribuer des emplacements à leurs adhérents dans les quartiers les plus commerciaux de la ville et de

l'imposer aux autorités. Toutefois, au cours des vingt premières années, les formes d'organisation collective restent précaires : la soumission et la supplication permettaient d'obtenir la protection et la mansuétude du gouvernement. À la fin du XX^e siècle, en revanche, les commerçants organisés en plusieurs dizaines d'organisations constituées de milliers de membres – dont les plus importantes étaient dirigées par des femmes – ont la capacité d'exercer une forte pression sur le gouvernement.

La récupération systématique des associations de commerçants au sein des organisations syndicales dépendant du Parti révolutionnaire institutionnel (PRI) a commencé au moment où le commerce de rue est devenu un phénomène de masse, soit pendant les années 1940. La première réaction de l'État fut de réprimer le commerce ambulant et de poursuivre les marchands. Mais dans l'impossibilité d'en finir, il dû se résigner à le contrôler.

Ernesto P. Uruchurtu est resté dans les mémoires des marchands ambulants comme le régent « à la main de fer » du District fédéral (1952-1966). Il fit construire plus de 160 marchés dont La Merced (halles), San Juan (poissons et fruits de mer), Sonora, La Lagunilla et Peralvillo. Il fit aussi construire les abattoirs de « Ferrería ». Le commerce de rue était sévèrement réprimé dans ce contexte de réglementation de l'usage du sol. D'après John Cross (1998), il ne concédait des locaux dans les nouveaux marchés qu'aux marchands qui voulaient bien rejoindre la CNOP (Confédération nationale des organisations populaires), l'un des piliers du Parti révolutionnaire institutionnel. Les premières et les plus grandes organisations de marchands ambulants ainsi que la première génération de leurs dirigeants sont d'ailleurs apparues à la même époque.

Les femmes mazahuas ont particulièrement souffert de violence. À la discrimination dont elles étaient victimes à tous les niveaux (école, hôpitaux, métro) s'ajoutait l'interdiction de vendre leurs fruits dans les rues de Mexico. En cas d'infraction, elles étaient poursuivies, menacées, frappées et jetées en prison. Les policiers les aidaient parfois mais menaçaient aussi de leur enlever leurs enfants et de les envoyer à l'orphelinat en attendant qu'elles sortent de prison. Pour survivre et se prémunir contre les rafles, les femmes mazahuas ont fini par s'organiser, ce qui leur a permis d'affronter ensemble la police à coups de jets d'oranges, quand elles ne s'en prenaient pas aux voitures de police. Grâce à une forte cohésion sociale basée sur les réseaux familiaux et communautaires ainsi que sur leur identité culturelle, elles ont réussi à socialiser l'information et à concevoir une stratégie de survie collective. Comme le nombre de marchandes augmentait et que leur organisation se perfectionnait, les pouvoirs publics ont fini par évoluer. Oehmichen Bazán (2005, p. 214-215) rapporte que Margarita Medina, une de ses informatrices mazahuas possédant des qualités de leader, avait été arrêtée par les autorités ; le nouveau gouverne-

ment du District fédéral, dirigé par Alfonso Corona del Rosal en 1966, décida de la recruter en tant qu'agent et la chargea d'organiser les Mazahuas et d'assurer leur participation aux manifestations politiques du parti au pouvoir. En échange, elle obtint les permis de vente requis.

Les organisations de marchands ambulants sont nées de la nécessité de faire face au rejet et aux poursuites. On peut distinguer deux époques où deux générations de dirigeants se croisent. Les premières dirigeantes comme Guillermina Rico, Martha Gutiérrez Rangel, Benita Chavarría, Teresa López et Alejandra Barrios étaient là avant 1982, année de la crise de la dette extérieure qui devait entraîner la multiplication des marchands ambulants. Elles vendaient déjà leurs marchandises dans les années 1950 et 1960 et avaient connu la répression et la prison. Elles avaient toutes rejoint le système politique par la voie du syndicalisme d'état au sein de la CNOP rattachée au PRI. À l'époque, les principaux acteurs du syndicalisme étaient les organisations ouvrières et paysannes récupérées par le système politique du PRI à travers la Confédération régionale ouvrière mexicaine (CROM) créée en 1918, la Confédération des travailleurs du Mexique (CTM) créée en 1936 à partir de la CROM, et la Confédération nationale paysanne (Confederación nacional campesina – CNC) créée en 1938. À compter de la crise de 1982, les organisations de marchands ambulants et de *tianguistas*¹⁴, jusque-là en marge de la CNOP créée en 1943, ont acquis un pouvoir important en tant qu'organisations de base. En effet, les marchés couverts d'Uruchurtu ne pouvaient pas accueillir les nouveaux marchands ambulants. La crise, le passage du protectionnisme à l'ouverture et l'alternance politique au gouvernement du District fédéral à compter de 1997 lorsque le PRD (Parti de la révolution démocratique) a remporté les élections, ont contribué à l'essor de ces organisations en tant qu'acteurs économiques et politiques. Après avoir été réprimées et sous-estimées, ces organisations qui regroupaient des milliers d'adhérents ont été tolérées et cooptées. À titre d'exemple, en 1995, l'organisation de Guillermina Rico comptait plus de 10 000 membres tandis qu'en 2010, celle d'Alejandra Barrios en regroupe près de 8 000.

La deuxième génération de leaders est apparue après la crise de 1982, dans le contexte du réajustement économique, des restructurations dans les entreprises et de la libéralisation économique qui allait frapper de plein fouet les petites et moyennes entreprises du secteur industriel et ouvrir la porte aux produits, licites et illicites, de l'économie mondialisée. Cette période marque l'essor de l'économie informelle.

Les raisons économiques et sociales mises à part, les facteurs politiques ont joué un rôle essentiel dans la désignation de la deuxième génération de dirigeantes. D'une part, le vide laissé par la mort de Guillermina

14. Tianguis : nom nahuatl des marchés à l'air libre.

Rico en septembre 1996, dirigeante historique du mouvement des marchands ambulants, allait entraîner une lutte violente. D'autre part, l'arrivée au pouvoir du PRD dans le District fédéral dès les premières élections allait également provoquer des changements décisifs¹⁵. Le PRD souhaitait en effet démanteler les anciennes organisations proches du PRI et donc de l'opposition. Pour ce faire, ce parti a favorisé la création d'organisations qui lui seraient acquises et dont beaucoup seraient dirigées par des délégué(e)s ayant profité de la mort de « la patronne » pour prendre leurs distances avec l'organisation de Guillermina Rico.

Vers le milieu des années 1990, plusieurs coups durs se sont abattus sur le puissant mouvement de Guillermina Rico. Tout d'abord, Manuel Camacho, chef de gouvernement à l'époque de la présidence de Carlos Salinas de Gortari, décida de faire pression sur la dirigeante pour obliger les marchands ambulants à quitter les rues et à s'installer dans les 34 marchés aménagés ou construits pour les accueillir ; ce projet échoua pour différentes raisons que nous ne détaillerons pas ici. Le second coup fut la mort de la dirigeante historique à la date indiquée plus haut. C'est dans ce contexte que devaient se produire la lutte pour la succession et les conflits politiques opposant les différents groupes de marchands pour le contrôle de la rue, la discipline imposée par Guillermina Rico ayant disparu avec elle. En outre, la dirigeante qui devait naturellement lui succéder et son fils furent incarcérés pendant plus d'un an après avoir été accusés d'incitation à la violence sur la voie publique. Ceci ouvrit la voie à certaines des « *comadres* » de Guillermina Rico et de sa fille ; une occasion de devenir à leur tour des dirigeantes dont la légitimité serait cette fois reconnue par le PRD.

À l'époque de la stratégie d'industrialisation par substitution aux importations, les organisations ouvrières, paysannes et populaires étaient aux mains d'un petit groupe de dirigeants. Dans le commerce ambulant de Mexico, les principaux leaders étaient Ernesto Gómez et Miguel Galán pour le quartier de Tepito, Guillermina Rico pour la Merced et l'est du centre-ville, Benita Chavarría pour la zone des alentours de la rue Pino Suárez (au sud de la grand-place), Martha Ramírez Rangel pour la rue San Cosme et Alejandra Barrios pour les rues du nord du centre et d'autres quartiers de la ville. Ces dirigeants étaient tous apparus dans les années 1960, à l'époque des luttes menées par les commerçants privés pour l'emplacement dans les marchés couverts. La légitimité de ces dirigeants provient donc de leur combat contre les forces de l'ordre.

Le PRI découvrit bientôt la force politique d'acteurs collectifs en plein essor et décida de les récupérer, stratégie dont le PRD s'inspirera par la suite. Le PRI réussit sa cooptation par la voie syndicale. Tandis que le

15. Jusqu'en 1997, le « régent », à présent appelé Chef du gouvernement, était désigné par le Président de la République.

PRD, qui avait toujours condamné cette pratique, eu recours au clientélisme. Lors de l'arrivée au pouvoir du PRD à Mexico en 1997, il y avait 13 organisations de marchands ambulants. Dix ans après, à la veille de la relocalisation entreprise par Marcelo Ebrard (chef du gouvernement actuel), on en comptait 69. Certes, il existe des explications démographiques et économiques. L'expansion et la concentration urbaines ajoutées à la pénurie d'emplois ont forcé la population à chercher d'autres solutions dans les rues. Mais il existe aussi des explications politiques. Le nombre des marchands du centre-ville est passé de 12 000 en 2000 à 20 000 en 2003. Le nouveau gouvernement a tenté de démanteler les organisations de commerçants qui lui étaient hostiles ou qui ne s'alignaient pas sur ses politiques. Entre autres mesures, il a choisi de décentraliser les fonctions d'octroi des permis, des concessions et des tolérances pour les céder aux 16 arrondissements qui divisent le District fédéral. Il a aussi essayé d'éliminer des opposants à la tête des organisations en les emprisonnant, pour des raisons valables ou non (l'héritière politique de Guillermina Rico et son fils incarcérés de 1999 à 2001, Alejandra Barrios incarcérée de 2003 à 2005) et a favorisé l'émergence de petits dirigeants, plus faibles et manipulables.

Les postes de dirigeants les plus importants sont restés occupés par des femmes. On l'explique d'abord par le poids du nombre. Les statistiques confirment la très forte présence féminine dans le commerce informel. Les mères célibataires décidées à lutter pour la défense de leurs intérêts sont particulièrement nombreuses dans le centre-ville. En travaillant dans la rue, elles espèrent gagner de l'autonomie et concilier activité professionnelle et charge familiale. Mais elles sont aussi nombreuses à faire ce travail parce qu'elles n'ont pas eu d'autre choix. En ce sens, elles sont les enfants de la crise, de la précarité et de l'absence des hommes. Les femmes déclarent aussi qu'elles affrontent mieux la répression policière que les hommes car elles ont appris à tirer parti de la culture machiste mexicaine. Finalement, il existe une raison historique propre au centre-ville de Mexico : l'organisation de Guillermina Rico.

L'organisation de Guillermina Rico, dénommée *Asociación de Comerciantes de la Antigua Merced*, est apparue sous forme de petits groupements dans les années 1960. Elle s'est développée au cours des années 1970 et a atteint son apogée dans les années 1980. La crise du mouvement a commencé en 1993-1994, quand on a forcé les membres de l'organisation à s'installer dans des marchés couverts ; cette crise ne pouvait que s'aggraver avec la mort de la dirigeante. L'organisation était basée sur des relations de « marrainage » : autrement dit, le lien principal avec l'organisation était assuré par les mères (dont de nombreuses mères célibataires) et non par le couple. Guillermina Rico était la marraine de centaines d'enfants. N'importe quelle cérémonie religieuse ou rencontre so-

ciale servait de prétexte au renforcement des relations et des solidarités. Le système de parenté a été très utile aussi bien pour la dirigeante que pour les membres de l'organisation. La première en profitait pour accroître son prestige et sa reconnaissance sociale, morale et politique. Les seconds obtenaient emplacements, emplois et conseils utiles. Guillermina Rico était très sensible à la détresse des mères célibataires ou abandonnées par leur conjoint, au sort des prostituées, des vagabonds et des marginaux. Elle avait structuré son organisation autour de femmes qui lui étaient proches et loyales dont le rôle était de l'aider à contrôler l'organisation dans son ensemble. Ce premier cercle de déléguées constitué par 30 ou 40 femmes, suivi de plusieurs autres cercles, était connu dans les rues de Mexico sous le nom de *Grupo de las comadres*.

De ce système est née l'organisation la plus puissante de marchands ambulants de Mexico. Le premier cercle assumait les responsabilités principales de l'organisation et c'est à partir de lui que se créaient les réseaux sociaux et les associations de bénévoles. Après le décès de la dirigeante, plusieurs *comadres*, probablement celles de la fille de Guillermina, se sont affrontées. Certaines ont quitté l'organisation pour devenir par la suite les dirigeantes de plusieurs organisations proches du PRD. Les accointances politiques des marchands ambulants s'expliquent moins par idéologie que par pragmatisme. S'ils étaient proches du PRI hier et qu'ils ont aujourd'hui rejoint le PRD, rien ne dit qu'ils ne changeront pas de parti demain. Certains n'hésitent pas à se dire prêts à négocier avec le Parti action nationale (PAN) si celui-ci parvient au pouvoir à Mexico.

Au moment des enquêtes auprès de 52 organisations de marchands ambulants sur les 69 recensées, 39 soutiennent le PRD. Les 13 organisations restantes se disent proches du PRI. Les grandes organisations, les plus puissantes, demeurent « PRI-istes » après que les dirigeants soient passés dans l'opposition. Leur stratégie d'adaptation consiste à obtenir auprès du PRD, des responsabilités de leadership pour leur fils. Tandis que les leaders priistes se retrouvent dans la CNOP du PRI et, qu'en ce sens, leur fonctionnement politique reste basé sur le corporatisme, ceux du PRD, qui ont toujours critiqué ce système, établissent des relations personnelles avec ceux qui occupent différents postes politiques ou administratifs et appartiennent aux différents courants internes du PRD. Cette fois-ci l'arrimage au monde politique se fait sur un mode clientéliste.

Conclusion

La dynamique du commerce ambulant dans le centre-ville de Mexico résulte de bouleversements économiques internationaux et nationaux ainsi que d'évolutions démographique, économique, sociale, technologique et politique. Certaines, structurelles, sont liées aux tendances démographiques et à leurs répercussions sur le marché du travail qui, à son tour, dépend de la capacité de création d'emplois d'un modèle axé sur les exportations. Ainsi, le secteur informel, et surtout le petit commerce, tout comme l'émigration aux États-Unis, sont devenus dans une économie émergente comme le Mexique deux leviers importants d'un ajustement « depuis le bas » (Alba Vega et Labazée, 2007).

Le compromis original qui permet le développement de l'activité ambulante participe du mode de régulation de l'économie mexicaine. Le commerce sur la voie publique, dans le centre-ville de Mexico et ailleurs dans le pays, qui repose aussi sur la vente de contrefaçon et de contrebande, reste fortement organisé. Dans le modèle d'industrialisation par substitution aux importations, tous les commerçants ambulants étaient regroupés et disciplinés au sein de l'une des organisations affiliées à la CNOP (PRI). Depuis que le PRD gouverne Mexico, le nombre de marchands a augmenté tandis que le leadership et les organisations se sont transformés. D'après les chiffres officiels, il y avait près de 19 000 marchands en 2008 regroupés au sein de 69 organisations. Bien que les groupements soient très hétérogènes, la majorité d'entre eux réunissent de 100 à 500 commerçants. La moitié de ces organisations, les plus grandes, sont dirigées par des femmes.

Le travail dans la rue et la lutte pour obtenir des emplacements sont propices aux affrontements violents entre groupes rivaux, parfois tolérés, voire même encouragés, par les autorités afin d'affaiblir certains mouvements et leurs dirigeants au profit de nouveaux protégés. Ceci explique que plusieurs dirigeants aient un casier judiciaire.

Si le commerce de rue dans le centre-ville de Mexico existe depuis plus de cent ans, il ne revêt un caractère de masse que depuis peu de temps. On distingue alors deux générations de dirigeants contemporains. Celle d'avant la crise de 1982, récupérée par le système politique par la voie syndicale, atteint son apogée avant l'arrivée du PRD à la tête du gouvernement local. L'autre, émerge avec la restructuration de l'appareil de production, les programmes d'ajustement et la libéralisation de l'économie. Elle provient de l'essor du commerce informel et d'un mode d'attachement clientéliste, plus que corporatiste, au jeu politique local. En effet, le décès de la dirigeante historique de la plus grande organisation et les efforts du PRD pour démanteler les organisations proches du PRI se

sont combinés pour aboutir à une fragmentation du leadership et à une multiplication des organisations de commerçants ambulants.

Les groupements de commerçants restent solidement organisés, avec une structure où les niveaux hiérarchiques sont peu nombreux. Le pouvoir est concentré entre les mains du dirigeant qui joue le rôle d'intermédiaire entre les autorités politiques, économiques et religieuses et les secteurs populaires, les migrants, les chômeurs, les précaires et tous ceux qui deviennent marchands ambulants. La figure du dirigeant naît de la nécessité d'organiser et de réguler l'espace urbain. C'est un agent social qui, du point de vue des marchands ambulants, se définit avant tout comme un acteur capable d'octroyer (ou au contraire de reprendre) un emplacement dans la rue. Si les leaders se trouvent au sommet des organisations, ils disposent aussi de soutiens internes indispensables pour ancrer et développer les organisations : conseillers, délégués, aides de camp, percepteurs chargés de collecter les cotisations, gardes de sécurité. Ils s'appuient aussi sur des soutiens externes, dans la police et chez les inspecteurs de la voie publique.

Les dirigeants remplissent des fonctions d'assistance. Ceux des grandes organisations ont réussi, par exemple, à créer des garderies pour les enfants des adhérents, à mettre en place des crédits fonciers, à créer un fonds fiduciaire pour la construction de logements sociaux, à organiser des centres d'accueil, des centres médicaux et des banques alimentaires. Même les leaders des petites organisations cherchent à obtenir des terrains de sport, des gymnases ou des écoles pour leurs adhérents.

La plupart des dirigeants soutiennent le PRD. Mais les organisations les plus grandes et les plus puissantes restent dirigées par des « priistes », quoique certaines grandes organisations soient aux mains de « pdrdistes » qui jouissent du soutien de membres des différents courants du PRD, de députés, de secrétaires de partis et d'autres fonctionnaires locaux.

Le pouvoir d'un dirigeant repose principalement sur son enracinement dans l'espace qu'il contrôle, condition indispensable pour gérer les relations sociales du quartier. Mais ce pouvoir réside aussi dans la capacité à organiser et à gérer les relations entre l'économie formelle et l'économie informelle. À ce titre, les liens avec les partis politiques sont essentiels. Bien qu'ils évoluent, ils n'en demeurent pas moins centraux.

Bibliographie

- Aguilar G. et Terrazas A. C. (1996), *La prensa en la calle, los voceadores y la distribución de periódicos y revistas en México*, Mexico, Grijalbo.
- Alarcón S. (2000), « El Tianguis Global », in Bueno C. (coord.), *Globalización. Una cuestión antropológica*, México, CIESAS-Porrúa.
- Alba Vega C. et Labazée P. (2006), « Mutation des activités et réhabilitation du Centre historique de Mexico. Les politiques urbaines face aux pratiques d'acteurs », Séminaire *Réinvestir le centre. Politiques de requalification, transformations urbaines et pratiques citoyennes dans les grandes villes d'Amérique latine*, Paris, CREDAL-CRNS-IRD-Université Paris III.
- Alba Vega C. et Labazée P. (2007), « Acteurs économiques et enjeux politiques dans le centre historique de Mexico. Entrepreneurs et ambulants dans la controverse postélectorale », *Problèmes d'Amérique latine*, N°64, p. 33-49.
- Alba Villalever C. E. (2009), *Piratería : la economía política en Tepito*, Mémoire de maîtrise d'histoire, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Arias P. (2001), « Mujeres en los negocios y mujeres de negocios », in Barrera Bassols D., *Empresarias y ejecutivas. Mujeres con poder*, México, El Colegio de México.
- Barbosa Cruz M. (2008), *El trabajo en las calles : subsistencia y negociación política en la ciudad de México a comienzos del siglo XX*, México, El Colegio de México, Centro de Estudios Historicos/universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Cuajimalpa.
- BIT (2002), *El trabajo decente y la economía informal*, Genève, BIT, Rapport IV.
- CEPAL-IHEAL (2004), *Une décennie de développement social en Amérique latine*, Santiago du Chili, Nations Unies, CEPALC n°77, p. 136-138.
- Cour J.-M. (1995), *Les enjeux de l'urbanisation dans les pays en voie de peuplement*, Paris, OCDE-Club du Sahel.
- Cross J. (1998), *Informal Politics. Street Vendors and the State in Mexico City*, Stanford, Stanford Univ. Press
- De la O Martínez M. E. (2006), « La Industria Maquiladora en México 2000-2004 », in E. de la Garza et C. Salas (Coord.), *La situación del trabajo en México*, Mexico, UAM I / Afl-Cio, Plaza y Valdés.
- Del Castillo Troncoso A. (2006), *Conceptos, imágenes y representaciones de la niñez en la ciudad de México, 1880-1920*, Mexico, El Colegio de México.

- Dussel E. et Dong L. X. (2004), *Oportunidades y retos económicos de China para México y Centroamérica*, Mexico, Nations unies-CEPAL.
- Estrada M. et Labazée P. (2007), « Transformaciones productivas en el Estado de Guanajuato. Empresarios locales y globalización », in M. Estrada et P. Labazée (eds), *Globalidad y localidad. Producción, actores, migraciones e identidades*, CIESAS-IRD-Casa Chata.
- Fauré Y.-A. et Labazée P. (2002), *Socio-économie des villes africaines*, Paris, Karthala.
- Galván A. J. et Tilly V. (2006), « Trabajadores en el comercio y los servicios en México: trabajo marginal », in E. de la Garza et C. Salas (coord), *La situación del trabajo en México*, México, Plaza y Valdés.
- Garza G. (coord.) (2006), *La organización espacial del sector servicios en México*, México, El Colegio de México.
- Melé P. (1998), *Patrimoine et action publique au centre des villes mexicaines*, Paris, Presse de la Sorbonne Nouvelle-IHEAL.
- Ocampo J.- A. et Martin J. (dir.) (2003), *Une décennie d'ombres et de lumières. L'Amérique latine et les Caraïbes dans les années 90*, Santiago du Chili, CEPALC-IHEAL.
- Oehmichen Bazán C. (2005), *Identidad, género y relaciones interétnicas: mazahuas en la ciudad de México*, México, Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Antropológicas, Programa Universitario de Estudios de Género, première édition.
- Islas Rivera V. M., García S. H. et Ramírez S. B. (2004), *El transporte en la región de México*, Vol. 1, Diagnóstico general, Sanfadila, SCT, Publication técnica n°232.
- Román Reyes P. (2006), *Participación familiar en micronegocios en México*, Thèse de doctorat en Études de la population, El Colegio de México.
- Salas C. et Zepeda E. (2006), « Ocupación e ingresos en México : 2000-2004 », in E. de la Garza et C. Salas (Coord.), *La situación del trabajo en México*, Mexico, UAM I / Afl-Cio, Plaza y Valdés.
- Serna G. (2001), « Empresarias y relaciones de género en dos ciudades de provincia », in Barrera Bassols D., *Empresarias y ejecutivas. Mujeres con poder*, Mexico, El Colegio de México.
- Sosenski S. (2010), *Niños en acción. El trabajo infantil en la ciudad de México, 1920-1934*, Mexico, El Colegio de México.
- Zabludowsky G. (2001), « Mujeres empresarias en México », in Barrera Bassols D., *Empresarias y ejecutivas. Mujeres con poder*, Mexico, El Colegio de México.

La Turquie : les caractéristiques paradoxales de l'émergence.

Jean-Claude Vérez

Selon le *Rapport mondial sur le développement humain 2006* (PNUD, 2008), la Turquie est classée dans les Pays en développement. Pourtant, la Turquie se situe dans la catégorie des IDH moyens et parmi les pays à revenu moyen (entre 826 et 10065 dollars US en 2004). Si la partie occidentale du pays, depuis Istanbul jusqu'à Antalya, correspond à un pays industrialisé, doté d'infrastructures de développement, de nombreux villages d'Anatolie centrale ou du sud-est du pays attestent en revanche de divers retards en matière d'équipements, de moyens de communication et de transport. En matière d'insertion dans l'économie mondiale, la Turquie reste compétitive dans le secteur textile-habillement, malgré la poussée de la concurrence chinoise. Elle exporte de plus en plus d'automobiles, de téléviseurs ou autres appareils ménagers vers l'Union européenne (UE), malgré la concurrence coréenne. En revanche, son agriculture qui employait récemment près d'un tiers de la population active, reste globalement peu compétitive. Enfin, en matière de développement humain, il existe de très fortes disparités tant pour l'éducation que pour la santé ou l'espérance de vie entre les sexes, les classes d'âge, les catégories socio-professionnelles, les zones urbaines et les zones rurales.

La société et l'économie turques sont donc paradoxales, et l'objet de ce chapitre consiste à analyser plusieurs variables, essentiellement éco-

nomiques, pour situer la place de la Turquie sur l'échiquier mondial et savoir si elle relève ou non de la « catégorie » des pays émergents. Toutefois, ces caractéristiques « paradoxales » se retrouvent dans de nombreux pays émergents qui sont partagés entre des poches de rattrapage technologique et économique et de grandes zones de leur territoire qui en sont exclues. Nous commencerons par préciser ce que sous-entendent les catégorisations en pays émergents et moins avancés au regard de la littérature récente en économie du développement. Nous chercherons ensuite à préciser si la Turquie est ou non une économie émergente.

Du tiers-monde aux pays émergents : l'enjeu des catégories

Après avoir rappelé l'évolution de la typologie des pays en fonction de leur niveau de développement, nous précisons ce que recouvre la notion de pays émergents. Puis, nous situons la Turquie par rapport à ces catégories.

Les typologies de pays en développement

Un parmi de nombreux exemples, la CNUCED (2002) classait l'ensemble des pays de la planète dans quatre catégories: 1/ Les pays développés (Canada, États-Unis, UE-15, Japon, Corée du Sud). 2/ Les pays ayant une économie émergente (Chine, Inde, Brésil, Afrique du Sud). 3/ Les PVD (majorité des pays d'Asie, d'Afrique et d'Amérique du Sud). 4/ Les PMA (autres pays d'Asie, d'Afrique et d'Amérique du Sud). Ces catégories étaient constituées sur la base de critères tels que le produit intérieur brut par habitant, le niveau de développement du capital humain¹, ou bien le degré de vulnérabilité économique². Cette typologie succédait à d'autres qui furent plus ou moins contestées depuis leur origine. Avec Alfred Sauvy, par exemple, on distinguait dans les années 1960 les pays du Tiers Monde des pays du Nord. Ensuite, les pays industrialisés se sont opposés aux pays en développement, au sein desquels apparaît une sous-catégorie de pays qui semblaient converger vers les pays industrialisés. Ces nouveaux pays industrialisés (NPI) s'opposent alors au sein de la catégorie des pays en développement aux pays non

1. Indice composite incorporant des indicateurs de santé, de nutrition et d'éducation.

2. Indice composite incorporant des indicateurs sur l'instabilité, la production et les exportations agricoles, le manque de diversification, et le handicap d'être un petit pays.

industrialisés. Les NPI ne constituent pas un groupe homogène puisqu'on y a classé successivement les Dragons asiatiques (Corée du Sud, Taïwan, Singapour, Hong-Kong), puis les Tigres asiatiques (Malaisie, Indonésie, Thaïlande, Philippines) et les Jaguars latino-américains (Mexique, Brésil). Dans une perspective marxiste, on distinguait plutôt le Centre et la Périphérie afin d'insister sur les liens de domination liés au jeu des échanges internationaux. Enfin, la littérature économique et les institutions internationales ont utilisé le concept de pays en transition pour les pays qui avaient pour objectif d'adopter les structures d'une économie de marché en substitution d'une économie planifiée.

Finalement, aucune des typologies n'a été globalement satisfaisante. Une première limite est que les qualificatifs utilisés peuvent être fortement connotés et restent source de débat. Salama (2007), par exemple, préfère insister sur les aspects qualitatifs du développement sur lesquels repose aussi le développement d'un pays. Pour lui, l'essentiel ne consiste pas à substituer des expressions plus neutres comme *économies semi-industrialisées* ou *économies émergentes* à des expressions péjoratives comme *économies sous-développées* ; l'expression *pays sous-développés* n'est en fait pas péjorative, même si elle peut être ressentie comme telle par les peuples désignés par cette catégorie. Une seconde limite est qu'établir la typologie des pays sur la base de critères quantitatifs reste un exercice utile mais limité. La croissance soutenue dans un pays émergent est-elle à même de réduire les inégalités et de le sortir du sous-développement ? Il n'y a pas d'effet systématique de la croissance sur les inégalités. Le début du XXI^{ème} siècle offre donc une vision contrastée (Brunel, 2002) entre, d'une part, des pays émergents dont le revenu s'accroît globalement, mais qui restent à la merci des fluctuations erratiques et des mouvements de capitaux privés source de crises financières récurrentes, et, d'autre part, des pays très pauvres, situés tout en bas de l'échelle en termes de revenus, souvent mono-exportateurs de matières premières et dépendant d'une aide publique au développement de plus en plus limitée (Hugon, 2006).

On doit reconnaître ici que la définition de pays émergent reste floue et évolutive. Le concept de pays émergent est né dans les années 1980 au moment où plusieurs pays en développement ont vu leur marché boursier se développer (d'où la notion préalable de marchés émergents). Ce sont à la fois des pays en développement et émergents distincts des pays en développement et moins avancés. La littérature économique les a aussi parfois assimilés à des Nouveaux Pays Industrialisés (NPI).

Certains pays émergents présentent un important secteur industriel (notamment dans les pays de l'Est) alors que d'autres ont basé leur développement sur d'autres secteurs que l'industrie. Ce sont généralement des pays caractérisés par une croissance du PIB, une augmentation des expor-

tations de produits manufacturés et l'ouverture aux flux internationaux de capitaux. Leur fragilité a trait à leur infrastructure financière qui présente des risques et qui peut aboutir à des crises financières comme ce fut le cas de l'Argentine et du Brésil à la fin des années 1990. Le rythme de leur croissance permet de combler une partie de leur retard avec les pays industrialisés alors que l'écart tend à se creuser avec les pays les plus pauvres. On trouve parmi les principaux pays émergents de ce début de siècle l'Afrique du Sud, l'Argentine, le Brésil, la Chine, l'Inde, l'Indonésie. Ces 6 pays représentent 50 % de la population mondiale : la Chine et l'Inde à elles seules en représentent 40 %. Leur PIB par habitant en 2004 (mesuré en PPA) varie de 3.139 dollars US en Inde à 13.298 en Argentine. À titre comparatif, celui de la Turquie est estimé à 7.753 à la même période.

On retiendra toutefois que les pays considérés comme tels connaissent un accroissement de leur revenu par habitant et donc une augmentation de leur part dans le revenu mondial. Ils se caractérisent par leur intégration rapide à l'économie mondiale d'un point de vue commercial (exportations importantes) et financier (ouverture des marchés financiers aux capitaux extérieurs)³. Les pays très pauvres quant à eux voient se creuser les écarts avec les pays émergents malgré les crises financières que subissent ces derniers. Ainsi, les crises de 1996, 1999 et de 2001 furent des crises de l'émergence, puisqu'elles trouvent leur origine dans les dysfonctionnements internes et externes de certaines économies émergentes, et qu'elles sont susceptibles de se transmettre rapidement à l'ensemble des autres économies émergentes, sous la menace des retournements de flux de commerce et d'investissement.

La Turquie : une économie réformée et dynamique

Paradoxalement, ces crises de l'émergence ont permis à l'économie turque de se redresser et de s'engager davantage encore sur la voie du libéralisme économique. Les indicateurs macroéconomiques sont devenus globalement satisfaisants (Vérez, 2003) et ils respectent désormais les critères essentiels des économies industrialisées. Pour autant, la croissance retrouvée et les nombreuses réformes engagées ne doivent pas occulter plusieurs défis qui restent à relever.

La croissance turque fut sévèrement sanctionnée en 2001 par une crise majeure (Vérez, 2003) provoquée par des pratiques discutables (finance-

3. Pour la Turquie, le ratio exportations/PIB est ainsi passé de moins de 5 % de 1960 à 1980 à 20 % en 2005 et les IDE quasi inexistants en 2002 ont été multipliés par 20 depuis (*supra*).

ment des dépenses par un recours excessif au système bancaire, recours à des fonds extrabudgétaires à faible lisibilité, intervention de type clientéliste des pouvoirs publics dans la vie économique) et par des résultats médiocres (inflation à deux chiffres durant plusieurs décennies, envolée des déficits jumeaux⁴, endettement croissant). Toutefois l'économie turque s'est redressée dès 2002, à la fois grâce à l'appui massif du FMI qui lui a évité une crise semblable à celle de l'économie argentine, mais aussi grâce à la politique économique amorcée par l'ancien ministre, Kemal Dervis⁵, puis poursuivie par le nouveau gouvernement de l'AKP⁶ (Parti de la justice et du développement).

Tableau 1.
Indicateurs macroéconomiques de la Turquie

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
PNB (Mds USD)	201	144	180,9	239,2	299,4	360,8	399,7	489
PNB/hab (USD)	3052	2230	2598	3383	4172	5008	5477	6900
PNB/hab (PPA USD)	6734	6073	6550	6808	7629	8141	8959	nd
Croissance PNB (%)	7,4	- 9,4	7,8	5,9	9,9	7,6	6,0	5,0
Inflation (%)	39	68,5	29,7	18,4	9,3	7,7	9,6	8,4
Solde budgétaire/ PNB (%)	-10,5	-16,5	-13,5	-11,9	-7,1	-2,0	-0,7	-2,1
Solde sécurité soc / PNB (%)	- 2,6	- 2,9	- 4,1	- 4,4	- 4,6	- 4,9	- 4,1	-5,1
Solde courant/ PNB (%)	- 4,9	2,4	- 0,8	- 2,6	- 4,0	- 4,7	- 6,1	-5,5
IDE/PNB (en%)	0,5	2,3	0,6	0,6	0,7	2,1	3,8	3,2

Source : Turkstat, Ministère des finances, Banque Centrale de Turquie.

Le plan de stabilisation mis en vigueur après la crise de 2001 reposait sur trois piliers fondamentaux (Vérez et Gürsel, 2007). Le premier pilier tenait à une discipline budgétaire stricte facilitant la maîtrise de la dette publique et la réduction de sa part dans le PIB de façon à la rendre soutenable. L'objectif de 6,5 % d'excédent primaire a été atteint au prix toutefois d'un effort social important. Le deuxième pilier a consisté à favoriser l'indépendance de la Banque Centrale dont la stratégie de désinflation reposait sur un ciblage d'inflation. La réussite de cette stratégie dépend d'un certain niveau de crédibilité. Celle-ci, soutenue initialement par le FMI, a été acquise au fur et à mesure que la discipline fiscale était respectée par le gouvernement et par une politique monétaire restrictive.

4. Déficit budgétaire + déficit extérieur.

5. Devenu depuis administrateur du PNUD.

6. Adalet ve Kalkınma Partisi.

Le troisième pilier de ce plan général a été le retour à un taux de change flottant. Alors que l'on aurait pu s'attendre à de brusques mouvements, on a assisté à une stabilisation progressive du taux de change de la livre turque. Lors des chocs politiques tels que l'annonce des élections anticipées en juillet 2002 ou la guerre en Irak, la dépréciation rapide de la livre turque a cédé la place à une appréciation aussi rapide une fois le choc disparu. La combinaison de cette appréciation de la livre et de la baisse des taux d'intérêt réels a mécaniquement rendu la dette publique soutenable. Bien que la dette brute atteigne 100 % du PIB en 2001, elle a pu être ramenée à 74 % au début de l'année 2004 et à moins de 60 % en 2007 (Tableau 2).

Sous la contrainte du FMI, le *policy mix* a donc permis de stopper les dérapages de la période précédente et de remettre l'économie sur la voie de la croissance dans un cadre budgétaire et monétaire contrôlé. Excepté le déficit du solde courant (qui devrait se stabiliser en 2008 selon l'OCDE), les grands équilibres ont été respectés, l'endettement a beaucoup diminué (Tableau 2)⁷ et le taux de change s'est stabilisé.

Tableau 2.
Évolution de la dette souveraine

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Dette domestique (Mds USD)	84,9	91,7	139,3	167,3	182,4	178,9	219,2
Dette domestique/ PNB (%)	69,2	54,5	54,5	52,3	50,5	44,8	44,8
Dette extérieure	38,7	56,8	63,4	68,4	64,6	66,4	67,1
Dette extérieure/ PNB (%)	31,6	33,8	24,8	21,5	17,9	16,6	13,7
Dette souveraine brute	123,6	148,5	202,7	235,7	247,1	245,5	286,3
Dette souveraine brute/ PNB (%)	100,8	88,3	79,3	73,8	68,5	61,4	58,6

Source : Sous-secrétariat d'État au Trésor, Turquie.

Enfin, les règles du marché ont pris progressivement le pas sur l'omniprésence de l'État : déréglementation des marchés de l'agriculture, de l'énergie, des télécommunications, adoption d'un cadre juridique favorable à l'entrée des Investissements directs étrangers (IDE). Dans le secteur bancaire, le nombre d'établissements est passé de 82 en juin 2000 à 47 en octobre 2007 et il ne reste que 3 banques d'État : 17 banques sont privées et 14 banques sont internationales (Calyon Turkey, novembre 2005).

7. Il faut toutefois préciser qu'elle reste libellée en devises pour près de 30 % et sa maturité tend à s'allonger.

Il est important de noter encore que la reprise de la croissance a été accompagnée paradoxalement d'une réduction spectaculaire de l'inflation. En règle générale, une politique de désinflation a un fort coût en termes de croissance. Cela n'a pas été le cas : en dépit de la croissance soutenue depuis 2002, le taux d'inflation est passé de plus de 60 % à moins de 10 %. Le premier plan de stabilisation a donc été une réussite de sorte que le FMI et le gouvernement turc en ont signé un second qui courrait jusqu'en mai 2008⁸.

Les performances de l'économie turque au cours de ces dernières années ne laissent aucun doute sur le fait que la Turquie n'est pas une « économie en développement ». C'est une première conclusion importante (Tableau 3).

Tableau 3.
Performances de l'économie turque

Critères des PVD	Performances turques	Résultat
Croissance faible et PIB par habitant (< 900 \$)	Croissance régulière du PIB par habitant	+++
Inflation élevée	En baisse régulière et inférieure à 10 %	++
Déficit du solde budgétaire / PNB	En baisse régulière et proche de l'équilibre	++
Niveau de la dette souveraine / PNB	En baisse régulière	++
Solde courant / PNB	Déficit en hausse régulière	--
Rôle omniprésent de l'État	Moins interventionniste	+
Évolution du taux de change	Tend à se stabiliser	+

Source : d'après l'auteur partant de sources - Sous-secrétariat d'État au Trésor, Turquie.

Pour autant, plusieurs indicateurs montrent qu'il reste des défis d'importance à relever. Tout d'abord, si la Turquie est dotée d'un secteur industriel compétitif dans certaines branches, en revanche, l'agriculture est peu productive alors qu'elle emploie encore beaucoup d'actifs et d'aides familiaux. Ensuite, l'ouverture de l'économie turque est réelle mais elle ne doit pas occulter que le commerce intra-branche avec l'UE reste inférieur à celui des nouveaux pays membres. En outre, si les IDE sont en hausse régulière depuis peu, ils demeurent insuffisants. Enfin, la part de l'économie informelle reste substantielle. Si la Turquie doit se maintenir dans cette trajectoire d'émergence sur le long terme, elle doit tenir compte de ces tensions et de la nécessité de mener des réformes structurelles profondes pour les rendre soutenables.

8. Avec un encours de 10,4 Mds USD (5,8 fois la quote-part du pays), la Turquie est la première exposition du FMI (51,5 % du total des encours du Fonds).

Des défis économiques à relever pour soutenir l'émergence dans le long terme

Le défi agricole et la question du chômage

La répartition de la valeur ajoutée par secteur révèle la part croissante des services et du secteur industriel au détriment de l'agriculture. Les performances, notamment dans l'automobile et l'électroménager, situent respectivement la Turquie au 5^{ème} rang européen, au 1^{er} rang pour les téléviseurs (hors écran plat), au 6^{ème} rang pour les réfrigérateurs. La Turquie résiste dans le textile-habillement qui a longtemps été son point fort. Elle est le second fournisseur de l'UE après la Chine, avec un million de salariés dans des milliers de PMI sous-traitantes de grandes entreprises classées pour plusieurs d'entre elles (environ vingt) dans les plus grandes firmes mondiales du secteur.

En revanche, l'agriculture est le maillon faible de l'économie turque malgré plusieurs atouts : abondance des matières premières, variété de la production agricole, grand marché national et potentiel des marchés voisins. L'exode rural pourrait accroître le chômage qui se situe autour de 10 % depuis 2002 (9,7 % en 2007) si certaines conditions ne sont pas réunies (Tableau 4). En 2000, la part de l'emploi agricole était estimée à plus de 36 % de la population active (47 % en 1990). Depuis, elle est passée à moins de 26 %.

Comparés à la part de l'agriculture dans le PNB (10,3 % en 2007), ces chiffres témoignent d'une productivité du travail globalement très faible⁹. La petite propriété paysanne est prédominante¹⁰, les salariés n'occupent que 5 % de l'emploi agricole et le chômage y est très faible, de l'ordre de 1 %, de sorte que, dans les campagnes, la population active se confond pratiquement avec l'emploi dans l'agriculture (Gürsel et Levent, 2002). De ce point de vue, la Turquie est plus proche d'une économie en développement que d'une économie émergente. Selon Gürsel et Ulusoy (1999), une comparaison internationale montre l'existence de 1,5 à 2 millions d'emplois agricoles excédentaires dont la productivité est pratiquement nulle. L'avenir de ces emplois familiaux dans un contexte de concurrence agricole de plus en plus affirmée (quel que soit l'avenir du projet d'adhésion à l'UE) est un défi majeur pour la Turquie. Peu qualifiée, cette main d'œuvre pourra échapper au chômage à condition que la

9. Dans l'UE des 25, 5 % de la main d'œuvre employée dans l'agriculture génèrent 2,2 % de la valeur ajoutée totale in CEE, *op. cit.*, p. 16.

10. Selon le recensement de 2001, la Turquie comptait 3 millions d'exploitations (4 millions en 1991) avec une taille moyenne de 6 hectares.

croissance se poursuive et crée des emplois compatibles avec son niveau de qualification.

Tableau 4.
Évolution du marché du travail

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Population active (en milliers)	23491	23818	23640	24289	24565	24776	25208
<i>ayant un emploi</i>	21524	21354	21147	21791	22046	22330	22750
<i>au chômage</i>	1967	2464	2493	2498	2520	2446	2458
Taux d'activité (%)	45,7	44,4	43,2	43,7	43,4	43,2	43,1
Répartition des employés							
<i>agriculture (%)</i>	35,4	33,2	33,9	34,0	29,5	27,3	25,9
<i>industrie (%)</i>	18,3	19,2	18,2	18,3	19,4	19,7	20,2
<i>construction (%)</i>	5,3	4,6	4,6	4,7	5,3	5,7	6,2
<i>services (%)</i>	41,0	43,0	43,4	43,0	45,8	47,3	47,7
Taux de chômage (%)	8,4	10,3	10,5	10,3	10,3	9,9	9,7
Salaire minimum brut*	208	154	203	303	364	371	486

Source : Turkstat et ministère du travail. * USD/mois.

Dans un contexte de transition démographique en cours qui prévoit 82 millions d'habitants en 2015 et 89 millions en 2025 (UNI 2003) contre 70,6 millions fin 2007¹¹, il est possible que les migrations des campagnes soient compatibles avec les créations d'emplois dues à la croissance si et seulement si son rythme actuel se maintient. Selon Gürsel et Levent (2002), il faudrait un taux de croissance de l'ordre de 5,0 % à 5,8 % par an pour soutenir cette transition démographique, ce qui signifie un taux d'investissement de l'ordre de 25 % à 30 %, lequel nécessite probablement une augmentation des IDE.

Le défi de l'économie informelle

L'analyse de l'emploi, de la productivité et du chômage reste imprécise en raison de l'économie informelle qui, en Turquie comme dans beaucoup de pays en développement et émergents, coexiste avec

11. Selon les statistiques du dernier recensement, Istanbul, janvier 2008.

l'économie formelle¹². C'est l'un des thèmes de prédilection de l'économie du développement et, s'il n'est pas récent, il reste très actuel. Sur le marché du travail, les travailleurs informels sont regroupés sous la rubrique « non enregistrés à une caisse d'assurance publique ». Ils représentaient, en 2006, 48,7 % de l'emploi total et 33,9 % de l'emploi non agricole (Gürsel, 2007). L'informalité est moins élevée chez les salariés (23 %).

Tableau 5.
La productivité du travail dans les principaux segments du secteur industriel

	1000 USD par travailleur	Emploi (millions)
Formel	36	4,24
Semi-formel	19	3,75
Informel	5	3,73
Agriculture	5	7,2

Source : estimation de l'OCDE in Turkstat et OCDE (2006).

De son côté, le rapport de l'OCDE publié en 2006 considère que le principal enjeu turc est de réduire la part de l'économie informelle dans le secteur des entreprises afin d'assurer une croissance rapide et durable (OCDE, 2006, 111). Selon ce rapport, il existe un écart de productivité substantiel entre les entreprises formelles et informelles (Tableau 5). Les entreprises informelles bénéficient de coûts de production plus faibles, d'une souplesse plus grande mais l'accès aux marchés des capitaux leur est plus limité de même que les capacités d'investissement et l'aptitude à coopérer avec des partenaires internationaux. De fait, l'économie informelle réduit le potentiel global de croissance de l'économie turque.

Les recommandations du rapport insistent sur les réformes qui doivent être menées pour soutenir la croissance de long terme. Tout d'abord, il s'agit de réduire les distorsions fiscales, avec une baisse sensible du coin fiscal sur le travail. Cela revient à abaisser les taux de cotisation de sécurité sociale et à remplacer les indemnités de licenciement par une assurance chômage. Ensuite, il est nécessaire d'assouplir la réglementation du

12. Nous pourrions y associer la corruption. Il existe, à défaut d'enquêtes exhaustives, des notations mondiales relatives aux risques pays, notamment celles publiées par la Coface (*Risque pays 2008*). La notation pays@rating indique le niveau de risque d'un pays. Les notes se situent sur une échelle de 7 niveaux : A1 (la meilleure note), A2, A3, A4, B, C, D. Chaque note mesure précisément comment les engagements financiers des entreprises sont influencés par les perspectives économiques, financières et politiques du pays. Elle tient compte de la fiabilité et de la disponibilité des comptes des entreprises, de l'équité et de l'efficacité de la protection du système juridique envers les créanciers, de l'environnement institutionnel et réglementaire favorable aux transactions interentreprises. La Turquie s'est vue accréditée pour l'année 2008 la note B. Il existe aussi une notation relative à l'environnement des affaires avec un environnement très satisfaisant (A1) ou très difficile (D). La Turquie a obtenu A4.

marché du travail en simplifiant l'environnement juridique et réglementaire. Puis, le rapport recommande de réformer le régime des retraites (60 ans pour les hommes et 58 ans pour les femmes) avec, du côté des employés, une réduction des incitations à la cessation anticipée d'activité. Un tel régime incite en effet les travailleurs d'âge moyen à se tourner vers l'économie informelle une fois en retraite. Du côté des employeurs, une diminution des taux de cotisation de sécurité sociale est suggérée afin d'améliorer la capacité financière des entreprises et d'accroître le nombre de créations d'emplois pour les travailleurs peu qualifiés. Enfin, le rapport recommande de faciliter l'accès au crédit bancaire et aux fonds propres.

Si l'économie informelle présente de nombreux avantages, elle pose en Turquie comme ailleurs deux problèmes majeurs. Tout d'abord, les conditions dans lesquelles se développe l'activité entrepreneuriale ne sont pas équitables et pénalisent les entreprises formelles. Le dualisme entre les entreprises très productives mais peu nombreuses et les entreprises peu productives, nettement plus nombreuses, est un obstacle à l'élévation globale du niveau de vie. Ensuite, l'assiette fiscale est insuffisamment recouverte et les activités informelles, malgré leur dynamisme, ne peuvent pas constituer un levier durable de croissance et plus encore de développement.

Il est alors possible de réfléchir à une évolution des modalités de réglementation du marché du travail qui pourrait avoir une incidence sur le niveau de l'emploi. Mais rien n'est moins simple. Du côté des activités informelles, une application rigoureuse des règles et des lois peut étouffer une partie d'entre elles faute de pouvoir faire face aux coûts supplémentaires associés au passage au « secteur » formel. Du côté des activités formelles, réduire le coin fiscal trop élevé sur le travail peut être une des solutions pour favoriser la création d'emplois mais, selon l'OCDE (2006), il faudrait également revoir le salaire minimum officiel qui apparaît trop élevé par rapport au PIB régional pour certaines régions du pays. Dans la région d'Istanbul, il se justifie du fait d'une forte productivité et d'un coût de la vie élevé, mais dans des régions de l'Est où la productivité et le coût de la vie sont beaucoup plus faibles, il constitue un obstacle majeur à la création d'emplois formels¹³. Autant la réduction du coin fiscal paraît une piste intéressante, autant la réduction du salaire minimum laisse perplexe, à moins de considérer que la réduction des salaires soit propice à soutenir la croissance et à élever le niveau de développement !

13. L'OCDE rapporte qu'il peut dépasser largement 100 % du PIB régional par habitant (OCDE, 2006, p.7).

Le défi de la spécialisation internationale

Le troisième défi auquel la Turquie est confrontée concerne le commerce extérieur. Pour la première fois en 2006, les exportations d'automobiles ont dépassé celles des produits agro-alimentaires. C'est une preuve éclatante de la bonne santé du secteur industriel et des services alors que la Turquie était plutôt une économie fermée dans les années 1980. Avec un taux d'ouverture (mesuré par le ratio des échanges de marchandises - exportations et importations - sur le PIB) inférieur à 10 %, la Turquie avait dans les années 1960 un taux proche de celui qui caractérisait l'Inde. Suite à une politique de promotion des exportations et à une ouverture à la concurrence via les importations, le taux d'ouverture a atteint 12 % pour les exportations et 18 % pour les importations à partir de 1985. L'économie turque est désormais ouverte avec un commerce extérieur qui dépasse 50 % du PIB en 2006, et l'UE reste son premier partenaire.

Du côté des *importations*, la Turquie importe 60 % de ses besoins énergétiques de la Russie, du Moyen Orient et d'Algérie. Le pétrole et les carburants constituent le premier poste des importations. Viennent ensuite les équipements pour centrales électriques, les machines spécialisées, les automobiles, les articles en plastique et le fer et l'acier. Du côté des *exportations*, les produits manufacturés représentent 85 % des flux mais leur structure évolue rapidement. Dans les échanges avec l'UE, il faut souligner la baisse tendancielle du textile et de l'agro-alimentaire, la montée rapide depuis 2001 de la filière automobile et celle moins rapide de la filière électrique-électronique, mais également la place relative limitée des industries de biens intermédiaires (sidérurgie, chimie et non ferreux) et la faible évolution de la filière mécanique.

Ces diverses évolutions ne sauraient occulter que le commerce intra-branche de la Turquie n'est pas encore semblable à celui des autres pays européens. L'indicateur de Grùbel Llyod¹⁴ est passé de 0,38 à 0,48 entre 1995 et 2005 (Vérez et Chaponnière, 2005). Il reste toutefois en deçà des niveaux obtenus par les pays de l'UE à 25, y compris les pays devenus récemment membres comme la Pologne qui présentait, en 2005, une valeur de 0,70. Il existe plusieurs raisons à cet état de fait, parmi lesquelles la faiblesse des entrées de capitaux. Jusqu'à une période très récente, le poids des IDE rapporté au PIB ne dépassait pas 1 %. Plusieurs raisons peuvent être avancées : l'instabilité politique durant plusieurs décennies, l'instabilité économique plutôt récurrente, la frilosité des entrepreneurs turcs à propos de l'ouverture du capital, la méfiance des investisseurs

14. $GL = 1 - [\Sigma(X_i - M_i) / \Sigma(X_i + M_i)]$, calculé à partir de M_i , les importations du produit i et de X_i , les exportations du produit i .

étrangers vis-à-vis de la législation et du respect des normes juridiques, ou enfin la lenteur et les obstacles administratifs pour l'accueil des entreprises étrangères.

La croissance retrouvée depuis 2001 dans un contexte de libéralisation et de stabilité économique a permis d'attirer de nouveaux capitaux. Pour le premier trimestre 2007, plus de 9 milliards de dollars ont été investis, soit autant qu'au cours de l'année 2005.

Tableau 6.
Évolution des IDE

	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Milliards USD bruts	1,0	1,7	2,8	10,0	19,9	21,8
IDE/ PNB	0,6	0,6	0,7	2,1	3,8	3,2

Source : Turkstat et Banque centrale de Turquie.

On constate une évolution semblable à propos des privatisations. Le programme de privatisations entre 1985 et 2006 a rapporté près de 26 milliards de dollars US, dont près de 21 milliards pour les années 2005 et 2006 (Tusiad, 2006). Notons enfin que la capitalisation boursière rapportée au PNB est passée de 22,5 % en 2003 à 42,3 % en 2007. Ces tendances, si elles se poursuivent, permettront de financer le déficit courant tout en accentuant l'insertion internationale de l'économie turque.

La poursuite de l'émergence repose sur de difficiles arbitrages politiques

In fine, l'économie turque a réussi à dépasser les problèmes structurels de la crise majeure de 2001 mais elle reste confrontée à plusieurs défis majeurs. La croissance annuelle ne doit pas occulter les réformes à entreprendre mais elle a de toute évidence permis d'infléchir les pratiques anciennes, notamment de la part des pouvoirs publics, et il est permis de compléter le Tableau 3 (*supra*) en considérant que la Turquie répond désormais aux critères essentiels des pays émergents. Toutefois, l'une des interrogations clés pour l'avenir est de savoir si le rythme de la croissance de ces dernières années va se maintenir et, si oui, en quoi cette croissance permettra-t-elle d'attirer ou pas de nouveaux investisseurs et de nouveaux capitaux ? Le financement du déficit courant a été jusqu'ici assuré grâce aux entrées de capitaux et à l'accumulation des réserves en devises étrangères de la Banque centrale. Si cette situation venait à se poursuivre, rien ne dit que les capitaux extérieurs suffiront à financer le déficit courant. Le rythme de la croissance dépendra encore de la capacité à maintenir une

compétitivité, notamment dans le textile-habillement (et faire face à la concurrence chinoise), dans le secteur automobile (et faire face à la concurrence de l'Europe de l'est) et à investir dans le domaine high-tech, ceci au-delà de réformes profondes dont la réforme agricole.

Tableau 7.
Les performances de l'économie turque

Critères des pays émergents	Performances turques	Résultat
Transition démographique	À partir de 2015	+++
Revenu par habitant	En hausse régulière	+++
Intégration à l'économie mondiale	En hausse régulière	+++
Développement du marché financier et IDE	En hausse régulière	++
Structure des exportations	Diversifiée	+++
Niveau de productivité	Faible dans l'agriculture	- -
Poids des activités informelles	Substantiel	- -

Source : d'après l'auteur.

La Turquie n'est donc pas un pays en développement mais, plutôt, un pays émergent. Son avenir est incertain, ce qui ne lui est pas exclusif. Diverses interrogations majeures demeurent. Plusieurs viennent d'être soulevées. On peut en ajouter une dernière qui réside dans le pouvoir et/ou la volonté de la Turquie de concilier croissance et développement, source de bien-être pour le plus grand nombre. Plusieurs stratégies s'opposent. L'une peut partir d'un constat précis relatif aux aspects du développement humain, notamment l'éducation, la santé. Ces secteurs ont été négligés et il est souhaitable de les privilégier *via* la redistribution des fruits de la croissance. Ainsi, la Turquie avait en 2005 un IDH estimé à 0,775 ce qui la situait au 84^e rang mondial (sur 177). Les IDH compris entre 0,500 et 0,798 appartiennent aux pays à développement humain moyen. L'un des points faibles est sans aucun doute le taux de scolarisation combiné, estimé à 68,7. Nous pouvons le comparer au taux de scolarisation de l'ensemble des PVD (64,1) ou des pays de l'Asie de l'Est et Pacifique (69,4), d'Amérique latine et Caraïbes (81,2) ou de l'OCDE (93,5). C'est le taux le plus faible des pays de l'OCDE. L'indicateur du niveau d'éducation confirme que la Turquie se situe à mi-chemin entre les pays en développement et les pays de l'OCDE. Ces résultats sont en partie la conséquence du niveau des dépenses publiques d'éducation qui situe la Turquie dans le peloton de queue des pays émergents. Tout comme pour l'éducation, les dépenses en matière de santé attestent des efforts à fournir pour atteindre un niveau de développement humain plus élevé : 557 USD par habitant en PPA en 2005, contre 1520 au Brésil, 748 en Afrique du sud, 655 au Mexique, 277 en Chine.

Une autre stratégie peut chercher à privilégier davantage la libéralisation des marchés, respectant en cela les caractéristiques

majeures des économies de marché selon la doctrine du FMI : ouverture du commerce extérieur, libéralisation des prix, flexibilité des marchés dont le marché du travail, réglementation minimale qui ne doit pas pénaliser les leviers de l'offre, intervention minimale des pouvoirs publics tant dans le domaine des retraites que dans celui de la sécurité sociale, du chômage, de la lutte contre la pauvreté, etc.

Or, ces deux stratégies s'opposent sur de nombreux points dont celui relatif au rôle de l'État. De surcroît, ni la théorie économique, ni l'observation empirique n'ont établi que l'ouverture économique soit une garantie de croissance, sous condition de stabilité macroéconomique et de politiques sociales efficaces garanties par l'État. Et si la croissance est au rendez-vous, cela ne signifie pas *de facto* qu'elle améliore le bien-être du plus grand nombre.

Une brève comparaison entre l'Amérique latine et l'Asie montre par exemple que les inégalités sociales sont majeures en Amérique latine. Pour comprendre un tel contraste, il convient selon Salama (2007) de prendre en compte le poids croissant de la finance. Autant la finance en Asie aide à la croissance, autant en Amérique latine, elle ne facilite pas l'accumulation mais préfère l'achat d'actifs financiers plus lucratifs que les investissements productifs. Il est notamment plus difficile d'obtenir une croissance régulière et durable si les investissements sont essentiellement des investissements en portefeuille. À l'opposé, si l'État affiche une réelle volonté de réguler la finance, s'il mène une politique industrielle et une politique de redistribution des revenus via la fiscalité, il est alors certainement plus facile de soutenir les mécanismes de la croissance sur le long terme.

Bibliographie

- Banque Mondiale (2002), *Aux frontières de l'économie du développement, le futur en perspective*, Paris, Eska.
- Brunel S. (2002), « Développement et mondialisation », *Cahiers français*, Paris, La Documentation Française, n° 310, septembre-octobre.
- CEE (2004), Document de travail des services de la Commission, 6 octobre.
- Caylon T. (2005), Document de travail. Colloque du Sénat – Ubifrance : la Turquie, vrais et nouveaux visages, Paris, 29 novembre.
- Gürsel S. and Ulusoy V. (1999), *Employment and Unemployment in Turkey*, Yapi Kredi Yay, İstanbul.

- Gürsel S. et Levent H. (2002), *Les principales caractéristiques du marché du travail turc*, document de travail, Université Galatasaray.
- Gürsel S. (2007), « La Turquie : un marché du travail en transition ? » *Connaissance de l'emploi*. Centre d'études de l'emploi (CEE), n° 46, septembre.
- Hugon Ph. (2006), *Géopolitique de l'Afrique*, Paris, Armand Colin.
- Hugon Ph. (2007), « Retour sur une cinquantaine d'années d'économie du développement dans la *Revue Tiers Monde* », *Revue Tiers Monde*, Paris, Armand Colin, N°191, juillet-septembre, p. 717-741.
- Krugman P. (1992), « Toward of Counter Counter-Revolution in Development Theory », World Bank Annual Conference in Development Economics, Washington.
- OCDE (2006), *Étude économique de la Turquie*, Paris, OCDE.
- PNUD (2008), *Rapport dur le développement humain*, 2007, PNUD, De Boeck.
- Salama P. (2007), « Parcours de vie d'un chercheur en économie », *Revue Tiers Monde*, Paris, Armand Colin, N°191, juillet-septembre, p. 573-590.
- Stiglitz J.-E. (1998), « Towards a New Paradigm for Development: Strategies, Policies and Processes », Prebisch lectures, Genève, UNCTAD.
- Turkstat (2007), *Tableau de bord de l'économie turque, fiche de synthèse, missions économiques*, Ambassade de France, Ankara, 29 mai.
- Tusiad (2006), *L'écho de la Turquie*, Courrier mensuel de Tusiad, Paris, N° 12, décembre.
- Vérez J.-C. (2003), « Le cercle vicieux des crises bancaire, monétaire et financière en Turquie », *Revue Tiers Monde*, Paris, Armand Colin, N°175, juillet-septembre, p. 683-706.
- Vérez J.-C. (2005), *D'un élargissement à l'autre : la Turquie et les autres candidats*, Paris, L'Harmattan et Université Galatasaray.
- Vérez J.-C., Chaponnière J.-R. (2005), « Analyse économique des échanges extérieurs de la Turquie et des PECO dans un contexte d'élargissement », in Vérez J.-C. (dir.), *D'un élargissement à l'autre : la Turquie et les autres candidats*, Paris, L'Harmattan et Université Galatasaray, p. 13-47.
- Vérez J.-C. et Chaponnière J.-R. (2005), *Turquie et UE : un défi réciproque*, Paris, Ellipses.
- Vérez J.-C. et Gürsel S. (2007), « L'économie turque satisfait-elle aux conditions de l'acquis communautaire ? », in Le Mire P. (dir.), *La Turquie, de la candidature à l'adhésion : l'appropriation de l'acquis communautaire*, Paris, L'Harmattan et Université Galatasaray, p. 17-32.

La trajectoire d'émergence de l'Ile Maurice : rattrapage puis ajustement à la globalisation

Kirsten Koop

« *Marché émergent* » (Kappel, 2000), « *miracle* » (Alladin, 1993), ou encore « *petit tigre* » de l'océan Indien (Grégoire, 2004), telles sont, depuis le début des années 1990, les termes pour désigner l'Ile Maurice dans la littérature économique. Présentant encore toutes les caractéristiques classiques d'un pays « sous-développé » à l'aube de son indépendance en 1968, ce pays a, en effet, connu un essor socio-économique tout autant spectaculaire qu'unique parmi les pays africains. Sa croissance économique régulière autour de 10 % par an, principalement induite par le développement de sa Zone Franche d'exportation (ZF), la réduction de son taux de chômage de 27 % à 2,3 % et le triplement des salaires dans la courte période de 1983 à 1991 ont interpellé le monde académique (Assidon, 1990 ; Darga, 1996 ; Hein, 1987 ; Leffler, 1988 ; Pandit, 1995 ; Paratian, 1994 ; Woldekidan, 1994 ; Yin, 1992a).

Considérant que la notion « d'émergence » devrait inclure non seulement l'essor économique d'un pays, mais aussi un essor social induisant notamment une réduction considérable de la pauvreté, il s'agit ici de retracer la trajectoire d'émergence de ce petit état insulaire et de proposer quelques éléments d'explication. Allant au-delà des explications d'ordre purement économique et politique, mobilisés dans les publications citées précédemment, nous appliquons ici une approche originale puisque nous

insistons surtout sur les facteurs d'ordre sociétal, ainsi que multi-scalaire, répertoriant les raisons de son émergence à toutes échelles géographiques.

L'analyse se réfère donc à deux phases distinctes de la trajectoire mauricienne : celle de « l'émergence » au sens propre du terme, entre 1983 et 1991, et celle des réajustements consécutifs afin de maintenir, voire augmenter la performance économique dans un contexte de libéralisation économique et de forte compétition mondiale. Cette deuxième phase fera tout particulièrement ressortir les enjeux et les risques sociétaux.

En distinguant les facteurs spécifiques au cas de Maurice, donc non généralisables, d'une part, de ceux qui sont susceptibles d'être reproductibles « ailleurs » et dans d'autres conditions du marché mondial, d'autre part, cette étude souligne également les limites de l'identification d'un modèle transposable de l'émergence. En outre, la démonstration du manque de soutenabilité sociale à moyen et long terme de la trajectoire d'émergence de ce pays conduit à remettre en question toute conceptualisation de « l'émergence » en tant que modèle n'intégrant pas la dimension de la soutenabilité sociale.

Les facteurs d'émergence de l'île Maurice dans les années 1980

À l'indépendance, la population mauricienne hérite d'une économie profondément marquée par la colonisation. Les colons hollandais, puis français (jusqu'en 1810) et britanniques (de 1810 à 1968) ont introduit et cultivé la canne à sucre, destinée à l'exportation vers l'Europe. Pour la production, les colons firent venir des esclaves africains sur l'île, inhabitée auparavant, puis des travailleurs d'origine indienne. Ces groupes forment aujourd'hui respectivement 27 % et 68 % de la population mauricienne. Malgré des tentatives de diversification économique menées par le gouvernement indépendant à partir de 1968, le sucre restera le principal pilier économique de l'île, assurant plus de 90 % des recettes d'exportation durant les années 1970. Avec une telle dépendance à un segment limité du marché mondial, un sous-développement infrastructural, un fort taux de chômage et une pauvreté de masse, le pays fut longtemps considéré comme « sous-développé » dans la communauté scientifique et on ne lui attribua guère de chances de réaliser un développement de « rattrapage » (Meade, 1968).

Le déclencheur du tournant décisif pour l'économie mauricienne fut la crise du fordisme dans les pays industrialisés dont les conséquences se manifestèrent après les deux crises pétrolières : les industries fordistes

européennes, mais également celles des pays asiatiques avancés commencent alors à délocaliser leur production dans des pays à faibles coûts de main d'œuvre. En créant une ZF dès 1971, Maurice profite ainsi de l'augmentation rapide des Investissements directs étrangers (IDE) à l'échelle mondiale, en attirant surtout les investissements d'entreprises des secteurs du textile et d'habillement. En neuf ans seulement, le nombre des entreprises présentes dans la ZF quintuple et le nombre des emplois créés (90 000) atteint 30 % de la population active. Au début des années 1990, la ZF était devenue le principal employeur de l'île. Le tourisme devenant le troisième pilier économique, la pauvreté¹ a pu être réduite de 70 % à 18 % et une large couche moyenne émerge pendant cette période (Koop, 2004). Cette évolution économique, se basant sur une production du type fordiste, fut accompagnée de forts investissements dans l'infrastructure, l'éducation, la santé et la sécurité sociale de la part du gouvernement. C'est ainsi que l'on peut considérer que l'Île Maurice a réalisé une forme locale de *fordisme périphérique* (Parnreiter et alii, 1999), tout comme ce fut le cas des petits tigres asiatiques.

Comme indiqué dans l'introduction, ce sont non seulement les facteurs ayant induit la croissance économique, mais aussi ceux qui ont permis cette émergence d'une large couche moyenne et l'amélioration des conditions de vie de la presque totalité de la population concernée qui seront discutés ici. En effet, la question de l'émergence repose avec acuité la question que François Perroux posait déjà en 1981 : « le développement économique pour qui ? ». Elle est d'autant plus pertinente aujourd'hui que l'approche dominante du développement économique préconise une insertion des territoires dans la mondialisation sans souci d'une équité sociale (Amilhat et Koop 2007; Koop, 2007 ; Pike et al. 2007). Replacer le bien-être au centre de l'effort de conceptualisation du développement dans le contexte de la mondialisation, oblige à repartir de l'idée que l'on ne peut parler « d'émergence » socio-économique si la majorité de la population du territoire concerné n'en profite pas.

Évoquons tout d'abord les facteurs ayant permis la croissance économique soutenue de Maurice. La cause principale de celle-ci est, sans conteste, la poussée de la mondialisation économique durant les années 1980 et 1990. Pauvre en ressources naturelles et dotée d'un marché domestique forcément limité, l'île avait besoin de la mobilité globale croissante des entreprises et de capital, se manifestant sous formes d'investissements directs étrangers, pour pouvoir dynamiser durablement son économie stagnante.

1. Est utilisée ici la notion de pauvreté relative, définie par la non capacité de vivre selon les standards minimaux de la société.

Pourtant, un fait rarement pris en compte dans la littérature² est que le succès économique de Maurice n'a été possible que grâce à certains avantages commerciaux dont elle bénéficiait sur le marché mondial. D'une part, le protocole de la Convention de Lomé relatif au sucre garantissait à l'industrie sucrière mauricienne des quantités et des prix préférentiels, fixés au-dessus des prix du marché mondial pour la presque totalité de son sucre raffiné. Cet accord assurait une partie importante des recettes en devises du pays et permettaient l'accumulation de capital local, qui a pu être réinvesti par la suite dans la ZF et le secteur du tourisme. L'adhésion à la Convention de Lomé permettait également une exportation illimitée et hors taxes des produits de la zone franche vers l'Union européenne. Ainsi, l'industrie émergente du textile et de l'habillement de la ZF mauricienne n'était pas soumise à l'Accord Multifibre (AMF)³ – ce qui fut également un facteur d'attraction d'IDE non négligeable pour l'économie de l'île. En résumé, les deux principaux piliers de l'économie mauricienne, l'industrie sucrière et l'industrie textile, étaient protégés de la concurrence mondiale. Le succès économique mauricien s'est donc enclenché dans une situation de « *distorsion de marché* » (Woldekidan, 1994). La ZF et l'industrie sucrière n'auraient jamais connu le succès sans de tels accords préférentiels (qui, d'ailleurs, ont été démantelés ensuite). Ce facteur n'est donc pas généralement reproductible dans le contexte contemporain de libéralisation économique. Seuls les pays classés comme PMA bénéficiaient encore d'accords préférentiels.

Deux autres facteurs, plutôt d'ordre historico-culturel, ayant permis le succès de l'industrie manufacturière d'exportation de Maurice sont à situer à l'échelle nationale. L'afflux des IDE, provenant principalement de pays européens, de Hongkong, de l'Inde et même du Pakistan ne peut pas être compris sans considération des liens privilégiés qu'entretenaient les acteurs économiques avec leurs différents pays d'origine. Ainsi, la proximité culturelle des entrepreneurs hongkongais avec les sino-mauriciens de l'île a favorisé leur attirance. Leurs investissements s'élevaient en effet à 40 % (Assidon, 1990). Aussi, les contacts européens des franco-mauriciens, établis lors des études ou des voyages d'affaires, ont pesé dans la création de nombreuses *joint-ventures*.

L'adhésion de la population au modèle patronal du système capitaliste semble aussi avoir eu une importance dans la réussite mauricienne (Cha-

2. Subramanian et Roy (2003) reprennent ce point et en font un des principes (avec la ZF) d'une « ouverture hétérodoxe » ayant délibérément isolé le secteur exportateur du reste de l'économie domestique afin de garantir des rendements élevés et croissants à ce secteur, et afin d'éviter que les ressources économiques ne soient utilisées par le secteur de substitution aux importations réputé inefficace.

3. Ce dernier fut en vigueur entre 1974 et 2005 et prévoyait des limitations d'importation de vêtements dans les pays industrialisés en provenance des pays en développement, essentiellement des pays asiatiques.

zan-Gillig et Widmer, 2001). En effet, contrairement à la plupart des pays du Sud, l'île, qui ne disposait pas d'une population autochtone, n'avait pas de système agraire traditionnel d'autosuffisance ni de commerce informel. Le capital financier privé fut directement mobilisé vers la ZF. La vieille oligarchie franco-mauricienne, détentrice des industries sucrières, créa de nombreuses entreprises d'exportation. Mais la jeune génération indienne, propriétaire de terres acquises par leurs familles durant le morcellement du siècle précédent, se lançait également dans l'entrepreneuriat. Soutenue par le gouvernement mauricien, elle avait la possibilité de prendre des crédits en mettant sous hypothèque ses terrains, si petits soient-ils (Yin *et alii.*, 1992). Ces investissements des différents groupes socio-ethniques, stimulés par le succès des investisseurs étrangers, conduisaient à une participation locale exceptionnellement forte. Le capital local investi dans la ZF atteignait 56,9 % à la fin des années 1980 (Lamusse, 1990) et augmenta à 68 % en 2000 (Koop, 2004), une part extraordinairement élevée pour une ZF en comparaison d'autres économies qui se lanceront dans la création de zones franches à la suite de Maurice.

Cependant, même dans des conditions externes favorables et avec une population dotée d'une culture entrepreneuriale, l'essor économique n'aurait pas pu se produire sans un contexte politico-institutionnel favorable. Stabilité politique et tradition démocratique facilitèrent l'émergence économique – la présence de ces deux facteurs étant déjà exceptionnelle en Afrique. De plus, le gouvernement mauricien fit preuve de ce que l'on peut nommer, de façon large, « bonne gouvernance ». Il créa toutes les conditions nécessaires pour un climat d'investissement optimal, utilisa les recettes d'exportation du sucre pour des aménagements considérables en infrastructure de la ZF et du réseau routier, et dégagait des fonds considérables pour le marketing des produits mauriciens à l'étranger (Leffler, 1988)⁴. De plus, il encouragea une répartition spatiale des entreprises de la ZF à l'échelle nationale afin de réduire le chômage aussi dans les régions rurales. Prévoyance, dévouement et investissement distinguent le gouvernement de cette période – critères en partie similaires, en partie différents des gouvernements dits « autoritaires » des tigres asiatiques.

Or, la croissance économique d'un pays du Sud ne va pas nécessairement de pair avec une diminution des inégalités sociales et de la pauvreté. L'augmentation du niveau de vie de la grande masse de la population mauricienne ne peut pas être comprise sans tenir compte du facteur décisif que fut le consensus entre État, entrepreneurs et syndicats, né durant les années 1970 suite à des grèves importantes dans les principaux secteurs économiques, et se manifestant à travers diverses institutions tripar-

4. Deux fois de suite lors des Programmes d'Ajustement Structurel imposés par la Banque Mondiale, le gouvernement mauricien dévalua sa monnaie pour redonner de la compétitivité aux exportations (Assidon, 1990).

tites de négociation. Ce « consensus social » a été longtemps préservé et il fut d'une importance majeure dans la forte diminution de la pauvreté⁵. En effet, les salaires dans la ZF exemptée du droit du travail national étaient tellement bas qu'ils ne pouvaient guère entraîner une augmentation du niveau de vie des familles pauvres. Ce fût donc dans les secteurs économiques « traditionnels », c'est-à-dire dans l'industrie sucrière, le transport et dans le port que les syndicats parvinrent à obtenir des augmentations salariales extraordinaires, grâce surtout à la situation de plein emploi (Tableau 1).

Tableau 1.
Augmentations salariales annuelles (en %)
dans l'industrie sucrière pour les travailleurs des plantations entre 1987 et 1991

	Par le <i>Comité tripartite</i>	Par le <i>Permanent Arbitration Board</i>
1987	0	15.0
1988	15.0	-
1989	0	-
1990	11.0	18.0
1991	10.0	-

Source : PROSI, 1999

Toutefois et afin de cerner les facteurs décisifs pour « l'émergence » d'une large couche moyenne, il importe encore de faire un saut d'échelle et de descendre au niveau local. L'augmentation considérable du niveau de vie de la population impliquée directement dans cet essor économique, c'est à dire des travailleurs, n'a pas pu avoir lieu sans une forte cohésion sociale, qui se traduisait avant tout par la solidarité intra- et interfamiliale. Ce n'est qu'en additionnant les salaires des différents membres des familles étendues (*income-pooling*) et en gérant collectivement le faible capital accumulé que les pauvres ont pu augmenter considérablement leur niveau de vie (Koop, 2004a)⁶.

En conclusion, il ressort de cette analyse que certains des facteurs de l'émergence que nous avons pu identifier sont plutôt spécifiques au territoire mauricien et donc non généralisables (l'avantage des accords préférentiels, la proximité culturelle avec différents pays, la non-existence de

5. La notion de consensus social se réfère ici au système de régulation sociale (Lipietz, 1982). Elle ne sous-entend pas un consensus entre les différents groupes socio-ethniques comme semblent le suggérer Subramanian et Roy (2003) pour expliquer la réussite mauricienne. En effet, la population restait plus au moins fragmentée au niveau ethnique.

6. L'importance de cette cohésion sociale ressort d'autant plus lorsqu'on compare celle des familles indo-mauriciennes avec celle des familles créoles, vivant plutôt en familles nucléaires, ayant des liens solidaires beaucoup moins prononcés et ayant moins pu profiter de l'essor économique (Alber, 1988).

systèmes économiques non-capitalistes, etc.). En revanche, d'autres sont reproductibles dans d'autres pays en développement : une bonne gouvernance, l'attraction d'IDE et la disponibilité de capital interne au pays. Il convient d'y ajouter, comme cela vient d'être souligné, le consensus social entre secteur public, privé et la société civile ainsi que la cohésion sociale de la société, facteurs non spécifiques à l'émergence de Maurice, mais souvent négligés par les analyses des PNI et des pays émergents.

Avec un PIB de 4 640 dollars US (Banque Mondiale, 2007) et classé 64^e sur 175 pays par le PNUD, Maurice est considéré aujourd'hui comme pays à revenu intermédiaire. Sa trajectoire « d'émergence » durant les années 1980 peut être considérée comme un « développement de rattrapage », développement semblable à celui des pays industrialisés durant leur phase fordiste et ayant été postulé comme paradigme de développement pour les pays pauvres durant des décennies. Or, tout comme les pays occidentaux, et aussi les petits tigres asiatiques, Maurice entra rapidement dans une crise de son fordisme (périphérique) (Lipietz, 1982). Dans le contexte d'une économie globalisée et fortement compétitive, il faut mobiliser d'autres facteurs que ceux ayant permis ce développement de rattrapage.

Le difficile maintien sur la trajectoire d'émergence d'une économie pleinement inscrite dans la mondialisation

Suite à l'augmentation des salaires, la compétitivité des produits manufacturiers mauriciens a fini par diminuer, et la ZF est alors entrée dans sa deuxième phase de développement à peine une décennie après le début de son essor (Yin, 1994). Même si des efforts de réorientation vers une production plus haut de gamme furent faits, ceci ne suffit pas pour maintenir un rythme de croissance économique entamé. Le départ d'investisseurs étrangers et des problèmes de restructuration de l'industrie manufacturière obligent le gouvernement et le secteur privé à miser sur le développement du secteur de services, afin de maintenir la performance économique de leur territoire. Cette réorientation se révèle encore plus urgente depuis 2005. Le démantèlement des accords préférentiels de la convention de Lomé a eu comme effet de baisser le prix d'achat du sucre mauricien de 36 % en 2007. La fin de l'accord Multifibre en 2005 a mis les entreprises textiles de la ZF en forte concurrence avec les pays asiatiques, notamment avec la Chine et l'Inde. Les deux piliers principaux de l'économie mauricienne, les « niches qui ont fait le succès » du dévelop-

pement (Grégoire, 2004) subissent ainsi les conséquences de la libéralisation du commerce de manière négative et se retrouvent en profonde crise.

Les réorientations économiques nécessaires furent en fait entamées en 1992, soit activement dirigées par le gouvernement prévoyant, soit directement par le secteur privé et sans incitations publiques spécifiques. Les investissements dans de nouveaux créneaux économiques tertiaires sont alors nombreux et variés. Un centre *offshore* pour banques et assurances est créé en 1992. Le nombre de ses sociétés a décuplé puisqu'elles sont passées de 800 en 1994 à plus de 8 000 en 2000. Un port franc est instauré en 1998. Il sert au transbordement et/ou à la transformation de marchandises sur le passage maritime entre l'Asie et l'Afrique et affiche aussi des chiffres encourageants de croissance. Essayant d'inscrire le pays dans le secteur mondialisé des NTIC, le gouvernement instaure un parc technologique (1996) et une cybercité (2000), hébergeant des centres d'appels et d'autres types d'entreprises servant à l'externalisation de services (développement de logiciels, saisie de documents, traductions, comptabilité d'entreprises, rédaction de rapports financiers). À ces stratégies que l'on peut qualifier « d'imitation » s'ajoutent d'autres stratégies plus originales. Citons la création d'un *seafood hub*, basé sur la transformation et la redistribution commerciale de poissons et crustacés, et celle d'un *medical hub*, dédié à une jet-set mobile désirant se faire soigner sous le soleil tropical. Aussi, de nombreux terrains des plantations sucrières sont actuellement reconvertis en *Integrated Resort Schemes*, communautés sécurisées de luxe avec villas, piscines, marinas et terrains de golf, adressées à l'élite globale.

Les chiffres de croissance annuelle de ces nouveaux créneaux sont assez prometteurs, variant entre 4 et 11 % par an. Et malgré les crises de l'industrie sucrière et celle de la ZF, les scénarii sur la période de 2006 à 2025 de la Banque Mondiale (2007) varient entre 3,2 % et 6,8 %. La trajectoire mauricienne d'émergence économique est donc maintenue. Aux facteurs déjà cités dans le cadre de l'analyse de l'émergence en tant que développement de rattrapage, s'ajoute un certain enracinement et dévouement des entrepreneurs locaux, surtout des entrepreneurs franco-mauriciens, à leur pays. Leurs nombreux rachats d'usines d'exportation, délaissées par les investisseurs étrangers cherchant des lieux de production plus propices, furent économiquement très risqués. Le maintien de la ZF est dû, en bonne partie, à leur engagement. C'est ainsi que cette participation d'acteurs et de capital endogènes est probablement à considérer comme une particularité, qui a diminué la fragilité de l'économie mauricienne dans des contextes de changements rapides et d'insécurités.

Une évaluation de l'origine des cent entreprises les plus importantes en chiffres d'affaires montre que seulement 15 % de ces entreprises sont d'origine étrangère, contre 50 % d'origine franco-mauricienne, 15 %

d'origine sino-mauricienne, 10 % d'origine indo-mauricienne musulmane, 5 % d'origine indo-mauricienne hindoue et 5 % étatiques (Koop, 2009) (Tableau 2).

Tableau 2.
Origine des cent entreprises les plus importantes de l'Île Maurice

Origine	(%)
Franco-mauricienne	50%
Sino-mauricienne	15%
Étrangère	15%
Indo-mauricienne (musulmane)	10%
Indo-mauricienne (hindoue)	5%
Étatique	5%
Total	100%

Source : Business Magazine, 2006

En plus de cette capacité à (re)mobiliser le capital local vers de nouveaux créneaux, d'autres caractéristiques de la trajectoire mauricienne doivent être soulignées. La prévoyance et la flexibilité des secteurs privés et publics sont des facteurs décisifs du maintien de la trajectoire d'émergence de l'économie mauricienne, au même titre que la capacité à attirer des investisseurs extérieurs, l'aptitude à s'insérer dans les chaînes de valeur globalisées en imitant et, dans certains cas, en innovant, ou enfin, l'aptitude à ajuster ses institutions dans un contexte économique transnational, libéralisé, fortement concurrentiel et instable. Toutefois, puisque des traits similaires sont observables dans de nombreux pays émergents, il n'est pas nécessaire de les détailler dans l'espace limité de ce chapitre⁷.

En revanche, la notion d'émergence s'enrichit au regard de la trajectoire mauricienne d'une caractéristique peu mise en avant dans le monde scientifique, bien qu'elle soit reproductible : celle de l'activation de ressources territoriales spécifiques. Les acteurs économiques mauriciens ont démontré leur capacité à mobiliser des ressources territoriales propres, spécifiques au territoire mauricien. Ainsi, la situation géostratégique de l'île Maurice dans le transport maritime entre l'Asie et l'Afrique fut-elle exploitée par la création du port franc. Le centre off-shore a bénéficié, entre autres, de sa position favorable dans les fuseaux horaires, autorisant les agents boursiers à agir simultanément sur les marchés européens et asiatiques. La situation géostratégique entre l'Afrique et l'Asie fait que le port franc a toutes les chances de devenir la plaque tournante principale du commerce maritime dans l'océan Indien.

7. Le lecteur intéressé pourra néanmoins se reporter à l'analyse de Subramanian et Roy (2003).

La combinaison particulière que constitue le passage du câble trans-continental de haut débit, reliant l'Europe, l'Afrique et l'Asie, le bon niveau d'éducation et le bilinguisme de sa population ont favorisé la création de centres d'appel et autres services d'exportation. Par exemple, des sociétés indiennes, anglophones, espèrent s'ouvrir les marchés francophones en utilisant ces atouts spécifiques. La beauté du paysage insulaire, combinée avec la bonne formation des employés et le climat accueillant de la société mauricienne permettent de miser sur l'attraction d'un tourisme haut de gamme. La future plate-forme médicale va accueillir des médecins indiens, la proximité culturelle avec l'Inde servant de facteur d'attraction. Retenons, en dernier point, cette possibilité et cette capacité des acteurs mauriciens à mobiliser des acteurs étrangers, en capitalisant la proximité culturelle avec leurs différents pays d'origine. Des alliés d'origine européenne autant qu'indienne, des investisseurs africains et chinois ont ainsi été attirés à travers des missions gouvernementales dans ces pays et grâce aux activités des différentes chambres mauriciennes de commerce (chinoise, tamil, musulmane)⁸. Ils ont su tisser des liens favorables aux échanges et aux coopérations dans une économie mondialisée (Koop, 2009).

Tous ces points illustrent la mobilisation de ressources territoriales spécifiques à l'île Maurice. Or cet aspect d'ordre culturel dans les processus économiques n'est pas qu'une particularité de l'île Maurice et mérite attention. Au-delà des capacités d'imitation et d'innovation, il s'agit là d'une faculté à distinguer des ressources qui, seules ou combinées, seraient non reproductibles ailleurs et permettent ainsi d'échapper à la concurrence d'autres pays (Gumuchian et Pequeur, 2007). Ces considérations reposent sur le concept de la « spécificité territoriale » (Pecqueur, 2008), qui élargit le débat actuel sur l'attractivité ou la compétitivité territoriale de manière innovante puisqu'elle conduit à des logiques de différenciation productive fines moins qu'à des logiques d'imitation. Hausman et Rodrik (2003) ne disent pas autre chose quand ils plaident pour que les gouvernements des économies en développement qui s'ouvrent sur la mondialisation puissent créer un climat institutionnel favorable à l'expérimentation de spécialisations à la fois originales, à la demande dynamique et combinant une proportion importante d'intrants spécifiquement locaux.

8. Ainsi, pour citer un exemple, en 2001 et en 2004, les premiers ministres successifs se rendaient en Inde afin d'inviter ce pays nouvellement émergent à investir dans le secteur des NTIC à Maurice. Dans ce contexte, l'histoire de la communauté indienne de l'île Maurice fut mobilisée, en évoquant « Mother India » et en désignant Maurice « Chota Bharat » (petite Inde) dans les discours officiels (Osman, 2004). Il est difficile d'évaluer l'importance de cet élément émotionnel. Toujours est-il que l'Inde a accordé un crédit de 100 millions de dollars américains pour la construction de la *cybercité* et que certaines multinationales y ont ouvert des petites unités.

Les enjeux sociaux de la trajectoire mauricienne d'émergence

Le maintien d'une certaine stabilité économique dans des conditions externes difficiles ne va malheureusement pas de pair avec celui de la structure sociale qui avait émergée à la fin de la première phase d'émergence. Certains des groupes socio-économiques qui avaient participé activement à la première phase d'émergence n'ont pu rester impliqués dans l'économie changeante de la seconde phase de la trajectoire d'émergence mauricienne. Les pertes massives d'emplois dans les deux anciens piliers économiques n'ont pas pu être compensées par la création d'emplois dans les nouveaux secteurs porteurs d'espoir. Le taux officiel de chômage a ré-augmenté constamment depuis 1991 et est passé de 2,3 % à 8,5 % en 2007 (CSO, 2007), les plus touchés étant les femmes licenciées de la ZF et la jeune génération. Il se produit actuellement un *jobless-growth*, phénomène bien connu dans certains pays occidentaux. De surcroît, et beaucoup plus caractéristique pour la régulation actuelle du marché du travail, le nombre d'emplois précaires, délimités dans le temps et faiblement rémunérés, a considérablement augmenté. Certes, les postes spécialisés en informatique et autres domaines spécialisés sont bien rémunérés, mais les emplois précaires de service dans l'hôtellerie (jardinage, nettoyage etc.) et dans les centres d'appel, ainsi que de manutention dans le port franc prévalent. Le consensus social, maintenu pendant la phase du développement de type fordiste dans les secteurs économiques « classiques » (industrie sucrière, transport, port), n'est pas présent dans les nouveaux créneaux économiques. Ce manque donne naissance à une masse de *travailleurs pauvres* (Koop, 2004a). Par conséquent, on note, depuis la fin des années 1990, une re-polarisation de la société mauricienne, accompagnée du ré-appauvrissement des couches sociales n'ayant profité de l'essor qu'au plus bas de l'échelle.

La majorité des membres de la couche supérieure semble profiter désormais de la mondialisation. Les sociétés franco-mauriciennes, ainsi que quelques sociétés indo- et sino-mauriciennes sont aujourd'hui impliquées avec succès dans les multiples créneaux économiques qu'offre l'insertion de Maurice dans l'économie mondiale. Certaines sont même devenues des multinationales, investissant dans les pays voisins comme Madagascar, les Seychelles, le Mozambique et la Tanzanie.

Or, la large couche moyenne qui s'était formée durant la période de l'essor économique se polarise de plus en plus depuis la fin des années 1990. Leur capital économique, culturel et social n'est pas toujours suffisant pour leur permettre de s'adapter aux changements des conditions externes. Une partie de la jeune génération ayant un niveau d'éducation élevé profite de l'augmentation du nombre d'emplois bien payés nécessi-

tant un haut degré de savoir-faire. Pourtant, une frange importante de cette même couche moyenne est touchée par une baisse réelle du pouvoir d'achat. Ce processus de ré-appauvrissement d'une partie de la couche moyenne se lit dans l'évolution du taux de pauvreté (relative) passant de 17,8 % en 1991 à 22,7 ou 31 % au début des années 2000⁹. Les résultats d'une étude de cas sur la situation de la jeune génération des familles des travailleurs de plantation et des dockers illustrent parfaitement les tendances au ré-appauvrissement. Elle révèle que seulement 39,8 % des ménages de la jeune génération disposent de revenus leur permettant une participation aux standards de vie qui se sont imposés à l'intérieur de cette couche sociale durant l'essor socio-économique. 60,2 % n'arrivent plus à maintenir ces standards et subissent une « nouvelle pauvreté » qui se caractérise par différentes formes d'exclusion des standards de la société (Koop, 2004a).

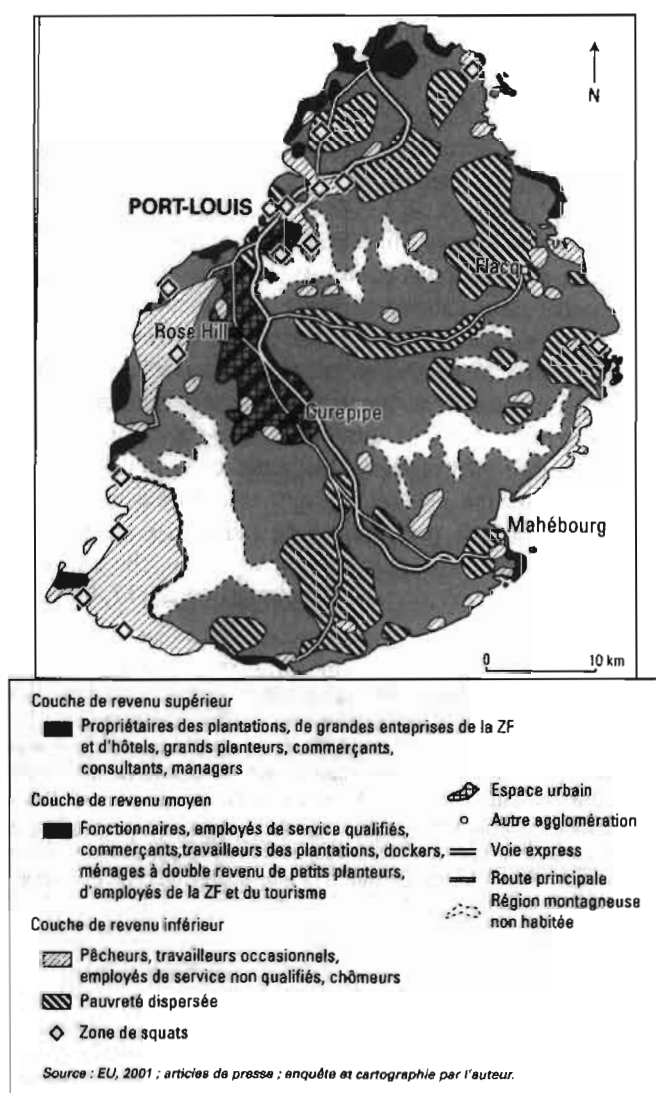
La fragmentation sociale et les tendances au ré-appauvrissement d'une partie de la population ont des répercussions visibles sur la structure socio-spatiale. Des zones résidentielles de « gagnants de la mondialisation » s'étendent à grande vitesse dans les régions côtières prisées. Parallèlement, dans les régions rurales qui ont été prospères dans les années 1980, la pauvreté réapparaît de manière dispersée. Cette ré-émergence est directement liée à la fermeture d'usines de la ZF et sucrières. Dans ces espaces antérieurement homogènes se réalise subtilement une différenciation sociale. Quant aux endroits qui étaient déjà délaissés dans les années 1980 par l'essor économique, la pauvreté s'y est même aggravée. L'apparition de *squats* constitue la manifestation la plus visible de cette évolution (Figure 1).

Toutefois, et afin de cerner les facteurs décisifs pour « l'émergence » d'une large couche moyenne, il importe encore de faire un saut d'échelle et de descendre au niveau local. L'augmentation considérable du niveau de vie de la population impliquée directement dans cet essor économique, c'est à dire des travailleurs, n'a pas pu avoir lieu sans une forte cohésion sociale, qui se traduisait avant tout par la solidarité intra- et interfamiliale. Ce n'est qu'en additionnant les salaires des différents membres des familles étendues (*income-pooling*) et en gérant collectivement le faible

9. Le croisement du revenu minimal pour vivre selon les standards de la société (pour l'année 2000) avec les résultats du *Continuous Multi Purpose Household Survey* (CMPHS) de l'année 2000 donne un taux de pauvreté de 31% (Koop, 2001). Le croisement du revenu minimal pour l'année 2002 avec les résultats du *Household Budget Survey* 2001-2002, s'appuyant lui sur une autre base de données que le CMPHS, donne un taux à 22,7%.

capital accumulé que les pauvres ont pu augmenter considérablement leur niveau de vie (Koop, 2004a)¹⁰.

Figure 1.
Structure socio-spatiale à l'Île Maurice en 2000



Source : Koop, 2004b

10. L'importance de cette cohésion sociale ressort d'autant plus lorsqu'on compare celle des familles indo-mauriciennes avec celle des familles créoles, vivant plutôt en familles nucléaires, ayant des liens solidaires beaucoup moins prononcés et ayant moins pu profiter de l'essor économique (Alber, 1988).

Conclusion

Pour une partie de la population mauricienne, l'amélioration de leurs conditions de vie n'a donc été qu'un phénomène éphémère. À la pauvreté de ces groupes socio-économiques s'ajoutent désormais des phénomènes d'exclusion. Comme dans la plupart des pays émergents, c'est donc surtout la soutenabilité sociale de l'essor économique qui est à mettre en question. En effet, la fracturation sociale et socio-spatiale semble être un élément accompagnant l'émergence de pays dans les conditions contemporaines de la mondialisation. Que ce soit le Brésil, la Chine, la Russie ou l'Inde, ces pays montrent des inégalités territoriales et sociales très fortes. Contrairement au modèle du développement de rattrapage (révolu entre temps), supposant la création d'une situation de plein emploi, le consensus social entre secteur privé, public et syndicats ainsi que des États-providence efficaces, les modèles de développement contemporains semblent tous tourner autour de la question de l'intégration des territoires dans la mondialisation et négligent fortement la question de la répartition (régionale et sociale) des richesses (Koop, 2007a,b). Les tentatives de construction d'un modèle d'émergence ne devraient pas perdre de vue le but de tout développement économique : le bien-être humain.

Bibliographie

- Alber J.C. (1988), Aspects de la production des identités ethniques à l'Ile Maurice, in Alber, J.C. (dir.), *Vivre au Pluriel*, La Réunion, p. 5-19.
- Alladin I. (1993), *Economic Miracle in the Indian Ocean: Can Mauritius Show the Way*, Editions de l'océan Indien, Port Louis.
- Amilhat A.L. et Koop K. (2007), « Dynamiques territoriales et fractures socio-spatiales: pour une révision de l'approche territoriale au développement », Communication, XLIIIe colloque de l'ASRDLF, Grenoble/Chambéry, 11-13 juillet 2007.
- Assidon E. (1990), « Ile Maurice. Ajustement et développement 1979-1989. Une dépendance extérieure protégée », *Revue Tiers Monde*, Vol. 31, n°122, p. 437-460.
- Banque Mondiale (2007), « *Mauritius. Managing Change in a Changing World* ». Country Economic Memorandum, Report No. 36196-MU. Washington, D.C.

- Chazan-Gillig S. et Widmer I. (2001), « Circulation migratoire et délocalisations industrielles à l'Île Maurice », *Sociétés Contemporaines*, n°43, p. 81-120.
- Central Statistical Office (CSO), *Annual Digest of Statistics*, Port Louis.
- Darga A. 1996, « Autonomous Economic and Social Development in Democracy: an Appreciation of the Mauritian Miracle », *Africa Development*, Vol. 21, n°2, p. 79-88.
- Gregoire E. (2005), « Mondialisation : l'avenir incertain de l'île Maurice », *Outre-Terre*, Vol. 11, n°2, p. 529-543.
- Gumuchian H. et Pequeur B. (dir.) (2007), *La ressource territoriale*, Economica, Paris.
- Hausman R. and Rodrik D. (2003), « Economic Development as Self-Discovery », *Journal of Development Economics*, vol. 72, n°2, p. 603-633.
- Hein C. (1987), « Les zones franches industrielles dans les états insulaires : le cas de l'Île Maurice ». *Îles tropicales : insularité, «insularisme»*. Bordeaux-Talence: CRET-CNRS, coll. « Îles et archipels », n°8, p. 331-350.
- Kappel R. (2000), « Afrika: Illusion ueber Entwicklung. Immer wieder Wolkenkuckucksheime », *Entwicklung & Zusammenarbeit*, n°20, p. 340-341.
- Koop K. (2009), « Diversité culturelle, économie et mondialisation : le cas de l'Île Maurice », in Amilhat A., Gaillard J.C. & Giazzi F., (dir.) *Culture et développement : La durabilité renouvelée par l'approche interculturelle ?* Publibook.
- Koop K. (2007), « Les nouvelles fractures du monde et le défi pour la recherche sur les inégalités de développement », in *Cahiers du GEM-DEV*, n°31, p.183-196.
- Koop K. (2004a), *Globalisierung und Armutsentwicklung auf Mauritius*, FU/ZELF-Selbstverlag, Berlin.
- Koop K. (2004b), « L'Île Maurice à l'ère de la mondialisation. Un modèle de développement de rattrapage ? » *Autrepart* (31), p. 109-122.
- Lamusse R. (1990), « The Achievements and Prospects of the Mauritius Export Processing Zone », in National Centre for Development Studies (dir.), *Indian Ocean Islands Development*, Indian Ocean Policy Papers, n°2, p. 33-56.
- Leffler U. (1988), *Mauritius. Abhängigkeit und Entwicklung einer Inselökonomie*, Hamburg.
- Lipietz A. (1982), *De la nouvelle division internationale du travail à la crise du fordisme périphérique*, Cepremap, Paris.
- Meade J.E. (1968), *The Economic and Social Structure of Mauritius*, Port Louis.

- Pandit K. 1995, « Labour and Employment under the “NIC” Model of Development: Recent Evidence from Mauritius », *Singapore Journal of Tropical Geography*, Vol. 16, n°2, p. 158-180.
- Paratian R. (1994), *La République de l'île Maurice dans le sillage de la délocalisation*, Paris : L'Harmattan.
- Parnreiter C., Novy F., Fischer K., (éd.) (1999), *Globalisierung und Peripherie. Umstrukturierung in Lateinamerika, Afrika und Asien*, Frankfurt a.M.
- Pecqueur B. (2008), « Territorial Dynamics: Towards a New Model of Development Facing Globalisation », *Networks, Governance and Economic Development*, p. 30-29.
- Pike A., Rodriguez-Pose A., Tomaney J. (2007), « *What Kind of Local and Regional Development and for Whom?* », *Regional Studies*, Vol. 49, n°9, p. 1253-1269.
- Subramanian A. and Roy D. (2003), « Who Can Explain the Mauritian Miracle ? Meade, Romer, Sachs or Rodrik? », in D. Rodrik (dir) *In Search of Prosperity. Analytical Narratives on Economic Growth*, Princeton and Oxford, Princeton University Press.
- Yin P. (1992), *L'île Maurice et sa Zone Franche. La deuxième phase de développement*, Réduit, Ile Maurice.
- Woldekidan B. (1994), *Export-led Growth in Mauritius*, Australia.

III

Discontinuités territoriales

Une région périphérique dans un pays émergent : le Nordeste¹ brésilien

Jair do Amaral Filho,
Maria Cristina Pereira de Melo
Yves-A. Fauré²

Comme il en va de toutes les transformations économiques et institutionnelles, le processus de globalisation a enregistré à la fois un grand nombre d'adeptes et une armée de critiques. Cet état est parfaitement justifié par les résultats contradictoires de ce processus et dont la synthèse est loin de pouvoir être faite. Dans le même temps où la globalisation a rendu possible que des millions de personnes soient tirées de la pauvreté comme par exemple en Chine ou en Inde, elle a provoqué des difficultés dans les pays industrialisés en raison de la délocalisation des investissements et de l'externalisation de la production dont une des conséquences est la perte d'emplois dans ces mêmes pays.

1. Nous avons maintenu dans ce texte le nom brésilien de cette région car elle ne se réduit nullement à une simple notion géographique que rendrait l'expression Nord-Est. Il s'agit en effet d'un vaste territoire majoritairement semi-aride qui, s'il présente bien évidemment des contrastes locaux, est le fruit d'une construction historique, culturelle, sociale, politique et économique qui lui donne une unité et une spécificité propres par rapport aux autres ensembles régionaux brésiliens.

2. Respectivement professeurs à la Faculté d'économie et de gestion de l'Université Fédérale du Ceará à Fortaleza, coordinateur et membre du Groupe de recherche Région, Industrie et Compétitivité (RIC) ; professeur et directeur du Pôle Universitaire Guyanais, associé au RIC.

Si la presse internationale et les chercheurs ont jusqu'ici beaucoup focalisé leurs écrits sur cette relation entre pays émergents et pays anciennement développés, on perçoit aussi la nécessité que soient désormais réalisées des études et des recherches dédiées aux mouvements de délocalisation des investissements et d'externalisation des activités à l'intérieur de pays caractérisés par d'importantes disparités régionales comme c'est le cas du Brésil. Étant donné que la logique de concurrence produite par la globalisation se reflète dans le niveau des coûts relatifs, principalement dans le segment de la production, les entreprises tendent à user de stratégies de réduction des coûts et, dans ce cas, des régions présentant une offre de main-d'œuvre abondante et peu onéreuse finissent par bénéficier de ce processus. Ce processus a provoqué de notables transformations structurelles dans des régions périphériques de divers pays et, d'une certaine manière, il a influencé certains changements observés dans le Nordeste brésilien.

Malheureusement, la compréhension de ce phénomène, au Brésil, a été entravée par la prédominance de la thèse qui attribue à ladite « guerre fiscale » entre les États fédérés la responsabilité de la délocalisation des investissements, dans certains secteurs d'activité, des États plus riches du Sud et du Sud-Est vers la région nordestine. En réalité, les économies de cette dernière région, d'une certaine façon, ont bénéficié des délocalisations et de l'externalisation en fonction d'une logique de concurrence des entreprises poussant à la recherche d'une réduction des coûts de production. Dans ce sens, il est possible d'avancer l'hypothèse selon laquelle la région nordestine du Brésil a profité du processus de globalisation dans la mesure où elle a accueilli un volume significatif d'investissements en provenance des autres régions du pays et de l'étranger. À côté de l'industrie de transformation, les secteurs de l'agriculture, notamment irriguée, et du tourisme sont marqués par les effets de la globalisation en étant parvenus à attirer des investissements et des consommateurs internationaux.

Même si ce phénomène n'engendre pas un processus classique d'industrialisation dont la caractéristique se vérifie dans la création de réseaux locaux de fournisseurs de connaissances, de machines, d'équipements et d'intrants, il a permis la manifestation d'au moins trois traits qui attestent que la région nordestine brésilienne a participé au processus de globalisation : i) la création de lignes de montage de biens de consommation finale et de biens intermédiaires tels les chaussures, les vêtements, les machines à coudre, les ventilateurs, l'automobile, etc. tournés vers le marché domestique et les marchés extérieurs ; ii) la participation d'entreprises à des chaînes internationales de fourniture à travers, principalement, l'industrie textile ; iii) un secteur productif affecté par le

processus d'externalisation, celui-ci se vérifiant notamment dans l'industrie de la confection.

Malgré ces avancées dans le cadre de la globalisation on doit reconnaître que, d'un côté, ces évolutions sont encore très fragiles et superficielles et que, d'un autre côté, ces avantages comparatifs sont bâtis sur des piliers relativement vulnérables. En effet, la basse rémunération de la main-d'œuvre, au-delà des incitations relevant des finances publiques, tend à augmenter sur le long terme avec la pression exercée sur le marché du travail dans le même temps où les avantages fiscaux peuvent être également offerts par les gouvernements des autres régions brésiliennes, comme il est souvent arrivé, ou encore contestés par les organismes internationaux. Ainsi, à moyen et à long termes, ces avantages favorisent un mouvement pendulaire d'égalisation spatiale du coût des facteurs, phénomène qui commence déjà à se manifester puisqu'on note une décélération des investissements des autres régions du Brésil dans le Nordeste. De plus, dans le cas d'investissements liés à des délocalisations venues de l'extérieur et portant sur des lignes de montage, une fragilité certaine de ces mouvements réside dans le fait que les centres nerveux d'innovation et de décision se maintiennent hors de la région nordestine.

Dans ce contexte de globalisation et de transformations qui lui sont associées, deux aspects méritent de retenir l'attention. En premier lieu, en dépit des changements profonds vécus par l'économie nordestine qui bénéficie entre autres des effets d'intégration de l'économie nationale, la participation de la région au PIB (Produit intérieur brut) du Brésil, selon les données de l'IBGE (Institut brésilien de géographie et de statistique), a connu une chute de 13,1 % entre 1985 et 2005. Dans le même temps les régions Nord, Sud et Centre-Ouest ont accru leur contribution au déclin de la région Sud-Est la plus industrialisée du pays.

En second lieu, dans la même période d'approfondissement de la globalisation, on a assisté à la mort de la politique de développement régional en principe favorable au Nordeste à travers, notamment, l'extinction de la Superintendance de développement de cette région, la SUDENE, restaurée par le président Lula da Silva. Le vide laissé, au Nordeste, par la disparition de la politique fédérale de développement régional a été occupé par des politiques de développement économique mises en œuvre par les gouvernements des États nordestins qui, encouragés par l'atmosphère de décentralisation qui a régné lors de l'adoption de la constitution brésilienne de 1988, n'hésitèrent pas à recourir aux incitations fiscales, en jouant notamment sur l'impôt sur la circulation des marchandises et des services (ICMS)³, et à miser sur la main-d'œuvre bon marché pour ac-

3. Sorte de TVA constituant la plus importante recette fiscale alimentant les budgets des États fédérés et dont une partie est ensuite reversée aux communes.

cueillir des capitaux du Sud et du Sud-Est à la recherche d'une réduction des coûts de production.

La « grande transformation »

À l'exemple d'autres domaines des sciences sociales, la connaissance sur l'économie régionale et sur les conditions de son développement a été affectée par de grands changements de paradigmes, rapidement exposés ci-après. Ils ont eu pour effet que le facteur distance ou coût des transports est devenu un facteur additionnel, et non pas exclusif, pour expliquer et soutenir le développement régional ou pour éclairer le « démontage » des espaces constitués. Face à ce nouveau cadre, P. Krugman (1991) et des géographes comme R. Martin (1995) ont mis en avant l'idée que, au-delà des coûts de transport, des facteurs comme l'histoire ou l'action locale ou régionale sont importantes pour le développement des régions. Dans cette même ligne d'autres courants des écoles évolutionnistes et institutionnalistes ont contribué à l'apparition de nouveaux concepts et théories sur l'économie régionale en mettant par exemple en évidence les facteurs endogènes dans les conditions de son développement (Amaral Filho, 2001). On présentera ci-après les principaux éléments générateurs de la « grande transformation » du système capitaliste.

La crise de la planification et de l'intervention régionales centrales

Le processus de décentralisation politico-administrative, vérifié dès le début des années 1980, a provoqué la décentralisation du rôle des acteurs dits régionaux, comme des décisions et des investissements. Ce phénomène s'est produit à l'échelle mondiale, et notamment en Europe et en Amérique latine⁴. Dans un tel processus, les acteurs, jusque-là limités à l'État central, ont partagé leurs décisions avec d'autres acteurs plus proches des territoires : États fédérés, municipalités, organisations non gouvernementales (ONG) et associations.

De leur côté les grands investissements portant sur des projets structurants et des infrastructures ont cohabité avec des investissements ponctuels et localisés. Il ne fait pas de doute que ce processus a provoqué une valorisation du territoire et du pouvoir local au détriment des autorités

4. À propos du Brésil, voir notamment les études de Fauré et Hasenclever, 2005 et 2007.

centrales et, par voie de conséquence, a entraîné un intérêt nouveau à l'endroit des petits producteurs locaux. Dans l'objectif de promouvoir le développement à cette échelle, les acteurs locaux ont cherché, à l'exemple de la Troisième Italie et d'autres « régions qui gagnent », à créer un milieu propice à l'engagement des petites entreprises locales dans la mise en place de *clusters*, de districts industriels, de systèmes productifs locaux (cf. par ex. Benko et Lipetz, 1992, 2000)

La restructuration des marchés

Depuis la crise du modèle keynésien et de l'État-providence, dans les années 1990, il se dit que le marché est gouverné par l'offre, ce qui n'est qu'une demi-vérité. Avant que cela ne se produise, il a été nécessaire qu'intervienne une profonde transformation de la demande effective démontrée sous plusieurs aspects comme sa segmentation, son atrophie – découlant d'une perte relative des revenus – et, principalement, son instabilité. L'instabilité de la demande à l'échelle mondiale au cours des années 1990 principalement constitue la propre synthèse de cette métamorphose. Ce changement a provoqué des réactions et adaptations du côté de l'offre dont la matrice a été la déconcentration et la décentralisation de la production. L'offre a alors été orientée par la recherche de la réduction des coûts fixes et de la flexibilité, autant dans les décisions de produire que dans les formes de la production. En conséquence ces transformations ont favorisé les petites et moyennes entreprises, et pas seulement celles qui existaient déjà, mais aussi les petites unités productives devenues des démembrements des grandes firmes dans le cadre d'une externalisation de certaines activités de celles-ci.

La méga-métropolisation et les méga-problèmes urbains

Les avantages offerts par les métropoles sont bien connus, qu'il s'agisse des économies d'échelle, des économies d'agglomération et des économies externes provoquées par la concentration des facteurs, tangibles et intangibles, et des marchés. Cependant, le processus de méga-métropolisation, plus ou moins contrôlé dans les pays développés et plus ou moins désordonné dans les pays en développement, suivi lui-même par la montée de méga-problèmes urbains, a provoqué, dans différents aspects de la vie économique, un relâchement d'intérêt pour la localisation dans les grandes villes. Les difficultés affrontées par les administrations municipales de ces grandes agglomérations ne sont pas moindres.

Le besoin d'élargir l'offre de services et d'équipements publics, sur une échelle considérable, a causé les crises financières de ces mêmes administrations. Ces phénomènes ont conduit à un déplacement dans l'espace des investissements, généralement vers des régions éloignées des territoires métropolitains, ce qui a favorisé et renforcé les initiatives de développement local et de soutien aux actions entrepreneuriales dans des localités jusque-là plutôt isolées. Ce fut le cas au Brésil où les données statistiques de l'IBGE ont montré ces dernières années un double mouvement de population et d'emploi en faveur des régions intérieures des États fédérés (Fauré, Hasenclever et Neto, 2008).

La globalisation et l'ouverture économique

La globalisation et l'ouverture économique, qui se sont manifestées intensément dans les années 1990, ont imposé aux entreprises et aux régions un défi sans précédent en termes de compétitivité⁵. Une des formes d'adaptation adoptées par les entreprises a consisté à se défaire de leurs racines territoriales et à poursuivre dans d'autres horizons la course à la compétitivité à travers la recherche d'aides, le recrutement d'une main-d'œuvre moins coûteuse et des facilités de marché. On a ainsi assisté à un important processus de délocalisation des investissements, ceux tout spécialement liés à des activités intensives en main-d'œuvre, et à une concurrence aigue entre les territoires pour l'attraction de ces investissements (Berger, 2005).

Les aspects les plus connus de ce processus sont le déclin de régions à tradition industrielle – textile, sidérurgie, exploitation de minerais, industrie navale, etc. – comme il est arrivé en France et en Angleterre, et la montée en puissance d'autres régions, jusque-là peu expressives, qui sont parvenues au statut de régions industrielles significatives. La Chine et l'Irlande, pour citer ces deux exemples, ont été de grandes réceptrices d'investissements étrangers ayant contribué à des taux de croissance élevés jusqu'à la veille de la crise actuelle.

Cependant, le processus de délocalisation des investissements et des établissements industriels à la recherche de facteurs compétitifs ne révèle qu'un seul aspect des changements, celui qui porte sur le côté fonctionnel des entreprises. Une autre face du phénomène est relative au déplacement de la référence de l'État-nation par rapport au territoire favorisé par la dilution relative des frontières nationales. La valorisation du territoire et

5. La crise économique actuelle ne permet guère d'éclairer les tendances à venir. On peut aussi bien imaginer un approfondissement de la globalisation qu'un phénomène de reflux.

de ses acteurs apparaît comme la contrepartie du processus de globalisation et de l'ouverture des marchés nationaux étant donné que si les mesures de dérèglementation sont bien prises à l'échelle macro, leurs répercussions, que celles-ci soient positives ou négatives, se manifestent au plan micro et territorial. Par ailleurs des changements ne sont pas exclus à l'avenir à l'échelle macro en liaison avec un accroissement de la régulation.

Les technologies de l'information et de la communication

Les décennies 1990 et 2000 ont vu le recours intensif aux technologies de l'information et de la communication (TIC) par les individus, les entreprises, les administrations et les gouvernements dans la routine de leurs activités. Ceci a conduit à la formation de réseaux de transmission de données, d'images et d'informations de telle façon qu'il est devenu possible de relativiser l'importance de la distance spatiale et qu'un nouveau concept a émergé, celui de la proximité organisationnelle permise par l'insertion de l'individu, de l'entreprise ou de la région dans des réseaux de communication⁶.

L'impact du développement des TIC s'est révélé dans l'automatisation de certains types d'activité ou de certaines tâches d'entreprises, en rapport avec l'espace géographique qui abrite la maison-mère du groupe ou le siège de la firme. La décentralisation fonctionnelle des activités entrepreneuriales s'en est trouvée facilitée aussi bien que la décentralisation spatiale dans l'exécution de certains travaux, ce qui signifie que les agents professionnels n'ont pas besoin d'être physiquement présents au siège de l'entreprise ou du commanditaire du service. De même, cela montre que les outils de TIC sécurisent une partie importante de la gouvernance du processus de décentralisation et de déconcentration productives grâce aux réseaux de communication. Mais cela signifie aussi que l'immense secteur des TIC est devenu une frontière dans les affaires pour les petites et moyennes entreprises à base technologique. Les technologies de l'information ont fini par signifier pour ces segments qu'elles sont des instruments importants pour la réduction des coûts de marché – marketing, approche des clients, sites et portails internet.

6. Cf. notamment Lung, Bellet et Colletis (1993), une des publications fondatrices de l'école française des économies de proximité où se signale notamment le Groupe de Recherche en Économie Théorique et Appliquée (GREThA) de l'Université de Bordeaux.

Le Nordeste brésilien : un peu d'histoire économique récente

Les blocages structurels de la région

Il n'est pas trop d'affirmer que, dans les années 1950, période pendant laquelle Celso Furtado s'est engagé dans la thématique des inégalités régionales au Brésil, plusieurs questions régionales se posaient liées aussi bien à l'inoccupation de l'intérieur du pays qu'à l'absence d'intégration des économies régionales et du marché national. Ces problèmes étaient associés à la question de l'unité nationale. La métaphore de l'archipel de régions isolées gouvernées depuis l'extérieur, évoquée par Francisco de Oliveira, est assez appropriée pour décrire cette situation⁷. Cependant il est possible d'affirmer qu'à cette époque au moins deux questions régionales étaient clairement posées (Amaral Filho, 2007).

La première se situait à l'intérieur du pays, plus exactement dans le Centre-Ouest, région très vaste et pratiquement sans population. Les Brésiliens étaient concentrés sur le littoral et cette répartition suggérait un problème relatif à la sécurité nationale⁸. La deuxième question régionale se trouvait au Nordeste mais, dans ce cas, le problème était qu'il s'agissait d'un espace relativement bien peuplé mais avec une population très pauvre. La domination des intérêts politiques et sociaux des vieilles oligarchies latifundiaires contrastait fortement avec le scénario du Sud-Est, région animée par les intérêts des classes moyennes et des groupes d'entrepreneurs qui conduisaient un processus accéléré d'industrialisation et d'urbanisation.

La première question a été immédiatement intégrée à l'agenda du gouvernement Juscelino Kubitschek en tant que composante de son projet politique. En ce sens, le gouvernement n'a pas modéré ses efforts ni ses ressources pour faire aboutir la construction de la nouvelle capitale, Brasília. La détermination du président pour la concrétisation de ce projet a été si intense qu'elle lui a fait rompre les relations du pays avec le Fonds monétaire international. Ce dernier s'opposait au projet en mettant en avant l'impact sur la dépense publique et, par voie de conséquence, sur l'inflation. À l'époque, la construction de Brasília, entre 1956 et 1960, a été interprétée comme une affaire personnelle et orgueilleuse d'un président désireux de laisser une importante trace de son gouvernement (cf. Costa Couto, 2006). Il ne fait pas de doute que cette ambition restera à

7. On peut recommander la lecture de Guimarães Neto (1989) qui propose une analyse historique du Nordeste.

8. Cette concentration sur la côte était produit du mode de colonisation portugaise qui avait initialement divisé le territoire en capitaineries héréditaires à partir du littoral.

jamais, mais beaucoup plus pour le rôle que ce projet a exercé sur le processus d'occupation, de peuplement et d'avantage économique du Centre-Ouest.

La seconde question régionale a été tardivement incorporée dans l'agenda du président Kubitschek, en 1958-1959, sous l'effet des pressions sociales dans le Nordeste. Des mouvements de paysans sans terre y étaient soutenus par les secteurs progressistes de l'Église. Si ces pressions ont poussé le gouvernement fédéral à prendre d'importantes décisions en faveur de la région, la forme et le contenu des interventions ont été directement influencés par les arguments techniques et consistants présentés par Celso Furtado, à l'époque économiste du Groupe de travail pour le développement du Nordeste (GTDN) et directeur régional de la Banque de développement économique (BNDE). Sous cet aspect, il n'y a pas de doutes que Celso Furtado et la SUDENE ont entraîné un changement radical dans le modèle conceptuel des interventions publiques fédérales dans le Nordeste.

Sur ce point, la rencontre entre Celso Furtado et le président Kubitschek au Palais Rio Negro de Petropolis (1959) a été décisive. Les problèmes du Nordeste étaient aiguisés par les effets désastreux de la grande sécheresse de 1958 et les mouvements populaires qui se développaient⁹. Lors de cette réunion C. Furtado a exprimé des critiques sur les modes d'interventions fédérales dans le Nordeste, montrant que de telles actions avaient contribué à consolider les structures archaïques régionales au lieu de les réduire, rendant impossible le développement de la région et augmentant les inégalités entre le Nordeste et le Sud-Est du pays.

D'après Celso Furtado deux erreurs fondamentales avaient été commises par le gouvernement brésilien. La première a été d'accorder des aides à la production sucrière, ce qui a encouragé le retard technologique et la concentration de revenus entre les mains des usiniers. La seconde a été la stratégie de lutte contre la sécheresse qui se basait sur des travaux de construction de petites retenues d'eau réalisées par le Département national des travaux contre la sécheresse (DNOCS) afin de retenir les eaux de pluie. Cette stratégie a finalement débouché sur une appropriation des ressources hydriques par les grands latifundiaires du *sertão* protégeant leurs élevages bovins. Ensemble, ces deux erreurs provoquèrent une concentration de revenus et de pouvoir dans le Nordeste. L'économiste ajoutait à cela l'important appui accordé par le gouvernement fédéral sous forme de subsides et d'investissements en infrastructures en faveur de l'industrialisation et des industries du Sud-Est, ce qui a aggravait encore les disparités régionales.

9. En 1958 la production alimentaire, au Ceará, un des États du Nordeste, a chuté de 70 % touchant directement la petite production familiale (Furtado, 1997a).

Pratiquement 50 ans plus tard, on peut observer deux aspects nouveaux à propos de la question régionale au Brésil. Le premier est que, en dépit des clivages historiques et culturels localisés il n'y a pas, à proprement parler, une question régionale, au sens classique du terme – absence au demeurant reconnue officiellement par le propre Ministère de l'Intégration nationale qui considère plus importantes les inégalités de revenus entre les personnes, y compris à l'intérieur d'un État fédéré ou d'une région (Ministério da Integração Nacional, 2003). Cet aspect résulte, sans doute, de l'application d'une politique d'intégration nationale complexe, exécutée par les gouvernements fédéraux de ces dernières décennies. Le second aspect est que les deux fronts de cette intervention fédérale, au Nordeste et dans le Centre-Ouest, ont produit des résultats différents et surprenants.

La région nordestine, malgré les changements structurels et la diversification de sa base économique, n'a pas encore réussi à modifier son cadre de misère sociale ni son insertion dans la division régionale du travail. Le reflet de cet échec peut se voir dans l'évolution de sa participation au PIB national, passée de 14,1 % en 1985 à 13,1 % en 2005 (IBGE). Celso Furtado, dès son retour d'exil au Brésil¹⁰, attribua ce paradoxe à un processus de modernisation conservatrice au cours duquel les aides gouvernementales avaient été accaparées par les élites régionales en connivence avec la technocratie du régime militaire (cf. Araújo 1996, 1999). De son côté, la région du Centre-Ouest, bien que ne disposant pas d'une base industrielle significative, s'est transformée en une région dynamique, productrice d'importants excédents agricoles et d'élevage exportables, contribuant fortement à la création de soldes commerciaux positifs, sans parler d'une contribution croissante au PIB brésilien (4,8 % en 1985 et 7,5 % en 2003, IBGE).

Dans cette perspective, il n'est pas exagéré de qualifier le Centre-Ouest, aujourd'hui, de « Troisième Brésil ». À l'exemple de ce qui s'est passé en Italie, sans même bénéficier d'un important programme de développement comme ce fut le cas du Mezzogiorno¹¹, un développement de l'économie locale s'est opéré sous l'impulsion des activités de petits et moyens entrepreneurs, d'un capital social actif et d'appuis de gouvernements locaux. Ceci montre que, malgré les efforts déployés par le gouvernement fédéral dans le Nordeste, les structures, particulièrement celles du monde agricole et agraire et les institutions qui leur sont associées,

10. Le régime militaire (1964-1985) qui s'est installé au Brésil à la suite d'un coup d'État avait mis fin aux fonctions de l'économiste brésilien et l'avait privé de ses droits civiques et politiques. Il fut conduit à l'exil et enseigna, entre autres, pendant cette période, à la Sorbonne.

11. Cette région du sud de l'Italie disposait de la Maison du Mezzogiorno qui tenait le même rôle que la SUDENE.

exercèrent une fonction de frein sur les changements visés par la planification de la SUDENE de Celso Furtado.

Les propositions pour le développement du Nordeste

Les propositions de Celso Furtado en vue de développer le Nordeste ont été présentées au GTDN qui, par la suite, a donné naissance à la SUDENE. Elles commencèrent à prendre forme à partir des Plans directeurs de développement exécutés par cette agence. Il y eut au total, quatre Plans directeurs. Les stratégies retenues visaient à casser le cercle vicieux de la pauvreté dans la région, favoriser une dynamique vertueuse de croissance et de développement par le biais d'un ensemble d'actions destinées à réorganiser le secteur agricole en même temps qu'était lancé un vaste programme d'incitations fiscales et d'investissements en infrastructures dans les domaines de l'énergie, des transports, etc.

Les propositions, *grosso modo*, se résumaient en deux points. Premièrement, il s'agissait d'augmenter la production alimentaire à partir de trois fronts : élargir les zones de production dans les sous-régions humides grâce à la réforme agraire ; profiter des rives du fleuve São Francisco pour développer la production agricole irriguée ; ouvrir une nouvelle frontière agricole dans la partie orientale du Maranhão (Furtado, 1984). Deuxièmement, l'idée était de restructurer l'industrie traditionnelle de la région, spécialement son secteur textile, en plus de promouvoir l'industrialisation par la création de nouveaux segments productifs à travers des aides fiscales. Sous cet aspect, Celso Furtado a clairement mis en avant la nécessité de créer un instrument fiscal capable de provoquer un différentiel susceptible d'attirer les entreprises et de les faire s'installer dans le Nordeste. Pour lui c'était l'unique moyen d'affronter la concurrence du parc industriel du Sud-Est (Furtado, 1997b, tome II).

Il n'est pas aisé d'évaluer les propositions formulées et mises en œuvre sous l'influence du GTDN. Ces propositions ont souffert d'un intense feu politique contraire opéré par les élites régionales et des politiciens traditionnels du Nordeste qui occupaient les bancs du Congrès national. Comme l'a montré Araújo (1996, 1999), beaucoup de propositions réformistes de Celso Furtado, à commencer par la propre SUDENE, furent mises sous le boisseau ou défigurées à l'occasion de leur application. On peut cependant tenter un bilan de ces propositions à partir de trois groupes d'observations.

Le premier groupe rassemble les propositions assurées et valides. On rangera ici, en premier lieu, la création de la SUDENE. Très probablement la principale contribution de celle-ci a tenu dans le fait qu'elle a

constitué un élément-clef dans la coordination des décisions politiques et économiques dans le processus de développement du Nordeste. Sous cet angle, on a l'impression que cette notion de coordination des décisions continue à être une question cruciale au point de justifier la renaissance de cette agence¹². En second lieu on peut évoquer la restructuration et la modernisation de l'industrie textile. Celle-ci a réussi à survivre, surtout au Ceará, grâce aux programmes de modernisation technologique mis en œuvre par la SUDENE. En troisième lieu, il importe de mettre en relief la proposition consistant à tirer profit des rives du fleuve São Francisco pour soutenir une agriculture irriguée qui a transformé les régions de Juazeiro (Ceará) et de Petrolina (Pernambuco) en grandes productrices et exportatrices de fruits. Enfin, on pourrait citer la diversification de la base industrielle grâce aux infrastructures lancées et amplifiées par la SUDENE, au-delà des incitations fiscales destinées aux entreprises qui se délocalisèrent vers le Nordeste.

En ce qui concerne les propositions erronées ou décevantes, peut-être la plus évidente se situe-t-elle dans la croyance excessive dans la planification, au demeurant commune à l'époque, dont le corollaire était de penser que l'État pourrait changer la société et le marché, voire même se substituer à ce dernier. Ceci ne fut pas un problème propre à Celso Furtado, mais bien celui d'une époque dominée par le modèle national-développementiste, porteur d'un haut degré de volontarisme transformateur. Le point critique de la planification ne se trouvait évidemment pas dans son contenu technique quand elle fonctionnait comme un outil de prévision ou quand elle favorisait les études sur le comportement de phénomènes institutionnels et naturels. Il se localisait surtout dans son contenu idéologique. En tant que technique, la culture de la planification introduite par Celso Furtado a été d'une grande importance dans deux domaines : la lutte contre la sécheresse et l'intégration par la SUDENE des ressources fédérales destinées à la région. Dans le premier domaine, une innovation bien confirmée fut de mettre fin à l'improvisation dans les actions de combat contre la sécheresse et de laisser place à un système d'informations stratégiques et d'opérations anticipées. Dans le second domaine, on peut dire que les Plans directeurs de développement de la SUDENE ont introduit une rationalité structurante dans les investissements réalisés par le gouvernement fédéral dans la région.

Parmi les déceptions figurent les prévisions relatives à trois séries de transformations : d'abord dans la région semi-aride où l'on espérait la disparition des cultures de subsistance ; ensuite dans les zones humides qui devaient aussi devenir productrices d'aliments et vendre les excédents ; enfin dans la partie orientale du Maranhão qui avait théoriquement

12. Cette question de la coordination des décisions économiques était un point central des préoccupations théoriques de Celso Furtado. Ceci est très clair dans Furtado, 1968.

vocation à se transformer en nouvelle frontière agricole par la colonisation des terres, produisant des aliments et absorbant une main-d'œuvre venue des zones semi-arides. Dans le premier cas, le résultat concret fut un échec du complexe élevage/coton/cultures de subsistance avec la pérennisation de celles-ci. Dans le deuxième cas, l'agro-industrie sucrière s'est transformée, partiellement, en productrice d'alcool quand elle n'est pas entrée dans un cycle d'endettement et qu'elle n'a pas laissé les usines en friche. Dans le dernier cas, le modèle de colonisation a connu un échec opérationnel.

Enfin, s'agissant des propositions qui n'ont pas intégré certaines tendances de l'économie nordestine et qui n'ont été perçues que plus tard, on peut citer : l'émergence et la croissance sensible du secteur du tourisme ; la percée de nouveaux fronts agricoles dirigés par des migrants *gaúchos* en provenance du Sud du pays et lancés dans la production de soja dans les États de Bahia, Piauí et Maranhão ; l'effondrement de systèmes productifs locaux – *babaçu*, coton, *carnaúba*, cacao¹³ – dû à l'ouverture commerciale ; enfin, la nouvelle impulsion donnée à l'industrialisation sur la base des politiques des États fédérés offrant des incitations fiscales.

Les transformations structurelles récentes au Brésil et dans le Nordeste

L'évolution des grandes régions du pays

À l'examen du Tableau 1, on peut noter d'intéressantes caractéristiques dans l'évolution des grandes régions brésiliennes et, plus précisément, dans leur contribution à la richesse nationale tout au long de la période 1985-2005. La participation au PIB de la région Nord qui est de 3,8 % en 1985 s'élève à 5 % en 2005. Au cours de cette même période, la contribution du Nordeste passe de 14,1 % à 13,1 %, celle du Centre-Ouest de 4,8 % à 8,8 %, celle du Sud de 17,1 % à 16,6 % et celle du Sud-Est de 60,2 % à 56,5 %.

13. Le *babaçu* et la *carnaúba* sont deux variétés de palmier dont les populations locales exploitent les noix (huile et vin), les palmes (couverture des abris et aliment pour le bétail), les feuilles (vannerie) dans le premier cas et dont on extrait, dans le second cas, une cire très utilisée dans les cosmétiques, les médicaments et dans divers autres produits industriels (automobiles notamment).

Tableau 1.
Participation en % des grandes régions au PIB brésilien (1985-2005)

	Nord	Nordeste	Sud-Est	Sud	Centre-Ouest
1985	3,8	14,1	60,2	17,1	4,8
1987	4,4	13,1	60,2	17,3	5,0
1989	4,9	12,3	59,4	18,6	4,8
1991	4,7	13,4	58,7	17,1	6,1
1993	5,2	12,8	57,7	18,5	5,8
1995	4,6	12,8	58,7	17,9	6
1997	4,4	13,1	58,6	17,6	6,3
1999	4,5	13,1	58,2	17,8	6,4
2001	4,8	13,1	57,1	17,8	7,2
2003	4,8	12,8	55,8	17,6	9,0
2005	5,0	13,1	56,5	16,6	8,8

Source : IBGE

Très clairement, des régions gagnent, des régions perdent, d'autres encore stagnent. Les régions Nord et Centre-Ouest se distinguent en tant que gagnantes. Chez les perdantes, on note le Sud-Est qui montre de nets indices de déclin. Face à ces données il n'est pas difficile de conclure que, dans le cadre des grandes interventions du gouvernement fédéral au plan régional¹⁴, ce sont les régions Nord et Centre-Ouest qui réagirent le mieux aux soutiens accompagnant les politiques de développement. Alors qu'au Nordeste le système des incitations fiscales a débouché sur d'importants revers, générant un solde positif très réduit, dans la région Nord ce même dispositif s'est rendu viable en allant de pair avec un modèle industriel qui a connu le succès. Le Centre-Ouest a profité des externalités produites par la construction de Brasília qui a accru les revenus et augmenté le prix du foncier. Le complément du processus de croissance, dans cette même région, est dû aux entrepreneurs privés qui s'y sont installés.

Les secteurs d'activité dans les États du Nordeste

Selon les données de l'IBGE, à l'exception de l'Alagoas, tous les États du Nordeste ont été affectés par un déclin de la contribution de leur sec-

14. Le Centre-Ouest a bénéficié notamment des effets de la construction de la nouvelle capitale ; le Nord a profité de l'installation de la SUFRAMA – Superintendance de la Zone franche de Manaus ; le Nordeste a été concerné par la création de la SUDENE et la série des Plans directeurs.

teur industriel à leur PIB dans la période 1990-2005. Pour autant, comme on le verra en examinant les données sur l'emploi de la RAIS, on ne peut pas dire que l'industrie se soit rétractée dans ces États. Au contraire, en plus de connaître une expansion, l'industrie a montré quelques transformations structurelles dignes d'intérêt. Dans l'ensemble, les États qui ont davantage souffert du déclin sont ceux du Ceará, du Pernambuco, du Rio Grande do Norte et du Sergipe dans lesquels l'industrie a perdu près de 10 points de pourcentage de sa participation relative aux PIB concernés. Dans tous les États le secteur des services, incluant le commerce, a progressé de manière significative pour atteindre, plus ou moins, un niveau de 70 %.

Au cours de cette même période, la participation relative du secteur de l'agriculture et de l'élevage a connu une chute spectaculaire dans tous les États, à l'exception du Maranhão et du Piauí avec, respectivement 17,8 % et 11,4 %. Parallèlement, dans les autres États ce même secteur a reculé pour atteindre une tranche de 5 à 8 % des PIB. L'aspect dramatique de cette évolution réside dans le fait que dans ces États où prédominent les zones semi-arides, la population rurale est restée numériquement importante bien que présentant des caractéristiques différentes de celles du passé. Au cours des années 1990, des systèmes productifs importants, comme le coton, ont disparu de la scène ou ont été singulièrement réduits sans que d'autres filières productives soient mises en place ou émergent, laissant ainsi un vide économique considérable. Les États qui sont parvenus à présenter des nouveautés alternatives dans ce secteur de l'agriculture et de l'élevage sont l'État de Bahia, avec l'agriculture irriguée, le soja et le coton, le Pernambuco, avec l'agriculture irriguée, le Maranhão avec l'élevage et le soja, enfin le Piauí avec le soja.

L'évolution de l'industrie de transformation

Comme il a été dit plus haut, l'industrie de transformation a perdu du poids relatif dans les PIB des États et ce, pratiquement dans tous les cas. Cependant, on peut constater dans le Tableau 2 une expansion du nombre d'emplois formels enregistrés dans ce secteur au cours de la période 1990-2005. La progression pour l'ensemble du Nordeste a été de 28,75 %. Les trajectoires dynamiques de ces États peuvent être classées en quatre groupes différenciés.

Le premier groupe est constitué du seul Ceará avec une forte expansion de 91,08 %. Dans le deuxième groupe, figurent les États de Bahia, avec une croissance de 49,73 %, le Piauí (52,38 %) et le Rio Grande do Norte (41,47 %) qui ont donc connu une progression moyenne. Le Ma-

ranhão (21,57 %) et le Sergipe (26,32 %) constituent le troisième groupe caractérisé par une faible expansion. Le quatrième groupe est composé du Pernambuco qui a présenté une variation négative de 23,61 % au cours de la période. Devant ces résultats, il serait prématuré d'émettre de quelconques conclusions en termes d'industrialisation ou de désindustrialisation de ces États. Il faudrait pour cela procéder au préalable à une analyse segmentée pour identifier les modifications qualitatives de leurs structures industrielles. Toutefois, ceci peut par exemple signifier que, dans les États qui présentent des taux moyens ou faibles de croissance de leurs emplois industriels, des investissements peuvent y avoir été décidés sur des segments productifs à basse intensité de main-d'œuvre. Et, symétriquement, il est possible que dans les États ayant connu des taux de progression plus élevés, l'augmentation des investissements ait concerné des industries à haute intensité de main-d'œuvre. Ceci étant, l'État du Pernambuco peut déjà être appréhendé, sous forme d'hypothèse, comme un cas de désindustrialisation.

Tableau 2.
Emplois formels dans l'industrie de transformation du Nordeste (1990 - 2005)

États du Nordeste	Emplois en nombres absolus		Variation
	1990	2005	
Nordeste	603.595	77.141	28.75 %
Alagoas	59.162	95.978	62.23 %
Bahia	103.457	154.908	49.73 %
Ceará	94.862	181.265	91.08 %
Maranhão	20.050	24.375	21.57 %
Paraíba	40.330	55.229	36.94 %
Pernambuco	209.911	160.353	-23.61 %
Piauí	13.911	21.198	52.38 %
Rio Grande do Norte	37.155	52.562	41.47 %
Sergipe	24.757	31.273	26.32 %

Source : RAIS

Comme le montre le Tableau 3, la proportion d'emplois industriels formels dans l'emploi formel total du Nordeste a chuté de 27,06 % en 1990 à 20,55 % en 2005. Cette perte a été compensée par le secteur des services. On peut voir que, dans cette période, la majorité des États a été concernée par cette réduction, à l'exception du Ceará qui a conservé la même part relative, autour de 28 %, et de l'Alagoas qui l'a accrue de 38,07 à 39,97 %. Parmi les secteurs industriels du Nordeste, en 1990, les trois principaux employeurs étaient les secteurs de la transformation de produits alimentaires (11,86 %), du textile (4,93 %) et de la chimie (2,45 %). En 2005 les deux premières places sont toujours occupées par les produits alimentaires (7,93 %) et le textile (3,51 %) mais la nouveauté est que la troisième position est prise désormais par le secteur de la fabri-

cation de chaussures (2,16 %) suivi par la chimie (1,61 %) et les minerais non métalliques (1,37 %). Un sujet de préoccupation réside dans le fait que, si l'on retire le secteur de la chaussure, aucune autre modification structurelle fondamentale n'a été observée dans l'industrie de la transformation en termes de création d'emplois dans le Nordeste.

Tableau 3.
L'emploi formel dans l'industrie de transformation
par rapport à l'emploi formel total (1990 - 2005)

Région	% emplois dans la région	
	1990	1995
Nordeste	27,06 %	20,55 %
États du Nordeste	% emplois dans l'État	
	1990	2005
Alagoas	38,07 %	39,97 %
Bahia	17,14 %	14,17 %
Ceará	28,95 %	28,51 %
Maranhão	16,81 %	10,76 %
Paraíba	30,58 %	24,37 %
Pernambuco	36,31 %	20,85 %
Piauí	17,48 %	14,22 %
Rio Grande do Norte	28,74 %	19,01 %
Sergipe	23,36 %	18,96 %

Source : RAIS

L'insertion internationale du Nordeste dans le cadre de la globalisation

Le processus d'ouverture de l'économie brésilienne au commerce extérieur, initié dans les années 1990, a produit des résultats qui dépendent fortement de la forme et du type d'insertion internationale du pays, et de chacune de ses régions. L'intensité et la nature de ce processus se traduisent de manière différenciée dans les divers espaces économiques nationaux et sont directement liées aux spécificités des appareils productifs locaux.

Le commerce extérieur de la région Nordeste s'est caractérisé par une gamme d'exportation composée de produits à forte spécialisation régionale par rapport au pays et, à l'échelle des États, à forte spécialisation par rapport à la région. Dans la période qui a suivi l'ouverture commerciale, le Nordeste a confirmé sa présence dans les secteurs exportateurs traditionnels.

La contribution relative du commerce extérieur de la région par rapport au commerce extérieur brésilien, comme il en est des rapports entre les deux PIB, régional et national, n'a pas oscillé de manière significative dans la période 1991-2007. Les exportations du Nordeste dans le total des

exportations brésiliennes, qui correspondaient à 9 % en 1991, atteignaient 8 % en fin de période. Les achats à l'étranger ont quant à eux maintenu la même proportion pendant la période, soit 7 %.

Les conditions de l'ouverture peuvent être résumées par deux indicateurs qui caractérisent l'exposition de la région au commerce mondial : le coefficient d'importation et le degré ou taux d'ouverture. Le coefficient d'importation du Nordeste – qui répond à la formule $m = M/PIB + M$ – s'est situé autour de 50 % de la valeur de ce même coefficient pour le Brésil dans la décennie 1990 et à 70 % dans les années 2000. Ce résultat met en évidence le moindre degré d'ouverture de l'économie de la région relativement à celle du pays. La participation du commerce international du Nordeste au PIB de la région ($TO = X + M/PIB$) corrobore l'affirmation selon laquelle le Nordeste est bien moins ouvert que le pays dans son ensemble. Le taux régional, qui se situait autour de 50 % du même indicateur pour le pays dans les années 1990, s'élevait autour de 70 % dans les années 2000.

Tableau 4.
Nordeste et Brésil. Coefficient d'importation et taux d'ouverture

Indicateurs	Années				
	1991	1997	2000	2002	2005
mNE	0,0244	0,0318	0,0574	0,0441	0,0515
mBR	0,0517	0,0712	0,0848	0,0568	0,0769
TONE	0,0703	0,0649	0,1120	0,0921	0,1459
TOBr	0,1364	0,1439	0,1843	0,1372	0,2044

Source : BRASIL, 2008. IBGE, 2008. Banco Central do Brasil, 2008.

PIB en US\$ calculé selon le taux de change moyen de la période. Élaboration des auteurs. M ou m = importations ; TO = taux d'ouverture ; NE ou Ne = Nordeste ; BR ou Br = Brésil.

Les exportations du Nordeste, par rapport à celles du Brésil, commencent à esquisser une évolution ascendante à partir de 2001. On note une augmentation de 12 % entre 1997 et 2007. La proportion des importations de la région par rapport à celles du pays ont présenté, depuis 1999, une trajectoire également croissante. Depuis cette année-là et jusqu'en 2006, la progression a atteint près de 20 %. Ce résultat peut refléter l'aspect positif de l'amplification et de la modernisation de la capacité productive dès lors que les importations se composent de biens d'équipement. Cependant on remarque que lors de la dernière année étudiée la situation revient au palier de 1999.

Sans doute le commerce extérieur de la région Nordeste, dans la séquence 2003-2005, a présenté une dynamique beaucoup plus vive que les années antérieures, surtout pour ce qui concerne les exportations. Lors de ces trois années, les ventes régionales à l'étranger ont augmenté de

l'ordre de 30 % par an, pourcentage beaucoup plus élevé que ce qui avait été enregistré précédemment. Les importations ont connu leur plus grand souffle à partir de 2004 lorsqu'elles ont progressé en moyenne annuelle de 29 %. Les ventes ayant marqué une augmentation plus que proportionnelle aux achats, le solde de la balance commerciale, négative depuis 1996, est devenu positif avec une courbe ascendante à partir de 2003.

Tableau 5.
Poids du Nordeste dans les exportations et importations du Brésil (1991-2007)

Années	X_{NE}/X_{br}	M_{NE}/M_{br}
1991	0,0904	0,0749
1992	0,0848	0,0669
1993	0,0781	0,0769
1994	0,0701	0,0763
1995	0,0912	0,0717
1996	0,0807	0,0778
1997	0,0747	0,0669
1998	0,0727	0,0657
1999	0,0699	0,0716
2000	0,0731	0,0859
2001	0,0719	0,0923
2002	0,0771	0,0982
2003	0,0836	0,0893
2004	0,0833	0,0876
2005	0,0988	0,0857
2006	0,0845	0,0857
2007	0,0815	0,0734

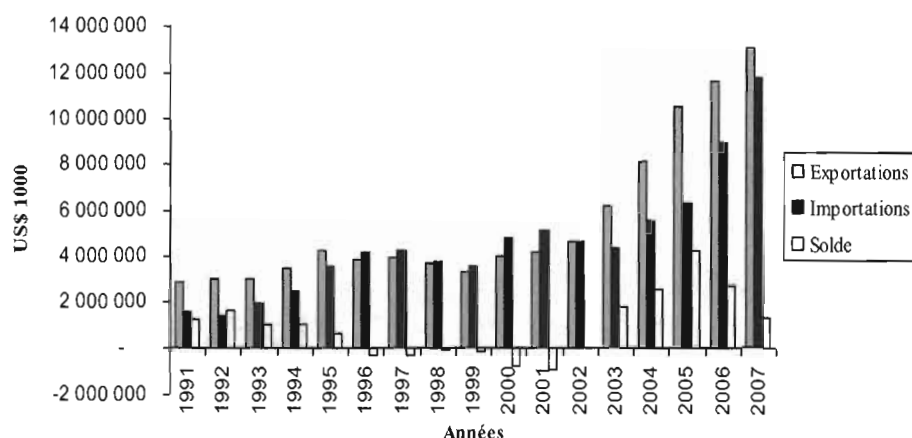
Source : BRASIL, 2008. Élaboration des auteurs. X = exportations.

Ces résultats quantitatifs révèlent, en première approximation, que la région a participé de manière décisive à la dynamique récente des ventes nationales. En 2005, ces dernières ont enregistré un niveau jamais atteint jusque-là. Le Nordeste a en effet participé à hauteur de 10 % à la croissance des exportations brésiliennes entre 2002 et 2005. Cependant, en 2006, la progression des exportations a été moins que proportionnelle à l'accroissement des importations et le solde de la balance commerciale s'est rétracté comparativement aux années immédiatement antérieures. Cette situation s'est répétée lors de la dernière année analysée.

Les échanges commerciaux du Nordeste avec la Chine ont pris un essor significatif dans la période récente et ils sont responsables d'une grande partie de l'augmentation du commerce extérieur régional. De fait, à partir de 2003, les ventes réalisées avec la Chine ont progressé, en moyenne, de 68 % par an et les achats opérés auprès de ce pays ont crû à une moyenne annuelle de 64 %. Ainsi, la contribution de ces échanges bilatéraux au commerce extérieur du Nordeste ne cesse de s'amplifier

année après année. En 2007, les achats et les ventes de la région avec la Chine ont été quatre fois supérieures à ceux enregistrés en 2002.

Graphique 1 - Nordeste : Exportations, importations et solde
(1991-2007)



Source : BRASIL, 2008. Élaboration des auteurs.

Le solde de la balance commerciale du Nordeste, au cours de la période 1991-2003, accompagne, peu ou prou, le mouvement qui se vérifie à l'échelle du Brésil. On observe en effet des valeurs négatives à partir de la seconde moitié des années 1990 jusqu'en 2002. L'année suivante le solde devient positif, dépassant de 8 % celui enregistré en début de période. L'inflexion notée en 2003 est due à un accroissement expressif des exportations cette année-là par rapport à l'année antérieure (31 %), ce qui ne fait que confirmer une tendance esquissée depuis 2000 alors que les importations sont en perte de vitesse les deux dernières années. Ce changement de trajectoire du solde commercial s'explique en partie par l'augmentation des exportations d'un ensemble de produits (produits de base et manufacturés) et par la diminution, les deux dernières années, des importations de produits industriels à plus forte valeur ajoutée. En 2006, cette progression a été moins significative (10 %). Les importations ont connu un nouveau souffle à partir de 2004 quand elles ont crû de 27 % l'an et ont atteint, en 2006, une augmentation de 41 %. Ainsi le solde de la balance commerciale, négatif depuis 1996, est devenu positif, a entamé une courbe ascendante à partir de 2003 et s'est rétréci les deux dernières années de la période analysée.

On peut procéder à la caractérisation de la balance commerciale régionale à travers le facteur « valeur ajoutée » et les secteurs des comptes nationaux. À partir de 2003, la participation des exportations de produits de base a augmenté au détriment des produits industriels. Ces derniers ont enregistré un plus grand poids, encore que de manière peu significative,

en ce qui concerne les produits manufacturés. Les importations de produits de base, qui ont montré un gain de 10 points de pourcentage en 2004 par rapport à 2002, sont revenues, en 2005, aux paliers antérieurs. S'agissant des produits industriels, la plus grande part continue à provenir des produits manufacturés. Ceux-ci sont fondamentalement responsables des mouvements survenus dans le domaine des produits industriels, tant en ce qui concerne les exportations que les importations. Dans ces dernières, leur poids est significativement plus important.

Tableau 6.
Solde de la balance commerciale du Nordeste selon l'intensité technologique

Années	Intensité				
	Haute	Moyenne-haute	Moyenne-basse	Basse	Non définie
1999	-22	-341	-395	546	-1
2000	-4	-651	-936	750	-1
2001	-16	-1323	-963	1284	-1
2002	-21	-1075	-358	1409	-1
2003	-7	-498	152	2095	-1
2004	-10	-465	308	2619	0
2005	-19	-213	772	3587	-2
2006	-23	-710	256	3069	-2
2007	-24	-1932	-300	3380	-3

Source : BRASIL, 2008. Élaboration des auteurs.

Les ventes de produits de base du Nordeste, à compter de 2003, ont progressé plus que proportionnellement par rapport aux ventes de produits manufacturés. En référence au facteur « valeur ajoutée », la composition des ventes totales conserve la même proportionnalité que les années antérieures.

Les ventes de la région à l'extérieur se composent essentiellement de biens produits dans des conditions de faible et moyenne intensité technologique. Ensemble, ces deux niveaux d'intensité technologique représentent environ 80 % du total de la valeur des exportations en 2007 et l'on observe une plus grande progression du segment moyenne-basse intensité entre 2002 et 2007. Il ne fait pas de doute que le résultat de la balance commerciale de la région a été soutenu, au cours du temps, par les secteurs entrant dans ces catégories d'intensité technologique. En 2007, le solde de la catégorie de basse intensité s'est élevé à trois milliards de dollars et a été le seul à présenter un solde positif. L'évolution favorable des marchés internationaux, et notamment de la Chine, a évidemment stimulé les ventes des segments en relation avec l'agriculture, l'élevage et les minerais, importants secteurs de la gamme des exportations du Nordeste.

Le Brésil a enregistré des changements substantiels de son commerce extérieur ces dernières années, à la fois du point de vue quantitatif et qualitatif. Le profil de sa gamme d'échanges s'est modifié et une recomposition des secteurs exportateurs s'est produite au profit d'une diversification. Dans ce contexte, on note une réduction de la dépendance nationale à l'égard de secteurs exportateurs à moindre intensité technologique et à moindre dynamisme dans le commerce mondial.

Dans le Nordeste, l'expansion quantitative des ventes à l'extérieur, ces dix dernières années, ne s'est pas reflétée dans des modifications significatives des composantes des exportations en direction de segments ayant une plus grande valeur ajoutée dans la mesure où elles demeurent liées à des secteurs intensifs en main-d'œuvre et en ressources naturelles. Elles restent basées sur l'exploitation d'avantages comparatifs classiques. Dans ce processus, deux industries attirent l'attention par la nouveauté qu'elles représentent : la chaussure et l'automobile. L'industrie de la chaussure a commencé à prendre de l'importance dans les exportations à partir de 1997. Elle est spatialement répartie dans tous les États de la région et son expansion est liée aux programmes de leurs gouvernements visant à attirer les investissements pour développer l'emploi. La seconde industrie, qui est en fait celle de l'automobile dans l'État de Bahia et qui correspond à l'installation de l'usine Ford à partir de 2002, est l'unique nouvelle référence à incorporer, dans la gamme exportatrice régionale, des produits à plus grande intensité technologique ces deux dernières décennies.

Conclusion

La présente étude n'a pas la prétention d'épuiser le sujet abordé. Elle résulte simplement d'un exercice préliminaire et appelle des investigations ultérieures. Le premier objectif a consisté à rappeler les traits essentiels du processus de globalisation et de la « grande transformation » de l'économie mondiale marqués par d'importants changements structurels et spatiaux. Comme il en a été au cours des processus de mondialisation des 19^e et 20^e siècles, la globalisation des années 1990 et 2000 a ouvert quelques fenêtres d'opportunité pour des pays et des économies périphériques dans le même temps où elle a maintenu et parfois accentué les tensions et conflits à l'intérieur même de ces pays. Si cette étude n'a pas eu pour but de comparer ces deux moments de la globalisation, les contradictions internes aux pays périphériques – entre leur propre centre et leur périphérie – ont servi de référence implicite à l'analyse. Par ailleurs, plusieurs éléments du processus historique modelant l'économie nordes-

tine ont été avancés afin de montrer, même rapidement, que les efforts interventionnistes du gouvernement fédéral brésilien n'ont pas atteint leur objectif de neutraliser ces contradictions régionales.

Dans la dernière partie de l'étude on a cherché à examiner deux idées centrales qui ont à voir avec les possibles transformations structurelles des secteurs productifs et de l'insertion internationale de la région nordestine. Ce faisant, on a produit des évidences empiriques attestant que le Nordeste brésilien n'est pas parvenu à mettre ses pas dans les pas plus larges de la globalisation et de l'ouverture des économies. La première idée revient à constater l'absence d'altération substantielle du profil de la structure productive nordestine et la seconde idée consiste à établir l'absence de modification du mode d'insertion internationale de l'ensemble des économies du Nordeste. Les données empiriques présentées et analysées justifient l'hypothèse contenue dans ces deux idées selon laquelle, d'un point de vue structurel, le Nordeste brésilien n'a pas tiré parti de la globalisation des années 1990 et 2000, confirmant ainsi la fragilité et la superficialité de la participation de la région à ce processus. Le fait, pour le Nordeste, d'avoir profité de l'accroissement de la demande mondiale, tirée notamment par la Chine, et d'avoir bénéficié de la valorisation des cours mondiaux de plusieurs produits de base n'a pas été suffisant pour induire des avantages structurels en faveur de la région. En dépit des efforts des gouvernements des États fédérés nordestins pour attirer de nouveaux investissements, mais aussi à cause des défaillances de l'intervention fédérale dans la région, les économies nordestines ne sont pas parvenues à mobiliser des facteurs centripètes qui auraient permis à la région de se placer sur une nouvelle trajectoire.

L'approche régionale développée dans ce chapitre permet ainsi de compléter les traitements dont font habituellement l'objet les processus de globalisation et d'émergence perçus et mesurés en rapport avec les évolutions économiques aux échelles nationales. Appréhendé dans son ensemble, le Brésil a accumulé les bénéfices de l'ouverture extérieure et de son implication croissante dans le commerce mondial. Mais, analysés à l'échelle d'une région souffrant de handicaps historiques comme le Nordeste, les effets de la globalisation et les fruits de l'émergence nationale se présentent sous des aspects équivoques : l'apparence du surcroît de dynamique productive locale cache mal les blocages et contraintes de l'économie nordestine, qui tend à reproduire sa condition au fil du temps. La parabole du *Guépard* selon laquelle il faut bien que quelque chose bouge pour que rien ne change paraît pertinente pour illustrer une logique économique qui semble fonctionner comme un piège. Autant dire que, pour que les processus de globalisation et d'émergence produisent des effets vertueux dans des régions infortunées, il n'est pas suffisant que celles-ci rallient mécaniquement les courants économiques nouveaux.

Bibliographie

- Amaral Filho J. do (2007), « Celso Furtado e a economia regional », in *Celso Furtado e o Século XXI*, organizado por João Saboia & Fernando J. Cardin de Carvalho, Minha Editora/Editora Monole, São Paulo.
- Amaral Filho J. Do (2001), « A endogeneização no desenvolvimento local e regional », in *Planejamento e Políticas Públicas-PPP*, IPEA, Brasília.
- Araújo T.B. (1996), « A questão regional » e « A questão nordestina », in Maria da Conceição Tavares, *Celso Furtado e o Brasil*, Editora Fundação Perseu Abramo, São Paulo.
- Araújo T.B. (1999), « Por uma Política Nacional de Desenvolvimento Regional », in *Revista Econômica do Nordeste-REN*, vol. 30, n.2, abril-junho, Fortaleza.
- Banco Central do Brasil (BACEN), www.bacen.org.br
- Benko G. et Lipietz A. (2000), *La Richesse des Régions, la nouvelle géographie socio-économique*, Ed. PUF, Paris.
- Benko G. et Lipietz A. (1992), *Les régions qui gagnent (districts et réseaux) : les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, PUF, Paris.
- Berger S. (2005), *How We Compete : What companies around the world are doing to make it in today's global economy*, Doubleday Broadway.
- Costa Couto R. (2006), *Brasília. Kubitschek de Oliveira*, Editora Record, Rio de Janeiro e São Paulo.
- Diniz C. C. & Crocco M. (2006), « Bases teóricas e instrumentos da economia regional e urbana e sua aplicabilidade ao Brasil, uma breve reflexão », in Clélio C. Diniz & Marco Crocco (org.) *Economia Regional e Urbana, contribuições teóricas e recentes*, Ed. UFMG, Belo Horizonte.
- Fauré Y-A. & Hasenclever L. org. (2005), *O desenvolvimento local no Estado do Rio de Janeiro*, Editora E-papers, Rio de Janeiro.
- Fauré Y-A. & Hasenclever L. org. (2007), *Caleidoscópio do desenvolvimento local no Brasil. Diversidade das abordagens e das experiências*, Editora E-papers, Rio de Janeiro.
- Fauré Y-A., Hasenclever L., E Neto S. e S. (2008), *Novos rumos para a economia fluminense. Oportunidades e desafios do crescimento do interior*, Editora E-papers, Rio de Janeiro.
- Furtado C. (1968), *Teoria e Política do Desenvolvimento Econômico*, Ed. Biblioteca Universitária, São Paulo.
- Furtado C. (1984), *Cultura e Desenvolvimento em Época de Crise*, Editora paz e Terra, Rio de Janeiro.

- Furtado C. (1997a), « A constatação do GTDN e as exigências da atualidade », *Revista Econômica do Nordeste – REN*, vol.28, n.04, outubro-dezembro, p. 375-384, Fortaleza.
- Furtado C. (1997b), *Obra Autobiográfica de Celso Furtado*, Tomos I, II, III, Ed. Paz e Terra, Rio de Janeiro.
- Guimarães Neto L. (1989), *Introdução à formação econômica do Nordeste*. Editora Massangana, Recife, PE.
- IBGE, *Contas Nacionais*.
- IPEA, *Dados Regionais*.
- Krugman P. (1991), *Geography and Trade*, Louven University Press/MIT Press, Leuven-London.
- Lung Y., Bellet M. et Colletis G (dir.) (1993), « Economies de proximités », numéro special (n°3) de la *Revue d'économie régionale et urbaine*, Bordeaux.
- Martin R. (1995), « Teoria econômica e geografia humana », in Berek Gregory, Ron Martin & Graham Smith (org.), *Geografia Humana*, Jorge Zahar Editor, Rio de Janeiro.
- Ministério da Integração Regional – MIN (2003), *Política Nacional de Desenvolvimento Regional*, Proposta para Discussão, Segunda Edição Revista e Ampliada, Brasília, DF.
- Murray W. E. (2006), *Geographies of Globalization*, Routledge, London & New York.
- RAIS (anuel), *Relação Anual de Informações Sociais*. Ministério do Trabalho e Emprego.
- Steger M. B. (2003), *Globalization, a very short introduction*, Oxford University Press.

Émergence et inégalités régionales en Chine

Céline Bonnefond

L'année 1978 marque une rupture entre la Chine et son passé. Pour la première fois, le pays va reconnaître son incapacité à accéder au développement sur la base de son propre système de valeurs, et va chercher des recettes du côté de ses voisins d'Asie qui connaissent une forte croissance (Corée du Sud, Taiwan, Singapour, Hong Kong, etc.). Deng Xiaoping décide de transformer profondément le système économique chinois sur la base de réformes qui s'articulent autour de deux axes principaux. Le premier est la mise en place de la politique d'ouverture, qui doit permettre d'attirer les techniques modernes, les capitaux étrangers et les compétences nécessaires au développement du pays et ses provinces. Le second est l'instauration d'un système d'économie de marché qui, même limité, va conduire à raisonner en termes d'avantages comparatifs, et à favoriser la spécialisation régionale.

La « politique de la porte ouverte » a porté ses fruits ; le secret de la réussite chinoise repose en effet sur une croissance extravertie, tirée par les exportations. En témoigne la place de second exportateur mondial que la Chine a ravie aux États-Unis en 2007. Pourtant, derrière cette apparente ouverture globale, se cachent de très grandes inégalités spatiales. La Chine a en effet opté pour un modèle de croissance spatialement déséquilibrée, en espérant que, par le jeu des effets de déversement, le reste du pays pourrait bénéficier du développement. L'ouverture s'est ainsi pratiquement limitée aux provinces côtières, qui sont devenues le moteur de la

croissance chinoise. Mais les effets de diffusion du développement vers le reste du pays ont été trop faibles. Alors que sous le régime maoïste, les disparités spatiales ont eu tendance à s'effacer, la Chine de l'ouverture est victime d'une recrudescence des inégalités régionales. Celles-ci seront analysées dans ce chapitre.

L'insertion de la Chine dans l'économie mondiale à l'origine de sa récente émergence

Lorsque la Chine a décidé d'ouvrir son immense territoire sur l'extérieur, elle l'a fait de façon très graduelle. Cependant, en s'intégrant dans les flux économiques internationaux (biens, capitaux), la République populaire de Chine est devenue, en très peu de temps, un acteur clé des échanges mondiaux.

L'ouverture graduelle du territoire chinois

La Chine a au départ limité son ouverture sur l'extérieur à deux provinces côtières : le Guangdong et le Xiamen. C'est ainsi qu'en 1980, ont été créées quatre Zones économiques spéciales (ZES) à Shengzen, Zhuhai, Shantou et Xiamen. Ces ZES étaient de véritables îlots d'expérimentation étroitement surveillés, proposant une législation plus avantageuse que dans le reste du pays, et des conditions préférentielles afin d'attirer les investisseurs chinois d'outre-mer originaires essentiellement des deux provinces. Les ZES servaient ainsi de banc d'essai aux réformes et à l'ouverture ; ces dernières étant circonscrites sur un nombre très limité de villes, les autorités chinoises pouvaient à tout moment choisir de revenir en arrière si les résultats des réformes et de l'ouverture ne les satisfaisaient pas.

Le succès de ces quatre premières ZES conduit à l'ouverture rapide de quatorze villes côtières¹ en 1984, ainsi qu'à l'aménagement de zones économiques ouvertes autour des deltas du Yang Tse, de la Rivière des Perles et du Minnan en 1985. Trois ans plus tard, une nouvelle ZES est créée dans la province de Hainan. Par la suite, dans un discours de 1992, Deng Xiaoping relance l'ouverture en l'étendant à six ports situés sur le fleuve Yang Tse, à treize villes frontières et à toutes les capitales de pro-

1. Dalian, Qinhuangdao, Tianjin, Yantai, Qingdao, Lianyungang, Nantong, Shanghai, Ningbo, Wenzhou, Fuzhou, Guangzhou, Zhanjiang et Beihai.

vinces et de régions autonomes. Au final, c'est toute la façade maritime chinoise qui s'en trouve transformée.

Comme le souligne S. Démurger (2000, 14), « le choix d'une politique "discriminante" centrée sur des provinces "pilotes" n'est cependant pas anodin ». Tout d'abord, les provinces du Guangdong et du Fujian ayant un faible poids économique en 1978, les autorités chinoises limitaient ainsi les effets désastreux qu'aurait pu causer un échec de la libéralisation. De plus, la Chine comptait sur la proximité géographique de ces deux régions avec les économies dynamiques de Hong Kong et du Tapei chinois (Taiwan) pour bénéficier d'éventuelles externalités positives. Enfin, le dernier élément qui permet d'expliquer le choix d'une ouverture séquentielle et centrée sur les régions côtières relève de la stratégie de développement chinoise car, comme l'écrit S. Démurger (2000, 14), « L'objectif des autorités chinoises étant de créer des pôles de croissance à l'Est, spécialisés dans la production de biens relativement riches en technologie et destinés à l'exportation, et susceptibles à terme de transmettre leur dynamique de croissance aux provinces intérieures ».

Trente ans après le lancement des réformes et de la « politique de la porte ouverte », les résultats sont probants : le système d'économie planifiée a été désagrégé, et les mécanismes de marché jouent un rôle de plus en plus important dans l'économie chinoise.

L'essor des exportations chinoises et des IDE

L'ouverture des ZES est un franc succès. D'après Catin et Van Huffel (2004), en 1999 le PIB des ZES proprement dites était 14,5 fois plus élevé qu'au moment de leur création. Elles ont permis le développement du commerce extérieur, de la coopération économique et des échanges technologiques avec l'étranger. Les ZES ont également favorisé l'arrivée d'Investissements directs étrangers (IDE), provenant notamment de la diaspora chinoise. Les provinces côtières sont ainsi devenues le lieu de prédilection des entreprises exportatrices qui se sont implantées là pour bénéficier des avantages fiscaux et de l'avantage comparatif de la Chine : une main d'œuvre abondante et bon marché.

C'est à partir des années 1990 que les exportations chinoises se diversifient et croissent considérablement. Au final, sur la période 1978-2006, le montant total des exportations chinoises est passé de 9,75 milliards de dollars US à 968,94 milliards de dollars US (NBSC - China Statistical Yearbook, 2007). En 2006, la Chine était le troisième exportateur mondial, derrière l'Allemagne et les États-Unis ; elle totalisait à elle seule 8,02 % des exportations mondiales (OMC). En 2007, la Chine a dépassé

les États-Unis et elle est devenue le deuxième exportateur mondial. Par ailleurs, malgré un important excédent commercial, les importations chinoises ne cessent d'augmenter : avec 6,38 % des importations mondiales, le pays était en 2006 le troisième importateur mondial (OMC).

L'essor des activités de commerce extérieur va souvent de pair avec l'importance des IDE, puisque comme le souligne S. Démurger (2000, 23), « les entreprises étrangères sont censées être plus tournées vers les marchés internationaux ». L'auteur note qu'en 1996, les exportations des entreprises à capitaux étrangers représentaient 41 % des exportations totales de la Chine, contre à peine 1 % en 1985. Par ailleurs, S. Démurger (2000, 23), remarque que les entreprises étrangères importent plus qu'elles n'exportent : le poids des sociétés à capitaux étrangers dans les importations totales est ainsi passé de 5 % en 1985 à 54 % en 1996.

Les investissements directs étrangers ont commencé à affluer en nombre essentiellement à partir de 1992, lorsque Deng Xiaoping a décidé d'opter pour une ouverture plus généralisée aux capitaux venant de l'extérieur. En effet les flux d'IDE ont, au départ, été limités aux ZES et aux 14 villes côtières. La Chine est, depuis 2003, le premier récipiendaire d'IDE, devant les États-Unis. En 2006, leur montant s'est élevé à 69 milliards de dollars US, soit 10 % des flux mondiaux (Poncet, 2007). Lemoine (2006, 23) note que malgré le gonflement des chiffres², les performances de la Chine en matière d'attraction d'IDE sont aujourd'hui remarquables.

De la croissance économique à la hausse du niveau de vie

La forte croissance économique qu'a connue la Chine depuis trente ans a permis une élévation considérable du revenu par habitant. Selon le National Bureau of Statistics of China, celui-ci a, en moyenne, augmenté de 8,5 % par an sur la période 1980-2005. Ainsi, la Chine est sur une trajectoire de rattrapage rapide : en vingt-cinq ans, son revenu par tête en parité de pouvoir d'achat a été multiplié par 8, passant de 800 dollars en 1980 à 6.300 dollars en 2005 (Lemoine, 2006).

Alors qu'en 1980, son revenu par tête équivalait à peine à un sixième de la moyenne mondiale, il en atteint aujourd'hui les deux tiers. Le pays a

2. F. Lemoine (2006) explique que les chiffres concernant les IDE chinois sont surestimés, parce qu'ils incluent de « faux » investissements étrangers (*roundtripping*), c'est-à-dire « des capitaux venant de Chine continentale et passant par Hong Kong pour se réinvestir en Chine et y bénéficier du traitement privilégié accordé aux investissements étrangers » (Lemoine, 2006, 82). L'auteur estime que ce type d'investissement pourrait représenter jusqu'à un quart du montant total d'IDE.

ainsi réussi à combler une partie de l'écart qui le sépare des pays les plus riches (États-Unis et Europe). En 2005, son revenu représentait plus de 25 % de celui des pays riches, contre seulement 5 % en 1980. En outre, La Chine a aujourd'hui un revenu par habitant deux fois plus important que l'Inde, alors qu'elle était plus pauvre que ce pays au sortir de l'ère maoïste. L'augmentation considérable du revenu moyen par habitant a permis à la Chine de faire désormais partie des pays en développement à « revenu intermédiaire » (selon la classification de la Banque Mondiale).

Toutefois, la hausse du revenu moyen ne s'est pas répercutée de façon uniforme sur l'ensemble de la population chinoise. Les inégalités se sont accrues entre les nouveaux riches et les laissés-pour-compte du « miracle économique chinois »³. À ce sujet, M. Bulard (2006, 13) souligne que « selon le ministère du travail et de la sécurité sociale, les 20 % de Chinois les plus riches accaparent 55 % des richesses du pays, tandis que les 20 % les plus pauvres doivent s'en partager 4,7 % ». L'auteur remarque également que le coefficient de Gini est passé de 0,28 en 1981 à 0,447 en 2004. Cette hausse des inégalités sociales ne doit pourtant pas masquer une avancée sociale incontestable : la réduction de la pauvreté. En effet, depuis le début des années 1980, des centaines de millions de chinois ont pu sortir de la misère.

En s'appuyant sur une stratégie de développement basée sur la promotion des exportations et sur l'attraction d'investissements directs étrangers, la Chine a réussi à faire décoller son économie. Le pays enregistre depuis maintenant trente ans des taux de croissance très élevés, et est devenu une des économies les plus dynamiques du monde. Pourtant, derrière ce miracle économique se cache une réalité moins idyllique : l'ouverture du territoire sur l'extérieur, qui s'est principalement limité à la façade maritime, a en effet engendré une inégale répartition de la croissance et de la richesse au sein du pays.

Une croissance concentrée spatialement et des inégalités inter-régionales importantes

Derrière l'ouverture récente de la Chine se cachent de grandes disparités intra-nationales. Les provinces côtières sont en effet à l'origine de la majeure partie du commerce extérieur de la Chine. Elles attirent la plupart des investissements directs étrangers réalisés dans le pays. Ce phénomène

3. Cette expression fait référence au titre de l'ouvrage de J.Y. Lin *et alii* (2000).

a contribué à accroître les disparités entre régions côtières et régions intérieures⁴.

Une ouverture très concentrée sur la façade maritime, qui entraîne des inégalités spatiales de plus en plus prononcées

Bien qu'aucune région ne soit totalement exclue du commerce extérieur, leur contribution est très hétérogène. En 2006, les provinces du Guangdong, du Jiangsu, du Zhejiang, du Shandong et les municipalités de Shanghai et Beijing (six provinces sur trente et une), situées sur la façade maritime, totalisaient à elles seules près de 80 % des exportations du pays. Au total, 92,29 % des exportations chinoises et 93,55 % des importations chinoises étaient réalisées par les provinces côtières de l'Est. À l'opposé, les dix-neuf provinces du Centre et de l'Ouest de la Chine ne participaient aux exportations et aux importations du pays qu'à hauteur de 7,71 % et 6,45 % en 2006 (Tableau 1).

Tableau 1.
Part de chaque province dans le commerce extérieur chinois en 2006 (% du total)

	Exportations	Importations		Exportations	Importations
EST	92,29	93,55	CENTRE	5,06	4,53
Guangdong	31,16	28,46	Heilongjiang	0,87	0,56
Jiangsu	16,56	15,61	Anhui	0,71	0,68
Shanghai	11,72	14,4	Hubei	0,65	0,7
Beijing	3,92	15,17	Henan	0,68	0,4
Zhejiang	10,41	4,83	Jilin	0,31	0,62
Shandong	6,05	4,63	Hunan	0,52	0,29
Tianjin	3,46	3,91	Jiangxi	0,39	0,31
Fujian	4,26	2,7	Inner Mongolia	0,22	0,48
Liaoning	2,92	2,54	Chongqing	0,34	0,27
Hebei	1,32	0,72	Shaanxi	0,37	0,22
Guangxi	0,37	0,39			
Hainan	0,14	0,19			
OUEST	2,65	1,92	<i>Source : NBS, China Statistical Yearbook 2007</i>		
Sichuan	0,68	0,56			
Xinjiang	0,74	0,25			
Shanxi	0,43	0,31			
Yunnan	0,35	0,36			
Gansu	0,16	0,29			
Guizhou	0,11	0,07			
Ningxia	0,1	0,06			
Qinghai	0,06	0,01			
Tibet	0,02	0,01			

4. Pour les besoins de l'analyse, les trente et une provinces chinoises sont réparties entre trois grandes régions. La Côte regroupe douze provinces : les huit provinces du Guangdong, Fujian, Zhejiang, Jiangsu, Shandong, Hebei, Liaoning, et Hainan, la région autonome du Guangxi, et les trois municipalités de rang provincial, Beijing, Tianjin et Shanghai. Le Centre compte dix provinces : les huit provinces du Hunan, Jiangxi, Anhui, Hubei, Henan, Shanxi, Jilin, et Heilongjiang, ainsi que la région autonome de la Mongolie intérieure et la municipalité de Chongqing. L'Ouest se compose de neuf provinces : les sept provinces du Yunnan, Shaanxi, Sichuan, Guizhou, Ningxia, Gansu et Qinghai, et les deux régions autonomes du Xinjiang et Tibet.

Même au sein des provinces côtières, l'ouverture n'est pas uniforme. J.L. Pin (1999) montre qu'à l'intérieur de celles-ci, l'ouverture s'est faite de façon inégalitaire, et qu'il est possible d'identifier des gagnants et des perdants. On remarque notamment que les provinces du Hebei, du Guangxi et Hainan n'ont guère profité de l'ouverture, puisque leur contribution au commerce extérieur chinois est restée relativement faible et stable (moins de 2 % pour les trois provinces réunies en 2006).

Les grands perdants de l'ouverture ont sans doute été la province du Liaoning et la municipalité de Shanghai. Leur poids dans les exportations chinoises a considérablement diminué : il est respectivement passé de 15 et 30 % en 1978 à moins de 3 et 12 % aujourd'hui.

D'autres provinces situées plus au Sud, comme celles du Guangdong, du Zhejiang, du Fujian et du Jiangsu, ont au contraire particulièrement tiré profit de l'ouverture. À lui seul, le Guangdong totalisait par exemple en 2006 plus de 31 % des exportations chinoises, contre à peine 11 % en 1985. Grâce à la décentralisation des échanges et à l'arrivée de nombreux investissements directs étrangers, les recettes d'exportations du Guangdong ont crû à un taux record (34,2 % par an de 1984 à 1998), ce qui lui a valu le surnom de « *la province* » (J.L. Pin, 1999, 101).

Tout comme le commerce extérieur, les flux d'investissements directs étrangers reçus par la Chine sont très concentrés. S. Démurger (2000, 21) note à ce sujet que « le gradualisme géographique des réformes a engendré une répartition régionale des flux de capitaux étrangers très inégale ». L'auteur observe qu'en 1983, la région côtière accueillait 93 % des investissements directs étrangers réalisés en Chine (dont près de 69 % pour la seule province du Guangdong). En 1996, les provinces côtières attiraient toujours à elles seules 88 % des flux d'investissement direct étranger. Si ce chiffre est en baisse, il n'en reste pas moins très élevé ; l'investissement direct étranger reste très concentré à l'Est, au détriment des provinces intérieures. Les disparités entre provinces situées sur la côte tendent à se réduire (le Guangdong n'accueille plus que 28 % des investissements directs étrangers en 1996) mais sont en hausse dans les provinces intérieures. Ainsi, la part de l'investissement direct étranger concentré dans les provinces du Centre s'est accrue, alors qu'elle a diminué pour les provinces de l'Ouest.

Les conclusions de F. Gipouloux (2006) vont dans le même sens. L'auteur relève qu'aujourd'hui, les stocks d'IDE sont concentrés à 88 % dans les provinces côtières ; ces dernières absorbent près de dix fois plus que ce qui est investi en Chine centrale, et près de 30 fois plus que ce qui est investi à l'Ouest.

Si l'ouverture des régions côtières a bien été à l'origine de leur forte croissance économique, celle-ci s'est peu diffusée aux autres provinces. Depuis 1978, l'écart entre les provinces côtières de l'Est et les provinces

intérieures du Centre et de l'Ouest n'a cessé de se creuser ce qui entraîne un fort dualisme régional. M. Fujita et D. Hu (2001) soulignent que durant les années 1990, la croissance de l'économie chinoise a été tirée par les régions côtières, qui enregistraient des taux de croissance de l'ordre de 12 % (contre 9 % pour les régions intérieures). Ces résultats concordent avec ceux de D.C. Jones *et alii* (2003) qui, dans une étude empirique portant sur 204 villes chinoises sur la période 1989-1999, montrent que les ZES et les villes côtières ouvertes présentent respectivement des taux de croissance de 5,5 et 3 points de pourcentage de plus que la moyenne nationale.

Démurger (2000) constate quant à elle que, sur la période 1978-1996, le taux de croissance annuel moyen du PIB chinois a été de 9,5 %. Mais l'auteure note également que l'écart entre la province la plus dynamique (le Guangdong) et la province la moins dynamique (le Qinghai) était de 7,1 points de pourcentage. Les provinces les plus dynamiques sont le Guangdong, le Fujian, le Zhejiang, le Jiangsu, le Shandong et le Hainan. Les provinces côtières tendent en effet à croître plus rapidement que les provinces intérieures, exception faite du Liaoning, de Tianjin et de Shanghai, qui ont des performances inférieures à celles des autres régions côtières (Démurger, 2000).

Alors que son poids dans la population totale du pays est resté relativement stable depuis 1978 (autour de 38 %), la zone côtière a vu sa contribution au produit intérieur brut chinois passer de 48 % en 1978 à 60 % en 1998 ; depuis, elle s'est stabilisée à ce niveau. La répartition du PIB chinois entre les différentes provinces du pays pour l'année 2006 indique que, sur la côte, le PIB est 2,3 fois plus important qu'au Centre et 5,4 fois plus élevé qu'à l'Ouest.

Les inégalités régionales se révèlent également à travers la comparaison des revenus par habitant de chaque province. En 2006, le PIB par tête de l'ensemble des provinces côtières est 2,5 fois plus élevé qu'au Centre et 3,6 fois plus importants qu'à l'Ouest. Depuis 1978, les différences de croissance entre provinces chinoises ont, comme le souligne Démurger (2000), contribué à modifier la distribution du revenu par habitant sur l'ensemble du territoire. En 1978, il existait déjà un écart important entre d'un côté les trois municipalités de Shanghai, Pékin et Tianjin (qui enregistraient un revenu par habitant supérieur à 1000 yuans) et de l'autre le reste des provinces, qui apparaissaient relativement homogènes (332 yuans par habitant en moyenne). À cette date, le revenu par habitant à Shanghai, la municipalité la plus riche, et celui à Guizhou, la province la plus pauvre, variait dans un rapport de 1 à 14. Démurger (2000) constate qu'en 1996, l'écart absolu entre ces deux provinces, qui sont toujours les deux extrémités de l'échelle, a légèrement augmenté. L'auteure montre également que l'écart entre le reste des provinces hors municipalités s'est

également accru, notamment à partir des années 1990 : alors qu'en 1978, le Guangdong avait par exemple un revenu par tête légèrement inférieur à celui du Qinghai, il était 2,5 fois plus élevé en 1996. Enfin, S. Démurger (2000) constate qu'en 1996, le revenu par habitant de la plupart des provinces côtières s'est rapproché de celui des municipalités (hors Shanghai), alors qu'il est toujours très faible dans certaines provinces intérieures (comme le Guizhou, le Guangxi et le Yunnan).

Depuis 2001, le PIB par tête de la façade maritime dépasse de 45 % la moyenne nationale alors que celui des provinces intérieures atteint tout juste les deux tiers de la moyenne chinoise. F. Lemoine (2006) note que dans la province la plus pauvre (le Guizhou), le revenu par habitant n'équivaut qu'à un tiers de la moyenne ; au contraire, à Shanghai il est quatre fois plus élevé que la moyenne nationale. Les disparités entre provinces, notamment entre celles de la Côte et celles du Centre et de l'Ouest, ont donc bien été exacerbées depuis le lancement de la politique de la « porte ouverte ». À ce sujet, F. Lemoine (2006, 76) effectue une comparaison très parlante : « On vit à Shanghai et Pékin à peu près comme au Portugal ou en Argentine, alors que, dans la province du Guizhou, le niveau de vie se rapproche de celui de la Namibie ».

Une concentration spatiale renforcée par le processus d'industrialisation actuel

À la suite des travaux de J.G. Williamson (1965), un certain nombre d'analyses empiriques se sont penchées sur le lien entre concentration urbaine et processus de développement. Elles s'accordent sur le fait que la concentration urbaine tend à s'accroître au cours de la phase du décollage économique et de l'industrialisation, pour ensuite commencer à se réduire lorsque le pays atteint un niveau de revenu par tête d'environ 5.000 dollars, ce que F.L. McKellar et D.R. Vining (1995) appellent « *la règle des 5.000 dollars* ».

Catin et Van Huffel (2003) montrent que dans cette courbe en cloche, il est possible de distinguer trois grandes étapes pour les pays en développement. L'étape 1, qui correspond à une économie préindustrielle, avec un revenu par tête peu élevé et une concentration urbaine faible. L'étape 2, où le décollage économique et le processus d'industrialisation entraînent la concentration urbaine et la polarisation des activités. L'étape 3, où le creusement des inégalités spatiales et la concentration urbaine commencent à se ralentir (leur croissance est moins intense), puis diminuent progressivement lorsque le revenu par tête atteint le seuil des 5.000 dollars US. Les industries technologiques continuent de s'agglomérer

dans la ou les régions centrales du pays considéré. Cependant, des forces centrifuges se manifestent et atténuent peu à peu l'extension des polarisations spatiales initiales. Ainsi, des industries banalisées, sensibles à des coûts de facteurs plus avantageux, vont choisir de s'implanter dans les régions périphériques. Leur développement industriel va par conséquent permettre de contrebalancer la concentration de l'activité économique dans le ou les principaux centres urbains. À cette étape, la croissance devient intensive, et l'accumulation du capital humain prend de plus en plus d'importance.

M. Catin et C. Van Huffel (2004, 2007) considèrent que la Chine se situe à l'étape 2 du développement : le pays connaît une polarisation croissante de ses activités économiques, et les inégalités entre régions côtières et régions intérieures sont criantes. En effet, l'ouverture a incité les entreprises à accroître la spécialisation régionale et à exploiter les économies d'échelle (Brun *et alii.*, 2002). Ceci a favorisé l'apparition de nombreux clusters dans les provinces côtières.

Dans le cas de la Chine, l'ouverture a eu pour effet d'accentuer la concentration des activités dans les provinces côtières. C'est en effet là que se cumulent « les effets d'agglomération liés au développement avec ceux liés à la nécessité de se rapprocher des marchés d'exportation, et donc des ports » (Catin et Van Huffel, 2003, 142). L'hypothèse que l'agglomération géographique des activités économiques entraîne des gains de productivité découle notamment des travaux d'Alfred Marshall (1920) sur les externalités. Selon cet auteur, le regroupement industriel peut engendrer différentes externalités positives technologiques, qui peuvent être provoquées par trois types d'élément : la disponibilité des intrants et des services spécialisés (1), la formation d'un marché du travail (2), et l'échange d'information et la diffusion des technologies (3).

En Chine, les firmes tournées vers l'exportation ont ainsi préféré se localiser près des grands ports de la façade maritime plutôt que dans les villes intérieures pour profiter des avantages fiscaux, pour contourner l'importance des coûts de transport interrégional et, par la suite, pour bénéficier de ces effets d'agglomération. Le « centre économique » du pays s'est ainsi constitué sur la Côte et les régions intérieures sont devenues la « périphérie ».

X. Fu (2004) estime que le processus d'industrialisation, alimenté par l'arrivée massive d'entreprises exportatrices et d'investissements directs étrangers, a contribué à aggraver les disparités régionales en Chine. L'auteur explique que le développement du commerce d'assemblage, intensif en main d'œuvre, a attiré dans les provinces côtières des ressources venant du Centre et de l'Ouest de la Chine, sans pour autant créer en retour un lien allant du centre vers la périphérie. M. Catin et C. Van Huffel (2003) remarquent quant à eux que les investissements directs

étrangers en provenance de Hong Kong, Taiwan et des États-Unis sont spatialement plus dispersés car ils s'intéressent davantage à l'accès au marché chinois. Mais les auteurs soulignent néanmoins que cette dispersion ne profite que très peu aux provinces intérieures, puisque seuls les grands centres industriels situés à proximité des provinces côtières offrent des niveaux d'infrastructures et de demande suffisants pour attirer les investisseurs. Ceci explique que les activités technologiques et de R&D ne sont pas uniformément réparties sur le territoire chinois (Catin et Van Huffel, 2007). Elles sont essentiellement regroupées en clusters au sein de trois grandes régions, près de la façade maritime : le Delta du Yang Tse (Shanghai et quatorze villes des provinces du Jiangsu et du Zhejiang), le Delta de la Rivière des Perles (Canton, Shenzhen, Hongkong et Macao principalement), et la région du Bo Hai Rim (Pékin, Tianjin et une partie de la province du Hebei et du Shandong).

Au départ, le développement des *clusters industriels* spécialisés, à vocation d'assemblage, s'est principalement appuyé sur l'exploitation d'avantages fiscaux plutôt que sur l'existence d'économies d'agglomération marshalliennes traditionnelles (Catin et Van Huffel, 2007). Par ailleurs, de nombreux clusters chinois sont nés de l'implantation de firmes étrangères sur une base industrielle, mais ces entreprises ne tissaient que de faibles liens avec l'économie locale. L'essor de l'industrie textile chinoise est, par exemple, souvent passé par le développement d'une multitude de petites entreprises sous-traitantes de grandes marques occidentales.

Certaines activités d'assemblage ont, au milieu des années 1990, évolué vers des segments plus technologiques. M. Catin et C. Van Huffel (2007) montrent que sur la période 1988-1997, on peut observer une baisse relative de la part des industries banalisées et, en parallèle, une croissance importante des industries de moyenne et haute technologie : ceci est révélateur d'une montée en gamme des spécialisations productives principalement due aux investissements directs étrangers. Ce type de *clusters technologiques* est intéressant puisqu'il permet de tisser des liens avec l'économie locale et de faciliter ainsi son développement (Lai, Peng et Bao, 2006 ; Wei et Liu, 2006 ; Liu et Buck, 2007).

Aujourd'hui se développent toutefois des *clusters scientifico-industriels*. De plus en plus de firmes multinationales délocalisent leurs fonctions de R&D en Chine. Le pays offre de nombreux avantages, comme la présence de travailleurs qualifiés, de chercheurs, d'ingénieurs à des coûts relativement bas, et un environnement porteur. M. Catin et C. Van Huffel (2007) montrent que le développement des activités technologiques et de R&D dans les régions côtières les plus riches a reposé sur l'existence d'économies d'agglomération et d'externalités de connaissances.

La Chine côtière concentre, il est vrai, de nombreuses économies d'agglomération : une main d'œuvre qualifiée et abondante, une offre de services aux entreprises importante et variée, un niveau élevé d'infrastructures et de services collectifs, ou encore la proximité des fonctions décisionnelles. La région est également marquée par le développement d'externalités de connaissance (*spillovers technologiques*) qui ont été facilitées par l'implantation d'entreprises étrangères : la constitution de réseaux et de coopérations (formelles ou informelles) sur le littoral chinois, associée à la proximité d'autres activités de R&D (résultant des firmes multinationales ou de l'initiative publique), ont encouragé la diffusion d'idées, d'informations et de connaissances. Sigurdson (2005) souligne qu'en Chine, la majeure partie des clusters scientifico-industriels sont concentrés autour de Pékin et Shanghai, les deux grandes régions les plus développées du pays. Les deux villes regroupent à elles seules près de la moitié des centres de R&D étrangers présents sur le territoire chinois.

Le développement des clusters scientifico-industriels a permis à la Chine de prendre une place croissante dans la division internationale des activités cognitives. La part des pays développés dans les dépenses mondiales de R&D est ainsi passée de 90 % en 1990 à 79 % en 2000, et ce, au profit de l'Asie, notamment de l'Inde et de la Chine (Catin et Van Huffel, 2007). Toutefois, F. Lemoine et D. Unal-Kesenci (2002) soulignent que derrière la montée en puissance de la Chine sur les marchés mondiaux de produits, se cache en réalité un important dualisme industriel entre d'un côté les entreprises modernes, compétitives, souvent d'origine étrangères, et de l'autre les entreprises traditionnelles d'exportation, qui sont entièrement chinoises.

La présence d'un double dualisme sur le territoire chinois : une étude empirique

Nous monterons dans les développements qui suivent l'existence d'un double dualisme sur le territoire chinois : secteur urbain/secteur rural et provinces côtières/provinces intérieures. Pour l'analyse statistique, nous raisonnons en termes d'inégalité de revenu. La variable retenue pour

rendre compte des disparités est donc le PIB réel par tête de chaque province chinoise⁵.

. Évolution des inégalités de revenus au sein des secteurs urbain et rural

Il est possible dans un premier temps d'illustrer l'existence de déséquilibres spatiaux sur le territoire chinois en étudiant l'évolution des inégalités de revenu dans le secteur urbain et dans le secteur rural. Pour ce faire, nous recourons des mesures de sigma-convergence (Barro et Sala-i-Martin, 1991). Cet indicateur permet en effet de voir s'il existe ou non une réduction de la dispersion du revenu par habitant. Il est mesuré par l'écart-type du logarithme du PIB par tête selon la formule suivante :

$$\sigma_t = \sqrt{\frac{1}{N} \cdot \sum_{i=1}^n [\ln(Y_{it}) - \ln(\bar{Y}_t)]^2}, \text{ avec } i = 1, \dots, n$$

où, Y_{it} est le PIB par tête de la région i à la date t et $\bar{Y}_t$ la moyenne des PIB du groupe à la date t .

Si on observe une diminution de la dispersion entre la date initiale et la date finale, on accepte l'hypothèse de sigma-convergence. On constate alors une réduction des inégalités entre les niveaux de vie des différentes régions. En utilisant cette méthode, nous avons calculé des indicateurs de sigma-convergence au niveau urbain et rural, à partir des données issues du China Statistical Yearbook (NBSC) sur la période 1995-2008.

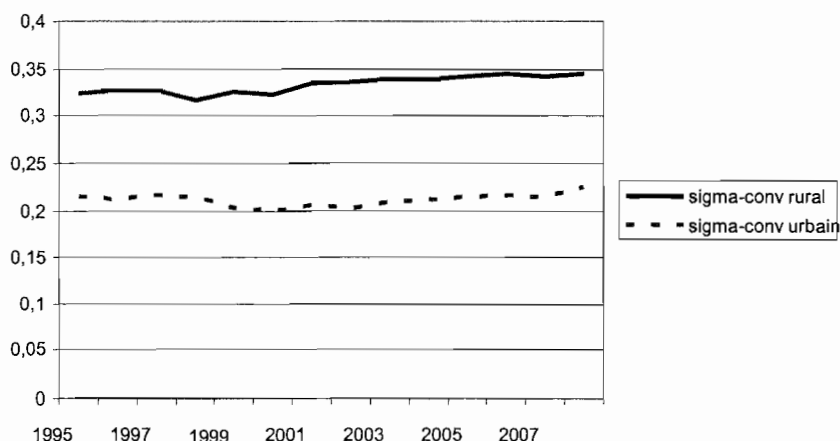
Le graphique 1 montre⁶ que, de façon générale, il n'existe pas de convergence régionale du revenu disponible urbain et du revenu net rural. On remarque toutefois que la dispersion du revenu en zone urbaine est moins élevée qu'en zone rurale. Elle semble également plus stable, même si elle est en légère augmentation depuis 2000 (de 0,20 à 0,224). Ceci peut s'expliquer par le fait que ce sont essentiellement les villes des provinces côtières qui profitent de la dynamique de croissance enclenchée sur le territoire, alors que les villes des provinces intérieures, plus en retrait, moins ouvertes et moins bien desservies en infrastructures, se développent plus lentement. Par conséquent, les inégalités de revenu entre zones urbaines des différentes régions chinoises se maintiennent.

5. Le PIB par tête régional est déflaté par l'indice des prix à la consommation (général, en zone urbaine ou rural selon le cas) de la province considérée, base 100 en 1994. La région du Tibet a été exclue de l'analyse par manque de disponibilité des données. Les données concernant le Sichuan intègrent également celle de la province de Chongqing créée en 1997, et qui était auparavant rattachée au Sichuan.

6. Les municipalités de Beijing, Tianjin et Shanghai sont exclues de l'étude car ce sont des provinces hyperindustrialisées et présentant un niveau de développement largement supérieur à celui de l'ensemble des autres régions chinoises.

Graphique 1.

Évolution de la dispersion du revenu disponible urbain et du revenu net rural entre les provinces chinoises de 1995 à 2008



Source : Calculs de l'auteur

Le graphique 1 révèle également l'existence d'une divergence du revenu net rural entre les différentes provinces sur la période considérée. De 1998 à 2008, l'indicateur de sigma-convergence est en effet passé de 0,316 à 0,345. L'ouverture de la Chine sur l'extérieur est donc allée de pair avec une hausse de l'inégalité interrégionale des revenus ruraux. Il semblerait que d'un côté, les zones rurales des provinces côtières aient pu bénéficier de la diffusion de la croissance survenue dans cette zone (notamment dans les villes côtières), alors que de l'autre côté, les régions rurales intérieures en sont restées dépourvues.

Il existerait donc des freins à la diffusion de la croissance entre les zones urbaines de la Côte et les zones urbaines intérieures, mais aussi entre zones urbaines et zones rurales, ce qui contribue à accroître les inégalités sur le territoire chinois.

. Évolution des inégalités de revenus sur la Côte, au Centre et à l'Ouest

Dans un second temps, il est également possible d'établir de façon plus rigoureuse s'il existe un rattrapage des régions riches par les régions pauvres en calculant un indice de H. Theil (1967). Ce dernier mesure l'inégalité de revenu en faisant intervenir le PIB par tête et la population des différentes régions de la zone considérée (ici le territoire chinois). En localisant ainsi la répartition des revenus sur un espace donné, cet indica-

teur permettra donc de voir si, sur la période considérée, les différentes régions chinoises tendent vers plus d'égalité, ou au contraire, vers plus d'inégalité.

L'indice de Theil se définit comme suit :

$$T = \sum_{i=1}^n \left(\frac{y_i}{p_i} \right) \ln \left(\frac{y_i}{p_i} \right), \text{ avec } i = 1, \dots, n$$

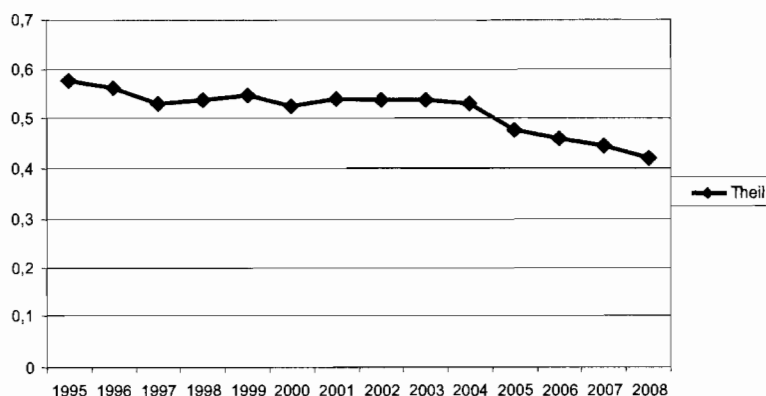
où, y_i est la part de la région i dans le PIB par tête total de toutes les régions de la zone considérée, p_i , la part de la région i dans la population totale de la zone, et n le nombre de régions.

Cet indicateur aura une valeur proche de zéro dans le cas d'une parfaite égalité de la répartition des PIB par tête entre les différentes régions, et une valeur maximale de $\ln(n)$ pour une inégalité complète. L'indice de Theil autorise par ailleurs les comparaisons entre différents groupes de régions.

Partant des mêmes données, cet indice a été calculé pour la Chine de 1995 à 2008. L'étude du Graphique 2 révèle que de façon générale, sur la période 1995-2004, l'indice de Theil a oscillé autour d'une valeur moyenne de 0,54. On ne peut donc pas dire qu'il existe une réelle convergence entre les différentes régions chinoises sur ces dix années.

Graphique 2.

**Évolution de l'indice de Theil entre les régions chinoises
1995 à 2008**



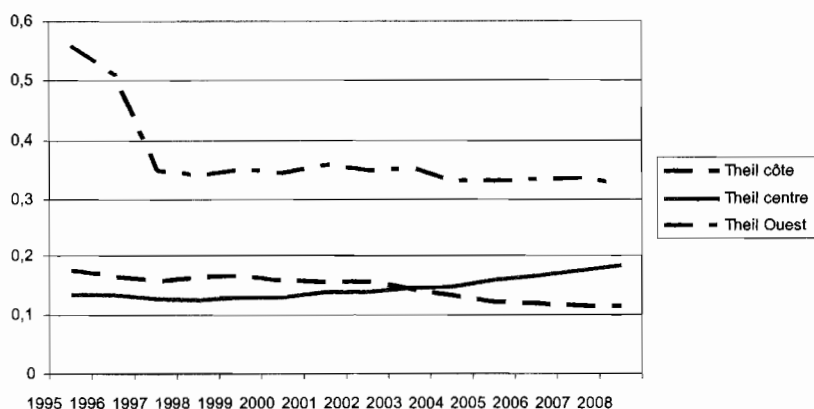
Source : calculs de l'auteur

Cependant, depuis 2004, on remarque une diminution de la valeur de l'indice de Theil, qui est passé de 0,52 à 0,42. Cette baisse traduirait le fait que les inégalités de revenu entre les différentes provinces chinoises tendraient à se réduire. Pourtant, cette tendance au niveau national cache

en fait de grandes disparités selon que les régions appartiennent à la Côte, à l'Ouest ou au Centre (Graphique 3).

Graphique 3.

Évolution de l'indice de Theil pour les provinces de la Côte, du Centre et de l'Ouest, 1995 à 2008



Source : calculs de l'auteur

Le calcul de l'indice de Theil pour les neuf régions côtières, exceptées les municipalités de Beijing, Tianjin et Shanghai⁷, met en évidence la présence d'une convergence du PIB par habitant de ces régions sur la période 1995-2008. L'inégalité de la répartition du revenu s'est donc réduite entre les provinces côtières. Ceci s'explique par le fait que les régions côtières sont les plus ouvertes sur l'extérieur et sont donc les premières bénéficiaires de la dynamique de croissance engendrée sur le territoire chinois.

À l'opposé, le calcul de l'indice de Theil révèle l'existence d'une divergence du PIB par tête au sein des régions du Centre de 1995 à 2008. Ceci laisse penser que ces provinces sont inégalement touchées par la diffusion de la croissance provenant des régions côtières.

Enfin, ce graphique souligne également que l'inégalité de revenu par habitant à l'Ouest s'est réduite de 1995 à 1997, mais qu'elle est restée

7. Les municipalités de Beijing, Tianjin et Shanghai sont exclues de l'étude car ce sont des provinces hyperindustrialisées et présentant depuis longtemps un niveau de développement largement supérieur à celui de l'ensemble des autres régions côtières. Leur prise en compte dans le calcul ne fait qu'élever le niveau de l'indice de Theil, mais ne change pas le fait qu'il existe bien une réduction des inégalités entre régions côtières.

stable depuis⁸. Il est donc difficile de conclure sur le fait qu'il existe une convergence intra-zone à l'Ouest, d'autant plus que l'indice de Theil reste élevé pour ces dernières régions (autour de 0,37 en moyenne, contre 0,14 au Centre et sur la Côte). Il semble donc que la croissance issue des régions côtières ait du mal à se diffuser vers les régions de l'Ouest de telle sorte que les inégalités de répartition du revenu puissent durablement se réduire dans cette zone.

La présence de clusters sur le littoral chinois, qui ont au fil du temps évolué vers des activités plus technologiques et à plus forte valeur ajoutée, a joué comme facteur aggravant sur les inégalités régionales dans le pays. Au final, trois grands ensembles régionaux se distinguent de plus en plus fortement. Tout d'abord, la Chine littorale, où se conjuguent ouverture, industrialisation et forte croissance. Elle concentre 43 % de la population sur 18 % du territoire. On peut y distinguer deux sous-ensembles. D'un côté, le quart Nord-est, qui va du Liaoning à Shanghai, en passant par Beijing et Tianjin. Cette zone est la plus industrialisée, et elle fournit près de deux tiers de la production du pays. De l'autre, une région secondaire, qui s'étend autour de Guangzhou dans le Guangdong, et qui est devenue la zone la plus dynamique du pays. Sa forte croissance repose sur les industries légères à faible valeur ajoutée (vêtements, chaussures, téléviseurs, etc.), et elle a été favorisée par les mouvements de délocalisation vers la Chine, ainsi que par l'arrivée d'investissements étrangers (notamment ceux venant de la diaspora chinoise).

Ensuite, le Centre de la Chine (44 % de la population et 20,6 % du territoire), fait figure de périphérie en voie d'intégration. Cette vaste région, à dominante agricole, fournit l'ensemble du pays en blé et en riz ; elle produit également de l'énergie pour la zone côtière. La densité de population dans les campagnes constitue un frein à la modernisation, mais quelques villes, comme Chongqing et Wuhan, dotées de grands complexes industriels d'État, s'accroissent rapidement. Enfin, la Chine de l'Ouest, qui constitue une périphérie peu développée. Cette zone souffre de son isolement et de son enclavement. Avec 13 % de la population sur 61,4 % du territoire, le peuplement de cette région est très discontinu, et les villes y sont rares.

Grâce au dynamisme de ses provinces côtières, la Chine s'affirme de plus en plus comme une grande puissance. La politique d'ouverture aux échanges internationaux et aux investissements directs étrangers, ainsi que le processus d'industrialisation actuel, qui sont à l'origine du miracle économique chinois, ont cependant contribué à l'aggravation des disparités. La zone prospère du littoral ne semble pas entraîner les provinces

8. La diminution de l'indice de Theil de 1995 à 1997 est en partie due au fait que pour les besoins de l'analyse, nous avons inclus la province de Chongqing dans celle du Sichuan, dont elle a été séparée en 1997.

intérieures, et les inégalités interrégionales sont soutenues et tendent même à s'accroître. Par conséquent, il convient d'identifier les freins à la diffusion du développement de la façade maritime vers les régions du Centre, et surtout de l'Ouest de la Chine.

Les freins à la diffusion du développement entre régions côtières et régions intérieures en Chine

Les autorités chinoises ont fait le choix de l'efficacité, aux dépens de l'équité : les inégalités régionales étaient donc justifiées au nom de la croissance économique. Les 6^{ème} et 7^{ème} plans (1983-1986 et 1986-1991) visaient ainsi à promulguer une croissance déséquilibrée, localisée sur la façade maritime. Par la suite, le développement devait se diffuser à l'intérieur des terres, grâce notamment aux transferts de technologie. Selon cette stratégie, qui a de nombreux fondements théoriques (Hirschman, 1958 ; Perroux, 1964 ; Krugman, 1991 et 1995), la concentration spatiale des activités économiques n'est pas appelée à durer. Au fil du temps, l'ensemble du territoire va pouvoir bénéficier de la croissance, grâce notamment à la mise en place d'effets d'entraînement. Cependant on constate aujourd'hui que la diffusion de la croissance entre provinces côtières et provinces intérieures a été freinée par de nombreux facteurs institutionnels.

M. Catin et C. Van Huffel (2004) pensent que les freins à la réduction progressive des inégalités régionales en Chine sont essentiellement d'ordre institutionnel. Ainsi, le protectionnisme régional, la faiblesse du commerce interne, les restrictions à la mobilité de la main-d'œuvre, les régimes de propriété des entreprises et les politiques d'urbanisation limitent l'attractivité et le potentiel de croissance des régions intérieures, empêchant de la sorte le pays de passer à l'étape 3 du développement.

Les conséquences du processus de décentralisation

M. Catin et C. Van Huffel (2004, 11) mettent en évidence un paradoxe. Bien que plusieurs études aient montré qu'un système politique décentralisé contribue en général à réduire le phénomène de concentration économique, en Chine, « *le processus de décentralisation a plutôt renforcé la segmentation territoriale* ».

Les deux auteurs s'appuient entre autres sur les travaux de X.B. Zhao et L. Zhang (1999), A. Young (2000) et M. Amiti et B.S. Javorcik (2005), qui montrent comment la décentralisation fiscale a pu conduire aux déséquilibres régionaux actuels. Le transfert d'autorité et de compétence a certes eu plusieurs vertus. Les autorités locales ont par exemple pu offrir des biens publics plus appropriés. Mais la décentralisation est également devenue un obstacle car elle a engendré un fort protectionnisme local. En effet, selon les moyens dont ils disposaient, les pouvoirs administratifs locaux pouvaient plus ou moins contrôler le commerce interrégional, en protégeant les travailleurs et les entreprises placés sous leur autorité, au moyen par exemple de droits de douane, d'attribution de permis d'entrée sur le marché local, ou d'immobilisation prolongée du fret entre les provinces (Wedeman, 2003). Par conséquent, la mise en œuvre d'un protectionnisme régional plus ou moins fort a engendré de grandes différences dans le degré d'ouverture des provinces chinoises.

M. Catin et C. Van Huffel (2004, 11) reprennent également l'étude de S. Poncet (2003) qui, en appliquant la méthode des effets-frontières⁹ aux provinces chinoises de 1987 à 1997, met en évidence la « *dichotomie entre ouverture croissante à l'international et relative fermeture interne* ». S. Poncet (2003) conclut à la réduction des échanges interrégionaux de 1987 à 1997. Le protectionnisme local, en entravant l'ouverture interne du pays, peut donc bien être considéré comme un frein à la réduction des inégalités interrégionales et à la diffusion du développement.

Par ailleurs, outre l'importance du protectionnisme régional pour expliquer l'inégale ouverture économique du territoire chinois, on peut également évoquer le rôle des infrastructures de transport et de télécommunication. Ainsi, comme le montrent M. Amiti et B.S. Javorcik (2004) à partir d'une analyse empirique portant sur 515 secteurs industriels au niveau provincial sur la période 1998-2001, les provinces dotées des meilleures infrastructures et les plus ouvertes aux échanges interprovinciaux attirent aussi davantage d'IDE.

De récentes études, comme celle de X. Fu (2004), ont cependant montré que dans un pays comme la Chine, où le commerce d'assemblage occupe une place importante, le lien entre le commerce extérieur et l'économie domestique est faible. En effet, les entreprises exportatrices chinoises font venir de l'étranger la majeure partie des inputs dont elles ont besoin pour produire des biens, qu'elles réexporteront par la suite. Elles sollicitent donc très peu les biens produits par les provinces de l'Ouest et du Centre. Ainsi, comme le souligne à juste titre M. Catin et C.

9. La méthode des effets-frontières consiste ici à comparer les flux d'échanges de chaque province de la Chine avec l'extérieur, aux flux d'échanges entre provinces chinoises. Elle permet ainsi d'apprécier de façon synthétique le degré de protection commerciale.

Van Huffel (2004, 11), « le secteur exportateur des zones côtières dépend davantage des migrations de main-d'œuvre des régions intérieures que de ses inputs intermédiaires ».

Les restrictions à la mobilité de la main-d'œuvre sur le territoire chinois

Afin de contrôler les migrations intérieures, le gouvernement chinois a, au début des années 1950, décidé de mettre en place un système très restrictif, dont l'instrument essentiel est le « *hukou* ». Le *hukou* est un livret d'enregistrement de résidence qui limite fortement la mobilité des travailleurs. Il en existe deux types : le *hukou* rural et le *hukou* urbain. Initialement, ce système interdisait à tout citoyen chinois, né dans la ville inscrite sur leur livret, de changer de résidence ou d'aller travailler dans une autre ville. Seul le *hukou* urbain permet à une personne de vivre et de travailler en ville, d'acheter un logement en bénéficiant de subventions, de scolariser ses enfants et de bénéficier d'une assurance médicale ou d'indemnités en cas de licenciement.

L'obtention d'un *hukou* urbain par le détenteur d'un *hukou* rural est très difficile. Depuis 1990, la réglementation sur le *hukou* a été assouplie, notamment dans les villes moyennes, mais les pré-requis à l'obtention du *hukou* urbain restent en vigueur et les grandes villes continuent de contrôler l'arrivée des migrants. L'impact négatif du contrôle des migrations sur les inégalités spatiales s'exprime surtout à travers la relation secteur urbain - secteur rural.

Au sein des provinces côtières, la croissance et l'assouplissement de la politique de contrôle des migrations ont permis à de nombreux travailleurs des zones rurales de trouver un emploi dans le secteur urbain ou dans les entreprises villageoises, appelées *Town and Village Enterprises (TVEs)*¹⁰. Le transfert de main d'œuvre entre zones rurales et zones urbaines a ainsi facilité le processus d'industrialisation de la façade maritime, comme le soulignent M. Catin et C. Van Huffel (2004, 12) : « Les Deltas du Yangtsé et de la Rivière des Perles sont les grands bénéficiaires de l'assouplissement de la politique de contrôle des migrations : ils accueillent environ 90 % de la « population flottante alimentée¹¹ par un chômage rural de l'ordre de 50% ».

10. Les TVEs sont des entreprises rurales collectives qui ont le mérite d'avoir permis à de nombreux ruraux de quitter le secteur agricole (où ils étaient souvent en situation de sous-emploi), tout en respectant le système du *hukou*, puisqu'elles sont implantées en zone rurale.

11. La population flottante est une population illégale, sans protection sociale, et donc très vulnérable. En Chine, elle représenterait aujourd'hui plus de 100 millions de personnes (Renard, 2006).

L'absorption du surplus de main-d'œuvre agricole a par conséquent permis une meilleure allocation des ressources, qui a été à l'origine de l'augmentation de la productivité et de la réduction des inégalités de revenus dans les régions côtières de l'Est de la Chine.

À l'opposé, les restrictions à la mobilité sont restées fortes dans les provinces intérieures, ce qui a empêché la réduction du sous-emploi agricole. Ainsi, en entravant la hausse des salaires et de la productivité au Centre et à l'Ouest, la politique du contrôle des migrations a contribué à accroître le différentiel de croissance entre provinces côtières et provinces intérieures.

Le régime de propriété des entreprises

Gipouloux (1998) montre également qu'au-delà des facteurs traditionnels contribuant à l'attractivité d'une province (son PNB, le degré de développement de ses infrastructures, le niveau d'instruction de sa population, et l'accès à un port¹²), il faut accorder une importance particulière au régime de propriété des entreprises, élément qui, selon lui, est déterminant dans le choix de localisation des investissements directs étrangers sur le territoire chinois.

Démurger (2000) remarque à ce sujet que la Chine côtière, qui regroupe les provinces les plus ouvertes et les plus dynamiques, est dominée par les activités de marché. Au contraire, les provinces intérieures, moins dynamiques et moins ouvertes, sont très marquées par l'industrie lourde fortement étatisée. Dans une étude concernant l'ensemble des provinces chinoises en 1996, Gipouloux conclut à l'existence d'un lien négatif entre le poids des entreprises étatiques dans la production industrielle brute d'une province et la présence d'investissements directs étrangers sur le sol de cette même province : « l'IDE progresse là où se désagrège l'emprise des entreprises d'État sur le système industriel » (Gipouloux, 1998).

Au Centre et à l'Ouest de la Chine, les entreprises étatiques totalisent plus de 60 % de la production industrielle¹³ en 1996 (ceci est particulièrement vrai dans les régions du Shaanxi, Guizhou, Yunnan, Qinghai, Ningxia et Xinjiang). Ces entreprises sont souvent très polluantes, faiblement rentables, et isolées les unes des autres du fait du manque d'infrastructures de transport. En raison du fort degré d'intégration de ce type d'entreprise, le développement d'un tissu industriel diversifié et de

12. Voir l'étude de Broadman et Sun (1997).

13. F. Gipouloux note cependant que le Sichuan fait figure d'exception puisque la part du secteur public dans cette province est en baisse (42 % en 1996).

relations amont/aval (notamment la sous-traitance) est fortement limité. Ces éléments constituent pourtant un atout important pour attirer des IDE. À titre d'exemple, dans une étude portant sur 20 secteurs industriels dans les provinces chinoises de 1992 à 1997, C. Batisse et S. Poncet (2004) montrent que les liens avec les fournisseurs expliquent près d'un quart de la localisation des activités. Par ailleurs, même si le contrôle du gouvernement central sur ces industries tend à décroître pour passer entre les mains des autorités locales, F. Gipouloux (1998) insiste sur le fait que le nationalisme économique peut constituer un frein à l'arrivée de capitaux étrangers : « le dilemme n'est pas le maintien de la "propriété du peuple entier" ou la privatisation, mais la souveraineté chinoise ou étrangère ».

À l'opposé, les régions côtières dépendent de moins en moins du secteur public ; le poids de ce dernier dans la production industrielle totale est en forte baisse depuis 1978. D'après F. Gipouloux, en 1996, les entreprises étatiques ne contrôlaient plus que 12,15 % de la production industrielle dans le Zhejiang, entre 21 et 25 % dans le Fujian, le Jiangsu et le Guangdong, et un peu plus de 30 % dans le Hubei et le Shandong. L'auteur souligne cependant que le poids de l'État est resté relativement fort dans les zones d'industrialisation ancienne, telles que le Liaoning (40 %), et les municipalités de Pékin (64 %) et Shanghai (57 %). À ce sujet, il remarque que « la croissance y est d'ailleurs moindre que dans les quatre foyers que sont le Guangdong, le Zhejiang, le Jiangsu et le Shandong ».

Aussi, la présence d'un nombre plus ou moins important d'entreprises étatiques dans une région donnée peut-elle, par un effet de repoussoir sur les investissements directs étrangers, être mobilisée pour expliquer en partie les différentiels de croissance entre la Chine côtière et la Chine intérieure, mais aussi entre provinces côtières.

Les politiques d'urbanisation

Gipouloux (1998) précise également que l'urbanisation « constitue un autre facteur déterminant la frontière entre les régions irriguées par l'IDE et celles où il pénètre difficilement ». L'accroissement de la population urbaine conduit à une hausse de la demande intérieure¹⁴, mais aussi à un élargissement des marchés solvables, ce qui constitue un facteur d'attractivité pour les investissements directs étrangers. Par ailleurs, la croissance urbaine va permettre l'exploitation d'économies d'agglomération et la diversification du tissu industriel, qui favoriseront à

14. Les travailleurs urbains ont en général des revenus supérieurs à ceux des travailleurs ruraux (notamment les travailleurs ruraux en situation de sous-emploi en Chine).

leur tour le développement. F. Gipouloux (1998) souligne que c'est dans les villes de petite et moyenne importance (moins de 200 000 habitants, ou entre 200 000 et 500 000 habitants), dont la création est relativement récente, que « les initiatives réformatrices ont été les plus marquées et la croissance la plus forte au cours des dix dernières années ». L'auteur explique que ces villes connaissent une croissance plus élevée grâce à leur tissu industriel diversifié (entreprises privées et collectives, joint-ventures, etc.), et également grâce au développement des services et des fonctions marchandes, au détriment des fonctions administratives.

Si la progression de l'urbanisation en Chine est spectaculaire – avec un doublement du nombre de villes en 10 ans qui atteint 640 en 1996 (Gipouloux, 1998) –, la répartition des villes sur le territoire est très inégalitaire. Dans les provinces du Centre et de l'Ouest, le rythme de création de villes est généralement très lent. À l'opposé, les provinces où le processus d'urbanisation est le plus actif sont situées sur la façade maritime. C'est d'ailleurs dans ces provinces que le déclin de la population agricole a été le plus rapide, et que l'industrialisation s'est le plus fondée sur le secteur privé. M. Catin et C. Van Huffel (2004) notent qu'en 2000, près de la moitié de la population urbaine¹⁵ était ainsi localisée dans les provinces côtières, contre 30 % dans les provinces du Centre et 20 % dans les provinces de l'Ouest. Les inégalités entre le secteur urbain et le secteur rural sont nettement moins marquées dans les provinces les plus urbanisées (Chen, 2002).

Aussi, le rééquilibrage des niveaux d'urbanisation entre régions côtières et intérieures pourrait constituer un « puissant levier de réduction de l'inégalité globale en minimisant les inégalités intra-régionales des régions du Centre et de l'Ouest » (Catin et Van Huffel, 2003). Les autorités chinoises semblent néanmoins vouloir agir pour corriger ces déséquilibres, puisque d'importants programmes de rénovation urbaine ont été lancés dans les capitales des provinces périphériques. On peut par exemple citer le cas de la ville moderne de Chengdu, capitale du Sichuan, qui a fait l'objet en 1993 d'un plan de revitalisation, ou plus récemment celui de la mairie du Wuhan, dans le Hubei, qui a présenté un plan de rénovation urbaine en avril 2008.

15. Le taux d'urbanisation en Chine était de 36 % en l'an 2000 et il a atteint 43,9 % en 2006 (NBSC - China Statistical Yearbook 2007).

Conclusion

La croissance des provinces côtières aurait dû se diffuser au sein des provinces intérieures. Cette diffusion a buté sur de nombreux facteurs institutionnels. La réduction des inégalités régionales devra donc passer la mise en place de politiques visant à réduire, voire à éliminer, ces freins institutionnels.

Conscientes que le maintien des disparités régionales peut nuire à la stabilité sociale et politique du pays, et à long terme à la croissance économique, les autorités chinoises ont décidé, lors du cinquième plan quinquennal (2001-2005), de donner la priorité à l'investissement public dans les régions de l'Ouest afin de les aider à mieux exploiter leurs avantages comparatifs internationaux. Par ailleurs, en 2004, le gouvernement chinois a mis en avant l'ambition de créer une « *société harmonieuse* » qui, selon le secrétaire général du Comité Central du Parti communiste chinois, Hu Jintao, serait une société démocratique, régie par la loi, basée sur l'équité et la justice, honnête et bienveillante, stable, vigoureuse et ordonnée, et dans laquelle les hommes vivent en harmonie avec la nature.

Dans cette optique, le plan quinquennal de 2006-2010 met l'accent sur « une croissance plus équilibrée, la réduction des inégalités et la protection de l'environnement » (Lemoine, 2006, 103). En effet, au delà des inégalités régionales, la Chine connaît également une recrudescence des inégalités sociales. De plus, sa forte croissance économique constitue une menace grandissante pour l'environnement. Le pays est le deuxième consommateur mondial de pétrole, ainsi que le deuxième émetteur de gaz à effet de serre. Ce plan quinquennal, même s'il montre que la Chine a pris conscience de sa situation, ne donne cependant que des objectifs indicatifs et reste très vague sur les moyens à mettre en œuvre. Or, au vu des déséquilibres actuels en termes d'inégalités régionales et sociales, et de ceux à venir en termes de vieillissement de la population, d'exode rural et de montée du chômage, il est nécessaire que les autorités chinoises prennent en compte les perdants des réformes qui ont favorisé l'émergence économique du pays et qu'elles se donnent les moyens de mettre en place une politique sociale afin de pérenniser la croissance.

Bibliographie

- Amiti M., Javorcik B.S. (2005), « Trade Costs and Location of Foreign Firms in China », *World Bank*, Policy Research Working Paper n°3564, April.
- Barro R.J. (1991), « Economic Growth in a Cross Section of Countries », *Quarterly Journal of Economics*, n°106, p. 407-443.
- Barro R.J., Sala-i-Martin X. (1995), *Economic Growth*, McGraw-Hill, New York.
- Batisse C., Poncet S. (2004), « Protectionism and Industry Localization in Chinese Provinces », *Journal of Chinese Economic and Business Studies*, Vol.2, n°2, May, p.133-154.
- Batisse C., Poncet S. (2005), « Déterminants de la localisation des activités en Chine : avantages comparatifs, forces géographiques et interventionnisme politique », *Économie Internationale*, n°100, p.63-88.
- Broadman H.G., Sun X. (1997), « The Distribution of Foreign Direct Investment in China », *World Bank*, Policy Research Working Paper n°1720.
- Brun J.F., Combes J.L., Renard M.F. (2002), « Y a-t-il une diffusion de la croissance entre les provinces chinoises ? », *Revue d'Économie du Développement*, n°3-4, p.61-72, Décembre.
- Bulard M. 2006, « La Chine aux deux visages », *Le Monde diplomatique*, p.12-13, Janvier.
- Catin M., Van Huffel C. (2003), « Concentration urbaine et industrialisation », *Mondes en Développement*, Vol.31, n°121, p.85-107.
- Catin M., Luo X., Van Huffel C. (2005), « Openness, Industrialization and Geographic Concentration of Activities in China », *World Bank*, Policy Research Working Paper n°3706, September.
- Catin M., Van Huffel C. (2004a), « Ouverture économique et inégalités régionales de développement en Chine : le rôle des institutions », *Mondes en développement*, Vol.32, n°128.
- Catin M., Luo X., Van Huffel C. (2004b), « Institutions, ouverture et inégalités régionales de développement en Chine », *The European Journal of Development Research*, Vol.16, n°4, p. 809-826, Winter.
- Catin M., Luo X., Van Huffel C. (2007), « Clusters et stratégie de développement en Chine », Documents de travail du LÉAD, n°2007-3.
- Chen A. (2002), « Urbanization and disparities in China: challenges of growth and development », *China Economic Review*, n°13, p. 407-411.

- Chen Z., Lu M., Wan G. (2004), « Globalization and Regional Income Inequality in China », *UNU- WIDER*, Discussion Paper n°2004/10, November.
- Chen Z., Lu M., Wan G. (2006), « Globalization and Regional Income Inequality: Empirical Evidence from Within China », *UNU- WIDER*, Research Paper n°2006/139, November.
- Démurger S. (2000), « *Ouverture économique et croissance en Chine* », Étude du Centre de Développement, OCDE, Paris.
- Fabre G. (2000), « Chine : le piège des inégalités », *La Documentation française*, Problèmes politiques et sociaux, n° 834, février.
- Fu X. (2004), « Limited Linkages from Growth Engines and Regional Disparities in China », *Journal of Comparative Economics*, n°32, p. 148-164.
- Fujita M., Hu D. (2001), « Regional Disparity in China 1985-1994 : the effects of globalization and economic liberalization », *The Annals of Regional Science*, Vol.35, n°3, p. 3-37.
- Fur A., Gentelle P., Pairault T. (1999), *Économie et régions de la Chine*, collection Coursus, Edition Armand Colin, Paris.
- Gipouloux F. (1998) « Intégration ou désintégration : les effets spatiaux de l'investissement direct étranger en Chine », *Perspectives Chinoises*, n°46, Mars-Avril, p. 6-14.
- Gipouloux F. (2006), *La Chine du 21ème siècle – Une nouvelle super puissance ?*, collection CIRCA, édition Armand Colin, Paris.
- Golub P.S. (1999), « Recentrer la croissance », *Le Monde Diplomatique*, p.16-17, Janvier.
- Henderson J.V. (2000), « The Effects of Urban Concentration on Economic Growth », *NBER*, Working Paper n°7503, January.
- Hirschman A. (1958), « *The Strategy of Economic Development* », Yale University Press.
- Jones D.C., Li C., Owen A.L. (2003), « Growth and Regional Inequality in China during the Reform Era », *China Economic Review*, Vol.14, n°2, p. 186-200.
- Kanbur R., Zhang X. (2001), « Fifty Years of Regional Inequality in China: a Journey Through Evolution, Reform and Openness », *Centre for Economic Policy Research (CERP)*, Discussion Paper n°2887, July.
- Krugman P.R. (1991), *Geography and Trade*, Leuven University Press and the MIT Press, Cambridge, MA.
- Krugman P.R. (1995), *Development, Geography and Economic Theory*, The MIT Press, Cambridge, MA.
- Lai M., Peng S., Bao Q. (2006), « Technology Spillovers, Absorptive Capacity and Economic Growth », *China Economic Review*, n°17, p. 300-320.

- Lemoine F. (2006), *L'économie de la Chine*, collection Repères, édition La Découverte, Paris.
- Lemoine F., Unal-Kesenci D. (2002), « Les industries extraverties en Chine : sources de dépendance ou de rattrapage technologique ? », *La lettre du CEPII*, n°213.
- Li S., Xu Z. (2008), « The Trend of Regional Income Disparity in the People's Republic of China », *ADB Institute*, Discussion Paper n°85, January.
- Lin J.Y., Liu P. (2006), « Development Strategies and Regional Income Disparities in China », *UNU-WIDER*, Research Paper n°2006/129, November.
- Lin J.Y., Cai F., Li Z. (2000), *Le miracle chinois - Stratégie de développement et réforme économique*, Economica, Paris.
- Lipton M., Zhang Q. (2007), « Reducing Inequality and Poverty During Liberalisation in China: Rural and Agricultural Experiences and Policy Options », *PRUS*, Working Paper n°37, April.
- Liu X., Buck T. (2007), « Innovation Performance and Channels for International Technology Spillovers: Evidence from Chinese High-tech Industries », *Research Policy*, Vol.36, n°3, p. 355-366.
- Ma L., Schmitt F. (2006), « Réformes économiques et inégalités en Chine : évolution des inégalités selon les régions et entre urbains et ruraux », in Shy, Y., Hay F., (Dir.), *La Chine : forces et faiblesses d'une économie en expansion*, Presses Universitaires de Rennes, Rennes.
- McLellarr F.L., Vinning D.R. (1995), « Population concentration in less developed countries: new evidence », *Papers in Regional Science*, 74, 3.
- Martin W., Dimaranan B., Hertel T., Ianchovichina H. (2000), « Trade Policy, Structural Change and China's Trade Growth », *Center for Economic Research on Economic Development and Policy Reform*, Working Paper n°64, Stanford University, August.
- National Bureau Of Statistics Of China (NBSC) (2007), *China Statistical Yearbook*, China Statistics Press, Beijing. Disponible sur: <http://www.stats.gov.cn/english>
- Perroux F. (1964), « *L'économie du XXème siècle* », PUF, Paris.
- Pin J.L. (1999), « L'ouverture économique de la Chine (1978-1999) – Au profit de qui ? », *Notes et études documentaires*, n°5090, Mars.
- Poncet S. (2007), « Les investissements directs en Chine », numéro spécial des notes de Synthèse du Ministère des transports, de l'Équipement, du Tourisme et de la Mer.
- Qian Y. (2003), « How Reform Worked in China », Chap.11, in Rodrik, D. (Dir.), *In Search of Prosperity: Analytic Narratives on Economic Growth*, Princeton University Press, Princeton.

- Renard M.F. (2006), « Inégalités et soutenabilité de la croissance chinoise », *Revue Agir*, n°26-27 : *Équations chinoises*, Mai.
- Rodrik D., Rodriguez F. (2000), « Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to the Cross-National Evidence », in Bernanke B., Rogoff, K. (Dir.), *NBER Macroeconomics Annual 2000*, Cambridge, MA, MIT Press.
- Sigurdson J. (2005), *Technological Superpower China*, Edward Edgar, Cheltenham.
- Theil H. (1967), *Economics and Information Theory*, North-Holland Publishing Company, Amsterdam.
- Wedeman A. (2003), *From Mao to Market: Rent Seeking, Local Protectionism, and Marketization in China*, Cambridge University Press, New York.
- Wei Y., Liu X. (2006), « Productivity Spillovers from R&D, Exports and FDI in China's Manufacturing Sector », *Journal of International Business Studies*, n°37, p. 544-557.
- Williamson J.G. (1965), « Regional Inequality and the Process of National Development: A Description of the Patterns », *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 13, N°4, Part 2, p. 1-84.
- Young A. (2000), « The Razor's Age: Distortions and Incremental Reform in the People's Republic of China », *Quarterly Journal of Economics*, Vol.115, p. 1091-1135.
- Zhao X.B., Zhang L. (1999), « Decentralization Reforms and Regionalism in China: a Review », *International Regional Science Review*, Vol.22, n°3, p. 251-281.

L'émergence en Inde : le rôle décisif des économies politiques infranationales

Loraine Kennedy, Kim Robin, Diego Zamuner¹

Dans les études comparatives du capitalisme, l'État-nation est l'unité d'analyse privilégiée. Les formes institutionnelles constitutives d'un mode de régulation donné concernent le territoire national. Il s'agit généralement d'institutions formelles. Seules, elles ne permettent pas de rendre compte des résultats d'actions coordonnées qui dépendent également de règles informelles et de connaissances s'appuyant sur l'expérience concrète (Hall and Soskice, 2001). Il sera question ici d'interactions aux échelles mésoéconomiques et locales, conditionnées par la culture commune des acteurs² et leurs réactions face à certains événements.

La taille de l'Inde, sa structure fédérale et surtout sa très grande diversité culturelle n'autorisent pas l'appréhension de son économie à la seule échelle macroéconomique. La onzième puissance économique mondiale est constituée de nombreuses économies locales et régionales imbriquées dans des contextes sociaux et institutionnels spécifiques. En même temps, les 28 États fédérés forment une Union, dont les principes de gouvernement sont définis par une Constitution, et sont régis par un même appa-

1. Ce texte est le produit d'un programme de recherche au Centre de Sciences Humaines (CNRS-MAEE) à New Delhi. Nous remercions F. Weil pour sa relecture attentive.

2. Entendue comme une compréhension partagée (*shared understanding*).

reillage administratif et juridique. Ils font partie d'un marché unique dont la gestion macroéconomique et monétaire, assurée par le gouvernement central, s'applique à l'ensemble du territoire. Il n'en demeure pas moins que les facteurs de production, leur prix et leur reproduction dépendent encore en grande partie de processus infranationaux.

Sans parler de *variantes* du capitalisme indien, nous insisterons sur l'idée d'économies régionales régulées par des comportements et des mentalités instituées et historiquement constituées. Ce qui n'empêche pas ces économies d'être très sensibles aux forces économiques opérant à d'autres échelles, y compris globales. L'étude récente de Paul (2005) montre que des États infranationaux aux États-Unis et au Canada font preuve de comportements très contrastés, enracinés dans leurs cultures politiques respectives, à l'égard des politiques néolibérales et de la mondialisation. Nous verrons qu'en Inde aussi le comportement des États à l'égard de la libéralisation et de l'ouverture économique préconisées depuis une vingtaine d'années par New Delhi varie.

À l'origine de cette étude, la croissance régionale très inégale en Inde et aggravée depuis l'adoption des réformes économiques du début des années 1990. Les inégalités régionales soulignent à quel point les territoires infranationaux font preuve de dynamiques singulières. La première partie passe en revue les débats très vifs que provoque cette question en Inde. Dans la deuxième partie, on confronte les différentes réformes économiques mises en œuvre dans les États fédérés, en distinguant les politiques de promotion économique qui visent à attirer des investissements et les réformes structurelles. Ces réformes sont l'expression d'économies politiques distinctes émanant de systèmes politiques régionaux. Pour discuter cette hypothèse, nous mobilisons des travaux récents qui portent sur quatre États aux profils distincts : l'Andhra Pradesh, l'Haryana, le Kerala et l'Orissa. Sous forme de narratives, il s'agit de qualifier les compromis sociaux qui sous-tendent les choix politiques observés.

Le présent chapitre propose donc de modifier le regard habituel sur l'émergence indienne comme produit d'un modèle économique-politique unique. Les dynamiques catalysées par les réformes économiques, mais aussi les structures et dynamiques antérieures qui expliquent dans chaque cas l'ampleur et la nature des réformes, donnent lieu à des trajectoires très différentes suivant les régions. Plus que cela, la variété tant des approches des dirigeants politiques (discours politiques, adoption de politiques publiques) que des performances infranationales, ne permet pas de déceler un processus de convergence.

Débat national et controverse autour de l'impact des réformes sur les inégalités entre États

La période 1950-1980 se caractérise par un taux lent de 3,5 % par an en moyenne, soit une croissance du PIB par tête de seulement 1,3 % par an en moyenne. À partir des années 1980, on observe un décollage graduel (5,5 %) qui culmine dans les années 1990 avec des pics de 7 à 8 %. Dans la décennie suivante, la croissance se maintient à un taux de 8 % ou plus, à l'exception de 2009 (6,8 %) avec la crise financière mondiale. En 2010, elle dépasse de nouveau les 8 %.

Les rapports de cause à effets entre la phase de croissance soutenue et l'adoption de réformes économiques font l'objet de débats vigoureux en Inde, rejoignant en cela des débats plus larges sur les « pays émergents » (Piveteau, Rougier 2010). Les uns y voient un lien direct, les autres le produit de décisions antérieures aux réformes, voire le résultat de « fondamentaux » propices. Tout un corpus de travaux se penche ainsi sur la périodicité, la trajectoire de la croissance, l'amélioration de la productivité, etc. Un fait semble désormais admis : le démarrage de la croissance dans la décennie 1980 se produit *avant* la mise en place d'un programme d'ajustement structurel en 1991 (Rodrik et Subramanian, 2004).

Les différences de niveau de vie entre États indiens restent très marquées. En 2004-2005, le PIB par tête de l'État le plus riche, le Punjab, était environ 4,7 fois supérieures à celui du Bihar, l'État le plus pauvre. De nombreuses études comparent la performance économique des États indiens, de même que leur profil en termes de développement humain, et tentent d'expliquer leur classement relatif à l'aide d'indicateurs. Certaines désignent les bons élèves des réformes en considérant une performance économique induite (Bajpai and Sachs, 1999) alors que d'autres suivent une démarche plus neutre (World Bank, 2007).

Le débat porte en fait sur la convergence ou la divergence économique entre les États indiens. Cette question revêt une importance particulière dans la mesure où le gouvernement indien a toujours mis en avant la réduction des inégalités entre États³. Pour la période antérieure aux réformes (1960-1990), plusieurs auteurs ont montré que les niveaux et taux de croissance de la production par tête tendaient à converger. Les États initialement les plus pauvres ont eu une croissance plus rapide que les plus aisés (Dholakia 1994 ; Cashin and Sahay 1996). À l'inverse, pour la période 1960-1995, G. Rao *et al.* (1999) ou Dasgupta *et al.* (2000) obser-

3. Encore aujourd'hui, la poursuite d'une croissance inclusive, mieux répartie géographiquement et socialement, est donnée comme l'un des objectifs premiers du 11^e plan quinquennal (2007-2012).

vent une divergence entre les États en matière de PIB par tête, contredisant ainsi la théorie néoclassique.

Pour la première décennie post-réformes, en revanche, Singh et Srinivasan (2002) et R.H. Dholakia (2003) ne trouvent aucune tendance ni à la baisse ni à la hausse des inégalités. Ghosh et Chandrasekhar (2003) soulignent que la place des États au classement de la production par tête n'a guère évolué : le Punjab, l'Haryana et le Maharashtra demeurent les États les plus riches, le Bihar et l'Orissa les plus pauvres. Cependant, le coefficient de Gini mesurant les inégalités du revenu par tête moyen entre les 14 États les plus peuplés a nettement augmenté depuis les années 1980 et plus encore à partir des années 1990. Alors que ce coefficient était de 0.152 en 1980-81, et de 0.175 en 1989-90, il était de 0.233 en 1998-99 (Ahluwalia, 2000).

Malgré cette évolution contraire aux objectifs politiques du gouvernement indien, Ahluwalia (2000) rappelle que tous les États riches ne se sont pas enrichis au même rythme et que les États les plus pauvres ont aussi connu une croissance – même faible – de leur PIB par tête⁴. Parmi les États choisis pour illustrer notre propos dans ce chapitre, seul l'Orissa a vu sa croissance s'intensifier au cours des années 1990 par rapport aux années 1980. De 1993 à 1998, le PIB par tête y a crû en moyenne de 2.61 % par an (contre 1.37 % sur la période 1983 à 1994). L'Haryana (l'un des États les plus riches en 1990) a connu une croissance plus faible que durant la décennie précédente et moins rapide que la moyenne indienne⁵. Le Kerala et l'Andhra Pradesh ont eux aussi vu leur croissance ralentir par rapport aux années 1980. Quant aux États les plus pauvres comme l'Orissa, le Bihar, l'Uttar Pradesh ou le Madhya Pradesh, leurs taux de croissance ont été plus forts durant la décennie suivant les réformes, mais ils demeurent très inférieurs à la moyenne nationale.

L'étude de Sachs, Bajpai et Ramiah (2002), qui porte sur une plus longue période (1980-1998), soutient la thèse de la divergence entre les 14 États les plus peuplés. Selon les auteurs, les États les plus riches ont eu tendance à croître plus rapidement.

Si l'on se penche sur d'autres indicateurs de richesse et de développement, comme le taux de pauvreté ou le taux de mortalité infantile, le débat se complexifie. Alors que dans les années 1980, la différence entre les taux de pauvreté des États les plus riches et des États pauvres avoisinait les 7-8 %, en 1997 cette différence était de 18 % (Mehta et Shah, 2003). Pour Dholakia (2003), les disparités de taux de pauvreté entre

4. Montek Singh Ahluwalia est un des architectes des réformes de 1991. Après une carrière à la Banque Mondiale (de 1968-1979), il rejoint le gouvernement indien en tant que conseiller économique auprès du Premier Ministre et haut responsable dans plusieurs ministères. Depuis 2004, il occupe le premier poste à la Planning Commission.

5. Moyenne des 14 États les plus peuplés.

États ont augmenté de 1993 à 2000 alors qu'elles étaient restées stables sur la période 1983-1994. En 1980, le Bihar, l'Uttar Pradesh et l'Orissa accueillait 37.5 % de la population indienne vivant sous le seuil de pauvreté, tandis qu'en 2000, 46 % des pauvres vivaient dans ces trois seuls États (Ahluwalia, 2000).

Les écarts de niveaux de développement, mesurés par l'Indice de développement humain (IDH), se seraient réduits depuis les années 1980, suggérant une meilleure couverture des services sociaux de base après les réformes (Dholakia 2003). Ce constat ne vaut pas en matière d'alphabétisation et de taux de mortalité. Les États où les réductions en matière de mortalité infantile ont été les plus importantes ne sont pas ceux qui, en 1961, avaient les plus forts taux de mortalité. Les plus faibles progrès ont eu lieu en Orissa – un État avec un des taux de mortalité infantile les plus élevés déjà en 1961. Au Kerala, la réduction a été spectaculaire alors même qu'en 1961 la mortalité infantile y était relativement faible (Government of India, 2009).

Des inégalités régionales sont également pointées au sein même des États. Les investissements privés ont été le principal moteur de la croissance économique durant les années 1990 et ont ainsi indirectement favorisé la divergence entre États (Rao et alii, 1999 ; Ahluwalia, 2000 ; Singh et Srinivasan, 2002). Ce sont les États les plus avancés qui ont le plus bénéficié d'un accroissement des flux d'investissements durant la période post-réformes, laissant à la traîne les régions les moins industrialisées (Chakravorty, 2000).

In fine, il convient de souligner que les situations sont diverses, et les signes de convergence ou de divergence varient selon les indicateurs ou le degré de désagrégation des indicateurs. Au Tamil Nadu et au Maharashtra, dans le peloton de tête des États les plus riches, les inégalités de dépenses par tête⁶ sont les plus élevées (Ghosh and Chandrasekhar, 2003). Une analyse par district, unité administrative locale équivalente des départements, montre qu'au Maharashtra 82 % des districts se classent dans la catégorie des bas revenus (Purohit, 2008). Au Karnataka, État aux revenus modestes, et dans l'Orissa, le pourcentage de districts à inclure dans la catégorie des bas revenus est respectivement de 74 % et de 67 %. Cette réalité statistique montre que le développement économique ne touche qu'une minorité de districts et que le niveau d'inégalités n'est pas moins fort pour les États les plus aisés (Purohit, 2008).

Les études empiriques ne permettent donc pas de clore un débat dont la nature, on l'a vu, reste éminemment politique. Pour autant, force est de constater que la convergence des territoires promise par la théorie néo-classique n'opère pas. Les trajectoires régionales font preuve d'une cer-

6. Coefficient de Gini de 0.398 en 1999 au Tamil Nadu et de 0.345 au Maharashtra.

taine autonomie dont nous proposons de comprendre l'origine à l'appui d'une économie politique comparée des réformes suivies par quatre États.

Chronologie des réformes et des recompositions induites

Les réformes à l'échelle nationale

Les réformes timides mais substantielles entreprises à partir du milieu des années 1980 par le gouvernement de Rajiv Gandhi ont contribué à déréglementer l'économie nationale en assouplissant les procédures d'investissement. Ces réformes « pro-business » visaient essentiellement à améliorer l'environnement pour les entreprises existantes, à augmenter leurs profits, et non pas à améliorer le fonctionnement des marchés (Rodrik et Subramanian, 2004). En revanche, les réformes des années 1990, plus profondes, avaient pour but la libéralisation du marché. L'appareil de gestion centralisée de l'économie est alors démantelé. La plupart des contrôles sur les entreprises et sur les investissements sont supprimés. Des mesures fortes sont prises pour libéraliser le commerce et favoriser les investissements étrangers, comme la baisse des droits de douane, la dévaluation de la roupie, de premiers pas vers une convertibilité de la monnaie. L'économie indienne s'ouvre à la concurrence internationale.

En diminuant la participation directe de l'État dans l'économie et en réduisant de nombreuses sources de revenus, licites (droits de douane) ou illicites (rentes liées au système de permis/licences), les réformes ont eu des répercussions sur les relations financières entre l'Union et les États, et entre les États et les institutions de gouvernement local. Sans négociation préalable, les réformes entraînent une redéfinition de la gouvernance fédérale. L'Union délègue une part de la réforme aux États contraints de s'impliquer dans la recherche de ressources.

Ces recompositions se soldent par une certaine décentralisation qui place les États en situation de pouvoir influencer l'environnement économique (au sens du climat des affaires). La libéralisation des contrôles sur la localisation des investissements met en concurrence les territoires et les politiques régionales. Au-delà d'un mimétisme apparent dans les stratégies d'attractivité, une analyse plus fine laisse voir des différences interrégionales importantes, en particulier dans l'attitude des élites politiques et dans les instruments déployés.

Les réformes à l'échelle infranationale

La libéralisation économique étend les prérogatives des États fédérés dans des domaines clés du développement. Jusqu'alors, les États indiens n'avaient pas vraiment de prise sur la localisation des investissements⁷. Avec les réformes, il se retrouvent en situation de compétition directe les uns par rapport aux autres.

Du fait de l'unité administrative de l'Union, les leviers dont ils disposent restent contenus. Ils ne comprennent pas le taux de change, la masse monétaire où les impôts principaux. En revanche, c'est bien à leur niveau que se forment les institutions et que se met en place une « gouvernance » économique favorable à l'investissement : réactivité et écoute de l'administration, transparence des décisions, respect des contrats, etc.

Si l'État n'a pas toujours de pouvoir direct sur le coût et la disponibilité des moyens de production, il peut agir sur de nombreux facteurs clefs de l'investissement privé. C'est le cas des réseaux (routes, électricité, eau) et des infrastructures sociales (écoles, dispositifs sanitaires). Des mesures incitatives sous forme de subventions en nature ou en espèces (terrain ; garantie d'approvisionnement sans interruption de l'électricité, de l'eau, des télécommunications haut-débit ; exemption, réduction ou report des taxes ; simplification et assouplissement des procédures), peuvent être redoublées par des réglementations spéciales *ad hoc* liées à des considérations spatiales ou sectorielles (installation au sein d'une zone spécialisée dans des secteurs de pointe) ou à des montages de financement.

La première décennie suivant la libéralisation est marquée par une surenchère des politiques d'attractivité. Cette fuite en avant amène le gouvernement central à mettre fin en 1999 à certaines pratiques concurrentielles des États, telles que les exemptions de plus en plus importantes de taxes à la vente (*sales tax*), le principal levier fiscal dont disposent alors les gouvernements régionaux. Ces derniers se replient sur d'autres leviers, souvent moins transparents, comme la gestion foncière restée de la responsabilité des États régionaux (enregistrement, échange, redistribution).

Si les politiques de « promotion économique » qui cherchent à répondre aux attentes des investisseurs potentiels se ressemblent – les documents officiels l'atteste : cibles sectorielles, partenariats public-privés pour la construction des infrastructures, etc. –, la réalité de l'environnement local continue de varier d'un État à un autre.

7. Déjà certains États étaient plus agressifs que d'autres en démarchant des investisseurs et en suivant des dossiers auprès des ministères à New Delhi. Voir notamment Sinha (2005).

Les expériences contrastées de quatre États

Dans l'**Orissa**, les investissements privés ont connu une croissance très importante dans la période suivant les réformes et particulièrement dans les secteurs miniers et métallurgiques. De 2002 à 2007, la croissance a été portée essentiellement par les secteurs de la métallurgie, des télécommunications, du commerce, de l'hôtellerie et de la restauration, qui sont respectivement en progression de 19 % (13 points de plus que la moyenne nationale⁸), 20 % et 14 % (World Bank, 2008 : 21).

La stratégie principale du gouvernement s'est appuyée sur l'exploitation de ressources naturelles exceptionnelles en attirant des investisseurs (indiens et étrangers) capables techniquement de les extraire et de les exploiter (Government of Orissa, 2007)⁹. La politique du début des années 2000 se décline en trois objectifs principaux : la simplification des démarches administratives, les incitations fiscales et l'amélioration des infrastructures.

En 2007, une nouvelle politique industrielle vise à renforcer la promotion et à faciliter les investissements. La « *Team Orissa* » symbolise les efforts du gouvernement pour séduire les entrepreneurs. Sous l'autorité directe du *Chief Minister*, cette structure fournit des conseils pratiques en matière juridique ou économique, essentiellement *via* un site internet. Le gouvernement procède également à la vente de terrains lui appartenant à des prix réduits, offre aux investisseurs des rabais sur l'électricité ainsi que d'autres subventions fiscales. L'approche incitative qui prévaut reste, pour certain, insuffisante pour parvenir à orienter les investissements sur la voie du développement¹⁰. Néanmoins, force est de constater une nette réduction du temps nécessaire pour créer une entreprise et exécuter ses contrats (World Bank, 2008).

Parallèlement, le gouvernement a choisi d'encourager les investissements dans les infrastructures sous la forme de partenariats public-privé. En 2008, 27 projets d'infrastructure de ce type totalisaient 2 855 milliards USD (World Bank 2008). La création de technopôles complète l'offre. Par exemple, dans la capitale Bhubaneswar, plusieurs grandes tours fournissent des infrastructures aux entreprises de haute technologie. En 2005, le gouvernement indien adopte une loi autorisant et encadrant la mise en place par les États de zones économiques spéciales (SEZ). Dans l'Orissa,

8. L'abolition en 1994 de la politique nationale d'égalisation des prix du fret pour les minerais (*Freight Equalization Policy*) a profité à l'État.

9. L'entreprise d'acier Sud-Coréenne POSCO prévoit d'investir 12 milliards de dollars d'ici à 2016, soit 70 % du PIB de l'État. Elle doit pour cela obtenir l'aval du gouvernement central qui, sous la pression des ONG, a ordonné une expertise environnementale.

10. Entretien avec Saurabh Garg, IAS, Commissioner, Industries Department, réalisé à Bhubaneswar le 20 août 2009 par L. Kennedy et K. Robin.

10 SEZ dédiées à l'industrie de la métallurgie et aux technologies de l'information et de la communication sont en place, six autres reçoivent une autorisation de principe.

Malgré ces initiatives et les efforts du gouvernement, comparativement, le climat d'investissement dans l'Orissa n'est pas bien évalué. L'indicateur de G. Iarossi (2009)¹¹, classe l'Orissa dans le dernier tiers des États indiens, en raison principalement du coût des inputs. Mieux noté que la moyenne sur les variables subjectives, la variable « corruption » fait problème, ce que confirment nos entretiens sur place. La question semble prise au sérieux par le gouvernement, mais malgré une campagne de grande ampleur après le limogeage de fonctionnaires, la corruption demeure présente à un haut niveau.

En dépit d'une croissance rapide, près de la moitié de la population vit en dessous du seuil de pauvreté. D'importantes disparités géographiques et sociales existent. L'incidence de la pauvreté dans la région Sud est près de trois fois supérieure au taux de pauvreté de la région côtière (de Haan et Dubey, 2005). S'y ajoutent des inégalités sociales frappantes. La proportion des populations tribales (dites *scheduled tribes*, ST) et des basses castes (*scheduled castes*, SC) dans la population totale est respectivement de 22 % et de 16 %. Or ces deux groupes sociaux sont surreprésentés parmi les pauvres. Les ST représentent 41 % des pauvres et les SC, 23 %. Loin de s'estomper, ces inégalités sociales se creusent dans la mesure où l'incidence de la pauvreté diminue plus vite au sein des autres groupes sociaux (de Haan et Dubey 2005). Les populations les plus pauvres tendent à se concentrer dans les espaces les plus marginalisés et difficiles d'accès, si bien que la dimension sociale des inégalités se superpose à la dimension spatiale.

Le **Kerala** fait également figure d'exception. Cet État dispose d'infrastructures physiques et sociales excellentes, mais pour autant il n'est pas attractif pour les investisseurs.

Son indice de développement humain est de loin le plus élevé du pays ; le taux d'alphabétisation est supérieur de plus de 25 points à la moyenne nationale (91 % vs. 65 %). Ces performances remarquables sont largement dues à la politisation très élevée de sa population, fait de société dont les racines remontent à la fin du 19^e siècle. Toutefois, ce modèle a atteint ses limites et le manque de dynamisme économique ne permet plus de le financer. Ce sont les remises des Kéralais migrants renvoyées au pays qui soutiennent un grand nombre de ménages et soutiennent

11. Cet indicateur s'appuie sur l'enquête de la Banque Mondiale sur le climat d'investissement en Inde. L'enquête a été réalisée par entretiens en face-à-face auprès de 4 000 entrepreneurs dans 16 États. G. Iarossi distingue une dimension objective (coûts) et une dimension subjective (perceptions).

l'économie locale. Un niveau très élevé de compétition politique, marquée par des alternances politiques quasi systématiques, maintient la pression sur les gouvernements pour assurer un niveau minimal de services. Mais la nécessité de renouer avec la croissance est devenue urgente dans les années 1990 au fur et à mesure que les transferts du gouvernement central ont diminué et que d'autres États ont amélioré leurs performances économiques. En apparence, les réformes économiques promues par New Delhi n'ont pas retenu l'attention des gouvernements du Kerala. Fiers de leur autonomie politique, manifestée par un niveau de vie supérieur au reste du territoire, ils ont mis des années à infléchir leurs politiques.

Sur une période de 25 ans environ, l'engagement effectif des gouvernements à l'égard des objectifs officiels a varié au rythme des alternances politiques (Zamuner, 2009). Depuis 1980, la politique industrielle, conforme à l'approche nationale des « meilleures pratiques », n'a pas subi d'importantes modifications si ce n'est la réduction progressive des incitations fiscales au secteur privé. Cependant, la politique d'attraction des investissements privés est marquée par des variations considérables. En 1987, le gouvernement porte la politique industrielle au rang de la toute première priorité. Quelques années plus tard, elle n'est plus qu'une réponse nécessaire à la concurrence féroce des autres États¹². Cela se traduit par d'importantes variations dans la mise en place de la politique industrielle, qu'il s'agisse des montants accordés au poste « services économiques » ou du nombre de fonctionnaires dédiés.

Soulignant la complexité des appareils étatiques et leurs contradictions internes, les enquêtes menées au Kerala ont révélé un hiatus entre l'attitude des hauts responsables politiques et celle des fonctionnaires de terrain, censés mettre en œuvre les politiques. Le *Kerala State Industrial Development Corporation* (KSIDC) est un cas d'espèce. C'est une agence publique dont la vocation est de soutenir les projets d'investissement privé et à capital mixte en vue de fournir des infrastructures. Sans le soutien effectif de leurs patrons politiques, les initiatives des fonctionnaires du KSIDC n'aboutissent pas. En même temps, les acteurs du secteur privé semblent mal informés des programmes d'accompagnement proposés par le KSIDC. Une autre étude, qui examine le taux de conversion effective des projets d'investissements en opérations concrètes, corrobore la difficulté du Kerala à mener à terme les négociations avec les investisseurs potentiels : son taux de succès n'était que de 16 % par rapport à 60 % pour le Maharashtra (Blaudin de Thé, 2008).

La discontinuité des politiques industrielles s'expliquent en grande partie par le système politique régional caractérisé par une alternance

12. Entretiens de D. Zamuner avec deux hauts représentants du gouvernement du Kerala sous couvert de confidentialité, Trivandrum, octobre 2008.

politique régulière entre deux grandes coalitions : le front de gauche (*Left Democratic Front*), mené par un des partis communistes (CPI-M), et le front centriste (*United Democratic Front*), mené par le parti du Congrès. Ce dernier soutient en général une politique plus libérale, comme en 1991 où, au pouvoir à New Delhi, il introduit les réformes économiques. La coalition Front de gauche est caractérisée traditionnellement par une idéologie communiste combative et démocratique, mais dont la portée pratique diffère en fonction de la faction qui domine – les réformistes soutiennent le développement du secteur privé sans avoir toujours été en mesure d'imposer leur ligne.

La croissance plus soutenue au Kerala dans les années 1987-1995 n'a pas été maintenue. Elle a laissé place à une période d'hostilité du gouvernement régional à l'égard de la ligne libérale de New Delhi et, concomitamment, à la méfiance des investisseurs privés.

Dans l'**Haryana**, en revanche, on observe une grande stabilité tant de la ligne politique que de l'engagement des responsables. En dépit là aussi d'alternances entre le parti du Congrès et des formations régionales, un consensus large, implicite, parmi les acteurs politiques majeurs, s'impose en faveur d'un programme de « modernisation » économique (industrie, urbanisation, services). L'économie de l'État est parmi les plus performantes de l'Inde en termes de revenu par tête et de croissance (cf. Annexe), avec une progression de l'ensemble des secteurs de son économie. La Révolution Verte entreprise dans les années 1960 a augmenté de manière très importante les rendements de la région connue, avec le Punjab¹³, pour être le grenier à blé et à riz du pays. Depuis la décennie 1980, son développement industriel est assez spectaculaire, notamment à proximité de Delhi (districts de Gurgaon et de Faridabad). Plus de 75 % de la production manufacturière provient du secteur formel, ce qui indique la présence de firmes de taille importante. L'Haryana offre donc un contraste saisissant dans l'économie nationale : 980 usines ont été créées entre 2002 et 2007 et les emplois industriels ont augmenté de 140 000 dans le seul secteur formel¹⁴. Les activités tertiaires sont en pleine croissance (finance, immobilier, services informatiques aux entreprises), notamment à Gurgaon, ville satellite de Delhi.

L'analyse des politiques industrielles menées depuis vingt ans indique un premier changement après 1997. Jusqu'alors, la stratégie s'appuyait sur des avantages fiscaux généreux pour attirer les entreprises. À partir de 1997, l'accent est mis sur le développement des infrastructures au moyen de partenariats avec le secteur privé (*infrastructure-led growth*). De ma-

13. L'Haryana et le Punjab ont formé un seul État jusqu'en 1966 lorsque les revendications Sikhs ont abouti à une scission. Ils partagent aujourd'hui une capitale, Chandigarh.

14. Données du Labour Commissioner, Government of Haryana, décembre 2008.

nière générale, les gouvernements se sont montrés accommodants envers les investisseurs, s'efforçant de simplifier les procédures au moyen d'un guichet unique pour les autorisations, assouplissant les pratiques d'inspection des usines et admettant des attestations sur l'honneur de la part des entreprises pour vérifier leur conformité aux lois du travail. Depuis le milieu des années 1990, le gouvernement se charge de constituer un stock foncier (*land bank*) afin de faciliter les projets industriels qui exigent de grandes parcelles à proximité des hubs de transports.

L'Haryana a le très grand avantage d'entourer Delhi sur trois côtés ; une proportion non négligeable de son territoire se situe dans la région capitale (*National Capital Region*). Cette agglomération de 24 millions d'habitants connaît un dynamisme remarquable depuis quelques années et vient de dépasser la région métropolitaine de Mumbai. Les décideurs politiques de l'Haryana sont pleinement conscients de cet avantage comparatif et multiplient leurs actions dans cette zone, notamment sous forme d'investissements publics dans les infrastructures tant classiques (routes) que spécialisées (plateformes de production). Pour faciliter les relations avec les industries sur place et avec des investisseurs potentiels, le gouvernement régional a ouvert à Gurgaon des branches de certains départements et décentralisé certains services.

La littérature souligne l'importance des capacités institutionnelles des gouvernements pour accompagner les investisseurs et les projets à terme (Sinha, 2005), y compris pour les États pauvres (Ahluwalia, 2000). Cette capacité dépend de nombreux facteurs dont les ressources humaines, la qualité de la gouvernance, l'environnement politique, etc. Au Kerala, où les taux d'éducation sont les plus élevés du pays et les infrastructures de bonne qualité, l'obstacle majeur reste d'ordre politique, ce qu'ignorent de nombreuses études internationales cherchant à comparer les climats d'investissement. Iarossi (2009) met ainsi le Kerala en haut de sa liste avec le Karnataka, contredisant les résultats obtenus par l'étude *Doing Business in India*, qui place Kochi (Kerala) en 16^e position sur 17 villes (World Bank, 2009).

La performance d'Hyderabad dans l'État méridional de **l'Andhra Pradesh**, second dans ce classement, est assez remarquable. Elle reflète sans doute les efforts très importants consentis depuis une quinzaine d'années pour placer l'État et sa capitale sur la carte économique de l'Inde et au-delà. Avec l'arrivée au pouvoir de Chandrababu Naidu à la tête du parti régional *Telugu Desam* (TDP) en 1995, l'État affiche une très forte volonté de promouvoir les investissements, y compris étrangers, en privilégiant la capitale Hyderabad (Kennedy, 2005). D'importantes actions sont entreprises pour embellir la ville, améliorer la circulation, informatiser de nombreux services et réformer les finances municipales. Mais la démarche est bien plus ambitieuse. Elle s'étend à l'ensemble de

ce grand État de 70 millions d'habitants. Conçu avec le cabinet McKinsey, le plan stratégique *Andhra Pradesh : Vision 2020* (GoAP, 1999), devait entraîner une croissance forte et permettre d'atteindre dans deux décennies des objectifs sociaux spectaculaires. S'appuyant sur des capitaux privés et sur les *best practices* internationales, la stratégie consistait à développer des infrastructures de qualité et à orienter l'investissement vers les secteurs les plus dynamiques de l'économie mondiale (informatique, pharmacie, logistique, biotechnologies).

L'Andhra Pradesh devient l'exemple rare d'un État indien qui embrasse ouvertement le programme de libéralisation tout en développant un projet politique régionaliste, celui du TDP¹⁵. La mondialisation est une belle occasion pour l'économie régionale de s'affranchir du joug de New Delhi. Le gouvernement déploie des campagnes médiatiques intenses pour faire adhérer l'opinion publique et pour attirer l'attention des investisseurs. Cette stratégie de l'hyperbole, qualifiée de « trompette » dans la littérature sur la réforme des politiques économiques (Rodrik 1998), avait pour but de compenser les faiblesses objectives de l'économie régionale (PIB régional relativement dépendant de l'agriculture, indicateurs sociaux en dessous des moyennes nationales). C'est une manière de signaler aux investisseurs leur engagement, et de chercher à améliorer une image plutôt médiocre (Kennedy, 2004).

On observe quelques succès sectoriels, notamment dans les NTIC où l'État a bâti pratiquement de toutes pièces une industrie informatique performante. Hyderabad occupe désormais une bonne place, derrière Bangalore certes, tant pour les services informatiques aux entreprises que pour le génie logiciel. En plus de la présence d'acteurs majeurs internationaux (Microsoft, Oracle), l'État peut faire valoir l'émergence de quelques grands groupes locaux (Satyam).

Le discours de Naidu, favorable aux réformes, a retenu l'attention des organismes internationaux du développement, comme la coopération britannique (DFID) et la Banque mondiale, désireux de trouver un État « modèle ». De fait, l'Andhra Pradesh est devenu le premier État infranational au monde à négocier directement, sans l'intermédiaire du gouvernement central, un prêt avec la Banque mondiale (Kirk, 2005).

15. C'est un parti régional formé au début des années 1980 en opposition au parti national du Congrès. Sa première mission est de protéger les intérêts des Télougous (habitants de l'État) et de défendre leur fierté.

Consolidation des réformes et compromis sociaux à l'échelle infranationale

Si la première phase des réformes entamées en Inde, celle de l'ajustement structurel, a été relativement rapide en suivant un schéma bien connu, la seconde s'avère plus difficile et plus inégale. Elle dépend des volontés et des capacités des gouvernements des États fédérés.

Les réformes structurelles dites de la « seconde génération »

L'expression « réformes de la seconde génération » renvoie aux réformes qui n'appartiennent pas à la première phase mais aussi à celles qui sont politiquement difficiles et susceptibles de provoquer une opposition (Jenkins and Khilnani, 2004). Il s'agit par exemple des réformes des finances publiques, de la restructuration des services publics (électricité, eau), de la privatisation des entreprises publiques, de la réforme du droit du travail et de la mise en place d'institutions pour réglementer l'économie de marché. On y inclut parfois la réforme des institutions de gouvernance en faveur d'une plus grande transparence du processus de décision.

Le caractère peu démocratique de l'adoption du programme d'ajustement structurel en 1991 a été énormément commenté en Inde. Quoi qu'il en soit, si cette première génération de réformes a pu être réalisée sans heurt, la suite relève d'un tout autre processus qui comprend le jeu politique propre à chaque État et les rapports que les pouvoirs locaux en place entretiennent avec New Delhi.

Un des domaines les plus délicats dans les relations fédérales en Inde est celui des finances publiques. Tous les États ne sont pas en mesure de lever suffisamment de fonds pour financer leurs dépenses. Pour combler ces déficits, la *Finance Commission* a souvent recours à des « grants-in-aid ». Ainsi, le découplage entre dépenses et levée de fonds, associé au comblement des déficits par l'État central, n'incite pas les États à maintenir une discipline fiscale pourtant nécessaire au bon fonctionnement de l'Union. Cette situation est aggravée par l'octroi de prêts de l'État central aux gouvernements en difficultés financières, qui voient leurs dettes s'accumuler.

Au début des années 2000, le gouvernement indien décide de s'emparer du problème. Après trois années de discussion, le Parlement adopte en août 2003 la loi de réforme de la fiscalité et de la gestion du budget (*Fiscal Responsibility and Budget Management Law*). Elle entre

en vigueur en 2004. Le gouvernement s'impose la disparition du déficit courant et s'engage sur la réduction du déficit budgétaire global à moins de 3 % du PIB avant 2008¹⁶. Cette loi n'engage que l'État central alors que les déficits budgétaires des États contribuent à près de la moitié du déficit global. La première phase de consolidation budgétaire s'est soldée par un déclin des transferts à destination des États passant de 4,9 % du PIB en 1990 à 3,8 % en 1999, puis remontant à 4,3 % en 2003 (Chakraborty et alii. 2009).

Les États à faible revenu par tête et avec une dette importante, comme l'Orissa, sont les plus durement touchés. Le ratio déficit/PIB régional est particulièrement élevé dans l'Orissa, le Bengale Occidental, le Punjab, le Rajasthan, le Gujarat, le Kerala et l'Uttar Pradesh. À l'exception du Gujarat, tous ces États paient des intérêts élevés sur leur dette en proportion de leurs revenus. L'Andhra Pradesh est considéré comme un État à déficit moyen alors que l'Haryana se distingue par un déficit relativement bas. La situation du Kerala est considérée comme particulièrement grave. Son déficit est creusé par les dépenses courantes. Le service de la dette a une incidence directe sur les dépenses des États. Ceux qui, comme l'Orissa, sont endettés subissent une réduction sensible de leur espace fiscal (Chakraborty et alii, 2009).

Orissa : la réforme sous contrainte

La situation à la fin des années 1990 était déjà critique (Meher, 2002). En 2003, le ratio intérêts sur revenus courants s'élève à 32 %. Il est supérieur à la moyenne indienne de 29 % et dépasse très nettement le seuil de 15 % recommandé par la *12th Finance Commission*. Le gouvernement peine à payer ses fonctionnaires. Le projet d'une réforme des finances publiques naît d'un groupe d'une dizaine de hauts fonctionnaires du département des finances et du Planning¹⁷.

L'engagement du gouvernement se traduit dès 1999 par la signature d'un protocole d'entente avec le gouvernement central en faveur de politiques de réduction des dépenses et d'augmentation des recettes (Meher, 2002). En 2005, répondant à l'impulsion donnée par New Delhi, le gouvernement de l'Orissa adopte son propre *Fiscal Responsibility and Budget Management Act*. En plus d'une restructuration de la dette, il s'agit d'accroître les revenus de l'État (introduction de la TVA, hausse du mon-

16. En 2006, le déficit courant de l'État central a été réduit à 2 % du PIB et son déficit fiscal à 3,7 % du PIB (Herd 2008).

17. Entretien de L. Kennedy et K. Robin avec Dr Ramvir Singh, Special Secretary, Planning and Coordination, Gouvernement de l'Orissa, à Bhubaneswar le 19 août 2009.

tant des *royalties* touchées par l'État sur l'industrie minière et la métallurgie en pleine croissance, etc.) et de réduire les dépenses publiques courantes et d'investissement. Des mesures drastiques sont prises : le gel des salaires et des recrutements de fonctionnaires¹⁸ et la privatisation entière ou partielle des entreprises publiques.

Du lancement jusqu'à la conduite et à l'application des réformes structurelles en Orissa, l'implication de la Banque mondiale aura en fait été décisive¹⁹. Le plan de redressement contribue à un retour à l'équilibre des finances publiques, mais il engage surtout l'État sur la voie d'un développement idéologiquement marqué et relativement irréversible. La politique économique se transforme progressivement en programme d'incitations pour l'industrie extractive.

La stratégie de développement ne prend pas réellement en compte les disparités aussi bien sociales que spatiales. La priorité donnée plus largement au secteur industriel et tertiaire n'inclut pas les trois quarts de la population vivant du secteur agricole – bien que ce secteur ne représente pas plus de 35 % du PIB. Certaines actions visent à créer des emplois pour les populations rurales, notamment de développement de petites entreprises et industries artisanales. Pour autant, le credo du gouvernement demeure largement industrialiste. Le développement économique et l'amélioration des conditions de vie des populations sont attendus d'un effet de « *trickle down* », passant notamment par la création d'emplois industriels. Toute critique faite à la priorité donnée à l'industrie et au secteur extractif est jugée réactionnaire et anti-développement (de Haan, 2004).

Les actions de réduction de la pauvreté et des inégalités ne sont pas pleinement intégrées à la stratégie de développement de l'État. Elles proviennent de stratégies définies au niveau central et qui ne tiennent pas compte des spécificités de l'Orissa²⁰. Si la stratégie de développement menée dans l'Orissa a laissé de côté la majorité de la population, selon de nombreux observateurs et analystes (Mohanty 1990, Harriss 2000, de Haan 2004), c'est en raison de l'absence de mobilisation politique de la part des classes moyennes et populaires. Une petite élite politique, composée de castes élevées (*Brahmin* et *Karnas*) représentant moins de 8 % de la population, domine la vie politique. Les *Khandayats*, la caste la plus importante et la plus proche socio-économiquement d'une classe

18. Près de 80 000 postes ont été ainsi supprimés de 1998 à 2005 (World Bank, 2008).

19. Deux prêts d'ajustement structurel de 125 millions et 225 millions de dollars ont été octroyés entre 2004 et 2008.

20. C'est le cas du PMGSY. Financé à 100 % par le Gouvernement indien, ce programme de construction de routes doit permettre de connecter les villages de 500 habitants ou plus pour les villages tribaux. Or, plus de la moitié des villages tribaux ont une population de moins de 500 habitants.

moyenne, ne forment pas un groupe homogène. De plus, la redistribution des terres ayant été faite de manière relativement égalitaire entre les hautes castes et les *Khandayats*, les motifs de conflit ne se sont pas polarisés sur les questions des terres ou des castes. D'autre part, bien que les populations tribales représentent 22 % du total, l'appellation *Scheduled Tribes* recouvre une importante diversité qui ne favorise pas la mobilisation autour d'intérêts communs (Kumar, 2004).

La participation élevée aux élections, y compris parmi les groupes les plus pauvres, atteste d'un intérêt certain pour le jeu politique. Mais la méconnaissance de la vie politique (et du nom même du Chief Minister pourtant très médiatisé) témoigne de la coupure entre les groupes sociaux marginalisés et les élites politiques (de Haan 2004, Robin 2010). Or, l'absence de mobilisation des castes défavorisées permet au gouvernement de mener sans contestation décisive, y compris dans les régions pauvres et tribales où se trouvent des ressources convoitées par l'industrie extractive²¹, sa politique d'attraction des investisseurs industriels et de déplacement des populations²². Si des programmes de réhabilitation et de relogement soutenus par le PNUD existent, les familles ne retrouvent pas systématiquement une activité économique et un niveau de vie comparables à ce qu'ils étaient avant le déplacement (Meher 2008, cité par Mishra 2010 : 50).

Au début des années 1990, des mouvements de protestation clairsemés émergent. En 2006, une manifestation contre l'implantation de Tata-Steel sur 200 hectares se solde par 12 manifestants tués. Aujourd'hui, une douzaine des plus gros projets industriels sont au point mort, dont celui évoqué du géant coréen POSCO. La mobilisation pourrait s'enraciner, jusqu'à remettre en cause la stratégie économique du gouvernement.

Andhra Pradesh : le régionalisme au secours du libéralisme économique

L'expérience de l'Orissa semble faire écho à celle de l'Andhra Pradesh. L'État s'est engagé quelques années plus tôt auprès des bailleurs internationaux, dans un programme d'ajustement structurel, aujourd'hui

21. Par exemple, le district de Kalahandi concentre trois-quarts des réserves de bauxite indiennes. Cette région est peuplée majoritairement par des populations tribales qui vivent des ressources de la forêt. Les projets industriels menacent les modes de vie et les moyens de subsistance de ces populations.

22. Depuis l'indépendance, près de 2 millions de familles ont été déplacées pour laisser place à de tels projets (Jena, 2006).

dans sa troisième phase²³. Comme dans l'Orissa, la coopération britannique accorde une aide financière et technique. Mais une différence majeure tient au contexte et aux conditions de la « contractualisation » des réformes dans chaque État. Certes, Chandrababu Naidu n'a pas hérité d'une situation financière brillante lorsqu'il a accédé au poste de Chief Minister en 1995. L'approche populiste de son prédécesseur NT Rama Rao avait fait exploser les déficits budgétaires, notamment à cause des subventions alimentaires. Mais avec pragmatisme, d'aucuns diraient avec ruse, le gouvernement a décidé d'embrasser les réformes structurelles et de se les approprier. Il vante alors son action réformatrice en la situant notamment au sein d'un projet global de développement économique et social (Kennedy, 2004). Aussi les réformes sont-elles positivées et présentées comme un moyen pour la société télougou d'atteindre ses propres objectifs et de réaliser son potentiel.

À la fin des années 1990, avant même de souscrire un prêt auprès de la Banque Mondiale, le gouvernement entame un nouveau programme de réformes touchant aussi bien la gouvernance que l'économie. Il met fin à certaines politiques de son prédécesseur, diminue par exemple la subvention pour le riz et supprime la fourniture gratuite de l'électricité aux agriculteurs. Le gel des emplois de la fonction publique décidé quelques années auparavant est prolongé. De nombreux services sont partiellement délégués à des entreprises privées ou, dans le secteur de la santé, à des organisations non-gouvernementales. Une part plus grande du coût des services publics (énergie, eau, collecte des déchets) est transférée aux consommateurs. D'autres décisions difficiles rencontrant une forte opposition sont maintenues : la fermeture de sociétés coopératives enregistrant des pertes, ou la privatisation de quelques entreprises publiques. La contrepartie des réformes devait être l'entrée dans un nouvel âge d'or promis par la *Vision 2020*.

Les résultats ne sont pas à la hauteur des attentes ou des promesses, loin s'en faut. Mais l'Andhra Pradesh a réussi à maintenir une certaine maîtrise du processus de réforme, par comparaison à l'Orissa. Cette autonomie due pour partie à une situation financière moins sévère, doit également à des facteurs d'ordre politique. En 1998, Naidu qui jouissait déjà d'une certaine notoriété au plan national a su saisir une opportunité exceptionnelle qui lui a donné par la suite une influence très importante auprès de l'État central : à la suite des élections parlementaires, alors qu'aucun parti ou coalition ne pouvait rassembler une majorité, il décide d'accorder son soutien au Bharatiya Janata Party, afin que ce dernier puisse former un gouvernement de coalition. Les 29 députés du TDP

23. L'Andhra Pradesh Economic Reform Loan 1 (APERL 1) a été consenti en mars 2002 (US\$250 million) ; un deuxième prêt (APERL 2) a été approuvé en février 2004 (US\$220 million) ; enfin, APERL 3 a été finalisé en janvier 2007 (US\$225 million).

deviennent alors les premiers partenaires de la coalition et, bien que Naidu ne réclame aucun portefeuille ministériel, préférant garder toute son autonomie, il jouit d'un accès privilégié aux cercles du pouvoir central.

La ligne politique du parti TDP peut être analysée comme une stratégie de reterritorialisation à l'échelle régionale, en vue de favoriser les acteurs économiques dominants, lesquels sont largement originaires de l'Andhra Pradesh. En effet, l'État peut faire valoir un milieu industriel « endogène », un capital économique proprement régional (Baru, 2000), avec un nombre considérable de grands groupes financiers, médiatiques, pharmaceutiques, informatiques, etc. Les industriels, tout comme les cadres des deux grandes formations politiques (le TDP et le Congrès), sont largement issus de castes dominantes de propriétaires terriens (*Kamma, Reddy*), originaires des zones côtières et des deltas fertiles. Ces groupes ont connu une importante mobilité sociale à partir de la période coloniale grâce aux travaux publics d'irrigation et à la Révolution verte dans les années 1960. Ils ont progressivement migré vers les villes et ont diversifié leurs activités. Aussi, les principaux acteurs économiques et politiques partagent-ils une certaine culture, soutenue par un ensemble de règles informelles, qui facilite la communication et l'émergence de consensus. D'ailleurs, ces liens « trop » proches entre industriels et pouvoir politique ont souvent été dénoncés, entraînant certaines fois des secousses jusqu'à Wall Street (comme dans l'affaire Satyam/Maytas de contrats publics).

Les politiques économiques libérales ont d'évidence satisfait la « classe entrepreneuriale urbaine » (Srinivasulu, 2003), première bénéficiaire d'une plus grande ouverture économique et base électorale importante du TDP. Pour les « perdants », le TDP a su développer des politiques populaires ciblées sur différentes catégories de l'électorat (femmes, artisans, etc.), ainsi qu'un programme de décentralisation vers les villages (*Janmabhoomi*) qui dispose de fonds pour réaliser des projets d'infrastructure, choisis collectivement lors d'assemblées publiques (*gram sabha*).

Le système politique régional est dominé par deux grandes formations politiques. Celles-ci regroupent divers groupes sociaux, y compris des populations défavorisées, « accommodés » en échange de faveurs symboliques et matérielles. En dépit d'une alternance régulière, la gouvernance est caractérisée par une grande stabilité. L'adoption d'une ligne politique nouvelle aura été rendue moins périlleuse par une articulation habile au point de vue régionaliste, celui d'un État qui défend son autonomie face au « despotisme » de New Delhi.

Haryana : une approche pragmatique au service de la croissance

Depuis le début des années 1990, les gouvernements successifs, peu contraints par la situation financière de l'État, ont engagé quelques réformes. Mais les mesures, pour l'essentiel, se sont limitées à une amélioration de l'environnement des affaires.

Si les politiques de développement économique de l'Haryana ont souvent concordé avec celles du gouvernement central, c'est plus par proximité politique et géographique avec New Delhi que par pression (Kennedy, 2009). En effet, depuis le début des réformes libérales au niveau national, les partis au pouvoir dans l'Haryana ont la plupart du temps coïncidé avec ceux du gouvernement central (seuls ou en coalition). De tels liens ont valu d'importants avantages. Juste avant les élections régionales de 2009, par exemple, le bureau du Premier Ministre a accéléré les autorisations pour plusieurs grands projets d'infrastructure, dont une centrale électrique devant desservir une zone industrielle.

L'Haryana est une des toutes premières régions productrices de blé et de riz avec le Punjab. Dans ces deux États voisins, un processus de modernisation du secteur agricole (consolidation des parcelles, investissement en irrigation, agriculture intensive en capital) a abouti à une forte productivité et à un vrai marché de terre agricole, relativement rare en Inde où le foncier est une source de sécurité, chargé de surcroît d'une forte valeur symbolique. Par ailleurs, les agriculteurs, organisés en syndicats corporatistes, constituent un groupe de pression puissant dans l'État.

L'économie régionale est en pleine restructuration depuis une vingtaine d'années. Dans un contexte de forte pression foncière, surtout autour des villes de Chandigarh, la capitale, et de Delhi, beaucoup de propriétaires ont vendu leurs terrains. Certains ont acheté des parcelles ailleurs, y compris dans le Rajasthan voisin, et continuent à s'occuper d'agriculture. Si les élites économiques s'identifient toujours au monde agricole, certains diversifient leurs activités en faveur de l'industrie, du commerce et de l'immobilier. Tout en veillant aux intérêts du puissant lobby agricole, les gouvernements développent des politiques favorables à l'industrie sans délaisser leur soutien politique de base (Kennedy, 2009). Les élites traditionnelles soutiennent donc une stratégie économique favorable aux investisseurs et participent d'une « coalition de croissance » inédite. Cela explique les politiques annoncées en 2007 de « réhabilitation des propriétaires ». Elles proposent de mettre en place des prix plancher pour assurer une meilleure compensation des propriétaires qui cèdent leurs terrains pour des projets urbains ou industriels. De même, de nouvelles règles obligent au paiement d'une rente (*annuity*) pendant 33 ans à tout propriétaire spolié, une sorte de taxe que l'État et

les entreprises privées sont tenus d'acquitter lorsqu'ils achètent des terres agricoles. Ce « modèle », tel qu'il est qualifié par le gouvernement central, ne tient pas compte d'autres perdants. Les ouvriers agricoles, par exemple, ne font l'objet d'aucune mesure significative, si ce n'est quelques propositions de formation.

Les acteurs politiques en Haryana sont largement issus des castes de propriétaires terriens, en particulier les *Jats*. Leur poids électoral est important dans environ 40 % des circonscriptions de l'Assemblée régionale (35 sur 90 sièges). Économiquement, ils pèsent encore plus lourd et possèderaient la moitié des terres arables (Jodhka, 1999). À l'autre extrémité sociale, les *Dalits* représentent environ 20 % de la population, mais ne représentent pas pour le moment une force politique par manque de cohésion interne. Traditionnellement défavorisés, en bas de la hiérarchie sociale hindoue, les *Dalits* manquent de capitaux de tous types (foncier, financier, social). Travaillant pour beaucoup comme ouvriers agricoles ou manœuvres, ils ont été fortement touchés par les évolutions de l'économie régionale.

Bien que le revenu par tête soit parmi les plus élevés du pays, socialement l'Haryana se caractérise par le maintien de violences intercommunautaires. Des crimes contre les femmes liés à une dot jugée insuffisante ou aux mariages inter-castes non approuvés par les parents perdurent. Particulièrement accablant, le sex-ratio est le pire du pays : chez les 0-6 ans, on a seulement 819 filles pour 1000 garçons, conséquence d'un avortement sélectif très répandu.

Jusqu'à présent, le « compromis » politique de l'Haryana repose sur la domination des propriétaires. Mais la société évolue rapidement. Depuis une quinzaine d'années, des incidents violents se multiplient entre l'élite traditionnelle et les basses castes en quête de mobilité sociale. Il n'est pas certain qu'il puisse se maintenir.

Kerala : à la recherche d'un modèle unique

Le Kerala, connu pour l'autonomie de sa politique, affiche des indicateurs sociaux supérieurs à tout autre État en Inde. À la différence de l'Orissa, la situation critique des finances du Kerala depuis les années 1980 ne s'est pas traduite par des réformes structurelles « standard ». La mobilisation politique a contribué à la formation d'un modèle original.

Le gouvernement UDF de 2001-2006 avait mis l'accent sur l'attraction des investissements privés, l'ouverture du secteur de l'éducation supérieure, le Global Investors Meet et un programme important de réformes administratives doublé de mesures de réduction de la

dépense et de l'emploi publics. Mais le gouvernement a dû revenir en arrière face à une double contestation : externe au parti lorsque 500.000 fonctionnaires ont fait grève pendant un mois, et interne, entraînant une scission du parti au pouvoir.

À l'heure actuelle, l'État a toujours des déficits importants même si l'essor de certains secteurs comme la construction, soutenue par les transferts des Kéralais émigrés et par l'amélioration du climat des affaires, contribue à en améliorer les performances d'ensemble. Son mode de développement singulier, basé sur la redistribution du revenu au moyen de politiques sociales de développement humain, est entré en crise dans les années 1980. Le manque d'investissements privés et de croissance économique s'est traduit par un niveau de chômage et par des déficits publics très élevés. Pendant des décennies, la domination des idéologies de gauche a donné lieu à un transfert de pouvoir aux syndicats. Qu'il s'agisse du parti communiste depuis son arrivée au pouvoir en 1957 ou des gouvernements de centre-gauche, les gouvernements ont dû composer avec cet interlocuteur. Bien plus que dans tout autre État en Inde, les politiques publiques ont bénéficié aux groupes sociaux les plus pauvres, ainsi qu'aux groupes intermédiaires, expliquant les résultats obtenus en termes d'IDH. En raison de cette configuration de pouvoirs, la politique locale s'est longtemps caractérisée par la méfiance envers le secteur privé, dans une perspective de « lutte des classes ».

Heller (1995) explique le changement d'approche du gouvernement envers le secteur privé dans les années 1980 par le passage d'une logique de « lutte des classes » vers une logique de « compromis des classes » aux plus hauts niveaux du CPI-M, le parti à la tête de la coalition LDF. Il convient tout autant de souligner la transformation sociologique que représente le développement d'une « classe moyenne » et les nouvelles représentations qui lui sont associées. Le changement d'approche de la classe politique au pouvoir n'aurait fait que traduire ce changement social plus profond. D'autres facteurs sont à signaler : la chute de l'extrême gauche révolutionnaire (Naxalites) et le décollage de régions indiennes à la suite des réformes introduites par Rajiv Gandhi pressant le Kerala de relever le défi de la croissance.

Depuis la fin des années 1980, l'engagement du gouvernement kéralais en faveur d'une amélioration du climat des affaires a beaucoup varié au gré des alternances politiques entre le front de gauche, mené par un des partis communistes (CPI-M), et le front centriste, mené par le parti du Congrès. Pour autant, beaucoup affirment qu'il n'y a plus vraiment de différence entre ces deux coalitions au plan de la modernisation de l'économie. Les deux fronts maintiennent un discours et des propositions de gauche face à l'électorat kéralais, mais accueillent en leur sein des partis de gauche et de droite.

À l'heure actuelle, l'économie du Kerala repose essentiellement sur des PME. La distribution sectorielle montre surtout la grande importance du secteur tertiaire, beaucoup plus développé que dans le reste du pays. Le gouvernement cherche à adopter un nouveau mode de développement, dit vert, tenant compte de cette caractéristique et de la grande densité de population. Le secteur privé au Kerala ne semble pas suffisamment important pour peser sur les arbitrages des gouvernements.

Conclusion

En théorie, les gouvernements régionaux tiennent les rênes en matière de finances et de conduite des réformes. Mais le degré de liberté et de choix du gouvernement de l'Orissa s'est en fait avéré faible. Il a dû se plier, d'une part, aux exigences du gouvernement central en matière de déficits fiscaux et, d'autre part, aux conditions des bailleurs de fonds pour obtenir les financements nécessaires pour mettre en œuvre des réformes. Force est de constater la « géométrie variable » de la gouvernance fédérale et l'importance du jeu politique interne propre à chaque État.

Certes les États plus développés ou ceux qui ont une situation financière équilibrée ont des marges de manœuvre plus importantes. Mais les facteurs politiques, qui relèvent des spécificités de chaque arène politique fédérale, restent déterminants. Les orientations des gouvernements régionaux, y compris à l'égard de l'ouverture économique, se construisent au sein d'un jeu politique qui dépend des capacités des divers groupes locaux à faire valoir leurs intérêts.

En dépit d'un fonctionnement démocratique qui favorise en principe la majorité rurale, l'emprise des castes dominantes perdure dans l'Andhra Pradesh, l'Orissa et l'Haryana. Au Kerala, de façon singulière, les choix politiques semblent exprimer les intérêts de groupes sociaux majoritaires et permettre un développement social sans comparaison mais fragile, compte tenu de la faible compétitivité de l'économie et du manque de création d'emplois.

Bibliographie

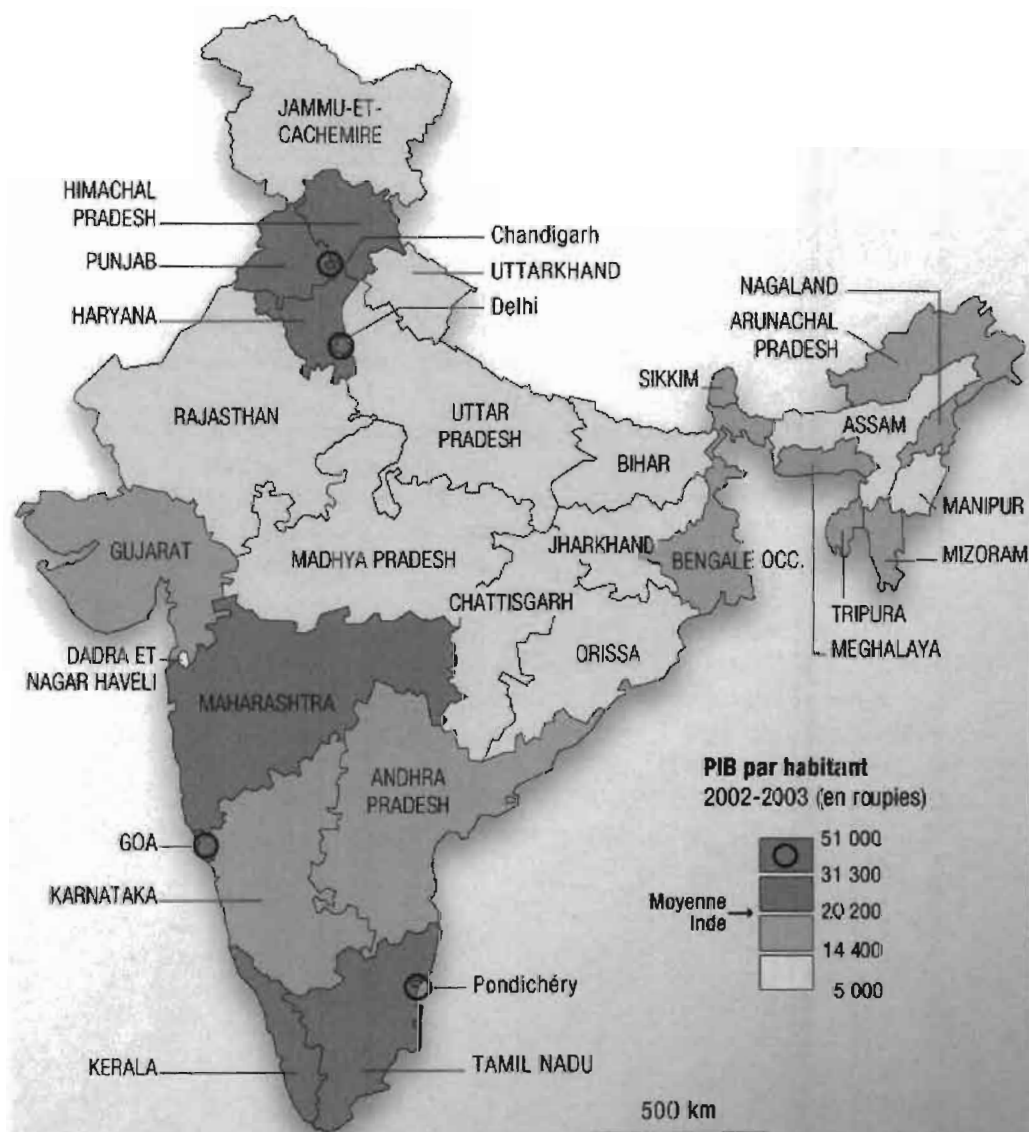
- Ahluwalia M. S. (2000), « Economic Performance of States in Post-Reforms Period », *Economic and Political Weekly*, Vol. 35, No. 19, Mai 6-12, p. 1637-1648.
- Bajpai N. and J.D. Sachs (1999), « The Progress of Policy Reform and Variations in Performance at the Sub-National Level in India », *Development Discussion Paper*, ed. Harvard Institute for International Development, Cambridge (Mass): Harvard University.
- Baru S. (2000), « Economic Policy and the Development of Capitalism in India: the Role of Regional Capitalists and Political Parties », *Transforming India: Social and Political Dynamics of Democracy*, ed. F. R. Frankel. New York: Oxford University Press.
- Bhaduri A. and Deepak N. (1996), *The Intelligent Person's Guide to Liberalization*, New Delhi: Penguin Books.
- Blaudin de Thé C. (2008), « Regional Disparities in India in the Post-Reform Period: Reflections on the Role Played by Institutions and Econometric Analysis », Rapport de stage, New Delhi : Centre de Sciences Humaines.
- Cashin P. and Ratna S. (1996), « Internal Migration, Center-State Grants, and Economic Growth in the States of India », *International Monetary Fund*, 43(1), p. 123-171.
- Chakraborty P., Anit N M. and Amarnath H K (2009), « Macro policy reform and sub-National Finance: Why is the Fiscal space of the states shrinking? », *Economic and Political Weekly*, vol XLIV(N° 14), p. 38-44.
- Chakravorty S. (2000), « How Does Structural Reform Affect Regional Development? Resolving Contradictory Theory with Evidence from India », *Economic Geography*, Vol. 76, No. 4, Clark University, p. 367-394.
- Dasgupta D., Pradip M., Robin M., Subrata S. and Subhendu C. (2000), « Growth and Interstate Disparities in India », *Economic and Political Weekly*, Vol. 35, No. 7 (Jul. 1-7, 2000), p. 2413-2422.
- De Haan A. (2004), « Disparities within India's poorest regions: Why do the same institutions work differently in different places? », Background Paper for the World Bank World Development Report 2006.
- De Haan A. and Amaresh D. (2005), « Poverty, Disparities, or the Development of Underdevelopment in Orissa », *Economic and Political Weekly*, May-June (4).
- Dholakia Ravindra H. (1994), « Spatial Dimension of Acceleration of Economic Growth in India », *Economic and Political Weekly*, Vol. 29, No. 35, p. 2303-2309.

- Dholakia Ravindra H. (2003), « Regional Disparity in Economic and Human Development in India », *Economic and Political Weekly*, Vol. 38, No. 39, p. 4166-4172.
- Economic and Political Weekly Database (CD-ROM), Economic and Political Weekly Research Foundation, Mumbai (Inde).
- Ghosh J. and Chandrasekhar C.P. (2003), « Per capita income growth in the states of India », Disponible en ligne : http://www.macrosan.com/fet/aug03/fet100803SDP_1.htm.
- GoAP (1999), « Andhra Pradesh: Vision 2020 », Hyderabad, Government of Andhra Pradesh.
- Government of India (2009), *Economic Survey 2008-2009*, Disponible en ligne : <http://indiabudget.nic.in/es2008-09/tables.htm>.
- Government of Orissa (2007), « Orissa Industrial Policy-2007 », *The Orissa Gazette*, No.3391-XIV-HI-52/2007/I, Extraordinary published by authority, 2nd March.
- Hall Peter A. and Soskice D. W. (2001), *Varieties of Capitalism: the Institutional Foundations of Comparative Advantage*, New York, Oxford University Press.
- Harriss J. (2000), « How Much Difference Does Politics Make? Regime Differences across Indian States and Rural Poverty Reduction », *LSE Working Paper Series 1*, No.1.
- Heller P. (1995), « From Class Struggle to Class Compromise: Redistribution and Growth in a South Indian State », *The Journal of Development Studies*, 31(5), p. 645-672.
- Herd R. and Leibfritz X. (2008), « Fiscal Policy in India: Past Reforms and Future Challenges », OECD Economics Department, Working Papers No. 595, March 10 2008.
- Iarossi G. (2009), « The Investment Climate in 16 Indian States », World Bank Policy Research, Working Paper 4817, January.
- Jena M. (2006), « Orissa's Draft Resettlement Policy is Promising », Disponible en ligne : <http://www.indiatogether.org/2006/feb/rlf-resettle.htm>.
- Jenkins R. and Khilnani S. (2004), « The Politics of India's Next Generation of Economic Reforms », *India Review*, Vol. 3, No. 2.
- Jodhka Surinder S. (1999), « Haryana. Change of Government and Beyond », *Economic and Political Weekly*, August 7, p. 2217-2218.
- Kennedy L. (2009), « Large-Scale Economic and Infrastructure Projects in India's Metropolitan Cities. New Policies and Practices among Competing Subnational States », in J. Rosemann, Qu L. and Sepúlveda Rijswijk D. (Eds.), *The New Urban Question, Urbanism beyond Neo-Liberalism*, The Netherlands: IFoU&Papiro Publishing.

- Kennedy L. (2005), « Décentralisation et rééquilibrage en faveur des régions en Inde. L'exemple de l'Andhra Pradesh », *Revue Tiers Monde*, t. XLVI, n°181, p. 141-165.
- Kennedy L. (2004), « The Political Determinants of Reform Packaging: Contrasting Responses to Economic Liberalization in Andhra Pradesh and Tamil Nadu », in R. Jenkins (Ed.), *Regional Reflections: Comparing Politics Across India's States*, New Delhi, Oxford University Press, p. 29-65.
- Kirk J. (2005), « Banking on India's States : The Politics of World Bank Reform Programs in Andhra Pradesh and Karnataka », *India Review*, Vol. 4 (No. 3-4), p. 287-325.
- Kumar S. (2004), « Janata Regionalized: Contrasting Bases of Electoral Support in Bihar and Orissa », in R. Jenkins (Ed.), *Regional Reflections : Comparing Politics Across India's States*, New Delhi, Oxford University Press, p. 111-138.
- Meher S. (2002), Fiscal Crisis and Compression of Budgetary Expenditure in Orissa, Probable Impact on Growth and Poverty, NCDS.
- Meher R. (2009), « Globalization, Displacement and the Livelihood Issues of Tribal and Agriculture Dependent Poor People: The Case of Mineral-based Industries in India », *Journal of Developing Societies*, 25, 4, p. 457-480.
- Mehta Aasha K. and Shah A. (2003), « Chronic Poverty in India: Incidence, Causes and Policies », *World Development*, Vol. 31, No. 3, p. 49-511.
- Mishra B. (2010), « Agriculture, Industry and Mining in Orissa in the Post-Liberalisation Era: An Inter-District and Inter-State Panel Analysis », *Economic and Political Weekly*, Vol. XLV, May 15, p. 49-68.
- Mohanty M. (1990), « Class, Caste and Dominance in a Backward State: Orissa », in F.R. Frankel and M.S.A. Rao, *Dominance and State Power in Modern India : Decline of a Social Order*, Delhi, Oxford University Press.
- Paul Darel E. (2005). *Rescaling International Political Economy: Subnational States and the Regulation of the Global Political Economy*, New York: Routledge.
- Piveteau A. et Rougier E. (2010), « Émergence. L'économie du développement interpellée », *La Revue de la Régulation*, 7, 1^{er} semestre 2010, (<http://regulation.revues.org/index7734.html>).
- Planning Commission (2002), *Human Development Report 2002*.
- Purohit, Brijesh C. (2008), « Health and human development at sub-state level in India », *The Journal of Socio-Economics*, Vol. 37, p. 2248-2260.

- Rao M., Govinda R.T. and Shand Kalirajan K.P. (1999), « Convergence of Income across Indian States. A Divergent View », *Economic and Political Weekly*, March 27.
- Robin K. (2010), *Why are People Poor? A Study of the Determinants of Poverty in Rural India*, Mémoire de Master, Sciences Po, Paris.
- Rodrik D. (1998), « Promises, Promises: Credible Policy Reform via Signaling », in F. Sturzenegger and M. Tommasi (Eds.), *The Political Economy of Economic Reforms*, MIT Press, Cambridge, Mass.
- Rodrik D. and Subramanian A. (2004), From "Hindu Growth" to Productivity Surge: the Mystery of the Indian Growth Transition, NBER Working Papers 10376.
- Sachs J. D., Nirupam B. and Ananthi R. (2002), *Understanding Regional Economic Growth in India*, CID Working Paper, n°88, March.
- Singh N. and Srinivasan T N. (2002), « Indian Federalism, Economic Reform and Globalisation », CREDPR project on Globalisation and Comparative Federalism.
- Sinha A. (2005), *The Regional Roots of Developmental Politics in India: a Divided Leviathan*, Bloomington, Indiana University Press.
- Srinivasulu K. (2003), « Party Competition and Strategies of Mobilisation: An Analysis of Social Coalitions », in P. Wallace and R. Roy (Eds), *Andhra Pradesh In India's 1999 Elections and 20th Century Politics*, New Delhi, Sage.
- World Bank (2007), *Doing Business in South Asia*.
- World Bank (2008), « Orissa in Transition, Achievements and Challenges », Report No 44612, November.
- World Bank (2009), « Doing Business in India 2009 », in *Subnational Series*, Washington D.C.
- Zamuner Diego A. (2009), *Observing Industrial Policies from Two Indian States: Why Political Commitment Matters*, Mémoire de Master, Sciences Po, Paris.

PIB par habitant et par État en Inde



NB: Une roupie = 0,024 euros

Source : <http://indiabudget.nic.in>

Fait avec Philcarto - <http://perso.club-internet.fr/phlgeo>

Atelier de cartographie de Sciences Po, octobre 2007

© La Documentation française

IV

Vers une économie politique de l'émergence

Pourquoi le Brésil serait-il un pays (ré)émergent ? **Une comparaison avec le Mexique et l'Argentine**

Ilan Bizberg et Bruno Thérêt

Le Mexique, l'Argentine et le Brésil ont connu des modes de constitution de leur État et de leur unité nationale tout à fait spécifiques, lesquels ont marqué les relations État/économie qui continuent de s'y manifester. Même si on l'envisage dans une perspective historique ne remontant pas plus avant que le XX^{ème} siècle, la comparaison de ces trois pays illustre l'adage braudélien selon lequel les relations État/économie ou État/capitalisme peuvent être favorables, neutres, ou défavorables au développement (Braudel, 1979). Le Brésil, comparé à l'Argentine et au Mexique dans la période de l'ajustement néolibéral, montre que le retrait de l'État peut être défavorable dans une grande mesure au développement économique. *A contrario*, le Mexique mais surtout l'Argentine, comparés au Brésil et envisagés dans la période précédente marquée au plan économique par une substitution des importations (ISI) soutenue par une intervention forte de l'État, montrent que cette dernière n'est pas *ipso facto* nécessairement favorable. Tout dépend du contexte sociétal, des formes de l'État, du mode de son articulation à l'économie de marché et des compromis sociaux qui forment concrètement cette articulation.

Notamment, l'insertion de l'État dans les rapports économiques, tout comme son réciproque, l'insertion des intérêts économiques dans l'ordre politique, ne se comprennent qu'en référence à une coalition politique dominante d'acteurs sociaux qui peut être plus ou moins favorable au

développement économique et au progrès social. Ainsi, comme on le verra plus avant dans cet article, les coalitions constituées en Argentine pendant le péronisme et au Mexique entre la fin de la 2^{ème} guerre mondiale et le début des années 1980 ont avancé dans la production de biens de consommation non durables et durables, mais ont échoué à développer une industrie de biens d'équipement. Ces échecs peuvent être mis en rapport avec le caractère restreint de ces coalitions qui ont été confrontées, dans le cas argentin, à une opposition des intérêts agro-exportateurs et, dans le cas mexicain, à la marginalisation des secteurs agricoles bénéficiaires de la réforme agraire¹. Au Brésil, en revanche, la coalition développementiste a incorporé tant les intérêts agricoles que les secteurs industriels de production des biens de consommation et des biens d'équipement, ce qui a permis un développement plus complet de la matrice économique du pays. Par ailleurs, le retrait de l'État en Argentine et au Mexique à partir des années 1980 a été le fait d'une coalition entre le secteur financier, les grands groupes industriels et agraires et les entreprises transnationales. Au Brésil, ce retrait a été plus tardif et moins prononcé. La coalition libérale a inclus des industriels régionaux « libéral-développementistes » dont les intérêts n'ont pas cessé d'être pris en compte par l'État. À l'entrée dans le troisième millénaire, le Brésil a ainsi pu se repositionner comme puissance émergente autonome, alors que l'Argentine, en dépit de sa richesse passée, et le Mexique, en dépit de sa taille géographique et démographique, continuent de subir passivement les à-coups de la conjoncture économique mondiale du fait de l'orientation de leur trajectoire économique *hacia afuera*.

Notre perspective dans ce texte n'est toutefois pas seulement d'esquisser une validation empirique du diagnostic relativiste de Fernand Braudel concernant l'impact économique de l'intervention publique. Elle est aussi théorique et critique. Pour diverses raisons qu'on ne peut développer ici, nous soutenons en effet une approche en termes de diversité des États et des capitalismes. Il ne s'agit pas de nier la nécessité de théories générales, mais d'affirmer que celles-ci ne valent qu'à un niveau très élevé d'abstraction et ne peuvent être construites et vérifiées que par abstractions successives à partir de l'observation comparative de multiples expériences concrètes, selon un va et vient incessant d'abduction, de déduction et d'induction. Seule une telle démarche permet, dans un même mouvement, (1) de faire apparaître ce qui est commun à toutes ces expériences, (2) de mettre en évidence la variété des formes de ce contenu commun et (3) de produire une explication des processus qui engendrent cette variété.

1. Lesquels constituaient une partie considérable du total de l'agriculture – plus de la moitié des terres arables.

L'universalisme normatif de l'économie standard, malgré les apparences et la mise en scène, a pour nous le statut non d'une science mais d'une doctrine particulière de philosophie politique qui cherche à faire advenir un modèle spécifique de société postulé comme le meilleur (le modèle économique libéral). Cela implique du même coup de prendre ses distances vis-à-vis de son avatar néo-institutionnaliste. Celui-ci n'est en effet qu'une remise en forme du modèle de l'équilibre général et des marchés efficients et autorégulés destinée à le rendre plus proche des phénomènes observables, et dont le principal intérêt pour ses tenants est de mieux détailler les conditions de performativité du modèle idéal.

Ce faisant, il ne s'agit pas de nier toute signification aux doctrines libérales dans la mesure où elles sont soutenues par des croyances et des valeurs qui ont leur cohérence et peuvent être performatives dans certains contextes historiques. Nous récusons seulement leur prétention à se présenter comme science objective alors qu'il ne s'agit là que d'une idéologie particulière – au sens d'un système cohérent de normes et valeurs contingentes. Ces doctrines sont en effet ultimement fondées sur la croyance en la fable du « doux commerce » racontée par la philosophie libérale des Lumières (notamment Locke, puis Kant). Cette philosophie soutient que le développement du commerce (marchand) est une condition de la paix dans le monde, paix interne aux sociétés et paix externe entre les gouvernements civils de ces sociétés chargés d'y garantir le droit des contrats privés.

Mais d'autres philosophes politiques des mêmes Lumières, comme J.J. Rousseau et J.G. Fichte notamment, ont développé un point de vue opposé. Ils nient les vertus pacificatrices supposées du commerce marchand, arguant du fait que celui-ci repose sur la promotion d'une lutte concurrentielle de tous contre tous, individus et États (concurrence posée comme nécessaire pour garantir l'efficacité des marchés et leur autorégulation). Selon ce second point de vue, le commerce exacerbe les rivalités, renforce les inégalités naturelles entre humains et entre territoires, engendre des conflits qui, s'ils peuvent être régulés au sein des sociétés par des États qui disposent d'une autorité supérieure, ne le peuvent pas dans un monde international où de telles autorités n'existent pas (Hoffmann, 1963). Dans cette perspective, le commerce entre États et nations inégaux conduit plutôt à la guerre qu'à la paix, tendance renforcée lorsque les relations concurrentielles ne concernent plus le seul commerce, mais aussi la finance et l'accumulation de capital et de puissance (mercantilisme). En ce cas, la conclusion est qu'il faut restreindre au maximum, voire éliminer le commerce entre États, et limiter les relations internationales à des échanges non économiques, culturels, éducatifs, scientifiques (Thomas-Fogiel, 2007).

Face à cette opposition radicale entre représentations de ce qui caractérise la modernité, une position « raisonnable » consiste à considérer que les deux idéologies sont également « vraies » : le commerce peut favoriser la paix comme il peut favoriser la guerre, tout dépend des institutions et règles qui l'encadrent et qui limitent ses effets socialement et politiquement délétères.

Si nous rappelons ici cette dualité idéologico-politique des positions possibles vis-à-vis du commerce international, c'est parce qu'elle est en fait au centre du débat actuel sur le développement économique et la politique des États. On la retrouve notamment dans l'opposition entre les modèles ISI et ELG (croissance tirée par les exportations), l'un de développement autonome et centré (*hacia adentro*) sur la mise en valeur de l'espace national par mobilisation de la substitution des importations, l'autre de développement extraverti (*hacia afuera*) car tiré par les exportations et dépendant d'une division internationale du travail. Ce dernier modèle étant présenté comme la voie unique pour le développement par l'économie libérale classique comme néo-classique, voie qui exclut toute émergence endogène à un espace national, une mise en perspective philosophique a le mérite scientifique de mettre à jour le coup de force idéologique consistant à universaliser le modèle économique libéral en le naturalisant et en neutralisant le caractère contestable du système de valeurs qui le fonde.

En résumé, ce texte s'inscrit dans le cadre d'une recherche de validation des deux idées suivantes. (1) L'intervention économique de l'État peut être un facteur clef du développement, mais en pratique, ce n'est pas toujours le cas. Or, il est impossible d'observer un développement économique de type capitaliste sans intervention de l'État. Cette observation signifie qu'en supposant que l'État recherche effectivement le développement de la société dont il délimite les frontières – et non pas la seule reproduction d'une domination à l'intérieur de ces frontières –, le succès de son intervention n'est nullement assuré. En dernière instance, ce succès dépend des politiques économiques menées qui elles-mêmes dépendent des coalitions sociopolitiques qui les impulsent. (2) Toute approche institutionnaliste qui ne rompt pas avec les hypothèses néoclassiques postulant l'unicité et l'universalité du modèle libéral de développement qu'elles conduisent à formaliser, est inapte à rendre compte de la réalité observable. De telles hypothèses réduisent la complexité des faits au point qu'il devient impossible de déterminer les causes des évolutions qui caractérisent en propre les économies émergentes, notamment parce que sont sous-estimées les idiosyncrasies d'ordre politique.

Dans cette perspective, une première partie porte la critique d'un certain nombre d'arguments théoriques de la nouvelle économie institutionnelle qui forme la pointe avancée de l'économie néoclassique dans

l'étude du développement. Dans une seconde partie, nous esquissons une présentation des coalitions sociopolitiques dominantes qui ont conformé les trajectoires économiques des trois pays latino-américains ici privilégiés, puis nous déclinons les modalités de leurs actions dans divers domaines institutionnels (rapport salarial, monnaie et État). Il s'agit, ce faisant, d'étayer en conclusion notre réponse à la question qui constitue le titre du présent texte : « Pourquoi le Brésil est-il aujourd'hui à nouveau considéré comme un pays émergent, et non pas l'Argentine ni le Mexique ? ». La réponse est simple. La réémergence du Brésil tient à ce que, dans les années 1980 et 1990, il n'a pas détruit au point où l'ont fait l'Argentine et le Mexique ses structures économiques et ses institutions héritées de la période de l'ISI. Dans le cas du Mexique, même si les institutions publiques qui soutenaient l'ISI – essentiellement du côté de la demande – n'avaient pas vraiment fait la preuve de leur efficacité économique, car elles n'avaient pas visé à construire l'autonomie économique du pays en réduisant sa dépendance vis-à-vis des USA, leur destruction dans les années 1980 et 1990 et la réorientation vers un modèle ELG (en fait de sous-traitance internationale) ont réduit drastiquement le niveau de vie de la population, sans pour autant qu'émerge une économie efficiente du côté de l'offre. Le cas argentin est plus difficile à évaluer. S'il se rapproche à partir des années 1990 du cas mexicain en renouant avec son passé pré-démocratique de pays agro-exportateur, il part d'un niveau de richesse plus élevé. Les facteurs d'échec sont ici à chercher à l'intérieur même du système institutionnel de l'État, de sa structuration et de son incapacité à prendre en charge une unification véritable du territoire de la fédération, voir à se construire une identité nationale.

Biais idéologique et limites du nouvel institutionnalisme économique appliqué au développement

Dans la plupart des analyses récentes, il existe un consensus selon lequel les recettes orthodoxes universelles pour impulser le développement ne fonctionnent pas du fait que les conditions de base diffèrent selon les pays. Ainsi, ces recettes sont jugées trop abstraites et inapplicables par quelqu'un comme D. Rodrik qui pourtant considère les principes du « Consensus de Washington » comme relevant du simple bon sens. Selon cet auteur, pour réussir à mettre en place et rendre praticables les grands principes de développement du capitalisme, il faut les resituer dans chaque contexte institutionnel et adopter des mesures plus proches des réalités concrètes de chaque pays, avec pour conséquences possibles que

leur application soit contrastée, voire opposée selon les pays. Pour définir les mesures à prendre, il faut procéder au préalable à un diagnostic précis des problèmes spécifiques qu'un tel développement pose dans chaque pays. Selon cet auteur, il existe ainsi peu de rapport entre les principes de l'économie néoclassique et les recommandations spécifiques qu'on peut faire pour « mettre en action » ces principes. Pour lui, une pluralité d'application de tels principes et donc des voies différentes de développement existent.

Afin de le montrer, il examine différents cas déviant de la norme où le développement économique est très largement contrôlé par l'État, notamment celui de la Chine. À propos de ce pays, D. Rodrik constate que les autorités n'ont libéralisé l'agriculture qu'aux marges en préservant la planification centrale. Elles ont ainsi permis aux paysans de vendre librement leur surplus sur le marché, après qu'ils aient rempli leurs obligations envers l'État dans le cadre du plan. Ce faisant, la stimulation des producteurs ne s'est pas accompagnée des conséquences fiscales de la libéralisation préjudiciables pour le gouvernement central. Ce système dual a ensuite été peu à peu étendu à d'autres secteurs tels que l'acier, le charbon, ainsi qu'au marché du travail. Cette manière de faire aurait, selon D. Rodrik, permis à la Chine de générer de l'efficacité économique sans créer de perdants (sic !).

L'exemple de l'Île Maurice est également, pour cet auteur, intéressant. Ce pays a combiné jusqu'aux années 1980 une zone interne de libre échange avec un secteur du marché intérieur très protégé. Il n'a pas libéralisé son économie, mais créé une zone franche de « maquiladoras », manufactures produisant pour l'exportation (*Export Processing Zone*), ce qui a permis de contourner la coalition d'intérêts profitant de la protection et logiquement opposée à l'ouverture. Cette zone a ouvert de nouvelles opportunités d'investissement sans supprimer la protection des secteurs orientés vers la substitution des importations.

Pour D. Rodrik, les résultats positifs sur l'économie obtenus dans ces cas illustrent non pas un succès de l'hétérodoxie économique, mais seulement l'obtention de résultats orthodoxes par des institutions non-orthodoxes : celles-ci n'ont rien fait d'autre que stimuler le marché, imposer des droits de propriété, et contribuer à la stabilité macro-économique (Rodrik, 2007, 23-24). Selon cet auteur donc, il faut rompre avec l'idée qu'on peut donner des recettes aux pays sur la manière de modifier leurs institutions. Il faut plutôt analyser ces institutions afin d'y déceler les causes de leur incapacité à initier ou à soutenir le développement économique une fois que celui-ci s'est esquissé. Pour D. Rodrik, la plupart des pays d'Amérique Latine n'ont pas pu poursuivre leur développement parce qu'ils n'ont pas pu supporter la détérioration des termes de l'échange et les chocs de taux d'intérêts des années 1970-1980. Leurs

institutions ne leur permettaient pas de faire face simultanément aux ajustements macro-économiques et aux conflits distributifs.

Le caractère innovateur de la pensée de D. Rodrik, dans le cadre de l'économie *mainstream*, tient au fait que bien qu'il accepte les principes de base du néolibéralisme, il admet que les pays sont différents et que cela invalide toute administration de recettes uniques, à l'instar de la stratégie suivie par le FMI et la Banque mondiale pendant des décennies. Les institutions comptent alors au point que l'État doit être considéré comme un acteur central du développement économique, les institutions politiques et les organisations sociales jouant un rôle clé pour faire face aux conflits distributifs dans les moments de crise. Néanmoins, si les recettes divergent, le point d'arrivée est le même, une économie capitaliste libérale nécessairement insérée dans la division internationale du travail. Il n'y a pas d'autres voies pour le développement. Dit autrement, D. Rodrik récupère l'intervention de l'État pour sauver le modèle libéral ricardien.

Bien avant les travaux de cet auteur, l'école de la dépendance ainsi que celle de l'institutionnalisme historique ont soutenu que les différences institutionnelles entre pays donnaient lieu à des formes distinctes de développement économique. Les études des pionniers du nouvel institutionnalisme économique, tels D. North et B. Weingast (1989), et d'autres qu'on peut assimiler à eux comme De Soto (2002), ont pour leur part soutenu que le cadre juridique des sociétés était le facteur central du développement économique. Pour ce courant de pensée, ce qui distingue les pays développés des non développés est la carence d'un cadre juridique définissant clairement et garantissant les droits de propriété. Ainsi, selon De Soto, le fait de l'inexistence d'un tel cadre juridique interdit aux pauvres de participer à la formation du capital alors même qu'ils ont accumulé d'importantes quantités de richesses, celles-ci ne pouvant pas être mobilisées comme capital faute des droits de propriété requis. Par ailleurs, ce déficit juridique impose des coûts de transaction élevés aux entrepreneurs, ce qui les pousse à exiger de gros profits à très court terme, c'est-à-dire à maximiser le rendement et accélérer le retour sur investissement. D'où l'importance dans les pays non développés de la spéculation et/ou des processus de sur-exploitation des ressources, y-compris de la force du travail.

Pour D. North et B. Weingast, ce type d'analyse peut être étendu à la démocratie, entendue comme un ordre politique fondé sur l'accord plus que sur la coercition, ordre censé être le plus apte à promouvoir le développement économique. Selon ces auteurs, en effet, la démocratie dans un État de droit est la forme de régime politique la plus favorable au développement économique. La coopération donne aux sociétés un plus grand dynamisme économique et les institutions démocratiques seraient ainsi les mieux adaptées à la nécessité de restreindre les instincts prédateurs de

l'État et/ou des entrepreneurs (North, 1990, cité par Maravall, 1997, 30 ; Weingast, 1995).

D. Rodrik va dans le même sens en ajoutant que la démocratie permet la transmission pacifique du pouvoir politique de groupes faillis à un nouveau groupe de dirigeants attachés à la mise en place de nouvelles politiques. D'autre part, selon lui, les mécanismes institutionnels qui permettent aux groupes sociaux perdants de faire entendre leurs voix réduisent l'utilité pour eux de recourir aux protestations et manifestations violentes qui ont des effets évidents sur la capacité d'accumulation et d'investissement d'une société (Rodrik, 2001, 27). Ainsi, État de droit et démocratie seraient à la source du développement d'un pays comme les États-Unis, et *a contrario* du fait que l'Amérique latine, de même niveau de développement au début du XIX^{ème} siècle, soit « tombée derrière » à la suite de son échec pendant ce siècle à mettre en place de telles institutions (Haber, 1997).

Néanmoins, avec la même représentation économique de base, la théorie du *public choice* conduit au diagnostic contraire selon lequel la démocratie conduit à une taille excessive de l'État et est donc un obstacle à un développement optimal des marchés autorégulateurs. Aussi, pour le néo-institutionnalisme, le concept de démocratie doit-il être spécifié de façon à rendre celle-ci compatible avec l'efficacité économique. B. Weingast (1995) a, en ce sens, initié toute une littérature consacrée au *market-preserving federalism*². Pour ce dernier, des marchés en expansion (*thriving markets*), fondement essentiel du développement, « requièrent non seulement un système approprié de droits de propriété et une loi des contrats, mais aussi une base politique sécurisée qui limite la capacité de l'État à confisquer la richesse » (Weingast, 1995, 1). Le *market-preserving federalism* est précisément cette forme nécessaire que doit prendre l'État pour qu'il y ait développement. Elle limite drastiquement toute interférence de l'État dans le fonctionnement des marchés. Par ailleurs, elle incorpore en son sein des institutions et des mécanismes concurrentiels qui font que les gouvernants sont, positivement et négativement, incités à en respecter les règles, ce qui fait d'elle une forme autorégulée.

Il est ainsi affirmé « qu'il est improbable que les systèmes fédéraux qui divergent du fédéralisme protecteur du marché puissent stimuler le développement de ce dernier » et donc se développer même si ce sont des États de droit démocratiques à l'image de l'Inde (Parikh et Weingast, 1997, 1612). En revanche, le meilleur exemple de *market-preserving federalism*, après l'Angleterre de la Glorieuse Révolution (fin XVII^{ème} et début XVIII^{ème} siècle) et les USA (« depuis sa constitution jusqu'au mi-

2. Cette opinion largement répandue dans les institutions internationales a influencé la seconde vague des réformes en Amérique Latine (Gonzalez & alii, 2003).

lieu des années 1930 »), serait la Chine actuelle depuis le début de sa transition au capitalisme du fait de son extrême décentralisation (Qian et Weingast, 1996). Il semble néanmoins difficile de considérer ce pays comme une démocratie, sauf à oser assimiler la démocratie au « fédéralisme protecteur des marchés ». En fait, le lien entre démocratie et développement est ici manifestement rompu, les marchés libres se substituant aux individus libres. L'État de droit n'a nul besoin d'être démocratique, autrement dit d'assurer la liberté politique de l'individu, du moment qu'il défend les droits des propriétaires et le « libre » fonctionnement des marchés.

Les études de S. Haber et S. Haggard s'inscrivent dans le prolongement de ces idées. S. Haber va néanmoins au-delà de l'approche purement juridique et de la définition du régime politique (démocratique ou autoritaire) pour analyser les coalitions socio-politiques qui s'investissent dans le développement économique. Selon cet auteur, la raison pour laquelle les pays d'Amérique Latine n'ont pas véritablement réussi leur *take-off* dans le même mouvement que les pays actuellement les plus développés d'Amérique du Nord (Canada et USA), tient à ce que le développement y a été limité à un secteur réduit de la population coalisé autour du modèle de substitution aux importations, coalition rassemblant des entrepreneurs, les fonctionnaires de l'État et les ouvriers des secteurs économiques les plus avancés. Pour S. Haber, cette coalition développementiste qui a prévalu dans les années 1950-1970, a effectivement industrialisé certains pays du continent, mais les bénéfices de ce développement ont été monopolisés par le petit cercle des membres de la coalition qui a tout fait pour bloquer l'entrée de nouveaux groupes. Ce qui a empêché le développement de marchés efficients, notamment financiers (Maurer et Haber, 2004), et donc fortement limité l'étendue du développement cantonné à quelques secteurs (Haber, 1991 et 2004). Bref, c'est l'émergence d'une coalition développementiste centrée sur l'ISI et dans laquelle l'État a eu le rôle principal qui aurait empêché l'extension et l'approfondissement du développement économique.

Pour sa part, dans son livre de 1990, S. Haggard anticipe mais va aussi bien au-delà de la perspective de S. Haber. Son analyse pour la Corée et Taiwan du passage d'une croissance impulsée par la substitution des importations à une croissance tirée par les exportations est plus complexe et dynamique. La croissance tirée par les exportations pousse selon lui à l'augmentation de la compétitivité du pays. Elle a besoin de l'intégration d'un niveau plus élevé de technologie et d'une main d'œuvre plus qualifiée, et en même temps contribue au développement du marché interne. Or, selon lui, c'est un développement que ni le Mexique ni le Brésil n'ont pu atteindre. Pour l'expliquer, l'auteur prend en compte tant la force relative des intérêts agro-producteurs et exportateurs que l'autonomie de

l'État vis-à-vis des intérêts ouvriers et des coalitions favorables à l'ISI. Il y ajoute la capacité sociale et politique de la classe ouvrière industrielle. C'est la dynamique des relations entre ces quatre facteurs qui selon lui est fondamentale pour permettre le développement d'un pays, lequel est cette fois encore défini par sa capacité à passer d'une croissance impulsée de l'intérieur par la substitution d'importations, à une autre tirée de l'extérieur par les exportations. Néanmoins, quand il explique la situation du Mexique et du Brésil, S. Haggard restreint sa thèse et propose une explication semblable à celle de S. Haber. Que le modèle de substitution d'importations n'ait pas pu y être substitué, comme l'ont fait Taiwan et la Corée, est imputé au fait que la coalition qui profitait de l'ISI n'aurait pas laissé à l'État assez d'autonomie pour affaiblir la protection de l'industrie nationale (Haggard, 1990, 40).

Ces analyses ont une portée limitée. Car, même si le raisonnement de S. Haber s'applique assez bien à la situation du Mexique, il n'est pas totalement applicable aux autres pays d'Amérique latine qui, comme l'Argentine et le Brésil, sont passés par d'importants bouleversements politiques. En fait, ni S. Haber ni S. Haggard ne font de différences essentielles entre les divers pays d'Amérique Latine. Leur approche se révèle impropre à expliquer pour chacun d'entre eux l'absence d'émergence d'un capitalisme développé. On sait combien la situation du Brésil a été spécifique. Dans ce pays, les militaires qui ont pris le pouvoir en 1964 ont approfondi l'industrialisation par substitution d'importations en combinant capitaux étrangers et capitaux étatiques pour développer une industrie de biens intermédiaires et d'équipement. *A contrario*, en Argentine, la coalition qui s'est construite autour de Perón et du péronisme a certes impulsé la substitution d'importations des biens de consommation durables. Mais elle n'a pas été capable ou désireuse d'approfondir l'ISI pour assurer la cohérence de son système productif (Teichmann, 1981). Cette situation s'est aggravée d'abord avec les politiques monétaristes des militaires, puis dans les années 1990, avec la politique néolibérale de Menem et la surévaluation du change que la convertibilité stricte du peso en dollar US a provoqué.

Une limite plus fondamentale de l'analyse de ces deux auteurs, comme de celle de D. Rodrik, est qu'elle se déploie dans un cadre normatif où la seule voie de développement possible est celle dictée par les préceptes néo-classiques de l'épanouissement d'un système complet de marchés autorégulés. Hors d'un financement de l'investissement par l'intermédiaire de marchés financiers et d'un modèle de croissance tiré par les exportations (ELG) sur un marché mondial concurrentiel permettant de discipliner les salaires, point de salut. Il s'agit donc, comme pour toutes les autres perspectives déjà discutées, d'un point de vue selon lequel une forme spécifique de capitalisme est considérée comme idéale,

les autres étant évaluées à cette aune et qualifiées d'imparfaites. En outre, l'ISI elle-même n'est sensée ne pouvoir prendre qu'une forme unique.

Les dimensions d'analyse des capitalismes latino-américains

Si dans la suite de cet article, certains éléments des analyses des auteurs précédents sont utilisés, ils le sont dans une toute autre perspective. Dans le prolongement d'un article antérieur (Marques-Pereira et Thérét, 2001 et 2004) et des travaux tant de R. Boyer que de B. Amable sur les diverses configurations sociales et économiques caractéristiques de différentes formes de capitalisme développé, on cherchera à mettre en évidence l'existence de différentes formes de capitalismes périphériques, voire émergents. J. Marques-Pereira et B. Thérét (2004) ont déjà repérés au Mexique et au Brésil deux types différents d'économies structurées autour de la substitution des importations, économies ayant leur propre cohérence, alors que la plupart des auteurs les voient comme relevant de ce qui serait un modèle « latino-américain » unique.

La recherche en cours qui inspire le présent texte vise à examiner dans quelle mesure et comment les deux configurations socio-politico-économiques qui existaient durant la période de la substitution d'importations se sont transformées en de nouvelles configurations cohérentes face à la globalisation et aux formes d'intégration régionale. Elle vise également à intégrer l'Argentine à la réflexion afin de tester l'hypothèse d'un impact possible des formes précises du fédéralisme sur le développement *via* la plus ou moins grande capacité de l'État à mener des politiques pertinentes selon ces formes ; hypothèse inverse de celle sous-jacente à la théorie du *market-preserving fédéralism*.

Venons-en donc à la conformation différenciée des coalitions des acteurs socio-politiques dans les trois pays sous revue. Notre hypothèse en effet est qu'en dernière instance, ce sont elles qui déterminent l'étendue du développement économique, c'est-à-dire la capacité d'un pays à faire de la croissance économique un facteur de développement socialement inclusif et territorialement intégrateur. Les différences entre l'Argentine, le Brésil et le Mexique qu'on va prendre en considération relèvent de quatre registres : la coalition sociopolitique dominante ; les organisations sociales et leur capacité de régulation du marché de travail ; le régime monétaire et le système financier ; la forme de l'État.

La coalition sociopolitique dominante

Selon S. Haber, une des caractéristiques du mode de développement de l'Amérique latine serait que la croissance économique y a reposé sur des coalitions restreintes qui ont empêché son expansion et son approfondissement en imposant une structure monopoliste de l'offre productive. S'il a en partie raison, on peut en revanche lui reprocher de faire peu de place au caractère inégal de la distribution des revenus et à ses effets restrictifs sur la dynamique de la demande interne et la formation des capacités productives humaines et matérielles. Un « oubli » cohérent avec le cadre néoclassique d'analyse qui veut que l'offre crée sa propre demande (loi des débouchés). Anticipant D. Rodrik, S. Haber n'en considère pas moins que les caractéristiques et l'extension de ces coalitions sont différentes selon les pays (Haber, 1991). Ces différences concernent la composition des élites économiques, le degré de concentration des activités économiques, le degré d'appui reçu de l'État, leur autonomie par rapport à lui, leur rapport avec les secteurs populaires ainsi que le degré de reconnaissance de leur représentativité par le système politique.

. Argentine

L'Argentine a été dominée depuis la seconde moitié du XIX^{ème} siècle et jusqu'à la montée du péronisme en 1948, par l'oligarchie des producteurs de bétail qui monopolisaient les meilleures terres (Teichman, 1982, 48). L'économie contrôlée par cette oligarchie dépendait de l'exportation de cuir, de laine, de viande et de grains essentiellement vers la Grande Bretagne, ainsi que des importations de produits industriels de consommation provenant de ce pays. La prédominance de ces intérêts économiques a eu comme conséquence le blocage des autres investissements, comme ceux de l'industrie minière et manufacturière. Les intérêts agro-bétailleurs craignaient qu'un développement de l'industrie manufacturière ne remette en question leurs rapports privilégiés avec l'Angleterre. Les élites agro-exportatrices en Argentine ont été en permanence opposées à la diversification de l'économie argentine (Teichman, 1982, 65). Cette oligarchie a commencé à décliner à partir du début de la première guerre mondiale³.

3. « Since 1913 the ratio of Argentine per capita income to the OECD average has diverged monotonically downward and away from parity (...). Argentina, after all, aspired to membership in the club of developed countries-yet, when compared over the long run with levels of OECD performance, the closest it came was in 1913 » (Taylor, 1992, 911).

Ce déclin s'est accentué avec la crise de 1929⁴. La montée des États-Unis comme producteur de produits alimentaires a été un obstacle important à la continuation de l'expansion du pays sur la seule base des exportations de viande, de laine et de grains, l'oligarchie agro-exportatrice pouvant alors difficilement nouer avec le nouveau centre de l'économie mondiale un rapport semblable à celui qu'elle entretenait avec la Grande Bretagne (Teichman, 1982, 63). Par ailleurs, ces élites, recherchant des gains à court terme, étaient peu enclines à moderniser leurs moyens de production. Cette faiblesse de l'investissement est liée au fait qu'au moins jusqu'en 1914, la propriété du sol était très concentrée et que la production était principalement le fait de migrants temporaires – car n'ayant pas accès à la citoyenneté – louant la terre aux grands propriétaires, ce qui contraste avec les petits propriétaires canadiens qui travaillaient eux-mêmes leurs terres⁵. Les élites propriétaires étaient en fait plus portées à étendre la culture de terres vierges afin de maximiser la productivité de leurs patrimoines, l'agriculture extensive offrant des gains immédiats avec peu d'investissement. Mais les faibles niveaux d'investissement étaient aussi la conséquence de la situation du marché du travail où des salaires décroissants en raison d'une flexibilité accrue de la main d'œuvre, du fait de l'immigration massive, réduisaient l'incitation à utiliser des technologies économes en travail (Adelman, 1992, 297-298).

Une caractéristique de la coalition dominante propre à la période du fédéralisme libéral-oligarchique argentin est qu'en tant qu'elle était très restreinte, son caractère défensif s'est fortement accentué, et cela d'autant plus qu'elle avait en face d'elle des intérêts forts qui menaçaient son hégémonie. Le développement de l'industrie argentine et de la classe ouvrière au début du 20^{ème} siècle jusqu'à la crise de l'entre-deux guerres, sur

4. En fait, il y a un débat avec des enjeux idéologiques cruciaux concernant la date du début de ce déclin, car le reporter aux années 1930, comme le fait Diaz-Alejandro (1970), permet d'imputer la faillite du modèle agro-exportateur à l'adoption du modèle ISI théorisé par les « structuralistes » et institué par le péronisme dans l'après-guerres. Notons qu'il y a une concomitance peu soulignée entre le point haut du modèle agro-exportateur et la poussée démocratique (elle-même associée à « une croissance explosive de la société civile principalement formée d'immigrants » : Botana, 1996, 250) sanctionnée par les réformes du suffrage de 1912 et 1914 et l'arrivée au pouvoir de l'Union Civique Radicale avec la première présidence de H. Yrigoyen en 1916.

5. Le frein au développement est ici non pas le fait que les droits de propriété ne sont pas sécurisés (thèse néo-institutionnaliste libérale) mais bien plutôt la structure concentrée de leur distribution. On retrouve ici le problème classique analysé par Marx à la suite des économistes classiques (Ricardo, Malthus, Sismondi, Jones) de la contradiction entre propriété foncière et capitalisme. Dans le cas argentin, cette séparation entre le rentier et l'exploitant est alimentée et reproduite par le fait que les immigrants bénéficiaient bien des droits civils, mais pas de droits civiques, i.e. d'accès à la citoyenneté (Botana, 1993, 249).

la base de la dynamique du secteur externe, s'est en effet traduit par l'émergence d'une coalition concurrente sanctionnée par l'arrivée au pouvoir de l'Union Civique Radicale (UCR) et les présidences d'H. Irigoyen. À partir de 1929, la situation sociale s'aggravant avec la crise désormais évidente du modèle agro-exportateur, l'oligarchie libérale adopte une posture réactionnaire et répressive, proche de celle que Barrington Moore considérerait comme caractéristique de la plupart des intérêts agraires dans le monde⁶. Ce caractère défensif de la classe dominante a eu comme conséquence que la classe ouvrière argentine, la plus développée du continent, fut aussi celle qui avait le moins de droits politiques et sociaux. Il s'illustre aussi par le retranchement de l'oligarchie en dehors de la vie partisane telle qu'elle se réorganise au début du 20^{ème} siècle. Depuis, elle continue d'agir en tant que détentrice d'un droit de veto plus que comme acteur politique affirmé.

Au plan social, le péronisme qui s'affirme dans l'après-guerre répond aux revendications de la classe ouvrière en matière de droits politiques et sociaux. Il impose une expansion des salaires ouvriers et distribue des avantages sociaux aux travailleurs syndiqués, ce qui lui permet de mener une politique de cooptation du syndicalisme et de marginalisation des leaders syndicaux communistes. Le péronisme s'est aussi accompagné d'un changement de perspective économique : l'industrie de biens de consommation a bénéficié d'une protection, de l'expansion du crédit et de la constitution d'un marché interne basé sur la hausse des salaires et des prestations sociales aux travailleurs. L'augmentation de la consommation interne de produits alimentaires a été de pair avec des contrôles de prix et des taux de change favorisant la consommation aux dépens de l'exportation de ces produits (Teichman, 1982, 63).

Ainsi, le secteur économique prédominant pendant près d'un siècle en Argentine a été confronté à une crise de sa capacité compétitive à l'extérieur et à une perte d'hégémonie économique et sociale à l'intérieur. D'où sa radicalisation politique et la polarisation de la société argentine. La forme de domination économique associée à la domination politique de l'oligarchie agro-exportatrice devenant de moins en moins viable, celle-ci a alors fait appel à des formes de plus en plus répressives pour maintenir sa domination exclusive sur des forces sociales qui, du fait de leur accès à des droits politiques, pouvaient désormais revendiquer une réorientation de la stratégie économique du pays.

Pour sa part, Perón a non seulement œuvré contre les intérêts agraires, mais aussi favorisé une partie des entrepreneurs contre les autres. Il a

6. H. Irigoyen élu président en 1928 avec plus de 57 % des votes apparaît comme porteur d'un renversement de la coalition libérale et de l'avènement d'une société plus démocratique. En 1930, il est renversé par un coup d'état militaire (Botana, 1993, 252-253).

favorisé les secteurs économiques nouveaux, créés sous sa houlette, ainsi que ceux qui coïncidaient avec sa politique de cooptation du syndicalisme.

Par exemple, la Confédération des industries de la métallurgie légère a appuyé le péronisme dans la mesure où elle profitait de l'intervention étatique sous la forme d'une distribution des ressources en devises, matériaux primaires, ainsi que de l'expansion du marché interne due à l'augmentation du niveau de vie. Par contre l'industrie lourde, équipement et métallurgie, a souffert d'un manque d'appui ainsi que de l'ouverture aux importations. Ce fut aussi le cas de l'industrie textile qui aurait dû profiter de l'expansion du marché interne, mais qui souffrait, tout comme le secteur agricole et de la viande, du contrôle des prix des produits de base ainsi que de la politique des taux de change qui augmentait les prix des matières premières pour cette industrie : la soie et les fibres synthétiques importées (Teichman, 1981, 149).

Deux formes de polarisation sont entrées en résonance : une première, entre les intérêts agro-exportateurs argentins et les intérêts industriels ; mais aussi entre les industriels qui produisaient des biens de consommation pour le marché interne avec des matières premières locales, et ceux qui, comme le textile, dépendaient des produits importés. Au moment de la crise et du démantèlement des instruments du modèle de substitution d'importations par les gouvernements militaires qui se sont succédés entre 1976 et 1983 et, une nouvelle fois, dans les années 1990 pendant les deux mandats de Menem, il n'y a donc pas eu d'acteur entrepreneurial ayant la capacité de défendre ces institutions ou de promouvoir un projet de développement quelconque (Boschi et Gaitan, 2008). Cette double polarisation explique aussi pourquoi l'économie de substitution d'importations en Argentine, n'a pas pu être complétée jusqu'à incorporer les biens d'équipement comme au Brésil (Teichman, 1981, 152).

. Brésil

La coalition qui a été à la base du développement brésilien a été toute autre. Getulio Vargas, ex-gouverneur de Rio Grande do Sul, prend le pouvoir en 1930 contre les oligarchies de Rio de Janeiro et de Minas Gerais. Celles-ci avaient assumé la présidence à tour de rôle pendant la première République fondée en 1889 et dépendaient alors fortement de l'exportation du café, principal produit exporté par le Brésil. La crise mondiale de 1929, qui réduit drastiquement cette exportation, provoque une crise de l'oligarchie (Loewenstein, 1942, 16-17). Vargas s'appuie sur un autre secteur de l'oligarchie traditionnelle (celle du Nord-Est et de Rio Grande do Sul), sur les secteurs militaires de base qui se sont déjà rebel-

lés plusieurs fois dans les années 1920 contre la structure élitiste de l'armée (les *tenentes*), et sur les secteurs populaires urbains de Sao Paulo et de Minas (Fausto, 1995, 183). Bien que les vieilles oligarchies des propriétaires terriens soient écartées du pouvoir avec le triomphe de la révolution varguiste, le fait que Vargas ait dû s'appuyer partiellement sur elles l'empêche de démanteler les structures traditionnelles de domination, ce qui explique qu'il n'y ait jamais eu de réforme agraire au Brésil (Touraine, 1988). Il revient alors à l'État d'équilibrer les rapports de force entre les différents secteurs sociaux, et à cette fin de construire les bases du développement brésilien.

Cette autonomie de l'État a permis que, à l'opposé du péronisme, Vargas et son *Estado Novo* impulsent le développement des industries de base, tels que l'acier, sous la forme de grandes entreprises publiques. Cette même autonomie et le recours à une politique d'équilibre entre les secteurs traditionnels et modernes ont fait que, en contraste avec l'Argentine, le développement de l'industrie s'est fait sans discrimination à l'égard des intérêts agricoles qui avaient été dominants auparavant, notamment ceux du sucre et du café (Silva, 2007, 80). C'est pourquoi le Brésil a réussi à développer une industrie de biens de consommation, une industrie d'équipement, et un secteur agricole très capitalisé et performant à la fois exportateur et fournisseur de denrées alimentaires suffisantes pour la population. Ainsi, alors que le Mexique importait en 1950 et 1960 respectivement 13 % et 10,4 % du total de ses consommations intermédiaires et 66 % et 54,9 %, de ses biens d'équipement, au Brésil entre 1949 et 1964, le pourcentage de biens intermédiaires importés est descendu de 26 % à 6,6 %, et celui des biens d'équipement de 63,7 % à 10 % (Gollas, 2004).

Les militaires qui ont pris le pouvoir en 1964 n'ont pas remis en question le modèle développementiste de Vargas et des gouvernements démocratiques qui avaient suivi, comme ce fut le cas en Argentine et au Chili. À partir des années 1970, ils ont promu des « *joint ventures* » entre capitaux étrangers et capitaux nationaux publics et privés afin de promouvoir les industries de biens d'équipement. L'administration Geisel a renforcé l'accent mis dans le régime d'accumulation sur la production nationale de biens d'équipement et de consommation intermédiaire, en mobilisant à cette fin l'expansion d'entreprises publiques (Cardoso, 1986, 143). Cette politique a été assez largement couronnée de succès, ce qui contraste avec l'échec du Mexique à développer cette même industrie exclusivement avec du capital étatique. Il en est résulté que le Brésil est le pays d'Amérique Latine qui a avancé le plus loin dans la substitution d'importations et qui a eu la politique économique la plus cohérente.

. Mexique

Au Mexique où, à la différence du Brésil et l'Argentine, il n'y a pas eu, jusqu'à très récemment, de changement de système politique depuis la fin de la Révolution sociale, celle-ci a eu trois conséquences sur la coalition au pouvoir et la relation entre politique et économie. En premier lieu, l'État mexicain a rempli le vide politique et économique créé par la Révolution. Celle-ci et la réforme agraire qui l'a suivie ont détruit les bases politiques et économiques de la grande propriété foncière. Le nationalisme inhérent au mouvement a conduit par ailleurs à l'expropriation du capital étranger. Ainsi, les deux piliers de l'ancien pouvoir porfiriste et de son économie ont été démantelés. On a déjà mentionné que l'État surgi de la Révolution mexicaine n'a pas eu besoin de s'appuyer sur une oligarchie au détriment d'une autre, du fait qu'il était parvenu à créer ses propres bases sociales d'appui politique : les travailleurs des entreprises d'État et de l'appareil de l'administration gouvernementale, les travailleurs du privé organisés dans les confédérations syndicales qui dépendaient du Parti Révolutionnaire Institutionnel au pouvoir, et les paysans qui ont bénéficié de la réforme agraire.

En ce qui concerne les secteurs entrepreneuriaux, la Révolution et la réforme agraire ont éliminé (économiquement et politiquement) les grands propriétaires ruraux traditionnels, qui fondaient leur économie sur l'utilisation extensive des terres. Ceux qui se sont reconstitués pendant les années 1950 et 1960 sont nés de concessions de l'État et ont développé une production fondée sur une mise en valeur plus capitaliste des terres et une commercialisation capitaliste. D'autre part, les entrepreneurs qui sont nés de l'industrialisation et de l'urbanisation associées au processus de substitution des importations qui a été mis en place à partir de la 2^{nde} guerre mondiale, dépendaient également de concessions politiques, de la protection et des investissements gouvernementaux. Ainsi, les entrepreneurs n'ont eu de réelle capacité politique autonome qu'à partir des années 1980 quand le système politique se libéralisait. Ils se sont alors ralliés à un parti de droite, le PAN.

. Les transformations plus récentes

Les coalitions développementistes ont été démantelées au Mexique et en Argentine durant les années 1980 et 1990. Au Brésil, la coalition structuraliste (formée par des entrepreneurs nationaux, les fonctionnaires des ministères économiques et sociaux, ainsi que des syndicalistes) a mieux résisté à l'offensive néolibérale ; cette dernière ne s'y est déployée qu'à partir des années 1990 et sans prendre un caractère extrême. En fait, en

contraste avec l'Argentine et le Mexique où le modèle néolibéral a été appliqué de manière orthodoxe et a affecté profondément le syndicalisme et les intérêts industriels nationaux (sauf les grands groupes), le Brésil a suivi un chemin plus hétérodoxe (Sallum Jr, 1999, 2003 et 2009). Au Mexique, le nouveau modèle économique a été imposé par un gouvernement autoritaire, le changement de modèle économique se faisant avant la démocratisation. En Argentine, c'est un gouvernement issu de la nouvelle démocratie, avec l'appui d'une bonne partie des syndicats péronistes, qui a mis en œuvre une ouverture totale de l'économie, un ajustement monétaire et fiscal et des privatisations d'ampleur radicale. Au Brésil, même si les gouvernements Collor et Cardoso ont mené des mesures d'ouverture économique et de dérégulation, et bien que la coalition structuraliste se soit affaiblie, la résistance au niveau social, ainsi que l'opposition politique, au Congrès, du Parti des Travailleurs, ont empêché que les mesures néolibérales soient appliquées de manière aussi radicale (de Melo, 1997).

Plus récemment, alors qu'au Mexique, les deux gouvernements successifs du PAN, parti de centre droit, ont continué à appliquer des politiques néolibérales strictes, ceux de Lula au Brésil et de Kirchner en Argentine ont pris leur distance vis-à-vis du FMI et mis en œuvre des politiques d'obédience plus nationaliste. Au Brésil, la conjoncture électorale de 2002, dans laquelle Lula a été élu, a vu se construire un puissant courant d'opinion dans le monde entrepreneurial prônant une correction du processus d'ouverture indiscriminée de l'économie des années 1990 et l'adoption d'une politique industrielle appuyant tant la substitution compétitive des importations que les exportations (Diniz et Boschi, 2003, 27). Bien que ces évolutions n'aient pas encore donné lieu à la formation claire d'une nouvelle coalition développementiste et à une politique radicalement différente qui ne serait plus soumise aux injonctions de la finance (Erber, 2008), elles ont néanmoins stoppé l'approfondissement du modèle libéral-monétariste imposé pendant les années 1990 et conduit à mettre en œuvre des mesures qui divergent de ce modèle. En Argentine, la situation est plus complexe du fait que les politiques des gouvernements Nestor puis Christina Kirchner, menées suite à la profonde crise économique et politique de 2001-2003, ont rencontré de fortes résistances notamment de la part des secteurs agro-exportateurs. Compte tenu de l'ampleur du démantèlement de l'État qu'a connu le pays dans les années 1990 et de l'absence de toute prise en charge des problèmes liés à la structure fédérale du pays, on peut néanmoins douter que le modèle économique libéral-exportateur soit véritablement remis en cause dans ce pays.

Les empreintes des coalitions politiques sur les relations de travail, le régime monétaire et la structure de l'État

Esquissons maintenant une description de la variété des formes institutionnelles qu'ont pu prendre pour chacun des trois pays envisagés les coalitions dominantes dans trois domaines relativement autonomes, les relations de travail, les relations monétaires et financières, et la structure organisationnelle de l'État.

. Le syndicalisme et les relations industrielles

La situation du syndicalisme et des relations industrielles est très contrastée dans les trois pays⁷.

Le Mexique est un cas qui paraît extrême mais qui en fait combine une très forte protection de la main d'œuvre pour certaines industries dans les secteurs les plus stratégiques, avec une insécurité totale dans la grande majorité des lieux de travail. Les travailleurs des grandes entreprises comme celle du pétrole, de l'électricité, les enseignants de l'instruction primaire sont très protégés, alors que ne le sont pas du tout les travailleurs des secteurs où il n'y a pas de syndicats ou seulement des syndicats qui n'ont d'existence que sur le papier. Se combinent de la sorte deux lieux de blocage : des secteurs stratégiques où les salariés bénéficient d'une forte protection, mais où la gestion bureaucratique et corporatiste est un frein à une modernisation technologique des entreprises, et des secteurs « modernes » (les *maquiladoras*) où règne une insécurité extrême, du fait d'un contournement du Code du travail.

En Argentine, où le syndicalisme n'a jamais été très ancré dans les entreprises, la flexibilisation s'est produite sans beaucoup de modifications législatives. Dans les années 1990, le gouvernement Menem a néanmoins poussé à ce que les syndicats négocient de plus en plus au niveau local, au lieu de négocier au niveau sectoriel ou national, comme c'était le cas auparavant. Il a aussi, par la loi du travail de 1994, obligé les syndicats à négocier des augmentations de salaires en liaison avec les accroissements de la productivité. Cette réduction de la capacité des syndicats a été négociée avec la CGT (la centrale péroniste) en échange de la préservation de leur maîtrise des « *obras sociales* », institutions de protection sociale qui constituent en Argentine la force primordiale des syndicats depuis l'institution du péronisme. Celles-ci garantissent en effet la fidélité des travailleurs à des syndicats qui s'inscrivent généralement dans le cadre d'un syndicalisme de type « agence de services ».

7. Pour plus de détails sur le Brésil et le Mexique, cf. I. Bizberg (2004).

Le syndicalisme brésilien apparaît comme une exception relative en Amérique latine. Même si le pays, comme le reste du continent, a connu une poussée vers plus de flexibilisation, le syndicalisme brésilien a réussi à garder son autonomie et à résister. Il a été non seulement un acteur central du processus de démocratisation, mais aussi un acteur important de la discussion de la Constitution de 1988. Même s'il n'a pas osé proposer le démantèlement des instruments corporatistes de la loi du travail, il a néanmoins réussi à imposer, avec d'autres acteurs sociaux, d'importantes mesures en faveur des travailleurs. Les syndicats ont aussi réussi à s'implanter à l'intérieur des entreprises, notamment les plus grandes, ce qui n'était pas le cas auparavant, et à pénétrer des secteurs où ils n'étaient pas présents comme le secteur agricole. Par ailleurs, le taux de syndicalisation a augmenté, même si les syndicats sont plus petits. Finalement, le syndicalisme est resté au Brésil un interlocuteur important du gouvernement, tant à l'époque plus libérale de Cardoso, où il a négocié avec les entrepreneurs et le gouvernement les accords de branches connus sous le nom des *câmaras sectoriais*, que sous la présidence Lula, où les négociations sur la loi du travail ont finalement échoué mais n'ont pas non plus donné lieu à une réforme unilatérale comme dans la plupart des autres pays latino-américains.

. Systèmes financiers et régimes monétaires

À la différence des pays développés, notamment le Canada et les États-Unis pour ce qui concerne les Amériques, où l'existence d'un marché de titres financiers et d'un système bancaire bien développé ont depuis le 19^{ème} siècle permis aux entreprises d'accéder facilement au crédit et à l'épargne, en Amérique latine les entrepreneurs n'ont pas bénéficié de telles facilités. Cela a eu pour conséquence de lier directement la taille des entreprises à leur capacité à s'autofinancer et/ou à mobiliser du capital par la voie de leurs réseaux sociaux personnels (Haber, 1991, 560). Nonobstant, le Brésil et le Mexique se distinguent à cet égard à partir du tournant du 20^{ème} siècle, le Brésil connaissant alors un développement plus important du marché des capitaux que le Mexique. D'où un déclin relatif de la concentration de l'industrie brésilienne par rapport à la situation mexicaine, au point que la structure de la manufacture textile brésilienne en 1930 s'est beaucoup rapprochée de celle des États-Unis, alors qu'au Mexique elle ne se modifiait pas.

La raison de ces différences entre le Brésil et le Mexique est, selon S. Haber, d'ordre politique. La fin de la monarchie brésilienne et la formation de la première République en 1889 ont eu comme conséquence la libéralisation des marchés financiers. Pour sa part, le Mexique a continué

à être dominé par la dictature porfiriste qui comptait avec le support d'un très petit nombre de capitalistes financiers soucieux d'empêcher l'entrée d'autres groupes et individus dans le secteur financier et bancaire (Haber, 1991, 561). On peut ajouter qu'après la Révolution, à partir des années 1930, l'implantation d'un nouveau régime autoritaire très restrictif au Mexique a également empêché le développement d'un système financier ouvert et développé.

Bien que cette interprétation des différences entre le Mexique et le Brésil informe la variété de leurs trajectoires économiques respectives, elle n'en renvoie pas moins à une conception étroite du développement capitaliste, car exclusivement associée à l'existence et au développement d'un marché financier. Elle fait ainsi abstraction des types de capitalisme qui se sont développés avec des marchés financiers restreints et en privilégiant les outils du crédit bancaire et/ou du financement public. Sont ainsi passés par pertes et profits les cas du Japon, de l'Allemagne et de la France où le développement capitaliste a trouvé ses bases dans des relations directes entre banques (privées et/ou publiques) et entreprises (privées et/ou publiques) sans la médiation d'un marché financier, lequel n'était pour l'essentiel mobilisé que pour assurer la liquidité des emprunts publics (Zysman, 1983). Ce privilège donné aux marchés financiers et la non prise en considération⁸ de systèmes bancaires pouvant être autonomes vis-à-vis de ceux-ci et initiateurs d'un développement par l'offre de monnaie de crédit aux entreprises (perspective keynésienne), témoignent du biais néolibéral du regard porté sur le développement par la nouvelle économie institutionnelle.

Dans les économies développées « coordonnées » hors marché (le modèle en étant l'économie allemande), l'accès au capital n'est pas entièrement dépendant du marché financier. Il ne dépend pas des profits immédiats des entreprises, de leur valorisation à court terme sur le marché des valeurs, ni des prêts bancaires qui dépendent de cette évaluation en continu par le marché. Dans ce type de capitalisme basé sur des réseaux denses entre les entreprises (clients et fournisseurs) et avec les banques, le financement des entreprises n'est donc pas soumis aux fluctuations courtes des résultats de leur bilan annuel. Dit autrement, les entreprises ont accès à un capital « patient » qui leur donne accès au financement indépendamment de leur rentabilité immédiate (Hall et Soskice, 2001, 22-23).

Dans les types non libéraux de capitalisme, il peut aussi y avoir en complément une forte intervention de l'État dans les opérations des banques. C'est sur cette base que le Japon a connu un développement vigoureux dans l'après 2^{ème} guerre mondiale et s'est retrouvé dans une

8. Ou le présupposé de leur caractère non optimal et au mieux « second best » (Maurer et Haber, 2004).

crise profonde et longue à partir du moment où il a privilégié le développement de marchés financiers et réorienté son système bancaire à cette fin (Amable, 2005, 120). De même en Corée, la concentration des banques a été centrale pour assurer la première phase de la croissance tirée par les exportations. Les militaires qui y ont pris le pouvoir en 1961 ont créé deux institutions financières étatiques qui, avec la Banque centrale et sous la houlette du Ministère des Finances, ont distribué à des taux préférentiels des ressources financières à des secteurs spécifiques ; les exportateurs ont ainsi été financés avec des prêts à court terme qui ont été alloués sans limites aux entreprises qui avaient des ordres de vente confirmés (Haggard, 1990, 65-66). L'action des banques publiques d'investissement tant au Brésil et en Argentine qu'au Mexique a de même été centrale pour assurer le développement durant la période de substitution d'importations.

Le privilège accordé aux marchés financiers par l'approche économique néo-institutionnaliste du développement et sa dévalorisation de la place et du rôle des banques vont de pair avec le fait que le régime monétaire et ses implications distributives n'y sont également pas pris en compte, la monnaie étant postulée « neutre » du point de vue de la croissance économique. Cet oubli de la monnaie découle du fait que celle-ci ne peut pas rentrer dans le cadre du modèle théorique normatif de l'équilibre général qui continue d'être au fondement du néo-institutionnalisme économique. *A contrario*, l'analyse empirique met au premier plan la nécessité d'examiner ce qu'il en est des systèmes et régimes monétaires des pays dont on cherche à comprendre les trajectoires de (non)développement, systèmes et régimes qui conditionnent la répartition des revenus et le développement de la finance.

Dans Marques-Pereira et Thérêt (2004), il a été montré qu'après la période révolutionnaire qui a vu une multiplication des monnaies régionales, le régime monétaire mexicain a été structurellement (relativement au Brésil) restrictif et de type monétariste (avec une Banque centrale créée dès 1924). Le système monétaire est en ce cas investi de la charge d'assurer la stabilité de la monnaie dans un contexte d'instabilité sociale et politique. Le Brésil a connu au contraire un régime monétaire plus laxiste et décentralisé (avec de puissantes banques contrôlées par les États fédérés) qui, à l'opposé des arguments néoclassiques, a favorisé la croissance et le développement du pays. Ainsi, la fondation de la Banque Centrale au Brésil ne date que de 1964, et celle-ci n'a disposé d'une véritable capacité de régulation centrale de la masse monétaire qu'à partir du début des années 2000, à la suite du Plan Real de 1994 et du PROES de 1999 qui a fédéralisé les dettes des États fédérés et procédé à une large liquidation par privatisation de leurs banques (Dillinger et Webb, 1999 ; Sola et Marques, 2006 ; Von Mettelheim, 2006). Par ailleurs, si on considère

comme le fait D. Rodrik qu'un des instruments de la politique industrielle parmi les plus puissants est en fait la politique du taux de change, les longues périodes de sous-évaluation de la monnaie brésilienne contrastent fortement avec les surévaluations récurrentes qu'ont connues les monnaies mexicaine et argentine.

L'Argentine a en effet, sur le long terme, oscillé entre des périodes inflationnistes et hyperinflationnistes (Vitelli, 1986) et des périodes d'ultrarigidité (*currency boards*) de son ancrage monétaire, dans un contexte institutionnel qui est pourtant au plan financier extrêmement centralisé et géographiquement centré sur Buenos Aires où la Banque centrale, créée en 1935, est exclusivement localisée. Cette extrême centralisation provoque de fortes asymétries quant aux effets des politiques monétaires fédérales qui conduisent de façon récurrente à des émissions de monnaies complémentaires par les États provinciaux (Théret et Zanabria, 2007). L'inflation dans le cas argentin apparaît moins comme une inflation d'accumulation comme au Brésil que comme le résultat *ex post* tant d'une incapacité politique à régler les multiples conflits sociaux et territoriaux qui divisent le pays, que des difficultés des coalitions sociopolitiques dominantes à assurer leur hégémonie (Gerchunoff et *alii*, 2008).

Ces différences entre les systèmes monétaires et financiers des trois pays se sont prolongées jusqu'au temps présent en dépit de l'uniformité des politiques d'ajustement auxquelles ils se sont soumis. Tant par rapport au Mexique que par rapport à l'Argentine, le Brésil a conservé une proportion plus forte de banques sous contrôle national, alors qu'en Argentine, le processus de dénationalisation des banques dans les années 1990 a été radical. Le Mexique a résisté aux privatisations massives jusqu'à la crise de 1994-95, mais après celle-ci, les banques nationales ont été rachetées par des banques étrangères à 85 %, taux supérieur à celui de l'Argentine qui était en 2001 de 61 %. Au Brésil, le pourcentage de la banque dans des mains étrangères n'est que de 49 %.

Par ailleurs, l'État fédéral brésilien continue de disposer d'un instrument de promotion du développement sans égal en Amérique Latine, le BNDES, ainsi que de deux des plus importantes banques du pays que sont Banco do Brasil (chargée notamment des opérations du Trésor) et la Caixa Econômica Federal, banques qui ont été recapitalisées au début des années 2000 (von Mettenheim, 2006, 339-342)⁹. Le BNDES travaille soit par l'intermédiaire des institutions financières, soit de manière directe. Il soutient les exportations *via* le Fond National de Développement. Il appuie l'économie avec des crédits à taux bonifiés dont en 2007, 44 % sont allés à l'industrie, 45 % à l'infrastructure et 4 % au secteur agro-alimentaire. Par contre, en Argentine, l'équivalent du BNDES, le BA-

9. Auxquelles il faut ajouter Banco do Nordeste et Banco da Amazonia.

NADE a été privatisé dans les années 1980. Le Mexique a, quant à lui, conservé six banques de développement dont Bancomext et Nacional Financiera, créée en 1934 et qui fut la banque mexicaine de développement la plus importante de la période ISI. Mesurées en termes d'actifs, Bancomext et Nacional Financiera (Nafin) sont deux des plus grandes banques d'Amérique latine. Néanmoins, elles ont, surtout Nafin, réduit leur rôle de promotion de l'économie dès la crise de 1982, retrait qui s'est accentué avec l'ouverture commerciale et financière des années 1990. Les opérations de crédit à l'investissement productif de Nafin ont été réduites de 70 % entre 1996 et 2004. Elle accorde de moins en moins de crédits directs aux entreprises ou à des secteurs porteurs et se limite à des activités de « *factoraje* »¹⁰ et de garantie de crédits pour les petites et moyennes entreprises. Nafin sert enfin d'intermédiaire pour les crédits que reçoit le gouvernement mexicain des organismes internationaux (Manrique, 2007, 111-113).

. Structuration de l'État

Une des caractéristiques communes aux divers régimes économiques latino-américains a été la forte intervention de l'État pendant la période de substitution d'importations. À partir des années 1970 pour certains et des années 1980 pour d'autres, il y a eu un retournement de cette situation. Mais de même qu'il y avait eu d'importantes différences dans les caractéristiques des coalitions et de l'intervention de l'État qui soutenaient le modèle de substitution des importations et dans les degrés d'approfondissement de ce modèle, il y a eu des différences considérables dans la période suivante quant au *timing* des réformes et à la profondeur du retrait de l'intervention économique de l'État. Une différence cruciale à cet égard est relative à la conjoncture politique au moment où le retrait de l'État se produit : moment autoritaire (Mexique), moment démocratique (Brésil), premier moment autoritaire (1976-1983) puis second démocratique (1991-2001).

Le Mexique et le Brésil sont sans doute les deux pays où l'État est le plus intervenu dans l'économie. On a déjà mentionné que le Mexique a instauré un régime politique à partir d'une Révolution qui a conduit à la mise en place d'un État fort et centralisé tant du point de vue économique que politique. À partir de la prise de pouvoir par Vargas en 1930, mais surtout de l'instauration de l'*Estado Novo* en 1937, l'État brésilien a été lui aussi très présent au niveau économique. Néanmoins, il y a eu une différence essentielle entre les deux types de participation étatique. Alors

10. Le *factoraje* consiste à payer aux petits et moyennes entreprises les factures qui leur sont dues par d'autres entreprises, afin qu'elles ne manquent pas de liquidité.

que l'État Mexicain avait comme problématique principale la stabilité politique et, corrélativement, monétaire, l'État brésilien avait pour préoccupation majeure le développement économique. Parce que le Mexique sortait d'une Révolution, la stabilité sociale était fondamentale. Aussi, le régime politique mexicain d'État-Parti stabilisé dans les années 1930 a-t-il intégré en son sein les organisations des classes populaires, les syndicats et les organisations paysannes ; de la sorte, il pouvait contrôler le conflit distributif de manière préventive, et en matière économique, il a donné la priorité à la distribution dans un but de contrôle politique plutôt qu'à la croissance économique.

Pour sa part, le Brésil a connu des changements de régime. Après le régime autoritaire de Vargas, il est passé à un régime démocratique entre 1944 et 1964, année où il a connu un coup d'État militaire. Chaque régime souffrait d'un déficit de légitimité, et pour tenter de le combler, tous ont choisi de se légitimer en promouvant la croissance économique. Tant Vargas que Kubitschek et les militaires ont mobilisé l'État aux fins du développement d'un capitalisme national autocentré (Marques-Pereira et Théret, 2004).

Au Mexique, la solution que l'État a donnée à la crise financière de 1982 fut l'abandon de son rôle d'agent du développement et de la distribution. Il a privatisé les entreprises étatiques, abandonné le financement des « ejidos », ouvert l'économie, décentralisé les services éducatifs et de santé ainsi que l'assistance, et libéralisé la politique, en grande partie pour dénouer les pactes sociaux constitutifs de l'alliance nationale-populaire qui le contraignaient à intervenir massivement dans la distribution des revenus. Il a pu le faire sans grande résistance en préservant le régime autoritaire, en le libéralisant uniquement par la voie électorale afin de pouvoir continuer à contrôler les organisations populaires pour leur faire accepter la libéralisation économique. Au Mexique, l'État s'est donc défait de la plupart des entreprises publiques dans les années 1980 et 1990. Il a abandonné, comme on l'a déjà mentionné, le secteur financier. Alors que l'État devait se convertir en un État régulateur, les institutions de régulation créées sont restées très faibles, surtout face aux monopoles ou oligopoles qui se sont constitués dans plusieurs secteurs tels que la téléphonie, les médias, l'industrie du ciment, la distribution commerciale, etc. Néanmoins, l'État mexicain a conservé des secteurs stratégiques comme l'électricité et le pétrole, et il n'a pas privatisé les services de l'eau, la poste, comme cela a été le cas en Argentine.

Les militaires argentins (1976-1983) ont d'abord cherché à détruire le syndicalisme qu'ils considéraient comme ayant inféodé l'État. Mais, contrairement à leurs collègues chiliens et à l'autoritarisme mexicain, ils n'ont jamais eu la force nécessaire pour cela. L'opposition des syndicats qu'ils n'ont pu réduire les a empêchés de consolider le régime libéral.

Ainsi les militaires argentins n'ont-ils pas privatisé l'ensemble des entreprises publiques. Ce n'est que sous les deux gouvernements péronistes de Menem que l'Argentine a connu des privatisations massives et que les politiques du Consensus de Washington ont été radicalisées. En Argentine comme au Mexique, ces politiques ont donc fini par affaiblir considérablement l'action économique de l'État.

Pour sa part, l'État brésilien, qui est celui qui était intervenu dans l'économie avec le plus de force, profondeur et cohérence, fut aussi celui qui s'est le moins retiré de celle-ci. Le Brésil a maintenu les capacités d'action de l'État, les militaires en place dès 1964 n'ayant pas pour projet de les démanteler. Au début des années 1990, alors que le pays venait de passer à un régime démocratique et connaissait un certain retard dans l'application des recettes néolibérales, les gouvernements libéraux de Collor puis de Cardoso ont commencé à les appliquer. Néanmoins, le système politique fragmenté et décentralisé du Brésil n'a pas permis la construction d'une coalition politique solide susceptible d'appuyer un démantèlement radical de l'État interventionniste. Ont également joué en ce sens la présence d'une organisation syndicale d'opposition adossée à un parti discipliné (le Parti des travailleurs) ainsi que la résistance forte d'une société civile très active et opposée au Consensus de Washington. Retard dans et résistances à l'application des recettes néolibérales ont fait que le Brésil a été le pays où l'État a le mieux préservé ses attributions dans la vague néolibérale des années 1980 et 1990. L'État brésilien, outre le maintien de sa puissance financière qu'on a déjà mentionné, continue également à être producteur direct dans des secteurs comme l'énergie et le pétrole.

C'est en Argentine que le retrait de l'État de l'économie productive est allé le plus loin, le gouvernement de Menem ayant privatisé la totalité des entreprises d'État (Boschi et Gaitan, 2008). Le fait que les États mexicain et brésilien aient conservé le contrôle sur des secteurs économiques stratégiques, n'est pas seulement important du point de vue de leur capacité de régulation de l'économie, mais aussi pour le financement de l'État, surtout en ce qui concerne ses réserves en devises. Alors qu'au Brésil et au Mexique, l'État a la capacité d'obtenir des devises à partir de ses propres exportations, l'Argentine n'a plus cette possibilité. Néanmoins, si on compare par exemple PEMEX et PETROBRAS, il apparaît encore un avantage comparatif en faveur du Brésil relativement à la question du développement. PEMEX est principalement utilisée comme une source de revenu pour le budget de l'État, ce qui en fait une entreprise peu dynamique, alors que PETROBRAS est une « autarcie » au plan financier et peut plus facilement réinvestir ses profits dans son propre développement technologique et industriel. Cette différence est à mettre en rapport avec

des différences de pression fiscale dans les deux pays qui se sont accentuées dans les années 1990 et 2000.

Enfin, le gradualisme et le caractère relativement tardif des réformes au Brésil ont permis au pays de préserver des noyaux d'expertise technique et bureaucratique qui se sont « réfugiés » dans les institutions de promotion économique et d'administration des politiques sociales et technologiques. Même quand ils ont été convertis en agents de la privatisation, dans la mesure où ils avaient une vision totalisante de l'action étatique, ces cadres ont soit protégé certaines de ces institutions, soit procédé à des privatisations et des réformes moins radicales, ou plus cohérentes avec la maîtrise des instruments restant aux mains de l'État et avec la structure économique du pays (Boschi et Gaitán, 2008). Au contraire, en Argentine et au Mexique, cette expertise publique a été démantelée sans projet alternatif d'ensemble pour sa reconstruction, les réformes ayant été faites par un nouveau personnel gouvernemental. Au Mexique, par exemple, les technocrates ont expulsé les fonctionnaires de l'époque de la substitution d'importations de tous les ministères. En Argentine, les réformes ont toutes été faites très rapidement, par la voie de décrets présidentiels, ce qui rapproche le cas de l'Argentine de celui du Mexique (comme du Chili) où les réformes ont été faites par des gouvernements autoritaires, sans le contrepoids ni d'une bureaucratie développementiste, ni des partis ou organisations sociales.

Vers des types divergents de capitalisme périphérique ?

Dans ce texte nous sommes partis d'une critique de la conception évolutionniste universaliste du développement « à la Rostov », conception réactualisée depuis les années 1990 par le néo-institutionnalisme économique. Il nous semble, en effet, plus conforme aux faits, d'adopter une approche en termes de diversité des capitalismes et de l'élargir, d'une part en introduisant une distinction structurelle entre capitalisme périphérique et capitalisme développé, d'autre part en élaborant divers types de capitalisme périphérique. La notion de capitalisme périphérique renvoie à la différence radicale qui sépare ce genre de capitalisme du capitalisme développé en ce qui concerne le niveau d'intégration sociale de la population dans l'économie (par le travail, l'accès à la monnaie et la consommation de biens et services). À la périphérie, l'intégration sociale est restreinte et elle est maintenue en l'état au travers d'une régulation de la pauvreté qui la reproduit en permanence, conformément aux intérêts de

classes dominantes bien assises dans leurs positions privilégiées¹¹. La rémanence dans un temps long du périphérisme conduit en effet à le considérer comme un modèle cohérent de capitalisme dont la généralité se donne à voir dans le degré très élevé d'inégalités structurelles qui y règne. L'enfermement des pays périphériques dans le sous-développement résulte alors des niveaux très élevés d'inégalités et de pauvreté qui y limitent l'extension des rapports capitalistes marchands et, corrélativement, de la puissance de l'État qui les entérine et les garantit¹².

Du fait que nous nous intéressons ici plus spécifiquement à la variété des types possibles du capitalisme périphérique en nous bornant à comparer trois pays où les degrés d'inégalités sont sensiblement les mêmes, nous ne sommes pas rentrés dans des considérations concernant l'ampleur des inégalités sociales dans ces pays. Cela ne préjuge pas de la nécessité de prendre en compte plus précisément cette variable dans la différenciation des types de périphérie et dans l'éventuelle émergence d'un de ces types en tant que capitalisme développé.

La notion d'émergence invite en effet à examiner si certaines configurations institutionnelles typiques du capitalisme périphérique ne pourraient pas être considérées, sous certaines conditions à déterminer, comme évoluant vers un type de capitalisme central, c'est-à-dire comme sortant de leur enfermement dans une trajectoire typique de la périphérie pour se diriger vers une forme ou une autre de développement¹³.

Cette perspective théorique sous-tend la question centrale de ce texte, à savoir « Pourquoi le Brésil, au contraire de l'Argentine et du Mexique, peut-il être considéré comme un pays ré-émergent ? ». Au terme de la brève description de certaines différences politiques et institutionnelles entre les trois pays sélectionnés, le lecteur aura compris qu'à nos yeux, seul le Brésil est actuellement susceptible de s'engager sur la voie d'une

11. Nous empruntons à Bruno Lautier cette idée d'une régulation de la pauvreté qui n'a pas pour finalité de l'éradiquer, mais seulement de la maintenir dans les limites de sa soutenabilité politique.

12. Ainsi, en contradiction avec la vision libérale de l'État minimum, les capitalismes périphériques sont en général caractérisés par des indicateurs de pression fiscale beaucoup plus bas que ceux en vigueur dans les capitalismes développés.

13. En effet, récuser toute perspective évolutionniste linéaire n'implique pas seulement de rompre avec l'idée que l'ensemble des pays de la planète suit, avec plus ou moins de retard les uns par rapport aux autres, une même voie les conduisant vers un capitalisme libéral à l'anglo-saxonne. Cela entraîne également le rejet de toute conception étroite de la *path-dependency* et la nécessité d'étudier les conditions de bifurcation – éventuellement révolutionnaires – d'un type à un autre de capitalisme. La question devient alors celle des potentialités (et des degrés) de rupture contenues dans les configurations institutionnelles propres aux divers types de capitalismes périphériques comme développés. La régression est toujours possible, en effet, comme le montre le cas argentin et le suggère aussi l'idée que le sous-développement est nécessairement associé à un degré élevé d'inégalités et de pauvreté.

telle bifurcation. Nous pensons avoir montré en effet que le niveau de développement économique atteint par ce pays, et ainsi qualifié d'émergent dans la presse internationale, est du à une conformation particulière de son système sociopolitique qui lui a permis de préserver puis capitaliser les acquis de son industrialisation passée. À la différence du reste de l'Amérique latine, le Brésil a pu et su résister à une imposition pure et simple du modèle économique néolibéral qui impliquait la rupture des coalitions développementistes et la destruction des instruments d'intervention de l'État dans l'économie.

Pour expliquer cette capacité de résistance qu'on ne retrouve ailleurs qu'en Asie, et peut-être en Afrique du Sud, on peut avancer que le Brésil la doit à trois types d'acteurs collectifs : (1) une bureaucratie et une intelligentsia dotées d'un projet économique centré sur le marché intérieur et qui est bien ancré dans l'imaginaire social et fondé sur un savoir technique solide ; (2) une classe importante d'entrepreneurs nationaux dépendante du marché intérieur, classe qui s'est renforcée politiquement dans le processus de démocratisation au sein duquel elle a joué un rôle important ; (3) un syndicalisme, certes affaibli comme dans le reste de l'Amérique latine, mais qui, à la différence de l'Argentine et du Mexique, s'est autonomisé de l'État dans le processus de démocratisation et n'a pas été « complice » de l'imposition du nouveau modèle économique. Les gouvernements qui ont voulu implanter au Brésil le modèle néolibéral ont été en effet confrontés à cet ensemble d'acteurs dans le cadre d'un jeu démocratique et d'un système politique fragmenté (au niveau des institutions du fédéralisme et du système des partis) qui ne leur a permis que de construire des coalitions fragiles et par ailleurs faisant face à un parti d'opposition solide et discipliné : le Parti des Travailleurs.

Au Brésil, les coalitions dominantes, le caractère de l'État et du système financier comme du marché du travail ont conduit à la mise en œuvre d'un modèle de substitution d'importations plus profond, complexe et étendu qu'au Mexique et en Argentine. Le fait que le gouvernement autoritaire de Vargas comme le gouvernement démocratique de Kubitschek et celui des militaires qui ont pris le pouvoir en 1964 aient suivi continument une politique d'investissement étatique dans l'industrie d'équipement, a eu comme conséquence que le Brésil est arrivé à un stade de substitution des importations de produits complexes qui lui permet aujourd'hui d'exporter des armes, des avions et de la biotechnologie.

Cela montre que la configuration du politique mise en évidence par J. Marques-Pereira et B. Théret (2004) et caractérisée par un État autonome, une légitimité du pouvoir dépendant en permanence de la croissance économique, et une société civile et des acteurs économiques privés dotés d'une puissance significative, a la capacité de développer des branches économiques plus complexes, qui ont besoin d'un niveau technologique

plus élevé et qui nécessitent des travailleurs plus qualifiés. Étant donné que ce type de conformation du politique, de l'économique et de leurs relations mutuelles a permis d'atteindre un niveau de substitution d'importations plus poussé, il a posé des bases plus solides pour une transformation ultérieure vers un régime de croissance assurant simultanément la croissance des exportations et du marché interne. On peut qualifier ce type de capitalisme périphérique de « développementiste » ; c'est celui qui a le plus de chance de s'outrepasser dans une forme de capitalisme développé si les forces développementistes sont capables de faire sauter le verrou des inégalités sociales et de la pauvreté.

Un autre type de capitalisme périphérique peut être exemplifié par le Mexique. La base de la croissance y est un État chapeautant une coalition dominante fondée sur des accords avec les entrepreneurs industriels et une relation corporative avec les classes populaires, État qui se légitime plus par la distribution que par la croissance. Cette configuration s'est traduite par un régime de croissance par substitution d'importations délivrant un développement économique plus restreint et fragile qu'au Brésil. Dans ce cas, du fait de ses limitations, la substitution d'importations a été abandonnée pour un modèle tiré par les exportations, avec peu de liaison avec le marché interne. Les niveaux technologiques sont restés moins complexes, la main d'œuvre moins qualifiée, et les secteurs où s'est développée l'économie sont caractérisés par des niveaux de productivité et de valeur ajoutée généralement faibles. Le schéma du marché de travail a évolué dans le sens d'un affaiblissement de plus en plus prononcé de la régulation du marché de travail, afin d'abaisser les coûts de la main d'œuvre et d'augmenter sa flexibilité. Ce type de capitalisme périphérique de « flexibilisation défensive » peut-être qualifié de « dépendant » et on le voit mal émerger en tant que capitalisme développé.

Sous réserve d'approfondissement, le cas argentin n'apparaît pas comme un type en soi. C'est un hybride qui combine synchroniquement et oscille diachroniquement entre une dépendance associée à une flexibilisation défensive et un développementisme structuraliste. On a vu comment la coalition qui s'est construite autour de Perón et du péronisme a certes impulsé la substitution d'importations des biens de consommation durables, mais a aussi œuvré pour empêcher l'approfondissement de l'ISI. D'autre part, le coup d'État de 1955 qui a évincé Perón du pouvoir a rétabli la domination de l'oligarchie agro-exportatrice qui était au pouvoir avant lui. Celle-ci n'a pas démantelé l'industrie qui avait été créée, mais elle n'a pas non plus stimulé son approfondissement. Les militaires golpistes, après la seconde présidence de Perón, ont pour leur part imposé une politique monétariste d'économie ouverte qui a provoqué une crise majeure du secteur industriel et une nette désindustrialisation (Kosacoff, s/d). Les mesures libérales de la présidence Menem associées au régime

de convertibilité stricte entre le peso argentin et le dollar US, ont eu pour résultat une surévaluation du premier qui a accentué la désindustrialisation et accéléré le retour à une économie essentiellement agro-exportatrice. Néanmoins, en Argentine, le secteur syndical est resté puissant et a conservé un certain contrôle sur le marché du travail formel et les politiques sociales, de telle sorte que le gouvernement ne saurait appliquer unilatéralement des mesures de flexibilisation et de baisse du coût de la main d'œuvre.

Au regard des trois cas ici examinés, on peut également poser comme hypothèse que bien que le caractère démocratique ou autoritaire du régime politique ne semble pas significatif pour la construction de la coalition développementiste initiale, c'est néanmoins une variable tout aussi discriminante que l'organisation du syndicalisme pour ce qui concerne la « soutenabilité » des acquis du développement, i.e. la persistance d'une « causalité cumulative » en la matière. Ainsi au Brésil, le processus de démocratisation a eu pour conséquence que, selon la formule de J. Linz, l'État et la société civile sont sortis mutuellement renforcés. Malgré la fragmentation et la faiblesse du système politique, on a pu observer à partir des années 1990 un renforcement du système des partis avec la conformation de deux blocs politiques, l'un favorable au renforcement des mesures néolibérales, l'autre à un modèle alternatif « libéral-développementiste ». Au Mexique, au contraire, le processus de démocratisation a été dilué et finalement réduit à la libéralisation du système des partis ; seul le système politique s'est renforcé aux dépens de l'État administratif et de la société civile. Enfin, en Argentine, on est sans doute en face de l'affaiblissement des trois systèmes d'acteurs.

Ainsi, au moins en Amérique latine¹⁴, les bases sociopolitiques qui pourraient produire une configuration plus ou moins cohérente pouvant être considérée comme caractéristique d'un capitalisme périphérique en voie d'émergence « au centre », sont la force de l'État et la capacité du système politique à représenter la société. Comme le suggère le cas brésilien, en contraste avec les cas argentins et mexicains, le développement simultané d'un système politique véritablement représentatif, d'une société civile organisée et d'un État fort sont les conditions nécessaires d'une intégration sociale pleine et entière de la population dans une société capitaliste. Seul un système démocratique et l'organisation de la société

14. La Chine qui émerge sur une base non démocratique pourrait être sur une trajectoire de développement différente qui n'inclurait pas les dimensions présentes en Amérique latine, pour des raisons tant historiques que culturelles. Mais on peut aussi penser que le modèle économique chinois, par les inégalités sociales et territoriales qu'il engendre, finira par rencontrer les mêmes limites que celles rencontrées par les pays d'Amérique latine. Là encore, toutes proportions gardées, il faut garder en mémoire l'extraordinaire *success story* de l'Argentine libérale accédant à un rythme effréné au premier monde dans l'avant-première guerre mondiale.

civile peuvent faire pression sur le système économique pour que le modèle économique soit orienté vers le développement du marché intérieur et le bien-être de la population dans son ensemble.

Bibliographie

- Adelman J. (1992), « The Social Bases of Technical Change: Mechanization of the Wheatlands of Argentina and Canada, 1890 to 1914 », *Comparative Studies in Society and History*, Vol. 34, no. 2, p. 271-300.
- Amable B. (2005), *Les cinq capitalismes*, Paris, Éditions du Seuil.
- Bizberg I. (2004), « Trajectoires politiques et institutionnelles du Mexique et du Brésil : le cas des relations entre l'État et le syndicalisme », in B. Lautier & J. Marques Pereira (dir.), *Brésil, Mexique. Deux trajectoires dans la mondialisation*, Paris, Karthala, p. 113-148.
- Boschi R. & Gaitán F. (2008), « Empresas, Capacidades estatales y estrategias de desarrollo en Argentina, Brasil y Chile » : <http://neic.iuperj.br/textos/renato-wkshpniteroi.pdf>.
- Botana N. R. (1993), « El federalismo liberal en Argentina, 1852-1930 », in Carmagnani, M. (coord.) (1993), *Federalismos latinoamericanos : México/ Brasil/Argentina*, p. 224-259.
- Braudel F. (1979), *Civilisation matérielle, économie et capitalisme*, Paris, Armand Colin, 1979, 3 vol.
- Cardoso F. H. (1986), « Entrepreneurs and the Transition Process: The Brazilian Case » in G. O'Donnell, Ph. Schmitter & L. Whitehead (éds.), *Transitions from authoritarian rule: prospects for Democracy*, Baltimore, Johns Hopkins University Press.
- De Melo M. A. (1997), « As reformas constitucionais e a previdência social 1993-1996 », in E. Diniz & S. de Azevedo (éd.), *Reforma do estado e democracia no Brasil*, Brasília, Editora Universidade de Brasília, p. 295-348.
- De Soto H. (2005), *Le Mystère du capital. Pourquoi le capitalisme triomphe en Occident et échoue partout ailleurs*, Paris, Flammarion.
- Diaz-Alejandro C. (1970), *Ensayos sobre la historia economica argentina*, Buenos Aires, Amorrortu Editores.
- Dillinger W. & Webb S. B. (1999), « Fiscal Management in Federal Democracies », *Policy Research Working Papers* n°2121, World Bank, May.

- Diniz E. & Boschi R. R. (2003), « Empresariado e estratégias de desenvolvimento », *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, Vol. 18, n°52, p. 15-33.
- Erber F. S. (2008), « Development Projects and Growth under Finance Domination- The case of Brazil during the Lula years », http://www.univ-paris13.fr/CEPN/wp2008_11.pdf
- Fausto B. (1995), *Brasil, de Colonia a Democracia*, Madrid, Alianza Editorial.
- Gerchunoff P., Rocchi F. y Rossi G. (2008), *Desorden y progreso. Las crisis económicas argentinas 1870-1905*, Buenos Aires, Edhasa.
- Gollas M. (2004), « Cincuenta años de economía mexicana », in I. Bizberg & L. Meyer, *Una Historia de México. Transformaciones y Permanencias*, México, Océano.
- Gonzalez J. A., Corbo V., Krueger A. & Tornell A. (eds) (2003), *Latin American Macroeconomic Reforms: The Second Stage*, Chicago, University of Chicago Press.
- Haber S. (1991), « Industrial Concentration and the Capital Markets: a Comparative Study of Brazil, Mexico and the United States, 1830-1930 », *Journal of Economic History*, Vol. 51, n°3, p. 559-580.
- Haber S. (ed.) (1997), *How Latin America Fell Behind. Essays on the Economic Histories of Brasil and Mexico*, Stanford, Stanford University Press.
- Haber S. (2004), *Mexico's Experiments with Bank Privatization and Liberalization, 1991-2002*, Stanford University, draft, march 23.
- Haggard S. (1990), *Pathways from the Periphery. The Politics of Growth in the Newly Industrializing Countries*, Ithaca, Cornell University Press.
- Hoffmann S. (1963), « Rousseau on War and Peace », *American Political Science Review*, Vol. 57, n°2, p. 317-333.
- Kosacoff B. (s/d), « The Argentine Industry: a Thwarted Restructuring Process », <http://www.eclac.org/argentina/noticias/paginas/0/12850/progytrabbking.pdf>
- Loewenstein K. (1942), *Brazil under Vargas*, New York, Macmillan.
- Manrique C. (2007), « Banca de desarrollo en México : un futuro necesario », in J. L. Calva, *Agenda para el Desarrollo*, Vol. 6: *Financiamiento del crecimiento económico*, México, Porrúa-UNAM, p. 100-116.
- Maravall J. M. (1997), *Regimes, Politics and Markets: Democratization and Economic Change in Southern and Eastern Europe*, Oxford, Oxford University Press.
- Marques Pereira J. et Théret B. (2001), « Régimes politiques, médiations sociales et dynamiques macro-économiques : quelques enseignements

- pour la théorie du développement d'une comparaison des caractères nationaux distinctifs du Brésil et du Mexique à l'époque des régimes de substitution des importations », *L'année de la régulation*, Vol. 5, p. 105-143.
- Marques Pereira J. et Théret B. (2004), « Régimes politiques, médiations sociales et trajectoires économiques. À propos de la bifurcation des économies brésilienne et mexicaine depuis les années 1970 », in B. Lautier et J. Marques Pereira (dir.), *op. cit.*, p. 25-83.
- Maurer N. & Haber, S. (2004), « Related Lending and Economic Performance », ITAM and Stanford University, draft, january 16.
- North D. & Weingast B. (1989), « Constitutions and Commitment: The Evolution of Institutional Governing Public Choice in Seventeenth-Century England », *Journal of Economic History*, Vol. 49, n°4, p. 803-832.
- Parikh S. & Weingast B. (1997), « A Comparative Theory of Federalism: India », *Virginia Law Review*, Vol. 83, n°7, p. 1593-1615.
- Qian Y. & Weingast B. (1996), « China's Transition to markets: Market-Preserving Federalism, Chinese Style », *Journal of Policy Reform*, n°1, p. 149-185.
- Rodrik D. (2007), *One Economics, many Recipes. Globalization, Institutions and Economic Growth*, Princeton and Oxford, Princeton University Press.
- Sallum Jr. Brasílio (1999), « O brasil sob Cardoso. Neoliberalismo e desenvolvimentismo », *Tempo Social*, 11(2), p. 23-47.
- Sallum jr. Brasílio (2003), « Metamorfoses do Estado brasileiro no final do século XX », *Revista Brasileira de Ciencias Sociais*, vol.18, n.52, p. 35-55.
- Sallum Jr. Brasílio (2009), « Desenvolvimentismos – o velho e o novo », eAgora, 26/02/09, <http://www.eagora.org.br/arquivo/desenvolvimentismos-o-velho-e-o-novo/>
- Silva E. (2007), « The Import Substitution Model: Chile in Comparative Perspective », *Latin American Perspectives*, Issue 154, Vol. 34, n°3, p. 67-90.
- Sola L. & Marques M. (2006), « Central banking, democratic governance, and the quality of democracy », in L. Sola & L. Whitehead (eds), *Statecrafting Monetary Authority. Democracy and Financial Order in Brazil*, Oxford, Center for Brazilian Studies, University of Oxford, p. 143-204.
- Taylor A. M. (1992), « External Dependence, Demographic Burdens, and Argentine Economic Decline after the *Belle Époque* », *Journal of Economic History*, Vol. 52, n° 4, p. 907-936.

- Teichman J. (1981), « Interest Conflict and Entrepreneurial Support for Perón », *Latin American Research Review*, Vol. 16, n° 1, p. 144-155.
- Teichman J. (1982), « Businessmen and Politics in the Process of Economic Development: Argentina and Canada ». *Canadian Journal of Political Science*, Vol. 15, n° 1, p. 47-66.
- Théret B. (2008), « La souveraineté : des référentiels philosophiques pluriels, des régimes historiques hybrides », in O. Giraud et Ph. Warin (dir.), *Politiques publiques et démocratie*, Paris, Éditions La Découverte, p. 381-406.
- Théret B. & Zanabria, M. (2007), « Sur la pluralité des monnaies publiques dans les fédérations. Une approche de ses conditions de viabilité à partir de l'expérience argentine récente », *Économie et Institutions*, n° 10-11, p. 9-66.
- Thomas-Fogiel I. (2007), « Sens et statut de la théorie des échanges commerciaux dans le système de Fichte », *Astérion*, n° 5, p. 33-55.
- Touraine Alain (1988), *La parole et le sang*, Paris, Odile Jacob.
- Vitelli G. (1986), *Cuarenta años de inflacion en la Argentina : 1945-1985*, Buenos Aires, Legasa.
- Von Mettenheim K. (2006), « From the economics of politics to the politics of monetary policy in Brazil », in L. Sola & L. Whitehead (eds), *Statecrafting Monetary Authority. Democracy and Financial Order in Brazil*, Oxford, Center for Brazilian Studies, University of Oxford, p. 325-358.
- Weingast B. (1995), « The Economic Role of Political Institutions: Market-Preserving Federalism and Economic Development », *The Journal of Law, Economics, and Organisations*, Vol. 11, n°1, p. 1-31.
- Zysman J. (1983), *Governments, Markets and Growth. Financial Systems and the Politics of Industrial Change*, Ithaca, Cornell University Press.

Penser la figure du capitalisme d'émergence industrielle en Inde et en Chine

Joël Ruet

L'Inde et la Chine furent longtemps l'objet d'élaborations théoriques englobantes et culturalistes. Les sciences sociales se sont employées à les déconstruire durant les dernières décennies. La déconstruction économique passa longtemps par le nivellement du « sous-développement », puis aujourd'hui par une acception générale – bien que nulle part théorisée – de « l'émergence ». En réalité, celle-ci renvoie à la seule figure du marché ou à quelques cas d'étude d'entreprises qui sont loin d'épuiser la richesse de la discipline économique et qui laissent de côté toute l'importance de l'économie politique de ces nations complexes.

Ces constructions, comme nombre de leurs déconstructions, furent tantôt marquées de l'interprétation euro-centriste¹ dont l'essence a reposé sur « l'universel » des lumières, tantôt frappées d'une forme statique de culturalisme. Les analyses post-coloniale, post-structuraliste et post-marxiste² ont, elles, progressivement éclairé la diversité et le caractère évolutif de ces sociétés, la complexité des *projets modernisateurs* tant

1. Orientalisme, bien sûr, mais aussi d'une certaine normativité téléologique qu'elle soit marxiste, développementaliste, etc.

2. Les préfixes « post » renvoient non à la temporalité ou à la rupture historique mais à l'intégration de la pensée agissante du fait colonial, structurel, ou de rapport de classe à la culture, dans l'appareil analytique.

dans l'ambiguïté de leurs relations à l'économique et au politique, que dans une indubitable trajectoire de modernisation. Une modernité se déploie en Inde comme en Chine dans la singularité d'un rapport d'autonomie et d'hétéronomie. Il est temps de réintroduire ces avancées dans le champ de l'analyse économique, et de proposer des pistes vers une théorie de l'émergence.

Si la question recouvre le champ complet des sciences sociales, les développements qui suivent n'en visent qu'un aspect, l'économique dans son acception d'économie politique. Les dynamiques de l'émergence agissent à la frontière poreuse entre économique et politique, dans une dialectique entre régimes de développement existants et production globalisée. Elles constituent en ce sens un reflet de la transition doublement singulière dans laquelle l'Inde et la Chine se sont engagées. Au-delà des dissemblances, une unité problématique comme la simultanéité de leurs transitions et de leur impact global, fondent un dispositif d'enquête comparatif et une réflexion théorique unifiée, dont les deux pays constituent des variantes.

Ce chapitre pose que la discipline économique doit encore largement intégrer ces spécificités de l'émergence³. L'étude des procès d'émergence de ces pays demeure souvent normative ou saisie dans le référent de ratapages antérieurs de pays asiatiques tels le Japon, ou la Corée du Sud. La théorie du développement repose sur des modes d'accumulation du capital d'avec lesquels l'Inde et la Chine contrastent. La discipline de l'économie internationale déploie la catégorie d'« économie nationale », de construction consubstantielle à l'homogénéisation interne des économies durant le 20^{ème} siècle comme à la prééminence des catégories du politique. Nous soutenons en particulier que, au cœur de ces difficultés de représentation, se trouve la question du nombre. Le nombre macro-économique, agrégé, intangible est le nombre de la construction nationale quand le nombre micro-économique est celui du capital, ce que les séquences économiques « fermées » de la période allant de 1929 aux années 1970 ont partiellement occulté. Ce nombre s'est trouvé être largement compatible avec une des matérialisations de ce que A. Badiou appelle la « passion du réel » du siècle. Typique de cette transformation de l'élan en durée, à la recherche de « solution définitive », le nombre macro-économique de par sa cumulabilité – sa caractéristique agrégative ou extensive, et non intensive – fut le lieu de la lutte entre capitalisme et

3. En particulier, même la branche dite « néo- institutionnaliste » de la discipline est en réalité empreinte d'un néo-classicisme, qui ne saisit pas le phénomène.

socialisme. Cet appareil statistique rend mal compte des dynamiques contemporaines de la globalisation de la production⁴.

Si c'est la masse qui semble frapper les contemporains de l'émergence, nous soutenons qu'au contraire ce qu'il s'agit bien d'intégrer à l'économie, c'est l'économie politique contemporaine de l'émergence par un regard qualitatif sur le nombre. Nous proposons un concept qualitatif : nous nommons croissance de globalisation la dynamique engagée par l'Inde et la Chine depuis les années 1989/1991, définie comme l'économie politique de la transition vers de nouveaux régimes de développement pris dans une dynamique de globalisation de l'appareil industriel.

La croissance de globalisation est qualitativement déterminée par les stratégies de globalisation des firmes. Par corolaire, elle se superpose à la classique croissance de rattrapage pour conduire à de nouveaux régimes de la production et de la circulation des biens, des ressources et services, de nouveaux régimes administratifs et politiques du développement, et fonder les ressorts d'un renouvellement de l'État et des sociétés, civile comme politique (Chatterjee, 1999). Elle s'inscrit dans et renouvelle le projet de modernisation des sociétés indienne et chinoise. En Inde et en Chine, des processus économiques géographiquement différenciés se déploient à l'échelle urbaine ou régionale en articulation étroite avec l'échelle globale, tandis que les transactions entre territoires nationaux concernent souvent des opérations internes aux firmes. Les spécificités de l'économie politique de ces pays, comme la reconfiguration de l'économie mondiale dans laquelle ils s'insèrent et qu'ils amplifient, requièrent une analyse originale. Le monde s'éloigne des lignes de partage statistiques structurées – et socialement réifiées – par deux siècles d'inégalités économiques entre pays.

Cet étude propose un engagement avec la notion de croissance de globalisation. Il décline trois thèmes reliés entre eux : 1) la mise en perspective de long terme de l'émergence industrielle de l'Inde et de la Chine en tant que symétrisation économique du monde ; 2) la stylisation des modes d'engagement entre État et sphère privée et la transformation de « l'État développementaliste » (la machinerie d'État tendue vers la construction de l'État-Nation par les politiques de développement) ; 3) la qualification de l'économie politique de l'émergence industrielle en tant que variétés indienne et chinoise du capitalisme mondial contemporain et de sa régulation.

4. Le terme « globalisation » renvoie ici aux processus productifs et aux dynamiques organisationnelles de firmes ; le terme « mondialisation » sera réservé aux dynamiques géographiques de marché.

De la dé-périphérisation à la symétrisation économique du monde

Deux siècles de périphérisation industrielle de l'Asie s'achèvent avec l'émergence de la Chine et de l'Inde. Le processus d'émergence recoupe un faisceau de problématiques du développement : des modes de production et régulation, à des considérations de modèles et dispositifs, en passant par la dimension éthique. C'est au point de conjonction de systèmes nationaux et du système mondial de production que se produit l'émergence industrielle. Les choix politico-géographiques, les modes de régulation des socialismes co-explicitent, avec les dynamiques de globalisation, les modes d'insertion mondiale de l'Inde et de la Chine. Le second moteur des émergences est lié aux formes de la modernisation étatique, industrielle et sociale sur la longue durée. En Inde, elle opère par accumulation de rapports d'émancipation de l'industrie et de la société civile face au monopole de la norme de l'État développementaliste. En Chine, les réformes ont introduit un jeu dans l'unité géographique et fonctionnelle de l'État. L'industrie s'autonomise partiellement. Ces questions « internes » concernent le monde dans son ensemble. Leur résultante, l'émergence, rééquilibre l'économie-monde, là où il y avait centralité et périphérie, universalisme des lumières aujourd'hui critiqué comme une normativité du « provincialisme » européen, auquel demain s'appliquera peut-être le vers de Bonnefoy : « vous étiez l'évidence, vous n'êtes plus que l'énigme »⁵.

L'insertion de l'Asie dans le système économique mondial représente un bouleversement économique multiforme et inédit. Sur la longue durée, l'industrialisation initiée par la révolution industrielle en Angleterre à la fin du 18^{ème} siècle avait conduit à d'abord semi-périphériser une large part du continent – très largement en la faisant passer dans la catégorie négationniste de colonie –, puis à la reléguer dans la catégorie exclusive, d'historicité récente et doublement eurocentriste, de *tiers-monde*. Cette période de plus de deux siècles s'achève avec l'émergence de la Chine et de l'Inde. Mais elle s'opère au sein d'un système économique mondial dont les systèmes de production déjà globalisés multiplient les interdépendances. La réorganisation de la division mondiale de la production met en communication les marchés du travail émergents et ceux des économies développées (Giraud, 1996). Le processus d'émergence recoupe un faisceau de problématiques du développement, allant des modes de production et régulation, à des considérations de modèles et dispositifs,

5. Ce vers, cité par Alain Badiou dans le *Siècle*, prend tout sa force d'épithète du 20^{ème} siècle européen vu du monde façonné par les émergents.

en passant par la dimension environnementale et éthique (Huchet, Maréchal, Ruet, 2006).

La question est de les relier systématiquement aux spécificités et singularités des modes indien et chinois de production. La méthode retenue consiste à considérer qu'Inde et Chine émergentes s'insèrent chacune dans le monde au point de conjonction de trajectoires nationales d'économie politique qui continuent de déterminer leurs modèles, d'une part, et d'un système mondial de production déjà globalisé, d'autre part.

Sur le plan économique, la globalisation symétrise l'origine géographique de la production. La production industrielle au sein de chaque territoire de l'économie mondiale n'est plus liée à la consommation de la population de ce même territoire, mais prise dans un système global. Un tiers du commerce mondial implique l'Asie, dont une large part, liée aux produits semi-finis et à la fonction d'assemblage industriel, est intra-asiatique. L'économie asiatique est intégrée dans un *système commun de production*, qui fut initialement développé par les investissements des entreprises japonaises dans les nouveaux pays industriels. La production s'est ensuite redéployée vers leurs voisins émergents, dont la Chine, et aujourd'hui l'Inde. L'effet socio-économique direct en est le rattrapage d'une grandeur « macro-économique moyenne », le PIB/habitant. Les différences entre monde développé et monde émergent sont réduites à un « écart » exprimé en parité moyenne de pouvoir d'achat qui se résorbe, mais des phénomènes « dé-moyennisés », territorialisés, apparaissent pour déplacer les inégalités (Giraud, Ruet, Huchet, 2008). La séquence précédente, développementaliste, si elle n'était certes pas celle de l'homogénéité interne absolue, avait tout de même produit un resserrement des inégalités économiques au sein de chacun des deux pays. En Inde, différents États fédérés convergeaient, les inégalités villes-campagnes, hors situations extrémales de la distribution, avaient tendance à lentement se réduire ; en Chine, une assignation à résidence administrative autoritaire – le système du Hukou –, couplée à l'industrialisation rurale, visait à supprimer à terme la différence ville-campagne. Le « nombre du PIB », s'il traduisait peu ou prou la communauté de destin au sein d'une nation, perd aujourd'hui de cette pertinence représentative de l'individu saisi dans un ensemble. Cette distance mesure l'inflexion du consensus politique vers des trajectoires économiques et sociales différenciées. Il convient de rechercher les caractéristiques et les moteurs de l'émergence au-delà du chiffre brut, dans la diversité des trajectoires de régulation industrielle, politique et sociale.

Un premier moteur de l'émergence est identifié depuis une quinzaine d'années⁶. Il s'agit de la présence combinée de bas salaires et de capacités

6. Voir le travail précurseur de P.-N. Giraud (1996).

technologiques, cette combinaison distinguant les pays émergents des pays dits en développement. Mais ceci pose immédiatement la question de la constitution et du renouvellement d'un tel appareil technologique. Les indicateurs macro-économiques quantitatifs classiques peinent à souligner de nouvelles dynamiques qualitatives et partiellement extranationales. C'est bien au point de conjonction de systèmes nationaux et du système mondial de production que se développent les acteurs du stade avancé du capitalisme que sont les firmes multinationales (FMN) des pays émergents⁷. La décennie 1990 a vu leur apparition significative et elles représentaient 30 % du total en 2000 contre 10 % en 1990, dont une majorité d'origine asiatique. Avec un quasi-triplement, les FMN d'origine chinoise furent elles-mêmes largement supplantées en dix ans par celles d'origine indienne quasiment inexistantes en 1990. L'essor de ces dernières repose sur des modèles d'affaire innovants inscrits dans les trajectoires industrialo-politiques nationales, et reste déterminé par les anciens modes d'empilement de différentes strates de l'appareil industriel. C'est ce régime de « socialisme mixte » indien qui a favorisé l'évolution des groupes privés indiens vers des formes d'oligopole national ou local, et affirmé des ancrages régionaux de l'industrialisation (autour des villes de Bombay, de Madras ou d'Ahmedabad). C'est le socialisme chinois puis sa réforme par phases expérimentales qui expliquent la diversité industrielle entre provinces à larges combinats publics, celles où se déploient surtout les entreprises industrielles rurales, celles de dynamisme international, comme le Guangdong, ayant été retenues pour des réformes car se trouvant les plus éloignées du cœur de l'industrie socialiste. Les choix politico-géographiques, les modes de régulation industrielle conditionnent la structure organisationnelle et compétitive des entreprises et secteurs domestiques, et expliquent aujourd'hui encore largement les modes d'insertion mondiale des industries indienne et chinoise.

Mais le second moteur des émergences économiques de l'Inde et de la Chine, qui leur donne leurs caractéristiques propres, est d'une dimension politico-sociale. Il est lié aux formes de la modernisation étatique, industrielle et sociale sur la longue durée. En empruntant aux catégories de la politique selon Balibar (1997), cette modernisation se définit comme la complexification des rapports dialectiques d'autonomie et d'hétéronomie entre État, industrie et société civile. Dans le cas de l'Inde, elle recoupe l'accumulation de rapports d'émancipation de l'industrie et de la société civile face au monopole de la norme que l'État développementaliste avait accaparé. Pour la Chine post-socialiste, ces émancipations sont moins marquées mais les réformes ont introduit un jeu dans l'unité géographique et fonctionnelle de l'État, ainsi qu'un continuum entre propriété

7. Pour le détail, voir G. Balcet et J. Ruet (2011), J. Ruet (2009a, 2011).

publique et privée. L'État se restructure en retour. Une illustration en est donnée par la gouvernance urbaine des métropoles indiennes. Les dynamiques de libéralisation spécifiques à l'Inde comprennent la multiplication et l'autonomisation des types d'acteurs. Elle s'inscrit dans une dépendance de sentier et une hétéronomie au régime précédent. En utilisant la catégorie de gouvernance en tant qu'analyseur qui n'assigne pas de prépondérance *a priori* aux différents acteurs, nous constatons (Ruet et Tawa-Lama Rewal, 2009) les paradoxes d'une décentralisation sans démocratisation, un rôle accru de l'industrie et d'une société civile « classiste » dans la gestion urbaine, mais aussi des modes d'engagement⁸ renouvelés de ces acteurs à l'État. La résultante est fort éloignée de l'idée usuelle de libéralisation en forme de retrait de l'État. Les structures sociales, politiques, donc la possibilité et les formes du développement sont profondément remaniées (Wade, 2003 ; Sassen, 1991). L'intégration de la modernité dans de nouvelles structures qui « modernisent la tradition » (Singer, 1972) recomposent et déplacent les clivages.

Essayons d'éclairer les liens entre économie et modernité par l'action des acteurs économiques. Concernant l'Inde, la critique du monopole modernisateur de l'État se déploie selon le progrès de l'autonomisation économique des acteurs. L'étude des champs respectifs des acteurs industriels, de l'État, de la société civile permet la caractérisation de l'espace d'une modernité émancipatrice, comme de la contestation qu'elle suscite auprès des catégories qui en sont exclues. Elle éclaire la possibilité et les limites de mise en œuvre d'une société développée homogène et cohésive, des « capacités » au sens d'Amartya Sen, comme de l'espace que les intellectuels du courant des *Subaltern Studies* définissent comme la société politique, au cœur des débats publics contemporains (mise en place de programmes de travail garanti, évictions et zones économiques spéciales). Ces transformations conditionnent la possibilité à terme d'un rattrapage complet de ces économies par la généralisation interne de l'accès aux capacités économiques et sociales essentielles. En Chine, le débat est bien sûr structuré très différemment. Il filtre de l'appareil *via* ses *think tanks* et les travaux de chercheurs chinois, dont ceux de l'académie des sciences sociales. Plus avancée quantitativement dans son rattrapage, mais faisant face à des contraintes démographiques, environnementales et au défi de transformer le contenu de sa croissance, la Chine souhaite engager une croissance plus « qualitative », plus centrée sur l'innovation et ses réseaux globaux, tout en développant son hinterland.

Ces questions « internes » concernent le monde dans son ensemble. Leur résultante bouleverse la tendance des deux siècles passés quant à l'évolution des inégalités mondiales de revenu. Pondérée par la masse des

8. Au sens où L. Thévenot contraste la figure du lien d'engagement à celle de l'autonomie.

habitants de chaque pays, l'inégalité de revenu intra-pays va reprendre le pas sur l'augmentation de l'inégalité entre pays caractéristique des deux derniers siècles. S'ajoutent à cela les dynamiques démographiques globales, de vieillissement à venir de la Chine, d'une fenêtre d'opportunité démographique pour l'Inde. Le système financier mondial globalisé favorise l'investissement de l'épargne des économies développées vers les pays émergents. Ce sera en partie la croissance émergente qui financera les retraites occidentales. La connaissance des *consensus* et *dissensus* redistributifs économiques et sociaux de l'Inde et de la Chine se présente alors comme une nécessité.

Sur le plan environnemental enfin, l'émergence de la Chine et de l'Inde appelle à un déplacement du problème. L'approche consistant à considérer l'empreinte environnementale des pays développés comme un présupposé, et la consommation des pays émergents comme la variable de la durabilité du développement, serait en elle-même statique car elle suppose que les pressions engendrées ne pourraient produire aucune rupture pour les pays développés. Si cette question dépasse le cadre de la présente réflexion, elle illustre le dépassement de la centralité analytique du « monde développé ». Les sociétés émergentes souhaitent certes s'approprier un débat sur les « cosmopolitiques » mais sans que celui-ci ne soit dicté par un quelconque centre, qui ne fait plus l'histoire-monde⁹. Une querelle lourde d'implications possibles se structure déjà au niveau mondial, autour d'au moins trois malthusianismes. De la taille des populations en émergence naît une inquiétude dans les économies développées, et avec elle une vision antagonique de l'accès économique aux ressources. Légitimée par le maintien pour tous d'un environnement global, elle recouvre parfois une conception asymétrique des efforts de chaque nation. Ce sont les émergents qui perturbent le monde. À cette approche répond assez directement la position inverse : la défense d'un ambigu « droit au développement ». Sa limitation vénielle est en général promue par les plus riches des pays dits en développement. En revanche, le risque majeur dont elle est porteuse dans un système de négociations articulées sur les relations internationales, est l'occultation voire l'interdiction de la nécessaire réflexion sur la ré-invention du développement. À ces deux tendances vient se superposer, au Nord comme au Sud, une contestation nouvelle du capitalisme en ce sens qu'elle articule de manière primordiale une critique d'inspiration malthusienne, et non plus politique ou sociale. Si cette dernière peut s'avérer porteuse d'un regard philosophique renouvelé, elle élude en général la question du politique derrière le mythe d'une égalité et d'une citoyenneté mondiales non encore avérées. Ceci au

9. On contrastera par exemple des travaux tels que J. Lolive et O. Soubeyran (2007) et R. Guha (2003).

double risque de l'idéologie (rejet du capitalisme vert) comme de la myopie sociale (question de la pauvreté absolue mondiale).

On veut ici au contraire suggérer que, dans la situation présente, pragmatisme et vision écologique peuvent pour une fois coïncider. Quelle que soit la subjectivité de chacun au sein d'un niveau de développement national, quel que soit le regard porté à long terme sur le système capitaliste et sa régulation, quelle que soit jusqu'à la croyance ou pas dans le caractère anthropogénique du réchauffement climatique, et pour peu que le critère soit un souci de l'environnement dans une acception même très lâche combinée à une recherche d'une allocation raisonnable des ressources actuelles, il y a alors intérêt à la collaboration entre nations développées et émergentes. Et ce pour une raison simple et objective : la situation démographique, technologique et financière du monde contemporain (Ruet, 2007).

La Chine a ainsi ces trois opportunités d'expérimenter son économie verte avec un potentiel de laboratoire pour le monde. En se fixant en 2010 un objectif de réduction de plus de 40 % de l'intensité énergétique de son produit intérieur brut (PIB) d'ici à 2020 par rapport au niveau de 2005, la Chine s'est donnée les atouts pour faire éclore, et exporter, un modèle économique original, à partir d'une stratégie claire en matière environnementale. Sous l'impulsion des réformes lancées par Deng Xiaoping, le PNB a quadruplé entre 1978 et 1995, alors même que la consommation d'énergie ne faisait « que » doubler. Au début du millénaire, lorsque celle-ci s'est emballée, Pékin a lancé « 10 projets clefs » et un programme dit des « 1 000 entreprises ». Ces politiques nationales, associées à l'impact de la crise, permettront une baisse de 20 % de la consommation énergétique par point de PIB entre 2005 et 2010. Un résultat exceptionnel qui a mobilisé un effort financier conséquent : il a doublé en 2008, pour atteindre 42 milliards de RMB. Cette cascade de programmes, qui a entraîné la fermeture des usines les moins performantes, va continuer à cibler les firmes publiques les plus énergivores, à encourager la tertiarisation de l'économie et à poursuivre l'objectif de 15 % d'électricité renouvelable ou nucléaire. Pour perpétuer cet effort, la Chine a besoin d'améliorer l'efficacité énergétique des PME industrielles et des villes, en appliquant de nouvelles solutions de gestion de l'énergie pour le bâtiment, les infrastructures et les transports – le pays possède une réelle avance dans ce dernier domaine. Le bâtiment est aujourd'hui le défi majeur. Les programmes de coopération technologique se multiplient avec les occidentaux dans ce secteur. Mais la question centrale est moins la technologie que son déploiement. L'impulsion gouvernementale est nécessaire, mais pas suffisante. Formation et information seront essentielles à tous les niveaux. « L'économie verte » prendra racine par des initiatives locales. Les zones expérimentales « à basse intensité carbone » – inspi-

rées des zones franches – comme à Nanjing, les cités et îles écologiques – comme à Chongming –, sont des laboratoires des villes du futur, dont l'exposition universelle de Shanghai en 2010 affirme les premiers contours. Cette économie verte est aussi financière : des fonds privés de capital-risque sont dédiés aux entrepreneurs de l'environnement ; le principal bras industriel et financier de l'État dans ce secteur, la China Energy Conservation Investment Company, monte en puissance. De véritables bourses environnementales ont été lancées à Beijing, Shanghai et Tianjin afin de ne pas laisser aux Occidentaux la mainmise sur les marchés des crédits carbone. L'organe chargé de préparer le XII^{ème} Plan, la Commission Nationale de Réforme et de Développement, a demandé à son Institut de recherche sur l'énergie d'étudier l'option d'une taxe carbone, pour sensibiliser le consommateur... mais aussi pour écarter la menace d'une taxe carbone aux frontières imposée par les pays importateurs. Un standard chinois des systèmes de gestion de l'énergie vient d'être publié, alors que la norme internationale ISO 50001 est encore en préparation. Et les économistes chinois réfléchissent à l'intérêt de crédits carbone dans les secteurs du ciment, de l'acier, etc. Le pays entier expérimente, dans ce typique mélange d'émulation et de réplique. Toutes les initiatives ne réussiront pas. Mais les modèles vainqueurs seront vite repris à l'échelle nationale, voire à l'étranger.

Intégrer ces problématiques globales à l'analyse est essentiel, dans la mesure où l'accumulation économique, la construction sociale et politique, la préservation des ressources environnementales traduisent ensemble l'idée qu'à long terme il n'y a pas de développement sans équilibre entre les différentes formes de capital : physique, humain, social, naturel. L'approche pertinente de cette interaction environnementale se situe au croisement des dynamiques industrielles, politiques et sociales. Leur recomposition permet des ruptures de modèle¹⁰, que l'analyse au niveau méso est plus à même de saisir.

Ainsi, les modernisations de l'Inde et de la Chine, comme leur nouvelle position sur la scène mondiale, introduisent-elles une symétrie là où il y avait centralité et périphérie. « Il a fallu à l'Angleterre la moitié des ressources de la planète pour obtenir sa prospérité, combien de planètes seront-elles nécessaires à un pays comme l'Inde ? », demandait Gandhi. L'histoire a donné tort à l'esprit politique du Mahatma, qui appelait à rejeter ce modèle. Mais elle donne raison à l'analyste Gandhi au sens où l'Asie dans son ensemble influera sur la manière dont le « Nord global » devra se redéfinir. L'émergence de l'Inde et de la Chine est sin-

10. Par exemple, la flexibilisation des systèmes d'eau par recyclage et la réutilisation locale des eaux, qui minimisent le coût énergétique du transport d'eau, structurent des systèmes eau-énergie urbains durables. Autre exemple, les choix de densité urbaine chinois y rendent les transports plus durables qu'en Amérique du Nord.

gulière. Elle n'a ni été prévue par la théorie du développement, ni ne peut être réduite à l'extrapolation du passé. Elle exige de repenser la nature et les modalités du développement économique et social, elle bouleverse le rapport entre État et sphère privée.

« État développementaliste » et modes d'engagement entre État et sphère privée en Inde

L'émergence, ressort non prévu par la théorie du développement, repolarisation impensée par la fin de l'histoire, exige de repenser la nature et les modalités du développement économique et social, dont le rapport entre État et sphère privée. Si la question est disciplinairement comme politiquement bien plus vaste, nous proposons ici une méso-économie politique. Ce niveau d'observation est en réalité commandé par la nature même des objets, de leur échelle et de leur diversité. Nous caractérisons « échelle » et « diversité » selon trois dimensions d'économie industrielle de ces économies : effets d'agglomération ; potentiel de laboratoire du développement ; présence de tailles critiques d'adoption (d'innovations par exemple), qui sont pour ces pays les trois « dimensions du nombre ». Sur l'exemple structurant des infrastructures urbaines, cette section observe l'impact des dynamiques privées sur la refonte des systèmes publics. Enfin elle caractérise par ailleurs l'impact des modèles de croissance des firmes multinationales indiennes et chinoises sur la gouvernance urbaine et la refondation de l'État développementaliste.

Les « transformations centrales » (décentralisation politique, libéralisation économique, évolutions sociales liées au fait religieux en Inde ou consumériste en Chine)¹¹ contemporaines des réformes en Inde, prises séparément, ont été très largement étudiées. Mais ces catégories doivent être questionnées sur trois modes, liées à l'hétérogénéité des sociétés, à la rapide reconfiguration des systèmes, aux interactions entre ces transformations. Les rapports de l'échelle micro à l'échelle macro, la stabilisation des trajectoires, les aires de recomposition entre économie et politique sont autant de points d'ancrage de la mise en place de nouveaux régimes d'accumulation, de développement, de régulation.

Au sein de ce champ, l'analyse en termes de méso-économie politique est définie comme l'analyse de l'interaction entre les modèles de croissance micro (économique et sociale) des acteurs privés (entrepreneurs locaux, grande industrie), l'action économique des organisations de la

11. Pour l'Inde, voir S. Corbridge and J. Harriss (2000).

société civile et les politiques décentralisées des États fédérés (Inde)/provinciaux (Chine). Ce programme intellectuel rejoint celui d'économistes, de sociologues, anthropologues et politologues engagés dans le patient établissement de liens entre les changements rapides de pratiques micro-économiques, les inflexions de modèle au niveau macro, et la nécessaire analyse des médiations organisationnelles, économico-sociales et politiques au niveau intermédiaire *méso*¹².

D'abord, la séquence contemporaine du rattrapage économique de ces pays émergents se concentre dans des zones géographiques circonscrites, où se produisent des économies d'agglomération – *i.e.* présentant simultanément des compétences complémentaires – telles les agglomérations de Bombay-Pune, Madras-Bangalore, Hong-Kong-Shenzhen-Guangzhou. Elles permettent l'innovation collective et la diffusion rapide de technologies. Ensuite, la diversité interne des modèles à l'échelle nationale offre un véritable potentiel de laboratoire et de réinvention du développement et du modèle économique et social au niveau des provinces en Chine et des États fédérés en Inde. Ce potentiel est largement exploité par le gouvernement central, les grands partis politiques et les syndicats industriels en Inde. Enfin, l'accès à un vaste marché national, démultiplié par l'accès au marché mondial, conduit à la présence de tailles critiques, et de rendements croissants d'adoption de nouveaux modes d'organisation technique ou de coordination. Ainsi, les évolutions des services publics d'électricité et d'eau montrent que ces caractéristiques multiplient les ruptures technico-économiques et organisationnelles portées par des acteurs privés, structurantes à l'échelle urbaine. Éléments centraux du régime développementaliste et outils indispensables de la redistribution sociale, l'évolution à venir des modes d'engagement entre nouveaux acteurs et État sera déterminante des régimes urbains de développement.

La modernisation économique et sociale opère largement autour de ces trois dimensions du nombre¹³. Elle demeure essentielle pour sortir d'économies nationales sous-efficaces dans l'utilisation, ou le développement, de leurs ressources sociales, humaines, naturelles, énergétiques et physiques. La perspective longue suggère que cet état de fait ne date pas d'hier. Il constitue pour partie un héritage du sous-développement social¹⁴, de politiques industrielles typiques des régimes socialistes, comme de l'organisation interne de l'État développementaliste, enfin d'un défaut

12. Voir notamment S. Chakravorty (2000), T. Rawski, (2001), ou Y. Huang (2002). C'est plus largement, l'un des apports de l'école de la régulation sur de nombreux pays et, pour l'Inde, de recherches croisées d'anthropologues, politologues, et économistes tels que J. Harriss, P. Chatterjee et A. Panagariya.

13. Nous illustrons l'impact des trois dimensions du nombre sur les questions de la durabilité environnementale dans J.-P. Huchet, J.-P. Maréchal et J. Ruet (2006).

14. Voir J. Diamond (2006), et M. Davies (2003).

de régulation des réformes libérales. En Inde comme en Chine, la transition actuelle s'ensuit des limites précédentes de l'État développementaliste – malgré des succès économiques – à généraliser un accès équitable et durable aux réseaux d'infrastructure, ce « cœur » du développement. Ces derniers ont en effet tour à tour constitué le fer de lance des politiques publiques puis le maillon privilégié des libéralisations. Nous les retenons comme analyseurs pertinents des modes d'engagement revisités entre État et sphère privée.

Prenons quelques illustrations, tant internes qu'externes à l'État. L'échelle interne à l'État recèle souvent un fort potentiel d'augmentation d'efficacité économique et environnementale (Ruet, 2005). Mais il existe un problème systémique d'absence de mesure économique, ou mise en rapport entre coûts d'une part et utilité économique, sociale ou même politique d'autre part. Le socialisme réel est bien l'utilisation symbolique du nombre, mais le procès de sa production demeure politique, ancré dans la « passion du réel », dans sa subjectivité agissante plus que dans son objectivité immédiate¹⁵. L'absence de mesure constitue plus encore l'un des ressorts de l'appropriation et du détournement de l'État développementaliste par les élites. Par exemple, le non-comptage de l'électricité en Inde renvoie à la possibilité de faussement attribuer la responsabilité de l'inefficacité aux pauvres et aux zones rurales, en déni d'évidence ! Dans toute société ayant développé une forme de modernité, la contestation politique informée passe par la mesure économique¹⁶. Son défaut débouche sur un problème fondamental d'analyse économique de ces organisations. Elles opèrent selon des comportements d'administration centrale, et non comme des entreprises publiques, et se fondent sur une rationalité procédurale. Mais cette caractéristique, propre à de nombreux États développementalistes, est d'ordre organisationnel (Ruet, 2005). *A contrario*, il ne s'agit donc pas d'une simple question de politisation de ces organisations, comme le suggère la Banque Mondiale. L'orthodoxie de « dépolitisation du développement » dès lors se trompe de cause¹⁷. Cette lecture une fois admise infléchit la perception des « ères de réformes ». Par exemple, les fondements théoriques de la « privatisation » (un transfert de droits) par la doctrine privatiste dominante à l'« ouest » sont impropres à représenter le « reste »¹⁸ et en particulier sont erronés pour

15. Ces conclusions du philosophe Alain Badiou se retrouvent confirmées par les faits : il n'y a pas de mesure dans le socialisme ; voir aussi C. von Hirschhausen (1996).

16. Cette mesure n'est pas nécessairement le « calcul coût-bénéfice normatif du temps homogène du capitalisme » stigmatisé par P. Chatterjee (1999), ni ne ressort de « l'expertisme » tel que démonté par T. Mitchell (2002).

17. Cette analyse, d'ordre organisationnel, rejoint la critique éthico-politique formulée par J. Harriss (2001).

18. La critique post-coloniale distingue, de manière qui demeure assez utile tant qu'elle ne la réifie pas, entre « The West » et « The Rest ».

l'Inde. L'exemple de la Chine démontre *a contrario* que c'est la mise en place puis la clarification des droits de contrôle et d'accès (création de droits) qui doit primer pour une transition post-socialiste durable.

Sous l'angle des dynamiques externes à l'État, cette nécessaire transformation doit s'opérer dans un contexte économique national et mondial différent de celui de la transition classique d'Europe de l'Est. Avec certes des variations entre l'Inde et la Chine, les systèmes publics de ces deux pays où l'État est dans une large mesure « non-unitaire », se trouvent de manière croissante soumis à la concurrence privée. Les moteurs en sont l'enrichissement d'une partie des classes urbaines dans des sociétés inégalitaires et, d'autre part, le développement mondial d'un marché de technologies décentralisées. Ceci détermine en retour des marges d'action pour une réforme interne de l'État. Il y a « co-évolution » des dynamiques de réforme interne de l'État et des dynamiques de constitution d'un réseau d'acteurs privés¹⁹. Ceci présente des risques pour la durabilité des systèmes urbains : sécession urbaine et financière des plus riches, gestion non coordonnée des ressources. Mais à l'inverse, il se dégage des opportunités de modernisation technico-organisationnelle²⁰.

De manière plus générale, l'Inde et la Chine, socialement peu intégratrices, verront leur potentiel de « laboratoire » de régimes de développement durable dépendre de leur capacité à encadrer par une gouvernance méso-économique la force structurante du capitalisme.

Sur le plan de l'économie politique, les séquences stylisées sont les suivantes : une phase de construction de l'État sur les formes techniques, politiques, économiques et environnementales d'un développementalisme quantitativiste, accompagné d'un essor de l'industrie à caractère public ; une deuxième phase d'autonomisation de l'industrie face à la tutelle de l'État mais avec un renouvellement des relations de leur coordination ; enfin, une phase d'essor relatif du rôle des organisations non-industrielles dans la gouvernance. De larges variations se retrouvent autour de ce schéma entre l'Inde et la Chine, comme au sein de ces pays (au niveau des provinces et États fédérés). Mais il fonde la possibilité d'une périodisation et d'un comparatisme raisonné. En particulier, deux évolutions contemporaines interdépendantes déterminent la redéfinition et la durabilité des politiques locales de développement.

La première, qui intègre transformations internes et externes à l'État – mais qui *in fine* y ramènent ! –, porte sur le développement d'une offre privée (avec une coordination de type marché et non plus de type hiérarchie) de systèmes et techno-organisations mi-centralisés, mi-

19. Y compris de réseaux directs partis-entrepreneurs.

20. Les formes organisationnelles surdéterminent les choix et les politiques publiques ; voir les travaux de J. G. March and H. Simon (1993) et, dans le cas particulier de l'Inde, J. Ruet (2007).

décentralisés, développés par des acteurs autonomes mais qui influent sur les systèmes publics (dans une acception pratique, cela implique une fenêtre d'opportunité assez courte, pour arriver à une coordination entre réforme des systèmes centralisés – publics – et intégration dynamique des systèmes décentralisés – privés ou collectifs)²¹. Le nombre, la croissance et la variété nationale des villes indiennes et chinoises en font un bon analyseur de ces enjeux, et de la volonté de l'État de maintenir un service public financièrement, spatialement et socialement intégrateur.

Les pays émergents connaissent bien sûr de grandes disparités géographiques internes. Nombre d'entre elles sont héritées de l'histoire ; quel est leur avenir ? On peut imaginer des effets de diffusion des technologies, des savoir-faire. Mais à l'inverse il faut remarquer que les recompositions de l'appareil productif et en particulier les synergies entre R&D et marchés, évolution des réseaux d'innovation par intégration de districts industriels des économies émergentes (composés de firmes émergentes et d'implantations de fournisseurs issus d'économies développées), se mettent en place au sein de territoires possédant une diversité minimum d'entreprises, des « externalités positives d'agglomération ». En Chine par exemple, la croissance inégale entre l'ouest encore largement public et le dynamisme des entreprises privées de l'est côtier, entre villes et campagnes (à part des phénomènes de « rurbanisation » de certaines provinces côtières comme le Zhejiang, ou de l'hinterland cantonnais : de 50 à 100 km autour de Guangzhou, et toute la bande allant de Guangzhou à Shenzhen et Hong Kong) pose des questions sociales et politiques croissantes.

On assiste aussi, avec un stock de travailleurs migrants de 200 millions de personnes, à un phénomène qui dépasse de très loin l'ampleur des exodes ruraux européens du XIX^{ème} siècle. Mais ces « migrations » sont encadrées et les migrants, dans l'essentiel, sont contraints au retour. Des études socio-économiques et micro-économiques qui se multiplient suggèrent que le « retour des migrants » apporte un dynamisme de petit entrepreneuriat et les bases d'un capital social industriel pour le développement futur de parties de l'hinterland chinois. En tout cas, le développement induit de zones encore fortement rurales sera une condition nécessaire à ce que les mesures de la « société d'harmonie » de Beijing portent leurs fruits ; et les inégalités de développement ont fini par fonder la légitimité du retour de l'État. De ce point de vue, l'avenir n'est pas écrit et la Chine va vraisemblablement connaître des évolutions profondes. D'abord Beijing veut développer des zones industrielles majeures alternatives à Guangzhou et Shanghai. La ville-port de Tianjin, à 150 km de Beijing en est l'exemple flagrant. Avec des projets phares au plan

21. Cela implique en particulier de spécifier entre acteurs les droits d'accès et de contrôle sur les ressources et les infrastructures.

technologique (dont le premier TGV en Chine, dont la joint-venture avec Airbus) et le développement de capacités portuaires majeures, Tianjin sera sans doute assez vite plus qu'un « nouveau Shenzhen », la pépinière de tous les champions nationaux que la Chine désire développer, et le point de passage obligé de l'une des zones les plus importantes du commerce mondial.

Ces évolutions commandent des détails de la « modernisation » de l'appareil productif : évolution du mode de production (relation de travail, degré d'intensité travail/capital, organisation et management), évolution et mise en place de pratiques environnementales et sociales, durabilité et responsabilité sociale d'entreprise, recomposition des cœurs de métier ; concentration financière et/ou commerciale sur le cœur de métier, flexibilisation du portefeuille de contrats et relations industrielles sur les fonctions non centrales, tendances quantitatives et surtout modalités des flux croisés d'investissement (y compris les Investissements directs étrangers). Il peut ainsi se mettre en place des cercles vicieux dans lesquels la trop faible diversité économique d'un sous-territoire se renforce très vite dans le temps. Ceci étant parfaitement symétrique : les développements récents voient en particulier certaines entreprises réintégrer autour de leur territoire d'origine des fonctions qu'elles estiment essentielles au renouvellement de leurs actifs stratégiques. De la même manière, si le capital social d'un territoire n'est pas en permanence réinvesti (y compris par le politique, dont les politiques sociales), les entreprises peuvent s'en détacher. Les spéculations sur le coût du contrat social sont en général court-termistes : celui-ci reste, que la bourse soit en berne ou à la hausse, l'investissement territorial avec le meilleur rendement de long terme. On le voit, l'industrie, si elle veut durer dans le temps, n'est jamais très loin du politique, et réciproquement.

La seconde des évolutions déterminant la redéfinition et la durabilité des politiques locales de développement est liée à l'émergence et la multinationalisation des firmes industrielles indiennes et chinoises. Leurs modèles de croissance ont un impact déterminant sur le développement économique local et sa durabilité : diffusion du rattrapage technologique et rythmes d'adoption de pratiques environnementales, dynamiques de croissance qui fondent la possibilité, comme les contraintes, d'un régime de développement nouveau. Ce mode de rattrapage n'est pas homothétique de la croissance développementaliste et homogénéisatrice passée ; la production est génératrice de transformations sociales (redistribution-polarisation des revenus, urbanisation-hiérarchisation spatiale, ascension sociale-exclusion) très fortes.

Quel est le rapport des firmes globales aux territoires économiques ? Quand la fiscalité est optimisable, quand l'emploi dépend plus du tissu industriel local que des grands groupes, il est évident que, du point de vue

des États, ce qui doit compter dans l'implantation d'un grand groupe dans son territoire, c'est sa capacité à fertiliser les compétences de ce dernier. Les innovations majeures ne sont pas nécessairement inventées, portées ou déployées par les firmes multinationales. Cependant, nombre d'entre elles sont *in fine* déployées par de telles entreprises (après des phases éventuelles de développement par capital risque, ou *private equity* éventuellement), ou par des jeunes pousses qui de ce fait se multi-nationalisent très vite. La plupart du temps, ces innovations sont malgré tout le fruit d'une insertion préalable ou d'une expérience acquise dans une chaîne plus globale. *A minima*, même quand l'innovation est radicalement nouvelle, elle a lieu à partir de laboratoires insérés dans le type de tissu d'expertise que recherchent les firmes multinationales. Il y a un lien fort entre districts d'innovation et chaîne globale de production.

Les innovations ont lieu à l'intersection des besoins des firmes elles-mêmes et des systèmes nationaux d'innovations. Dans le détail, l'équilibre atteint peut largement varier d'une économie à une autre. Ce qui a été dit plus haut des firmes indiennes et chinoises explique bien des différences. Le territoire indien rattrape très vite technologiquement, surtout du fait de ses entreprises. Bien sûr, dans de nombreux cas, celles-ci ont initialement une localisation dans des villes ayant une histoire technologique, mais ce sont bien leurs modèles propres qui ont agrégé des compétences nouvelles à ces territoires. Le cas de Bangalore vient bien sûr à l'esprit, où depuis près d'un siècle des instituts prestigieux s'étaient installés. Mais les entreprises de technologies de l'information ou de biotechnologies qui y ont le plus prospéré ont également capitalisé sur la base de contrats et contacts internationaux, amenant en retour un développement des compétences locales, dont le développement d'une biotechnologie adossé à l'essor préliminaire de l'informatique. Après des difficultés initiales, le secteur des biotechnologies a capitalisé sur un apprentissage collectif (hommes, ville, entreprises) du secteur de l'informatique ainsi que sur cinq laboratoires nationaux d'excellence, pour dépasser ce dernier en compétence technologique pure, même si les volumes de transactions ne le laissent pas encore voir²². Mais ceci prépare un positionnement global de tout premier ordre pour les firmes indiennes de biotechnologies. Dans le domaine de l'avionique, système plus complexe, le point d'équilibre est différent. Le développement de savoir-faire s'appuie encore largement sur le système public national. Revenons à l'informatique avec la ville d'Hyderabad, beaucoup moins riche il y a dix ans en dotations initiales. Là, c'est une politique ambitieuse appuyée sur des instituts nationaux non situés à Hyderabad et des entreprises étran-

22. L'informatique indienne se positionne facilement de la très haute valeur ajoutée à la très basse, qui donne un volume important. Dans les biotechnologies, les temps de retour sur investissement sont bien plus longs.

gères qui a primé. Modèle « à la chinoise » d'une certaine manière, Hyderabad est une exception en Inde, mais qui prouve le potentiel de dissémination et de réplication d'expériences réussies ailleurs. Le cadre national n'est pas complètement obsolète dans ce type d'économie entre local et global. Point important enfin dans l'innovation indienne, on peut estimer qu'elle reste en bonne partie contrôlée par du capital indien, dans la droite ligne d'une autonomisation de l'industrie indienne face à l'État et face aux entreprises étrangères qui a peu ou prou toujours perduré. Se pose plutôt aujourd'hui à l'État la question de la capacité des organismes nationaux et publics à rester pertinents dans ce contexte.

Ces quelques exemples et stylisations le montrent : loin d'être une grande libéralisation, l'émergence porte en elle le besoin pratique et théorique d'un renouvellement de l'économie politique.

L'Inde et la Chine dans le capitalisme global : renouveler l'économie politique du développement

L'accumulation capitaliste des firmes émergentes repose sur l'enchaînement suivant. Parce qu'elles s'insèrent dans un *système de production* – et pas seulement sur des marchés – déjà globalisé, les firmes émergentes ont des stratégies déjà mondiales. Une capitalisation rapide sur leurs marchés, couplée à un rattrapage technologique puissant au contact du système mondial de production devient essentielle pour les firmes globales historiques. Une recomposition rapide de la concurrence, mais aussi des alliances industrielles, conduit à de nouveaux modèles globaux de production, qui recomposent le capitalisme. Mais ces entreprises pourraient ne conserver qu'un lien ténu au territoire national et à sa cohésion. La refondation d'une gouvernance intégratrice du territoire national et de ses composantes sociales est en jeu. Les dynamiques industrielles structureront les possibles, et les modalités de la refondation publique auront un impact sur les rythmes différenciés (sectoriels, géographiques) des modes à venir d'engagement public-privé en Inde et en Chine, et public-société civile en Inde. L'Inde est à la croisée des chemins par la diversité globale de ses modèles, la réflexion sur la réinvention de son économie politique, de sa modernité et de sa démocratie même. La Chine dispose de ressources administratives, d'incitations financières sans égales et recompose les relations État-industrie.

Les caractéristiques des firmes indiennes et chinoises et leur diversité de modèles de développement expliquent la spécificité de l'insertion contemporaine de ces pays dans l'économie mondiale. Nous caractérisons

cette évolution par le concept de croissance de globalisation. Nous nommons ainsi l'économie politique de la transition vers de nouveaux régimes de développement pris dans une dynamique de globalisation de l'appareil industriel. Cette définition recoupe une acception méso-économique du concept de croissance²³, et non une grandeur macro-économique agrégée. Les grandeurs macro-économiques demeurent quantitativement significatives, mais l'unité qualitative qu'elles recouvraient dans les économies autocentrées disparaît dans l'émergence. La croissance de globalisation est qualitativement déterminée par les stratégies de globalisation des firmes. Elle se superpose à la classique croissance de rattrapage pour conduire à de nouveaux régimes administratifs et politiques du développement.

Le rattrapage classique, malgré des effets territoriaux, renvoie à des dynamiques d'échelle, à un caractère essentiellement industriel non stratégique technologiquement, à un effet suffisant pour une croissance macro-économique notable. Un exemple en est la diffusion territoriale de l'industrie française dans les années 1950-60 (rattrapage par rapport aux USA), ou les rattrapages du Japon puis de la Corée qui développèrent des marchés nationaux pour n'exporter qu'ensuite. C'est *in fine* le maillage du territoire national qui assure la croissance de rattrapage. Une telle composante est présente dans les économies émergentes contemporaines, mais elle n'épuise pas l'épaisseur du réel ni ne détermine les choix structurels.

Établissons par contraste les caractéristiques observées de la croissance de globalisation de la production, ou recomposition territoriale et organisationnelle du processus productif, de la recherche et développement, de la conception à la commercialisation. Ces processus intra et inter firmes offrent des potentiels économiques nouveaux, qui se manifestent par la possibilité de modèles d'accumulation capitaliste innovants pour les firmes indiennes et chinoises. La croissance de globalisation se manifeste, à l'inverse de celle de rattrapage, par des effets de différentiels (spécialisation dans des « niches »), d'agglomération (production en réseau et présence simultanée sur un territoire de compétences et de savoir-faire complémentaires), et par un caractère résolument stratégique (technologique et organisationnel). Elle est très territorialisée. Elle conditionne la polarisation des revenus, la segmentation des marchés du travail, les choix d'investissements stratégiques, la trajectoire du système national d'innovation.

23. Elle incorpore, avec une dette intellectuelle à son égard, la définition de P.-N. Giraud (1996). Pour un territoire donné, une croissance est une séquence temporelle délimitée par le comportement économique stable de l'État et caractérisée comme le « tressage » des actions sur ce territoire des acteurs économiques sédentaires (qui n'opèrent que dans ce territoire) et nomades (qui opèrent dans au moins un autre territoire).

Les modèles d'affaires des groupes émergents sont donc au cœur de l'attractivité du territoire²⁴. Le nœud industriel du problème porte sur les liens dynamiques entre processus d'accumulation de capital et mécanismes de rattrapage technologique. Le dépassement d'une « stratégie coût » par une montée dans la chaîne de valeur s'articule à l'utilisation de joint-ventures et à l'acquisition de portefeuilles technologiques. L'essor des firmes émergentes se distingue historiquement des rattrapages asiatiques précédents. S'insérant dans une production déjà globalisée, elles y sont à la fois concurrentes et déjà partenaires de firmes globales « historiques ». Les stratégies des firmes globales émergentes et historiques se rencontrent. Les premières montent en valeur, et les secondes engagent une course aux marchés émergents. Dans ce nouveau contexte concurrentiel, les alliances développées-émergent représentent des avantages globaux. L'Inde et la Chine s'insèrent par ces mécanismes dans le système capitaliste mondial. De manière comparative, les entreprises privées exportatrices indiennes favorisent le contrôle direct de l'accès au marché international et de leur technologie, quand leurs homologues chinoises présentent un équilibre plus marqué entre marché domestique et accès au marché international intermédié par le capital étranger.

La seconde dynamique globale de l'industrie émergente, qui fonde la possibilité d'une étude industrielle de l'évolution des variétés indienne et chinoise du capitalisme²⁵, dépasse les opportunités concernant séparément chaque fonction de l'entreprise (production, conception, commerciale, stratégique, concentrations industrielles et financières). Ces fonctions interagissent, et il faut s'attendre à une évolution du rapport même entre conception, production et commercialisation : la redéfinition des fonctions stratégiques dans les chaînes de valeur est engagée. Quelques exemples en sont la réorganisation régionale pour certaines pièces, la relocalisation des fournisseurs, les plateformes d'assemblage et de réexportation, l'outsourcing d'une partie de la recherche, etc.

De nouveaux modèles globaux de production se mettent en place, et recomposent le capitalisme. Ces évolutions, rendues possibles par le changement technologique, sont accélérées par l'émergence industrielle. Mais ces entreprises pourraient n'avoir qu'un lien ténu au territoire national et à sa cohésion. La capacité de l'Inde et de la Chine à monter en gamme tout en développant une régulation publique de cet essor aura un effet d'inflexion des trajectoires, sera la force économique agissante la plus originale de leur émergence. Le débat « public » dans les deux pays

24. Il existe évidemment des spécificités organisationnelles et des tissus industriels différents qui permettent de discerner les modèles généraux, en les distinguant de variations sectorielles, nationales et régionales.

25. Catégorie développée par P. Hall and D. Soskice (2001) ou B. Amable (2005), bien que ces auteurs n'intègrent ni l'Inde ni la Chine comme variétés du capitalisme.

indique les tendances et les enjeux de modèle pour un développement capable de structurer un rattrapage inclusif (formes de redistribution, clivages rural-urbain, systèmes urbains, gouvernance, durabilité environnementale). L'Inde est à la croisée des chemins par la diversité globale de ses modèles, la réflexion sur la réinvention de son économie politique, et, selon certains auteurs, de sa modernité et de sa démocratie même²⁶. La Chine dispose de ressources administratives, d'incitations financières sans égal (cf. la récente mise en place d'un fonds international d'investissement). Il faut dès lors approfondir l'analyse de l'articulation de *la croissance de globalisation* et des modèles de firmes concernées à l'État. Y a-t-il possibilité d'effet d'entraînement, de constitution d'une économie nationale homogène, condition *sine qua non* du décollage économique durable dans l'histoire des deux cent dernières années ? Ou au contraire ces îlots, reliés à une économie mondiale d'archipel, resteront-ils pris dans une gangue plus pauvre ? Quels seraient les effets sur l'économie-monde de ces deux scénarii ? Il est nécessaire de cerner l'interdépendance entre les politiques des États, les stratégies propres des grands groupes indiens et, dans une mesure différente, chinois. Illustrons succinctement quels peuvent être les déterminants d'une telle économie politique dans le cas exemplaire de la démocratie indienne, suivi d'éléments liminaires pour la Chine.

Nous distinguons pour l'Inde la phase d'économie mixte (1947-1971), celle de « socialisme mixte » (1971-1984), et la phase actuelle des réformes de 1984 à nos jours, avec des accélérations et confirmations en 1991, en 1995-1996 (Ruet, 2006). Le modèle d'économie politique de l'Inde que nous proposons comporte un référent, des variations, un enjeu de stabilisation systémique. Le référent renvoie à la nécessité d'assurer la cohésion d'une « mosaïque-Inde » (culturelle, économique, sociale, rurale-urbaine, etc.) par une démocratie régie par le haut, où l'État indien, développementaliste mais inégalitaire, constitue le cœur d'un système qui a longtemps été du socialisme mixte et ne se réforme que lentement. La scansion des réformes y résulte d'une coordination entre le gouvernement et l'industrie, sur fond de montée des identités politiques régionalistes. Autour de cette structure, gravitent aujourd'hui des expérimentations, dont l'émergence d'une Inde des hautes technologies mais aussi l'émergence industrielle. Une question clé tourne autour de l'évolution de l'industrie et des grands groupes, de leur capacité de devenir des groupes industriels mondiaux tout en continuant de s'articuler à la mosaïque-Inde. Or, le moteur de cette troisième phase est une cogestion décentralisée, entre État et industrie, de la libéralisation de la sphère privée et de la réforme très graduelle du public, par un continuum d'expériences

26. Il convient de rapprocher cette question des analyses de S. Corbridge and J. Harris (2000) ou R. Jenkins (1999).

d'interactions entre public et privé. Son cadre politique est stabilisé par l'assurance que les coalitions des deux bords acceptent aujourd'hui ces règles, pour ensuite y accommoder leur clientèle politique. L'élection générale de 2004 a, de ce point de vue, marqué une certaine continuité économique dans l'alternance politique, et a donc symboliquement marqué la stabilisation dans la troisième phase de l'économie politique de l'Inde indépendante. Au cœur de cet équilibre, la tension sociopolitique récurrente entre villes et campagnes est aujourd'hui plus complexe et graduée qu'un simple manichéisme riches-urbains-BJP-droite et pauvres-ruraux-Congrès-gauche. La libéralisation a multiplié dans les villes les possibilités de financement des coûts de transition par l'interaction directe entre entrepreneurs et politiques. De nouveaux régimes de développement à l'échelle locale intègrent le secteur privé²⁷. La relation État-industrie stabilise ces nouveaux modèles.

Dans le cas de la Chine, il s'agit d'observer le rapport d'instrumentalité et d'autonomisation entre industrie et pouvoir. Le pays se trouve entre provincialisation pratique des politiques économiques et d'investissement, et tentative de recentralisation partielle. Beijing veut favoriser la modernisation technologique pour sortir d'une fuite en avant dans les surcapacités de production et la guerre des prix, relancer les dynamiques d'intégration territoriales (Chine centrale et occidentale). Dans un contexte d'autonomisation ambiguë des entreprises (« réalignements de la stratégie » par une bourse très contrôlée, pouvoir de divers fonds d'incitations publics), le point d'entrée des procédures de choix d'investissement au niveau des entreprises, point d'apparence mineur, permet cependant d'illustrer des problématiques allant de l'intégration du territoire, à la rationalisation des capacités de production ou la montée en puissance technologique, en passant par les choix en matière d'emploi et d'internationalisation des entreprises. L'enjeu en est le réglage fin entre adhésion des entreprises au projet gouvernemental d'une économie fondée sur une croissance plus qualitative et leurs stratégies internationales propres.

Des trajectoires d'économie politique différentes entre les deux pays voient leurs problématiques converger. La refondation d'un appareil d'État intégrateur du territoire national et de ses composantes sociales est en jeu. Les dynamiques industrielles structurent les possibles, et les modalités de la refondation auront un impact sur les rythmes différenciés (sectoriels, géographiques) des modes à venir d'engagement public-privé en Inde et en Chine, et public-société civile en Inde.

27. Rappelons le fonctionnement du Bangalore Agenda Task Force, groupe réunissant administrations et grande industrie de l'État du Karnataka, le plan « Vision Mumbai » développé par le « Club de Bombay » et repris par le gouvernement du Maharashtra, ou la récente alliance objective industrie – parti communiste au Bengale occidental.

Conclusion

Il est saisissant de voir que, si au sortir des indépendances ou des guerres de libération, l'État s'est réservé le monopole de l'idée de modernité sociale en Inde et en Chine, aujourd'hui les forces modernisatrices, prises au sens de l'autonomisation, ont de loin dépassé la sphère de l'État. Il s'agit de déterminer quelle est aujourd'hui la nouvelle « idée de l'Inde », en référence au terme de Sunil Khilnani (1995) pour l'héritage de Nehru. L'apport analytique de l'Inde contemporaine réside dans le fait que ce pays, dont l'État en construction aura bientôt fait la preuve de sa capacité structurante sur 60 ans, fait peu à peu la démonstration que société et État sont co-évolutifs. Celui de la Chine provient d'une transformation étatico-économique inédite dans l'histoire. Peut-on dès lors normativement critiquer l'absence de modernité, le caractère post-colonial, les résurgences de structures traditionnelles ou de subordination au politique des évolutions constatées ? Il est plus fertile intellectuellement de faire l'hypothèse que l'Inde et la Chine déploient des formes de modernité inédites certes, mais de modernité assurément. Avec une mosaïque d'un milliard d'habitants, l'Inde constitue de plus un excellent laboratoire du développement et de la refondation d'une relation public-privé au sens large, question que la Chine ne pourra durablement ignorer. Le procès d'émergence est à l'aune d'une révolution. Parlant de celle de 1789, Zhou Enlai déclara qu'il était trop tôt pour en évaluer les conséquences. Il est temps en revanche d'identifier les facteurs structurants, les mécanismes économiques et politiques, les débats qui conditionnent l'évolution de l'Inde et de la Chine pour mesurer l'impact de leur inscription dans l'économie-monde.

Bibliographie

- Amable B. (2001), *Les cinq capitalismes. Diversité des systèmes économiques et sociaux dans la mondialisation*, Paris, Seuil.
- Balcet G. & J. Ruet (2011), « From Joint Ventures to National Champions or Global Players? Alliances and Technological Catching-up in Chinese and Indian Automotive Industries », *European Review of Industrial Economics and Policy*, Number 3, on line since 01 décembre 2011, <http://revel.unice.fr/eriep/index.html?id=3309>.
- Balibar E. (1997), *La crainte des masses*, Paris, Galilée.

- Chakravorty S. (2000), « How Does Structural Reform Affect Regional Development? Resolving Contradictory Theory with Evidence from India », *Economic Geography*, vol. 76, n°4.
- Chatterjee P. (1999), *The Politics of the Governed: Considerations on Political Society in Most of the World*, Delhi, Oxford University Press.
- Corbridge S. et J. Harriss (2000), *Reinventing India: Liberalization, Hindu Nationalism and Popular Democracy*, Cambridge, Polity Press.
- Davies M. (2003), *Génocides tropicaux. Catastrophes naturelles et famines coloniales. Aux origines du sous-développement*, Paris, La Découverte.
- Diamond J. (2006), *Effondrement : Comment les sociétés décident de leur disparition ou de leur survie*, Paris, Gallimard.
- Giraud P.-N. (1996), *L'inégalité du monde*, Paris, Gallimard, Folio essais.
- Giraud P.N., Ruet J. et J.-F. Huchet (2008), « Globalisation et inégalités dans les pays émergents : Les cas de l'Inde et de la Chine », in C. Jaffrelot (dir), *L'enjeu mondial, les pays émergents*, Paris, Presses de Sciences-Po, p. 351-356.
- Guha R. (2003), *History at the Limit of World History*, New York, Columbia University Press.
- Hall P. and Soskice D. (2001), *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, New York, Oxford University Press.
- Harriss J. (2001), *Depoliticizing Development: The World Bank and Social Capital*, London, Anthem Press.
- von Hirschhausen C. (1996), *Du combinat socialiste à l'entreprise capitaliste – une analyse des réformes industrielles en Europe de l'Est*, Paris, L'Harmattan.
- Huang Y. (2002), *Selling China: The Institutional Foundation of Foreign Direct Investment During the Reform Era*, New York, Cambridge University Press.
- Huchet J.-P., Maréchal J.-P. et J. Ruet (2006), « L'environnement comme enjeu éthique et politique à la lumière de la situation de la Chine », Conférence PEKEA, Dakar, Décembre 2006.
- Jenkins R. (1999), *Democratic Politics and Economic Reform in India*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Khilnani S. (1995), *The Idea of India*, London, Penguin.
- Lolive J. et Soubeyran O. (2007), *L'émergence des cosmopolitiques*, Paris, La Découverte, Coll. Recherches.
- March J. G. and Simon H. (1993), *Organizations*, London, Wiley Blackwell, 2nd Edition.
- Mitchell T. (2002), *Rule of Experts: Egypt, Techno-Politics, Modernity*, Berkeley, University of California Press.

- Rawski T. (2001), « Les réformes chinoises : vers un nouveau tournant ? », *Perspectives Chinoises*, n°67.
- Ruet J. (2005), *Privatising Power cuts? Ownership and Organisational Reform of State Electricity Boards in India*, New Delhi, Academic Foundation.
- Ruet J. (2006), « Réformes et nouvelle économie politique en Inde », *Critique Internationale*, n°32, 2006/3, p. 189-207.
- Ruet J. (2007), *Le défi asiatique du développement durable*, http://www.teloseu.com/fr/article/le_defi_asiatique_du_developpement_durable.
- Ruet J. (2009a), « The Reshaping of Global Capitalism by MNEs from Emerging Countries », in J. Chaisse & P. Gugler (dir.) *Expansion of Trade & FDI in Asia, Strategic and Policy Challenges*, London, Routledge UK.
- Ruet J. (2009b), « Environnement et développement durable en Inde : les moteurs industriels et sociaux de la durabilité asiatique », in J.-L. Racine (dir.) *L'Inde et l'Asie*, Paris, CNRS-Editions.
- Ruet J. (2011), « When a Great Industry Globalizes: Indian Conglomerates Pioneering New Trends in Industrial Globalization », in K.P. Sauvant, J.P. Pradhan with A. Chatterjee et B. Harley (dir.), *The Rise of Indian Multinationals: Perspectives on Indian Foreign Direct Investment*, New York, Palgrave Macmillan, p. 79-110.
- Ruet J. et S. TAWA-LAMA REWAL (2009), *Governing India's Metropolises: Case Studies of Four Cities*, Bombay, Routledge India.
- Sassen S. (1991), *The Global City*, Princeton, Princeton University Press.
- Singer M. (1972), *When a Great Tradition Modernises: An Anthropological Approach to Indian Civilization*, London, Pall Mall.
- Stiegler B. (2006), *Mécréance et discrédit. L'esprit perdu du capitalisme*, t.3, Paris, Galilée.
- Wade R. (2003), « What Strategies are Viable for Developing Countries today ? », *Review of International Political Economy*, vol. 10, n°4, p. 621-644.

L'« émergence » de nouvelles relations au Sud

Philippe Hugon

La mondialisation a remis en question les paradigmes qui ont fondé les relations Nord/Sud (Hugon et Michalet, 2007) mais également Sud/Sud. En effet, dans l'approche de la dépendance, les périphéries connaissent un blocage de l'accumulation et un échange inégal tandis que pour l'approche néo-libérale, le déficit d'épargne au Sud doit pouvoir être comblé par l'investissement extérieur et le commerce, en particulier avec le Nord. Or, on observe, même avant la crise actuelle, d'une part, un éclatement du Sud entre des pays effectivement pris dans les trappes à pauvreté (les PMA) et ceux situés sur des sentiers de croissance rapide (les pays émergents), et d'autre part un déplacement du centre de gravité du capitalisme mondial vers l'Asie du Sud et de l'Est avec de nouveaux pôles au Moyen Orient (monde multipolaire).

En effet, dans ce contexte de mondialisation et de financiarisation du capitalisme, on assiste depuis une vingtaine d'années à l'émergence de nouvelles puissances réalisant leur révolution industrielle tout en s'intégrant à l'économie mondiale. Il s'agit entre autres de la Chine, de l'Inde, du Brésil, de l'Argentine, de l'Afrique du Sud ou d'un grand nombre de pays d'Asie du Sud Est et d'Amérique Latine, etc. La liste ne saurait être exhaustive faute de définition claire de la catégorie « pays émergents ». En effet, selon les organismes ou les agences de notations (CEPII, 2008 ; CNUCED, 2008) la liste de pays, qui diffère à chaque fois, comprend entre 18 et 35 pays. Or, revenir sur les attendus multiples de cette notion permet de mieux comprendre le changement important qui

est en train de se faire. En effet, l'émergence de nouvelles puissances économiques et politiques au Sud oblige à reconsidérer les enjeux des relations nord-sud mais également des relations Sud-Sud. C'est cette dernière dimension qui représente une nouveauté dans la phase actuelle de développement rapide de quelques pays, là où le passage du Japon et de la Corée du sud au statut de pays développés s'est fait sans bouleverser les grands équilibres économiques mondiaux.

L'émergence : un objet mouvant et polymorphe

Les analyses de l'émergence diffèrent donc selon l'éclairage retenu. Selon une approche *top-down* et externe, on hiérarchise les pays dans les classements internationaux en différenciant les émergents des pays les moins avancés à partir de clubs de convergence et de divergence, ou de critères de rattrapage ou de décrochage en termes de croissance. Selon une approche *bottom-up* et interne, on privilégie la très grande diversité culturelle, sociale, démographique, géographique, historique, économique des sociétés qui suivent des trajectoires multiples pour construire leur modernité. Dans ce contexte, les régimes d'accumulation diffèrent des régimes rentiers, et il y a illusion des modèles mimétiques de rattrapage dans un monde à la fois fini et caractérisé par des interdépendances asymétriques entre *les Nord*s et *les Sud*s.

Toutefois la dénomination d'émergents n'est pas sans poser problème. Faut-il parler d'*économies émergentes* ? Dans ce cas, des clubs de convergence de pays émergents sont alors définis à la fois par leur « rattrapage » vis-à-vis des pays industriels et par leurs trajectoires divergentes avec les autres pays en développement. Il est à noter que les indicateurs retenus privilégient surtout les relations économiques internationales (intégration commerciale, financière, taux de change) et les indicateurs de croissance du PIB.

Doit-on parler d'économies de transition ? Ce terme renvoie, au delà de l'accélération de la croissance, aux transformations structurelles, économiques, conduisant à une révolution industrielle, à une mobilisation sous forme de salariat de la force de travail, et à un seuil d'épargne et d'investissement permettant de dépasser les trappes à pauvreté. Il traduit l'idée ancienne de franchissement d'un seuil conduisant à un processus cumulatif et à un sentier stabilisé de croissance. Dans cette optique, il faut alors distinguer les régimes rentiers, assis sur les exportations de produits primaires, des régimes d'accumulation tirés par le marché intérieur ou les exportations.

Doit-on considérer qu'il s'agit de *puissances émergentes* sociales, technologiques, politiques, militaires, culturelles ? Les indicateurs de pouvoirs relationnels et structurels renvoient dans ces cas au *hard* et *soft power*. Ici, les enjeux *sécuritaires et militaires* se manifestent par la montée des dépenses militaires. Les enjeux *environnementaux* renvoient au fait que le processus d'accumulation bute de manière croissante sur la rareté des ressources non renouvelables (énergie fossile), sur les conséquences du changement climatique et la réduction de la biodiversité tandis que des tensions croissantes apparaissent entre les modes de consommation et les modes de production des sociétés industrielles et des sociétés en voie d'industrialisation.

La notion d'émergence est d'autant moins aisée à définir qu'elle est fortement territorialisée et peut être appréhendée à diverses échelles. Elle résulte, selon des degrés divers, d'une interdépendance entre des *dynamiques endogènes et exogènes*. D'un côté, les dynamiques du dedans se caractérisent par des transformations sociopolitiques, une montée des classes moyennes, par le rôle des bourgeoisies nationales et de l'État développeur ou facilitateur, par les transitions démographiques, des investissements sociaux et d'infrastructures, et une hausse de la demande soluble. De l'autre, on note une intégration commerciale et financière internationale, une forte attractivité des IDE et une montée en gamme rapide des exportations dans la spécialisation internationale. L'émergence des nouvelles puissances trouve notamment sa source dans la mondialisation des échanges liée aux firmes occidentales, visant à produire là où les coûts sont les plus faibles. Elle a également été favorisée par les déficits américains¹ et la financiarisation du capitalisme. D'où une *pluralité des modes de développement* observables dans ce groupe de pays, liée aux régimes d'accumulation, aux profils institutionnels et aux dynamiques plus ou moins endogènes.

Mais, au-delà d'un problème de définition, la question de l'émergence des économies des nouveaux pays industriels ne peut être dissociée de celle des interdépendances avec les économies industrielles et les pays pauvres fournisseurs de matières premières. En effet, avant le tsunami financier, les puissances émergentes étaient devenues les locomotives de l'économie mondiale et elles avaient entraîné dans leur sillage les pays pauvres, entre autres par la demande des matières premières. Aujourd'hui, dans un contexte de mondialisation et surtout face à une crise globale, toutes les économies sont touchées à la fois par les canaux financier, productif et commercial. Ainsi, la récession des économies industrielles réduit les exportations des économies en développement et émer-

1. On note aujourd'hui une interdépendance asymétrique entre les économies puisque l'épargne des « émergents » finance la dette des pays industriels avec intérêts liés notamment sur le cours du dollar.

gentes et limite les investissements directs. Dès lors, la crise mondiale conduit à une contagion de la récession à l'échelle mondiale dans la mesure où les exportations demeurent les principaux moteurs de la croissance des pays émergents alors que ceux-ci financent largement les déficits mondiaux. Au final, on observe un double effet sur les pays pauvres notamment exportateurs de matières premières, celui de la récession des pays industriels et de la décélération des pays émergents.

La question se pose donc aujourd'hui de savoir si les pays émergents peuvent jouer un rôle de relais ou d'amortisseur de la crise et jouer un rôle de compensation vis-à-vis des pays pauvres. L'émergence de nouvelles puissances notamment d'Asie et de pays pétroliers a modifié la donne tant sur le plan financier (importance des réserves de change) que réel (taux de croissance élevés). La crise est ainsi un révélateur en temps réel du découplage (ou non) des conjonctures des économies émergentes et des économies en développement vis-à-vis des économies matures des puissances industrielles.

Il est alors intéressant de se pencher sur la nature des nouveaux liens Sud/Sud liés à l'émergence de nouvelles puissances, tout en maintenant l'analyse dans le contexte plus global de la rupture Nord/Sud.

Les relations croissantes entre les puissances émergentes et les PMA

Depuis le début du XXI^{ème} siècle, les PMA ont enregistré en moyenne une croissance économique annuelle supérieure à 5 %. La flambée des cours des hydrocarbures et des produits miniers, agricoles et alimentaires s'expliquait largement par cette croissance économique rapide. Après avoir chuté de 60 % entre 1963 et 2005, les prix des produits agricoles avaient presque doublé entre 2007 et 2008. Le baril de pétrole avait dépassé 140 dollars US l'été 2008 avant de retomber à moins de 40 dollars en décembre et d'avoisiner les 72 dollars en Août 2009. La hausse des prix a dopé la croissance des pays exportateurs et l'Afrique qui représente 12 % de la production mondiale de pétrole et 10 % des réserves mondiales prouvées a pu dans une certaine mesure bénéficier de cette embellie. Or, cette croissance soutenue des PMA africains est également à mettre en lien avec le renforcement des alliances et des relations avec l'Asie émergente, et notamment avec la Chine. La diversification des relations et le jeu des conglomérats miniers souvent en situation de concurrence oligopolistique sont alors au cœur des jeux de pouvoir politiques et parfois de la conflictualité avec des « trappes à conflit ». Les relations

d'influence et de pouvoir qui se multiplient passent par le champ du commerce et de la finance, de la religion, du rôle des diasporas ou des ONG et pas seulement par le *hard power* en termes de puissances et d'interventions militaires.

La diversification des enjeux et des relations entre les PMA et les émergents

Sur le plan économique, les pays « émergents » représentent la moitié du PIB mondial en parité de pouvoir d'achat. La contagion régionale de la croissance en Asie de l'est initialement impulsée par les firmes japonaises a été relayée ensuite par la diaspora chinoise, et résulte aujourd'hui de la Chine elle-même. D'atelier du monde, la Chine s'est ainsi hissée au rang de deuxième exportateur et de troisième importateur du monde. Avec 5,4 % du PIB mondial et 11,9 % de croissance, elle contribuait en 2007 davantage que les États-Unis (27,5 % du PIB et 1,9 % de croissance) à la croissance mondiale. L'Inde, quant à elle, y contribue autant que le Japon. Selon plusieurs prévisions de la Banque mondiale, d'ici à 2035, le PIB de la Chine devrait être supérieur à celui des États-Unis, et celui des « BRIC » supérieur à celui du G7 (Banque Mondiale, 2008).

Sur le plan financier, les pays « émergents » sont des exportateurs nets de capitaux (plus de 658 milliards de dollars en 2006). Les fonds souverains s'élèvent à 3.000 milliards de dollars et les réserves financières détenues par les banques centrales des pays émergents s'élevaient fin 2007, avant la crise financière mondiale, à plus de 5.000 milliards de dollars, soit près des deux tiers des réserves mondiales. Les excédents durables des comptes courants (Chine, Japon, pays pétroliers) sont alors la contrepartie des déficits structurels notamment des États-Unis. Dans le même temps, de nouveaux enjeux apparaissent depuis le début du XXI^{ème} siècle. Ils sont environnementaux, à l'exemple du bassin du Congo deuxième poumon de la planète, ou de la biodiversité. Mais ils sont également énergétiques et pétroliers. L'Afrique, avec 12 % de la production mondiale d'hydrocarbures, permet généralement aux pays acheteurs de diversifier les risques. Ils sont miniers et forestier avec le rôle stratégique de l'uranium, du coltan ou du cuivre, avec le déploiement des conglomerats et la forte demande de la sidérurgie, du bâtiment, de l'automobile, et du secteur papetier pour les produits du sous-sol et du sol. Ils sont alimentaires avec la croissance démographique, les instabilités des marchés et l'accès aux terres des pays pauvres de la part des pays émergents. Ils sont sécuritaires enfin avec les risques liés aux zones de non droit, l'insécurité des territoires et des routes maritimes, les réseaux liés au terrorisme.

Les nouvelles formes de relations renvoient tout à la fois au *hard* et *soft power*. Les liens sont militaires : bases, interventions, États pivots. Ils sont religieux et culturels : waabisme, chiisme *versus* églises évangéliques ; enjeux linguistiques. Ils sont réticulaires par les diasporas africaines, chinoises, indiennes, ismaéliennes, libanaises. Ils sont économiques avec la fin des chasses gardées, le combat de titans entre les grands conglomérats et la reconfiguration des acteurs (par exemple dans le pétrole).

Les liens avec les puissances émergentes créent des opportunités. On observe ainsi d'importants travaux d'infrastructures liées aux contreparties d'exploitation ou d'exploration des ressources du sous-sol et aux financements des produits du sous-sol. De la même façon, la spéculation immobilière fleurit un peu partout. Ces relations ne sont pas dénuées de risques avec le gaspillage, voire le pillage, des ressources naturelles, le non respect des normes et des règles et le ré-endettement de nombreux pays. Les ressources minières et pétrolières apparaissent donc moins comme des facteurs de développement soutenable que comme des facteurs de déstructuration des sociétés et de gaspillage, générateurs d'effets pervers (« *dutch disease* », malédiction pétrolière), de captation de rente par un groupe social limité, voire de conflictualité. La manne se heurte aux faibles capacités d'absorption des économies. On constate, ainsi, qu'entre 1975 et 2005, les taux de croissance ont été inférieurs dans les pays africains pétroliers (-8 %) à ceux des pays non pétroliers (+0,4 %). Les 29 pays pétroliers allouent 422 dollars en moyenne par tête en dépenses de santé contre 1128 dollars pour les pays non pétroliers (Aoun, 2008).

Les nouveaux partenaires des pays les moins avancés.

Il y a à la fois nouveauté des implantations et réactualisation des anciennes aires d'influence, qu'elles soient chinoise, indienne, du monde perse ou arabe.

Les relations politiques de la Chine avec l'Afrique relèvent de la « *realpolitik* ». L'aide chinoise est multiple et en forte croissance mais elle n'exige généralement comme contrepartie « que » la non-reconnaissance de Taïwan. Les relations se tissent en marge de la réglementation internationale : prêts à taux d'intérêt zéro, rôle important d'entreprises publiques chinoises liées aux décisions politiques de l'État. Elle s'appuie sur les États africains pour éviter l'entrée du Japon au conseil de sécurité des Nations-Unies. Par exemple, la Chine, qui absorbe 60 % des agrumes exportés par l'Afrique, ne respecte pas les normes en-

vironnementales au nom de la priorité au développement économique. Elle utilise sa position de force au sein des Nations-Unies pour protéger les États amis, dans un esprit « tiers-mondiste » où les pays pauvres ont des intérêts communs contre les puissances occidentales et sans qu'interfère un quelconque passé colonial. Cela permet à de nombreux pays africains de contourner les sanctions internationales (Côte d'Ivoire, Zimbabwe ou Soudan). On peut considérer que les ventes d'armes et les soutiens à certains « États voyous » par la Chine ont contribué à alimenter les conflits armés en Afrique (Angola, Éthiopie, Soudan, Tchad). La Chine a fortement développé ses relations militaires avec l'Afrique et elle place ses pions dans les pays décrédibilisés par l'Occident tels le Soudan ou le Zimbabwe.

Au demeurant, les grands pays émergents ont des besoins de matières premières pour l'accumulation, et la Chine ne fait pas exception². Ses besoins en matières premières (fer, bois, coton, diamant, cuivre, manganèse) sont considérables. Dès lors, les relations entre la Chine et l'Afrique sont essentiellement économiques et fondées sur le principe énoncé du « *win-win* » (gagnant-gagnant). Ainsi, le commerce sino-africain a quintuplé entre 2000 et 2006 (50 milliards de dollars en 2006) et devait dépasser avant 2010 le volume d'échange avec les États-Unis (100 milliards de dollars). La part des exportations de l'Afrique vers la Chine est passée de 1,3 % en 1995 à 14 % en 2006. La Chine a élargi de 190 à 4 000 les produits africains exonérés de droits de douane.

Par ailleurs, elle trouve en Afrique des débouchés dans les secteurs des travaux publics, des télécommunications ou du textile. Sa balance commerciale avec l'Afrique est légèrement déficitaire. Elle exporte pour plus de 22 milliards de dollars (2006), pour plus de la moitié des produits à haute valeur ajoutée (machines, électronique, nouvelles technologies). Elle vend des produits bon marché, souvent de basse qualité, de contrefaçon ou de contrefaçon. Huit cents entreprises se sont implantées en Afrique en 2007 et ont investi 12 milliards de dollars. On estime que 10 % des IDE Chinois sont destinés à l'Afrique.

La lune de miel de l'Empire du milieu avec le continent noir, qui donne un ballon d'oxygène financier et diversifie les partenaires, n'est toutefois pas exempte de risques écologiques, sociaux et de rejet lié à une trop grande présence de peuplement. La question demeure de savoir, comme pour les investissements indiens, s'il y aura transferts de technologies adaptées et délocalisations d'unités productives en Afrique notam-

2. Elle a ainsi noué des liens avec l'Angola, la Guinée équatoriale, le Congo, le Gabon, le Niger, le Nigéria, le Tchad et le Soudan (ce qui expliquait ses abstentions lors des votes au Conseil de sécurité concernant la question du Darfour). Elle est le second consommateur de pétrole du monde et l'Afrique lui fournit 30 % de ses approvisionnements (38 sur 127 millions de tonnes en 2006).

ment pour pénétrer les marchés nord-américains et européens en utilisant les accords commerciaux avantageux de certains pays africains.

L'Inde en quête de pétrole a la même dépendance énergétique que la Chine (70 %). L'Inde est une puissance émergente à plus d'un titre : population, forte croissance économique, stratégie d'ouverture, performances dans les secteurs à haut niveau technologique, arsenal militaire³. L'Inde a en partie aligné sa politique sur celle de la Chine avec de nombreuses dérogations au droit et aux droits. Ce pays importe 70 % de ses besoins pétroliers alors que les prévisions de croissance de sa demande étaient évaluées à près de 10 % par an.

Huit pays africains (Burkina Faso, Tchad, Côte-d'Ivoire, Guinée équatoriale, Guinée-Bissau, Mali et Sénégal) sont concernés, depuis mars 2004, par l'*Initiative Team 9* lancée par le gouvernement indien. Les pays africains peuvent ainsi bénéficier de crédits concessionnels octroyés par l'Export-Import Bank of India pour des projets économiques, sociaux et d'infrastructures développés en liaison avec des entreprises indiennes. Les compagnies indiennes obtiennent en contrepartie des permis d'exploration de pétrole. Liée aujourd'hui aux États-Unis sur le plan des relations internationales, l'Inde entretient toutefois avec l'Afrique des relations géopolitiques nettement moins stratégiques que la Chine. Néanmoins, les échanges commerciaux entre l'Inde et l'Afrique ont quintuplé en 5 ans en atteignant plus de 30 milliards de dollars en 2007. Ils concernent assez largement l'accès aux produits primaires. On observe également des transferts de technologies (réseau électronique panafricain pour la télé-médecine ou la télé-éducation) et, comme dans le cas des entreprises chinoises, des délocalisations d'industries pour pénétrer les marchés européen et nord-américain.

Les liens entre l'Afrique et l'Amérique latine ancrés dans la mémoire esclavagiste ont subi de nombreuses transformations après les indépendances. Cuba a joué un rôle important à l'époque de la guerre froide en soutenant les pays de la ligne du front (en Afrique australe) et, en alliance avec l'URSS, les États socialistes. Aujourd'hui, la nouvelle donne internationale conduit à un rôle important des pays émergents comme le Brésil. Ce pays reconnaît sa dette esclavagiste vis-à-vis de l'Afrique, à des relations fortes avec les pays lusophones et veut jouer un rôle dans la nouvelle architecture internationale. Les échanges avec l'Afrique sont passés de 5 milliards de dollars en 2002 à 11 milliards en 2005. La drogue, en

3. Elle est présente par les réseaux de la diaspora indienne en Afrique de l'Est (Kenya, Ouganda), en Afrique du Sud et dans l'Océan Indien (Maurice, Madagascar). Les sociétés indiennes ont investi dans le phosphate (Sénégal, Tanzanie), dans les télécommunications (Malawi), dans le transport routier (Sénégal) et dans les secteurs de pointe, où elles peuvent se prévaloir de nombreux avantages comparatifs (finance, nouvelles technologies, recherche scientifique, etc.), mais surtout dans le domaine pétrolier.

provenance de Colombie via le Brésil ou le Venezuela, transite par l'Afrique de l'Ouest et l'Afrique du sud vers l'Europe. Les principaux lieux de transit sont le Nigeria, la Guinée Bissau, le Ghana, le Cap vert, le Benin, le Sénégal et la Mauritanie. Ces circuits alimentent eux-mêmes des conflits comme en Guinée Bissau.

Les pays pétroliers arabes et « perses » jouent un rôle croissant, dans un contexte de prix pétroliers élevés, de capacités de financement par les fonds souverains et les banques islamiques mais également de montée en puissance du religieux. L'essentiel des appuis concerne l'Afrique musulmane. Les liens passent par les circuits officiels (à l'exemple de la banque islamique de développement) ou non (à l'exemple des réseaux libanais)⁴. Ils sont initiés par des pays comme l'Arabie Saoudite, l'Iran, les Émirats arabes unis. Les influences se font par le champ du religieux (Mosquées, écoles coraniques, Medersas). On observe, face à un islam noir de tradition syncrétique, des luttes d'influence entre les mouvements wahhabites et chiïtes. L'Afrique participe indirectement aux conflits du Proche et Moyen Orient en étant l'enjeu des luttes d'influence d'Israël, de l'Arabie Saoudite ou de l'Iran.

La crise et les inconnues des liens entre émergents et PMA

En contraste avec les économies émergentes, les pays les moins avancés (PMA) sont, au-delà de leur grande diversité, globalement demeurés des économies de rente⁵ qui ont connu peu de progrès de productivité et qui se sont marginalisés internationalement. Dans un environnement instable et peu sécurisé, les logiques de court terme dominant, que ce soit en termes d'épuisement des ressources naturelles, de retour sur investissement ou de fuite des capitaux. Le continent africain n'a, par exemple,

4. Il importe de prendre en compte le rôle des réseaux des diasporas en phase avec les doubles appartenances territoriales transnationales et une logique mondiale. Les diasporas africaines en Europe et en Amérique disposent de compétences et de capacités de financement (leurs actifs sont estimés entre 700 et 800 milliards de dollars soit plus que le PIB de l'Afrique). Les diasporas libanaises, chinoises, indiennes, ismaéliennes, jouent un rôle croissant dans l'insertion de l'Afrique dans la mondialisation. Les diasporas indo-pakistanaïses (plus de 2 millions en Afrique orientale et australe), chinoises, libanaises (400 à 500 000 en Afrique de l'ouest) jouent un rôle déterminant. Elles participent d'un espace transnational. Elles ont un poids économique important en Afrique tout en étant reliées à leur terre d'origine (même système d'information, participations aux mêmes fêtes religieuses, transferts, voire financement de forces politiques.). Elles sont parfois insérées dans certains circuits parallèles (trafics divers).

5. Les recettes minières ou pétrolières représentent en moyenne plus de 90 % des exportations et plus de la moitié des recettes budgétaires des pays africains.

réalisé qu'une transition démographique partielle et tardive, s'est fortement urbanisé et l'informel a joué, et continue à jouer, un rôle de régulateur. Il comprend trente-quatre des cinquante PMA caractérisés par la concentration de l'extrême pauvreté et de nombreuses crises. Ces pays en marge des technologies adaptées s'insèrent mal dans les chaînes de valeur internationales. Ils ont un faible niveau de formation du capital physique et humain et leurs populations vulnérables ont de faibles capacités de résiliences pour faire face aux chocs, naturels ou non.

La mondialisation achève la colonisation et l'Afrique affronte les vents de la concurrence et de la globalisation au moment où s'accélère l'érosion de ses préférences commerciales. Ce continent demeure exportateur de produits primaires non transformés et importateur de produits manufacturés et de services, voire de produits alimentaires. L'ouverture se traduit par une absence de montée en gamme de produits, par une « spécialisation appauvrissante » sur des produits où les prix sont instables et à la baisse, par une faible diversification des exportations, et par une dépendance commerciale et un échange inégal. Selon la règle du 1/20^{ème}, le producteur ne reçoit au sein de la filière qu'un vingtième de la valeur finale. L'Afrique exporte ainsi 70 % du cacao et contribue à 5 % du chiffre d'affaires. Elle compte pour moins de 3 % du commerce mondial.

De manière générale, les PMA ont peu accès aux financements privés. Leurs marchés financiers sont embryonnaires. Les principaux financements proviennent de l'Aide publique au développement, des transferts des migrants, des fondations et des IDE. Les évasions des capitaux africains ont représenté durant les années 1990 plus que le montant de la dette, soit près de 300 milliards de dollars contre 215 milliards (Africa report, 2006). On estime que 60 % de l'aide reçue par l'Afrique repart l'année même. Selon le Parlement britannique, l'élite africaine détient entre 700 et 800 milliards de dollars dans les centres financiers de la planète.

On note également une faible attractivité de cette zone qui n'attire que 2 à 3 % des IDE (35 milliards de dollars) essentiellement dans les firmes primaires (minières et pétrolières) et un rôle limité des marchés financiers. Les migrations internationales sont relativement limitées en contraste avec le poids des migrations intra-africaines. Les migrations choisies, déplacés, réfugiées s'élèvent à 25 à 30 millions à l'intérieur du continent, contre 4,5 millions pour les migrations hors d'Afrique. L'absence d'émigration internationale massive fait face à une transition démographique tardive et différenciée. Les diasporas et les transferts des migrants (supérieurs aux IDE) jouent un rôle important dans ces tendances. L'enjeu de l'emploi des jeunes scolarisés est prioritaire. Les risques de fracture cognitive, numérique et scientifique sont grands. Pour finir, cette zone reste fortement insérée dans l'économie mondiale criminelle (le

blanchiment, les filières d'armement, de narcodollars, de diamant, de pétrole et le financement du terrorisme) sachant que le produit criminel mondial est aujourd'hui estimé à 15 % du commerce mondial et que les seuls paradis fiscaux représentent 10.000 milliards dollars.

Dans ce contexte, face à la montée des instabilités, des incertitudes, des comportements court-termistes et de captation de rente, dans quelle mesure les pays pauvres notamment d'Afrique pourront-ils s'insérer dans les chaînes de valeur internationales ? La montée en gamme de produits et la diversification des productions suppose à la fois des pôles de compétitivité autour des territoires et des insertions dans les segments intégrés aux processus productifs techniques et cognitifs mondiaux, notamment par le biais des firmes multinationales. Pour exercer des effets d'entraînement et non d'enclave, ces insertions doivent s'articuler avec le tissu productif local.

Comme il a été remarqué précédemment, les PMA ont des cycles de croissance en phase avec ceux des émergents alors que leurs relations économiques, politiques, militaires se sont intensifiées ces dernières années. Plusieurs indices montrent que les puissances émergentes joueront donc un rôle croissant dans les pays du Tiers Monde. La Chine, *a priori*, ne ralentira pas sa demande de produits africains et verra par contre son excédent commercial se réduire. Or, ces relations seront-elles porteuses d'émergence pour les pays les moins avancés ? Si une reprise se confirme pour les pays émergents, sauront-ils entraîner dans leur sillage les nations les plus pauvres ? Si c'est le cas, quelles nations émergentes joueront un rôle de relais face au retrait relatif des puissances occidentales ?

Conclusion

Les nouvelles relations internationales qui ont été décrites dans cette contribution illustrent l'émergence d'un monde multipolaire mais interdépendant. Elles traduisent à la fois la montée en puissance du second monde et les dérives d'un capitalisme financier spéculatif, et soulignent avec vigueur la nécessité de refonder l'architecture internationale sur la base d'un monde multipolaire autour de grands blocs régionaux. Crise, en chinois, veut dire à la fois rupture et opportunité !

La nouvelle architecture internationale et le nouveau Bretton Woods supposent idéalement la voix au chapitre des émergents et des PMA, le contrôle des paradis fiscaux, une régulation transnationale en phase avec la mondialisation du capitalisme, un rôle de super-gendarme du FMI dont les règles s'appliquent à tous. Les réunions du G20, depuis celle du 15

novembre 2008, n'ont toutefois pas été à la hauteur d'un nouveau et indispensable Bretton Woods. On peut seulement parler d'un léger infléchissement vers le multilatéralisme et les jeux coopératifs. La crise remet également l'accent sur la nécessité de stratégies de long terme, de reprise des investissements productifs aux dépens des placements spéculatifs et de la nécessité de penser de nouveaux modes de production et de consommation pour les pays industriels. De leur côté, les sociétés émergentes et pauvres doivent construire leur modernité sans mimétisme et savoir profiter des vents contraires pour atteindre les caps pluriels que les acteurs auront choisis.

Bibliographie

- Alden C. (2007), *China in Africa*, London, New York, Zed Books.
- Aoun S. (2008), *La rente pétrolière et le développement économique des pays exportateurs*, Thèse Paris Dauphine.
- Artus P. et Virard M.-P. (2005), *Le capitalisme est en train de s'autodétruire*, Paris, La Découverte.
- Attali J. (2008), *La crise et après*, Paris, Fayard.
- Banque Mondiale (2008), *Les perspectives pour l'économie mondiale*, Washington, The World Bank.
- Boyer R., Dehove M. et Plihon D. (2007), *Les crises financières*, Paris, CAE, La Documentation Française.
- Broadman H. (2007), *La route de la soie en Afrique: nouvel horizon économique pour la Chine et l'Inde*, Washington, The World Bank.
- CEPII (2009), *L'économie mondiale 2008*, Paris, La Découverte, Repères.
- CNUCED (2008), *Rapport sur les pays les moins avancés*, Genève, UNCTAD.
- Cohen D. (2004), *La mondialisation face à ses ennemis*, Paris, Grasset.
- Dupré M. et Shi W. (2008), « La présence chinoise en Afrique de l'Ouest: le cas du Mali et du Bénin », AFD, doc travail n°69, août.
- Ermort B. (2008), *Rivals: How the Power Struggle between China, India and Japan will shape our Next Decade*, London, Allen Lane.
- GEMDEV (1999), *La mondialisation : les mots et les choses*, Paris, Karthala.
- Godefroy T. (2004), *Le capitalisme clandestin*, Paris, La découverte.
- Held D., McGrew A., Goldblatt D., Perraton J. (2001), *Global Transformations*, Cambridge, Cambridge Policy Press.
- Hugon P. (1997), *Économie politique internationale et mondialisation*, Paris, Economica.

- Hugon P. (2007), *Géopolitique de l'Afrique*, Paris, SEDES.
- Hugon P. et Michalet C.-A. (dir.) (2007), *Les nouvelles régulations de l'économie mondiale*, Paris, Karthala.
- Jorion P. (2008), *La crise des subprimes au séisme financier mondial*, Paris, Fayard.
- Lo M. (2008), « L'émergence économique des nations: définitions et mesure », Réunion BAD, Tunis 12 novembre 2008
- Parag K. (2008), *The Second World Empires and Influences in the New Global Order*, New York, Random House.
- Michalet C.-A. (2002), *Qu'est-ce-que la mondialisation ?*, Paris, la Découverte.
- Moati P. et El Mouhoub M. (2005), « Les nouvelles logiques de décomposition internationale des processus productifs », *Revue d'Économie Politique*, Vol.115, N°5, p. 573-89.
- El Mouhoub M. (2008), *Mondialisation et délocalisations des entreprises*, Paris, La découverte, Coll. Repères.
- National Intelligence Council (2008), *Global Trends 2025: a Transformed World*, Washington, NIC.
- Stiglitz J. (2008), « Moment of Keynesianism Triumph », *Gulf News*, 7 novembre.

Liste des auteurs

ALBA Vega Carlos, Professeur de sciences sociales, Centro de Estudios Internacionales, Colegio de Mexico.

do AMARAL FILHO Jair, Professeur d'économie à la Faculté d'économie et de gestion de l'Université Fédérale du Ceará à Fortaleza, coordinateur et membre du Groupe de recherche Région, Industrie et Compétitivité.

BENSAHEL-PERRIN Liliane, Ingénieur de recherche, UMR Pacte, directrice-adjointe de l'IUG, Université Pierre Mendès France Grenoble 2.

BIZBERG Ilan, Professeur de sciences sociales, Centro de Estudios Internacionales, Colegio de Mexico.

BONNEFOND Céline, Doctorante, Université Montesquieu-Bordeaux IV, GREThA-UMR CNRS 5113.

CHAPONNIÈRE Jean-Raphaël, Économiste, ingénieur de recherches au CNRS, détaché à l'Agence française de développement.

CLING Jean-Pierre, Professeur, Université Paris 13, membre du CEPN et chercheur associé à DIAL UMR IRD-Paris-Dauphine.

FAURÉ Yves-A., Directeur de recherche IRD, UMR Prodig (Paris 1 Panthéon-Sorbonne, CNRS, IRD), associé au Groupe de recherche Région, Industrie, Compétitivité, Faculté d'Économie, Université fédérale du Ceara/Brésil.

HASENCLEVER Lia, Professeur assistant d'économie à l'Université Fédérale de Rio de Janeiro, membre de l'Institut d'Économie.

HUGON Philippe, Professeur émérite, Université Paris X Nanterre, Président du CERNEA (Centre d'Études et de Recherche pour une Nouvelle Économie Appliquée), et Directeur de Recherche à l'IRIS (Institut de Relations Internationales et Stratégiques).

KENNEDY Loraine, Directrice de recherche CNRS, CEIAS-EHESS, Paris.

KOOP Kirsten, Maître de Conférences, Université Joseph Fourier, Grenoble.

NICET-CHENAF *Dalila*, Maître de Conférences, Université Montesquieu-Bordeaux IV, GREThA-UMR CNRS 5113.

PARANHOS *Julia*, Professeur assistant d'économie à l'Université Fédérale de Rio de Janeiro, membre de l'Institut d'Économie.

PEREIRA de MELO *Maria Cristina*, Professeur à la Faculté d'économie et de gestion de l'Université Fédérale du Ceará à Fortaleza.

PIVETEAU *Alain*, Économiste, Chargé de recherche IRD, UMR Prodig (Paris 1 Panthéon-Sorbonne, CNRS, IRD).

ROBIN *Kim*, Consultante à Eneis Conseil.

ROUGIER *Éric*, Maître de Conférences, GREThA-UMR CNRS 5113, Université Montesquieu-Bordeaux IV.

RUET *Joël*, Chargé de recherche CNRS, associé à l'IDDRI (Sciences-Po Paris).

STIEVENS *Tamara*, Enseignant-chercheur, Institut d'Urbanisme de Grenoble, Pacte, Université Pierre Mendès France Grenoble 2.

THÉRET *Bruno*, Directeur de recherche émérite au CNRS, UMR IRIS-SO, Université Paris-Dauphine.

VERCUEIL *Julien*, Maître de Conférences en sciences économiques, INALCO, Paris.

VÉREZ *Jean-Claude*, Maître de Conférences en Sciences économiques, Université d'Artois et chercheur au LEAD de l'Université du Sud Toulon-Var.

ZAMUNER *Diego*, Chargé de projets, Agence Française du Développement, Bogotá.

Sommaire

Introduction. Émergences capitalistes, par Alain Piveteau et Éric Rougier	7

I. Performances et crises

1. La crise qui révéla l'émergence : 2008-2009, par Philippe Hugon, Dalila Nicet-Chenaf et Éric Rougier	27
2. S'immerger pour émerger. La singularité des modes d'ou- verture des BRIC, par Julien Vercueil	45
3. Le Vietnam : l'autre miracle asiatique ?, par Jean-Raphaël Chaponnière et Jean-Pierre Cling	61
4. L'industrie pharmaceutique au Brésil et en Inde. Capacité technologique et développement industriel, par Lia Hasen- clever et Julia Paranhos	81

II. Tensions et ajustements

5. Les contradictions d'un changement structurel rapide en Russie : capital humain et capital social, par Tamara Stie- vens et Liliane Bensahel-Perrin	107

6. **Les micro-entrepreneurs de l'informel : acteurs économiques et politiques à Mexico**, *par Carlos Alba Vega (À la mémoire de Pascal Labazée)* 125
7. **La Turquie : les caractéristiques paradoxales de l'émergence**, *par Jean-Claude Vérez* 153
8. **La trajectoire d'émergence de l'Île Maurice : rattrapage puis ajustement à la globalisation**, *par Kirsten Koop* 169

III. Discontinuités territoriales

9. **Une région périphérique dans un pays émergent : le Nordeste brésilien**, *par Jair do Amaral Filho, Maria Cristina Pereira de Melo et Yves-A. Fauré* 187
10. **Émergence et inégalités régionales en Chine**, *par Céline Bonnefond* 213
11. **L'émergence en Inde : le rôle décisif des économies politiques infranationales**, *par Loraine Kennedy, Kim Robin et Diego Zamuner* 241

IV. Vers une économie politique de l'émergence

12. **Pourquoi le Brésil serait-il un pays (ré)émergent ? Une comparaison avec le Mexique et l'Argentine**, *par Ilan Bizberg et Bruno Théret* 271
13. **Penser la figure du capitalisme d'émergence industrielle en Inde et en Chine**, *par Joël Ruet* 307
14. **L'« émergence » de nouvelles relations au Sud**, *par Philippe Hugon* 333

ÉDITIONS KARTHALA

Collection *Méridiens*

L'Afrique du Sud, *Georges Lory*
L'Argentine, *Odina Sturzenegger-Benoist*
L'Azerbaïdjan, *Antoine Constant*
Le Bénin, *Philippe David*
La Biélorussie, *Philippe Marchesin*
La Bolivie, *Christian Rudel*
Le Botswana, *Marie Lory*
Le Burkina Faso, *Frédéric Lejeal*
Le Cambodge, *Soizick Crochet*
Le Chili, *Christian Rudel*
Le Congo-Kinshasa, *A. Malu-Malu*
Le Costa Rica, *Christian Rudel*
La Côte d'Ivoire, *Philippe David*
Cuba, *Maryse Roux*
Djibouti, *André Laudouze*
Les Émirats arabes unis, *Frauke Heard-Bey*
L'Équateur, *Christian Rudel*
Le Groenland, *Jacqueline Thevenet*
La Guinée, *Muriel Devey*
Hawaï, *Alain Ricard*
L'Indonésie, *Robert Aarsse*
L'Irak, *Pierre Pinta*
La Libye, *Pierre Pinta*
Malte, *Marie Lory*
La Mauritanie, *Muriel Devey*
Mayotte, *Guy Fontaine*
Le Mexique, *Christian Rudel*
La Mongolie, *Jacqueline Thevenet*
Le Mozambique, *Daniel Jouanneau*
La Nouvelle-Calédonie, *Antonio Ralluy*
Le Portugal, *Christian Rudel*
La Roumanie, *Mihaï E. Serban*
São Tomé et Príncipe, *Dominique Gallet*
Les Seychelles, *Jean-Louis Guébourg*
La Turquie, *Jane Hervé*
Le Vietnam, *Joël Luguern*

Collection Économie et développement

1. Essais (13,5 x 21,5)

Afrique s'invente (Une), *Enda Graf Sahel*
Agriculture urbaine à Lomé (L'), *C. Schilter*
A la recherche des logiques paysannes, *P.M. Decoudras*
Approches participatives du développement, *M. Lammerink*
Arachide au Sénégal (L'), *Cl. Freud et al.*
Comment les pauvres gèrent leur argent, *S. Rutherford*
Coopération décentralisée, *A. Marie*
Développement local, *G. Lazarev*
Développement participatif (Le), *M. Tommasoli*
Eau au Proche-Orient, *H. Ayeb*
Économie pol. Du post-ajustement, *H. Ben Hammouda*
Économie urbaine en Afrique (L'), *E.S. Ndione*
Éleveurs d'Éthiopie, *B. Faye*
État-entrepôt au Bénin (L'), *J. Igué*
Femmes pionnières de Guinée, *K. De Boodt*
Forêt et État en Afrique (La), *G. Buttoud*
Insertion urbaine à Bamako (L'), *D. Ouédraogo*
Manioc en Afrique de l'Est (Le), *A. Barampama*
Monnaie unique pour toute l'Afrique de l'Ouest (Une), *O. Ouedraogo*
Mort de la brousse (La), *K. Mariko*
Naissance d'une ville au Sénégal, *P. Nicolas*
Nouvelles paroles de brousse, *Le Graap*
Plaidoyer macroéconomique pour l'Al., *O. Ouedraogo*
Premiers secours en milieu africain, *F. Binam*
Prise en charge des urgences (La), *F. Binam*
Question énergétique au Sahel (La), *J.-P. Minvielle*
Relève paysanne en Côte-d'Iv. (La), *Y. Affou*
Repenser l'aide à l'Afrique, *N. van de Walle*
Réveil des campagnes africaines, *J.-Cl. Devèze*
Santé et médecine en Bolivie, *E. Valdez*
Transports urbains en Afrique, *X. Godard*
Zones franches industrielles d'export., *J.-P. Barbier*
Zone franc à l'heure de l'euro (La), *Ph. Hugon*

2. Études et synthèses (16 x 24)

Afrique de l'Ouest dans la compétition mondiale (L'), *J. Damon*
Afrique et les défis de l'OMC (L'), *D. Njinkeu*
Afrique peut-elle être compétitive (L'), *Cl. Maingy*
Agriculture au Gabon, *V. Magnagna*
Agriculture et ruralité au Brésil, *M. Zanoni*
Agricultures familiales, *Rafac*
Ajustement structurel et au-delà, *R. van der Hoeven et al.*
Avenir des planteurs camerounais (L'), *P. Janin*

Barons du caoutchouc (Les), *J.B. Serier*
 Bibliographie et lexique du foncier, *M. Cubrilo et C. Goislard*
 Booms et crises du cacao, *F. Ruf*
 Brésil et Mexique, deux trajectoires, *B. Lautier*
 Carences nutritionnelles, *D. Lemonnier*
 Champs du cacao (Les), *E. Hanak-Freud et al.*
 Compagnie générale des oléagineux (La), *M. Diallo Cô-Trung*
 Conservation de la nature et développement, *E. Rodary*
 Contractualisation dans les systèmes de santé, *J. Perrot*
 Développement durable au Sahel, *Ch. Becker*
 Économie informelle au Mexique (L'), *F. Roubaud*
 État et monde rural à Mayotte (L'), *Carole Barthès*
 États, politiques et développement en Asie de l'Est, *Gemdev*
 Faune et flore à Madagascar, *L. Boiteau-Allorge*
 Financement de la santé dans les pays d'Afrique et d'Asie à faible revenu, *J. Mathonnat*
 Gérer le foncier rural, *Ph. Lavigne-Delville*
 Hommes et les termitières en Afrique (L'), *F. Iroko*
 Innovation technol. Dans les pays du Sud, *R. Treillon*
 Intégration et coopération région. En Afr. Ouest, *R. Lavergne*
 Intégration régionale dans le monde (L'), *Gemdev*
 Lait et produits laitiers en Afrique, *M. Padilla*
 Marchés d'Afrique, *Th. Paulais*
 Médecine traditionnelle au Rwanda, *P.C. Rwangabo*
 Office du Niger, grenier à mil du Mali, *P. Bonneval*
 Pêche dans le Delta central du Niger (La), *J. Quensièrre*, un volume de texte (496 p.) et un volume de cartes avec notice.
 Les 2 vol. sont vendus ensemble
 Plantes médicinales de Madagascar, *L. Boiteau-Allorge*
 Politiques alimentaires en Afrique du Nord, *M. Padilla*
 Politique du médicament en Afrique (Une), *C. Klimek*
 Quelles politiques foncières pour l'A. ?, *Ph. Lavigne-Delville*
 Quels acteurs pour quel développement ?, *Gemdev*
 Reconnaissance du savoir rural, *Ian Scoones*
 Riz à Madagascar (Le), *H. de Laulanié*
 Savoirs paysans et développement, *G. Dupré et al.*
 Sécurisation foncière en Afrique, *E. Le Roy et al.*
 Sécurité alimentaire en questions, *N. Stäuble*
 Sénégal en quête d'une croissance durable (Le), *A. Diagne*
 Sociétés rurales et environnement, *G. Rossi et al.*
 Techniques et savoirs des communautés rurales, *O. D'Hont*
 Terres méditerranéennes, *A. M. Jouve*
 Transport dans les villes du Sud, *X. Godard et al.*
 Vallée du fleuve Sénégal (La), *B. Crousse et al.*

- Adieu aux armes ? (L'), *Nathalie Duclos*
A la recherche de la démocratie, *Javier Santiso (dir.)*
Ambedkar !, *Guy Poitevin*
Après la crise... Les économies asiatiques face aux défis de la mondialisation, *J.-M. Bouissou, D. Hochraich et Ch. Milelli (dir.)*
Architecture, pouvoir et dissidence au Cameroun, *D. Malaquais*
Aux origines du nationalisme albanais, *Nathalie Clayer*
Chine vers l'économie de marché (La), *Antoine Kernen*
Clubs politiques et perestroïka en Russie, *Carole Sigman*
Contenus et limites de la gouvernance, *Guy Hermet (dir.)*
Démocratie à pas de caméléon (La), *Richard Banégas*
Démocratie et fédéralisme au Mexique (1989-2000), *Magali Modoux*
Démocratie mexicaine en terres indiennes (La), *David Recondo*
État colonial, noblesse et nationalisme à Java, *Romain Bertrand*
Faire parti. Trajectoires de la gauche au Mexique, *Hélène Combes*
Gouvernance (La), *Guy Hermet*
Guerres et sociétés. États et violence après la Guerre froide, *Pierre Hassner et Roland Marchal (éd.)*
Identité en jeux (L'), *Denis-Constant Martin (dir.)*
Indonésie : la démocratie invisible, *Romain Bertrand*
Internet et politique en Chine, *Séverine Arsène*
Mafia, justice et politique en Italie, *Jean-Louis Briquet*
Matière à politique, *Jean-François Bayart*
Milieux criminels et pouvoir politique, *Jean-Louis Briquet et Gilles Favarel-Garrigues (dir.)*
Penser avec Michel Foucault, *Marie-Christine Granjon*
Politique de Babel (La), *Denis Lacorne et Tony Judt (éd.)*
Régner au Cameroun, *Jean-Pierre Warnier*
Sécurité privée en Argentine (La), *Federico Lorenc Valcarce*
Sur la piste des OPNI (objets politiques non identifiés), *D. Martin (dir.)*
Trajectoires chinoises. Taiwan, Hong Kong et Pékin, *F. Mengin*
Une mairie dans la France coloniale, *Benoît Trépied*
Vie quotidienne et pouvoir sous le communisme, *Nadège Ragaru et Antonela Capelle-Pogăcean (dir.)*
Voyages du développement, *Jean-François Bayart (dir.)*

ÉDITIONS KARTHALA

(extrait du catalogue)

Collection *Les terrains du siècle*

- Au Cameroun de Paul Biya, *Pigeaud F.*
Biodiversité et développement durable, *Guillaud Y.*
Chemin faisant dans le siècle chinois, *Leclerc J.*
Chrétiens dans la mouvance altermondialiste (Les), *Grannec Ch.*
Coupeurs de route (Les), *Issa Saïbou*
Cybercafés de Bamako, *Steiner B.*
Défi des territoires (Le). Comment dépasser les disparités spatiales en Afrique de l'Ouest et du Centre, *Alvergne C.*
Élections générales de 2007 au Kenya (Les), *Lafargue J. (dir.)*
Enjeux urbains et développement territorial en Afrique contemporaine, *Diop A.*
Entre délocalisations et relocalisations, *Mercier-Suissa C.*
Implanter le capitalisme en Afrique, *Godong S.*
Islam et démocratie dans l'enseignement en Jordanie, *Nasr M.*
Islam, nouvel espace public en Afrique (L'), *Holder G. (éd.)*
Laurent Nkunda et la rébellion du Kivu. Au cœur de la guerre congolaise, *Scott S. A.*
Leçons de la crise ivoirienne, *Dozon J.-P.*
Le Hamas et l'édification de l'État palestinien, *Danino O.*
Luttes autochtones, trajectoires postcoloniales (Amériques, Pacifique), *Bosa B. et Wittersheim É. (dir.)*
Métamorphoses du Hezbollah (Les), *Samaan J.-L.*
Niger 2005. Une catastrophe si naturelle, *Crombé X. et Jézéquel J.-H. (dir.)*
Paradoxes de l'économie informelle (Les), *Fontaine L. et Weber F.*
Retour de l'esclavage au XXI^e siècle (Le), *Deveau J.-M.*
Réveils amérindiens. Du Mexique à la Patagonie, *Rudel C.*
Soins de santé et pratiques culturelles, *Bellas Cabane C. (dir.)*
Un autre monde à Nairobi. Le Forum social mondial 2007 entre extra-versions et causes africaines, *Pommerolle M.-E. et Siméant J. (dir.)*
Violences sexuelles et l'État au Cameroun (Les), *Abega S. C.*

Fonds *Amérique latine*

Argentine (L'), *Sturzenegger-Benoist O.*
Bolivie (La), *Rudel Ch.*
Brésil, Mexique. Deux trajectoires, *Lautier B.*
Chili (Le), *Rudel Ch.*
Chroniques d'une mission dans les Andes, *Soto R. De los Reyes*
Communautés noires dans le Pacifique colombien, *Hoffmann O.*
Conversion des Églises latino-américaines, *Martinez L.*
Costa Rica (Le), *Rudel Ch.*
Cultures noires d'Amérique centrale (Les), *Demazière E.*
Des Monts d'Aubrac au cœur des Andes, *Fr. d'Alteroche*
Économie informelle au Mexique (L'), *Ronbaud Fr.*
Équateur (L'), *Rudel Ch.*
Exclusion et politique à São Paulo, *Dabène O.*
Forces politiques en Amérique centrale (Les), *Rouquié A. (dir.)*
Formation des grands domaines au Mexique (La), *Chevalier F.*
Frontières du politique en Amérique latine (Les), *Corten A.*
Honduras après l'ouragan Mitch (Le), *d'Ans A.*
Imaginaires politiques et pentecôtismes, *Corten A.*
Interpellation plébéienne en Amérique latine, *Corten A.*
Littérature orale quechua de la région de Cuzco – Pérou (La), *Itier C.*
Mauvais œil de la lune (Le), *Sturzenegger O.*
Mouvements indiens en Équateur (Les), *Massal J.*
Oscar Romero. Esquisses pour un portrait, *López Vigil M.*
Panama (Le), *Trotet F.*
Paraguay (Le), *Rudel Ch.*
Penser le politique en Amérique latine, *Lautier B.*
Quatre siècles d'esclavage au Brésil, *Hébrard J.*
Réveils amérindiens, *Rudel Ch.*
Société des Andes, *Malengreau J.*
Transformation de l'État en Amérique latine (La), *Van Eeuwen D. (dir.)*
Un prêtre français au Chili, *Dubois P.*
Vie et luttes des Sans terre au Brésil, *Bleil S.*
Violence dans l'imaginaire latino-américain, *Corten A.*
Yanomán, l'ire et le désir, *Alès C.*

Fonds *Afrique du Sud*

Essais et recherches

Afflictions. L'Afrique du Sud, de l'apartheid au sida, *Fassin D. (dir.)*
Afrique du Sud (L'), *Lory G.*
Afrique du Sud dix ans après (L'). Transition accomplie ?,
Guillaume Ph., Péjout N. et Wa Kabwe-Segatti A. (dir.)
Afrique du Sud musulmane (L'), *Germain E.*
Après-Mandela (L'). Enjeux sud-africains et régionaux, *Darbon D. (dir.)*
Cap après l'apartheid (Le), *Dubresson A. et Jaglin S. (dir.)*
Connaître les médias d'Afrique subsaharienne, *Lenoble-Bart A.*
et Tudesq A.-J.
Durban. Les Indiens, leurs territoires, leur identité, *Mainet-Valleix H.*
Dynamiques religieuses en Afrique australe, *Faure V. (dir.)*
École en Afrique du Sud (L'), *Carpentier Cl.*
Économie sud-africaine au sortir de l'apartheid (L'), *Cling J.-P.*
Espace hydraulique sud-africain (L'), *Blanchon D.*
Ethnicité et nation en Afrique du Sud, *Darbon D. (dir.)*
Figure ouvrière en Afrique du Sud (La), *Hayem J.*
Football en Afrique du Sud (Le), *Cubizolles S.*
France et l'Afrique du Sud (La), *Bach D. C. (dir.)*
Immigration africaine en Afrique du Sud (L'), *Bouillon A. (dir.)*
In Township Tonight ! Musique et théâtre dans les villes noires d'Afrique
du Sud, *Coplan D. B.*
Johannesburg. Géographies de l'exclusion, *Guillaume Ph.*
Question du logement à Mandela-City (ex-Port Elizabeth) (La), *Morange M.*
Question urbaine en Afrique australe. Perspectives de recherche (La),
Gervais-Lambony P., Jaglin S. et Mabin A. (éds)
République sud-africaine (La). État des lieux, *Darbon D. (et al.)*
Rivages zoulous, *Guyot S.*
Vivre avec le sida après l'apartheid, *Le Marcis Fr.*

Politique africaine n° 19, 25, 48, 91, 103

Littérature

Chant des Bushmen Xam (Le), *Watson S.*
Femmes écrivent l'Afrique australe (Des), *Daymond M. J., Driver D.,*
Meintjes S., Molema L., Musengezi C., Orford M. et Rasebotsa N. (dir.)
Littératures d'Afrique du Sud, *Sévry J.*
Nadine Gordimer. La femme, le politique et le roman, *Brahimi D.*
Oiseau meurtrier (L'), *La Guma A.*

Collection *Dictionnaires et langues*

- Apprends l'arabe tchadien (J'), *Jullien de Pommerol P.*
- Apprends le bambara (J'), (+ CD-Rom), *Moralès J.*
- Apprends le wolof (J'), (+ CD-Rom), *Diouf J.-L. et Yaguello M.*
- Arabe dans le bassin du Tchad : le parler des Ulâd Eli (L'), *Zeltner J.-C. et Tourneux H.*
- Arabe tchadien : émergence d'une langue véhiculaire (L'), *Jullien de Pommerol P.*
- Communication technique en langues africaines (La), *Tourneux H.*
- Dictionnaire arabe tchadien-français, suivi d'un index français-arabe et d'un index des racines arabes, *Jullien de Pommerol P.*
- Dictionnaire bambara-français, suivi d'un index français-bambara, *Dumestre G.*
- Dictionnaire caraïbe-français (avec cédérom), *Breton R.P. R.*
- Dictionnaire français-éwé, suivi d'un index éwé-français, *Rongier J.*
- Dictionnaire français-haoussa, suivi d'un index haoussa-français, *Caron B.*
- Dictionnaire igbo-français, suivi d'un index français-igbo, *Ugochukwu F.*
- Dictionnaire kiswahili-français et français-kiswahili, *Mertens G.*
- Dictionnaire peul du corps et de la santé, *Tourneux H.*
- Dictionnaire pluridialectal des racines verbales du peul (peul-français-anglais), *Seydou C. (dir.)*
- Dictionnaire pratique du créole de Guadeloupe (Marie-Galante), *Tourneux H. et Barbotin M.*
- Dictionnaire soninké-français, *Diagana O. M.*
- Dictionnaire swahili-français, *Lenselaer A.*
- Dictionnaire touareg du Mali, *Heath J.*
- Dictionnaire usuel yoruba-français, suivi d'un index français-yoruba, *Sachnine M.*
- Dictionnaire wolof-français et français-wolof, *Diouf Jean-Léopold*
- Grammaire fondamentale du bambara, *Dumestre G.*
- Grammaire moderne du kabyle, *Naït-Zerrad K.*
- Grammaire pratique de l'arabe tchadien, *Jullien de Pommerol P.*
- Kiswahili, une langue moderne (Le), *Ricard A.*
- Langues africaines (Les), *Heine Bernd*
- Langues, cultures et développements en Afrique, *Tourneux H.*
- Parler du sida au Nord-Cameroun, *Tourneux H.*
- Syntaxe historique créole, *Alleyne M.*
- Vocabulaire peul du monde rural, Maroua-Garoua (Cameroun), *Tourneux H. et Yaya Daïrou*
- Vocabulaire scientifique dans les langues africaines (Le), *Diki-Kidiri M.*

Achevé d'imprimer en février 2013
sur les presses de la Nouvelle Imprimerie Laballery
58500 Clamecy
Dépôt légal : février 2013
Numéro d'impression : 301286

Imprimé en France

La Nouvelle Imprimerie Laballery est titulaire de la marque Imprim'Vert®

Malgré une visibilité nouvelle et une médiatisation croissante des *pays émergents*, les changements en cours dans ces économies restent mal connus. Dépourvu de visée normative, l'ouvrage a pour ambition première de donner à comprendre ce qui se construit à l'arrière-plan des performances économiques auxquelles on associe l'*émergence*.

Quinze contributions, suivant plusieurs échelles d'observations, analysent des faits d'émergence, hétérogènes et instables, aux conséquences sociales et politiques multiples, dans des pays aussi différents que la Chine, l'Inde, le Brésil, la Russie, le Mexique, l'île Maurice, l'Argentine, le Vietnam ou la Turquie. A l'appui d'approches positives, d'études comparatives et de propositions théoriques, économistes, socio-économistes, politistes et géographes livrent ici une réflexion originale qui permet au lecteur de mieux appréhender la singularité des transformations institutionnelles et économiques en cours.

L'ouvrage pose l'hypothèse d'un changement, ou de changements, de type capitaliste dans les Suds et en provenance des Suds. Les *émergences capitalistes* dont il est question ne se laissent enfermer ni dans une théorie actualisée du rattrapage, ni dans une théorie renouvelée de la domination Nord-Sud. Elles sont le résultat, encore provisoire, d'une contribution inédite et originale de pays du Sud à la dynamique mondiale du capitalisme. Les institutions constitutives de ces émergences sont loin de correspondre à celles du capitalisme libéral de marché. Elles pourraient bien participer d'une recreation aux Suds de la diversité des capitalismes.

Alain Piveteau est chercheur à l'Institut de recherche pour le développement (IRD). Économiste, auteur d'articles et d'ouvrages sur l'évaluation, le développement local et la décentralisation en Afrique, ses travaux portent aujourd'hui sur la relation entre industrialisation, mobilité du capital et émergence économique.

Éric Rougier est enseignant-chercheur à l'Université de Bordeaux. Ses travaux et publications concernent les dynamiques macroéconomiques d'émergence, les changements institutionnels et structurels et les politiques de compétitivité dans les économies émergentes.

Dalila Nicet-Chenaf, enseignant-chercheur à l'Université de Bordeaux, est l'auteur d'articles et de chapitres d'ouvrages sur les dynamiques macroéconomiques d'émergence, l'insertion internationale des économies en transition, les politiques d'attractivité et la géographie des flux financiers.



ISBN : 978-2-8111-0842-7