



ORGANISATION MONDIALE
DU COMMERCE



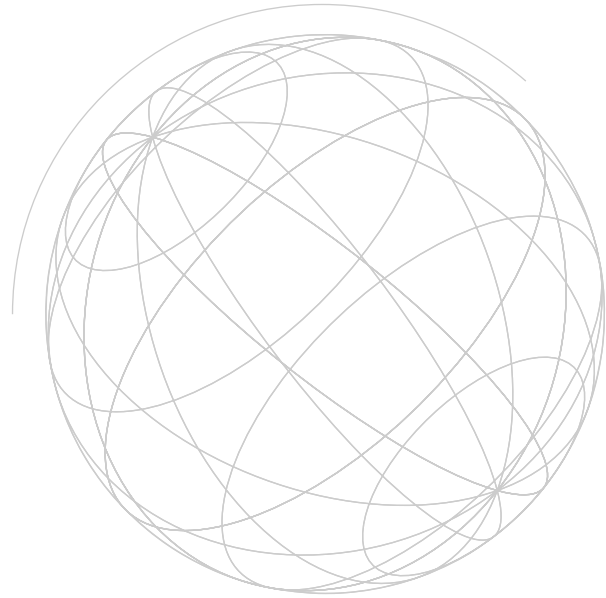
SPECIALS
DOSSIERS

5

**COMMERCE
INTERNATIONAL,
DISPARITÉS
DES REVENUS
ET PAUVRETÉ**



ORGANISATION
MONDIALE
DU COMMERCE



S P É C I A U X
D O S S I È R S
5

**COMMERCE
INTERNATIONAL,
DISPARITÉS
DES REVENUS
ET PAUVRETÉ**

Dan Ben-David
Håkan Nordström
L. Alan Winters

Le présent rapport reflète uniquement l'opinion des auteurs et non celle de leurs institutions respectives.

Cette étude est également disponible en anglais et en espagnol – Prix: 30 francs suisses

Les commandes sont à adresser à:

Publications de l'OMC
Centre William Rappard
154 rue de Lausanne
CH-1211 Genève
Tél: (41 22) 739 5208/5308
Fax: (41 22) 739 54 58
Courrier électronique: publications@wto.org

ISBN 92-870-2215-5

Imprimé en Suisse

XI-2001, 1000

©Organisation mondiale du commerce, 2000

Table des matières

	Page
Chapitre premier: Commerce international, disparité des revenus et pauvreté: Aperçu général	
A. Introduction	1
B. Commerce international, croissance et disparités entre pays	3
C. Y a-t-il un lien entre commerce international et pauvreté?	5
Chapitre 2: Commerce international, croissance et disparités entre pays	
A. Introduction	11
B. Disparités de revenus entre pays	11
C. Impact de la libéralisation des échanges sur le commerce effectif	19
D. Libéralisation du commerce international et convergence des revenus	20
E. Commerce en général et convergence des revenus	26
F. Commerce et croissance	32
G. Tentative d'explication des résultats empiriques	37
H. Conclusion	39
Chapitre 3: Existe-t-il un lien entre commerce et pauvreté?	
A. Introduction	45
B. L'individu et le ménage	47
C. Variation des prix et transmission des chocs	50
D. Bénéfices, salaires et emplois	54
E. Impôts et dépenses	59
F. Chocs, risques et vulnérabilité	61
G. Croissance, développement et technologie	62
H. Ajustement à court terme	64
I. Conclusions	65

Tableaux, encadrés et figures

Page

Chapitre premier

Tableau 1a: Population vivant avec moins de 1 dollar par jour dans les pays en développement et en transition	2
Tableau 1b: Population vivant avec moins de 2 dollars par jour dans les pays en développement et en transition	2
Encadré 1: Objectifs de développement à l'horizon 2015	3
Figure 1: Corrélation entre revenus par habitant et croissance par habitant dans 104 pays (1960-1990)	4
Annexe – Tableau 1: Analyses d'échantillons de pays mettant en évidence un lien entre commerce et croissance	8

Chapitre 2

Tableau 1: PIB par habitant en 1985	12
Figure 1: Croissance et revenu réel par habitant, 113 pays	13
Figure 2: Disparité des revenus au sein de trois catégories de pays: 1960-1985	13
Figure 3: Disparité des revenus dans cinq catégories de pays: 1960-1985	14
Encadré 1: Estimation du taux de convergence ou de divergence des revenus	15
Tableau 2: Coefficient de convergence par fourchette	16
Figure 4: Coefficients de convergence par fourchette de revenus	17
Figure 5: Distribution des coefficients de convergence	17
Figure 6: Croissance et revenu réel par habitant	18
Figure 7: Importations intracommunautaires en pourcentage des importations totales	19
Figure 8: Commerce intra-CEE rapporté au PIB de la CEE	20
Figure 9: Importations communautaires en provenance des trois nouveaux membres qui ont accédé à la CEE en 1973	21
Importations de la CEE en provenance des États-Unis	21
Figure 10: Dispersion des revenus par habitant	22
Figure 11: Dispersion des revenus par habitant aux États-Unis	22
Figure 12: Dispersion des revenus entre cinq futurs membres fondateurs de la CEE	24
Figure 13: Dispersion des revenus par habitant	24
Figure 14: Comparaison de la dispersion des revenus, 1929-1985	25
Tableau 3: Coefficients de convergence, par groupe	26
Figure 15: Écart de revenus par habitant et ratio commerce bilatéral/PIB, États-Unis et Canada, 1950-1985	27
Figure 16: Dispersion des revenus par habitant entre les six membres de l'AELE, ratio importations/PIB de l'AELE	28
Tableau 4: Coefficients de convergence dans l'après-guerre, par groupe	29
Figure 17: Dispersion des revenus par habitant: 1950-1985	30
Tableau 5: Coefficients de convergence dans les différents groupes commerciaux	31
Tableau 6: Convergence de la production par travailleur	32
Encadré 2 L'ouverture au commerce extérieur accélère la convergence des revenus des partenaires commerciaux	33

	Page
Tableau 7: Relations entre les variations du commerce et les variations de l'écart de revenus	33
Figure 18: Évolution du PIB dans les trois grands pays fondateurs de la CEE	34
Figure 19: Le ralentissement de l'après-guerre vu sur le long terme	35
Figure 20: Logarithme du PIB par habitant du Japon, 1885-1989	36
Tableau 8: Variation du ratio exportations/PIB et du taux de croissance dans 16 pays de l'OCDE	37
Figure 21: Comparaison du chemin de croissance 1940-1989 et du chemin de croissance 1870-1939	38
Figure 22: Comparaison de la variation du taux de croissance et de la variation du ratio exportations/PIB	39
Figure 23: Écart de croissance moyen entre les économies ouvertes et les économies fermées	40
Figure 24: Rattrapage et convergence de la PTF	40

Chapitre 3

Figure 1: Schéma d'analyse	47
Figure 2: Lien de causalité entre politique commerciale et pauvreté	49
Encadré 1: Les marchés: le meilleur, le pire et l'inexistant	51
Encadré 2: Pourquoi le théorème de Stolper-Samuelson ne suffit pas pour analyser la pauvreté?	55
Encadré 3: Commerce international, pauvreté et marché du travail – analyse élémentaire	57
Encadré 4: Création de nouveaux marchés en Afrique	67
Encadré 5: Création d'entreprises et concurrence: les broyeurs à marteaux au Zimbabwe	69

À propos des auteurs

Chapitre premier

Håkan Nordström
Division de la recherche économique et de l'analyse
Organisation mondiale du commerce
Rue de Lausanne 154
CH-1211 Genève 21
SUISSE

Téléphone: +41 22 7395257
Télécopie: +41 22 7395762
E-mail: hakan.nordstrom@wto.org

Chapitre 2

Dan Ben-David
Faculté d'économie Berglas
Université de Tel-Aviv
Ramat-Aviv, Tel-Aviv 69978
ISRAËL

Téléphone: +972 3 6409912
Télécopie: +972 3 6409908
E-mail: danib@post.tau.ac.il
Site Web: <http://www.tau.ac.il/~danib>

Centre for Economic Policy Research (CEPR),
Londres (Angleterre);

National Bureau for Economic Research (NBER),
Cambridge, Mass. (États-Unis)

Chapitre 3

L. Alan Winters
Faculté de sciences sociales
Université du Sussex
Falmer
Brighton BN1 9SN
ROYAUME-UNI

Téléphone: +44 1273 877273
Télécopie: +44 1273 67356
E-mail: l.a.winters@sussex.ac.uk

Centre for Economic Policy Research (CEPR),
Londres (Angleterre);

Centre for Economic Performance (CEP),
London School of Economics,
Londres,
ROYAUME-UNI

Commerce international, disparité des revenus et pauvreté: Aperçu général

Håkan Nordström

A. Introduction

L'élimination de la pauvreté est une responsabilité qui incombe à l'ensemble de la communauté internationale et on peut même dire que c'est un impératif moral. Malgré la croissance économique rapide enregistrée depuis une dizaine d'années dans de nombreuses parties du monde, la tâche est toujours aussi urgente. La proportion de la population mondiale qui vit avec moins de 1 dollar par jour est tombée de 28,3 à 24,0 pour cent entre 1987 et 1998, mais en raison de la croissance démographique (la population mondiale a augmenté de 815 millions de personnes), le nombre absolu de pauvres est resté stable, aux alentours de 1,2 milliard (tableau 1.a).¹ Si nous prenons comme seuil de la pauvreté 2 dollars par jour plutôt que 1 dollar par jour, le nombre de pauvres a augmenté de 250 millions sur la même période, et il est aujourd'hui d'environ 2,8 milliards de personnes, soit près de la moitié de la population mondiale (tableau 1.b). En outre, les projections de la Banque mondiale ne sont pas sans susciter certaines inquiétudes pour l'avenir. Selon le scénario de base (scénario A), le nombre de personnes vivant avec moins de 1 dollar par jour ne diminuerait pas avant 2008. Toutefois, si l'on prend des mesures pour stimuler la croissance et mieux partager ses fruits (scénario B), la Banque mondiale considère que 500 millions de personnes pourraient échapper à l'extrême pauvreté d'ici à 2008. Même dans ce scénario plus optimiste, il n'y aurait guère de progrès en Amérique latine et dans les Caraïbes et surtout en Afrique subsaharienne. L'évolution est similaire si l'on prend comme seuil de la pauvreté 2 dollars par jour.

À la lumière de ces statistiques et de ces projections pessimistes, on peut bien comprendre pourquoi l'opinion publique se préoccupe de plus en plus de l'apathie de la communauté internationale devant la pauvreté et les problèmes sociaux qui y sont liés, tels que les mauvaises conditions de travail, la violation des droits de l'homme et la dégradation des ressources naturelles. Ces préoccupations s'expriment de façon de plus en plus violente, notamment à l'occasion de la Conférence ministérielle de l'OMC à Seattle l'année dernière et plus récemment de la réunion commune de printemps du FMI et de la Banque mondiale.

Une des difficultés que rencontrent les gouvernements des pays pauvres, les bailleurs de fonds, les organisations de la société civile et les organisations internationales est due au fait que la pauvreté est un problème complexe pour lequel il n'y a pas de solution simple, ne serait-ce qu'en raison de son ampleur. Les causes et les manifestations de la pauvreté ne sont pas identiques partout, même si l'on peut souvent trouver des dénominateurs communs, tels que l'insuffisance de l'accès à l'éducation (en particulier pour les filles) et des soins de santé de base (notamment en matière de santé de la reproduction), et l'inégalité de la répartition des actifs productifs (terre, bétail, crédit, etc.). En outre, les communautés rurales, qui sont souvent les plus touchées par la pauvreté, ont des problè-

mes de développement spécifiques liés au sous-équipement (routes, électricité, télécommunications, etc.) qui les empêchent de s'intégrer dans l'économie nationale et mondiale ou rendent cette intégration plus coûteuse. Enfin, la pauvreté est perpétuée par le fait que, souvent, les pauvres n'ont guère d'influence politique.²

La complexité de la pauvreté est analysée en détail dans la prochaine parution du *World Development Report* de la Banque mondiale, consacré à la lutte contre la pauvreté. Ce rapport esquisse aussi un nouveau cadre d'action dont le but est de réduire de moitié la pauvreté extrême d'ici à 2015 (encadré 1). Dans la présente étude, l'OMC ne cherche pas à refaire l'analyse approfondie de la Banque mondiale mais se concentre sur un aspect particulier du problème, le commerce international.

Commençons par relever que les liens entre commerce international et pauvreté ne sont pas aussi directs et immédiats que les liens qui existent entre la pauvreté et les politiques nationales dans les domaines de l'éducation, de la santé, de la réforme foncière, du microcrédit, des infrastructures, de l'amélioration de la gestion des affaires publiques, etc. On ne peut pas non plus mettre sur le même plan la politique commerciale et d'autres actions internationales comme celles concernant l'allègement de la dette, la vaccination ou la recherche sur les maladies tropicales (paludisme) et autres (sida), qui visent à libérer les pays en développement de leurs entraves. Toutefois, le commerce international peut avoir des effets, tant négatifs que positifs, sur les perspectives économiques des pauvres. Le but de la présente étude, fondée sur deux rapports d'experts commandés par le Secrétariat de l'OMC, est de préciser les interactions entre commerce international, disparités des revenus à l'échelle mondiale et pauvreté.

L'étude est structurée de la façon suivante. Le chapitre 2, rédigé par le Professeur Dan Ben-David de l'Université de Tel-Aviv, analyse en profondeur les interactions entre commerce international, croissance économique et disparités internationales des revenus. La principale conclusion est que, dans une économie mondiale caractérisée par un écart de revenus croissant entre pays riches et pauvres, le commerce peut contribuer à faire converger les niveaux de revenus. Parallèlement, on constate que dans les pays qui ont opté pour la libéralisation, cette convergence s'accompagne d'une croissance plus rapide. Bon nombre des mesures et institutions qui permettent de tirer parti de la diffusion des connaissances qui accompagne le commerce international – telles que l'éducation universelle, la création d'une infrastructure solide, la protection des droits de propriété, etc. – sont aussi des mesures qui favorisent une croissance plus forte et un recul de la pauvreté.

Le chapitre 3, rédigé par le Professeur L. Alan Winters de l'Université du Sussex, examine les différents mécanismes par le biais desquels le commerce international peut influencer sur les perspectives économiques des pauvres. Il

¹ Banque mondiale (2000).

² Pour un exposé de la façon dont les pauvres eux-mêmes – qui sont les véritables experts en la matière – perçoivent la pauvreté, voir Banque mondiale (1999).

Tableau 1a: Population vivant avec moins de 1 dollar par jour dans les pays en développement et en transition

Région	Nombre de personnes (en millions)				Pourcentage de la population			
	1987	1998	2008		1987	1998	2008	
			A	B			A	B
Asie de l'Est et Pacifique	418	278	183	72	26.6	15.3	9.2	3.6
hors Chine	114	65	58	18	23.9	11.3	9.2	2.9
Asie du Sud	474	522	465	206	44.9	40.0	31.0	13.7
Europe orientale et Asie centrale	1	24	46	7	0.2	5.1	9.6	1.6
Amérique latine et Caraïbes	64	78	131	75	15.3	15.6	22.9	13.1
Moyen-Orient et Afrique du Nord	9	6	11	5	4.3	1.9	3.3	1.4
Afrique subsaharienne	217	291	406	330	46.6	46.3	51.5	41.8
Total	1183	1199	1242	695	28.3	24.0	21.9	12.3
hors Chine	880	986	1117	641	28.5	26.2	25.9	14.9

Source: Banque mondiale (2000), tableaux 1.8a et 1.10a.

Tableau 1b: Population vivant avec moins de 2 dollars par jour dans les pays en développement et en transition

Région	Nombre de personnes (en millions)				Pourcentage de la population			
	1987	1998	2008		1987	1998	2008	
			A	B			A	B
Asie de l'Est et Pacifique	1052	892	632	483	67.0	49.1	31.8	24.3
hors Chine	300	260	218	170	62.9	45.0	34.5	26.8
Asie du Sud	911	1096	1083	945	86.3	84.0	72.2	63.0
Europe orientale et Asie centrale	16	93	101	46	3.6	19.9	21.2	9.7
Amérique latine et Caraïbes	148	183	227	184	35.5	36.4	39.8	32.2
Moyen-Orient et Afrique du Nord	65	62	75	48	30.0	21.9	21.7	13.9
Afrique subsaharienne	357	475	604	568	76.5	75.6	76.6	72.0
Total	2549	2801	2722	2274	61.0	56.0	48.0	40.1
hors Chine	1797	2169	2308	1961	58.2	57.6	53.5	45.5

Source: Banque mondiale (2000), tableaux 1.8b et 1.10b.

Encadré 1: Objectifs de développement à l'horizon 2015

Bien-être économique

- Réduire de moitié le nombre de personnes vivant dans l'extrême pauvreté.

Développement social

- Éducation primaire universelle.
- Élimination des discriminations sexuelles dans l'éducation (2005).
- Réduction de deux tiers de la mortalité infantile.
- Réduction de trois quarts de la mortalité maternelle.

Protection et régénération de l'environnement

- Mise en œuvre dans tous les pays d'une stratégie nationale de développement durable d'ici à 2005, de façon à :
- Faire cesser la destruction des ressources environnementales d'ici à 2015.

Source: Comité du développement de la Banque mondiale et du FMI (Comité ministériel conjoint des Conseils des Gouverneurs de la Banque et du Fonds sur le transfert de ressources réelles aux pays en développement): «Trade, Development and Poverty Reduction», DC/2000-05, 31 mars 2000.

conclut que la libéralisation du commerce international contribue généralement à la réduction de la pauvreté car elle aide les gens à réaliser leur potentiel de production, stimule la croissance économique, limite les interventions arbitraires des pouvoirs publics et aide à résister aux chocs. Toutefois, la plupart des réformes auront un coût pour certaines catégories de la population (parfois même un coût durable) et pourraient aggraver temporairement la pauvreté. En pareil cas, la politique appropriée consiste à soulager les personnes les plus touchées et à faciliter l'ajustement plutôt qu'à abandonner le processus de réforme. Enfin, l'auteur donne une liste de points à examiner pour aider les responsables à évaluer l'impact de la réforme du commerce extérieur sur la pauvreté.

Le reste du présent chapitre donne un résumé vulgarisé de ces deux rapports.

B. Commerce international, croissance et disparités entre pays

L'écart de revenus entre pays riches et pays pauvres s'est creusé ces dernières décennies. Seule une poignée de pays en développement, principalement en Asie de l'Est, ont réussi à obtenir une croissance suffisante pour échapper à la pauvreté, même si une deuxième vague de pays en développement, de PMA ou de pays en transition ont fait des progrès rapides ces dernières années, y compris des pays aussi divers que la Chine, l'Inde et l'Ouganda. La figure 1 indique la disparité des taux de croissance et la corrélation entre le taux de croissance annuel moyen du revenu par habitant de 104 pays entre 1960 et 1990 et leur PIB par habitant en 1960.³

S'il y avait eu convergence des revenus par habitant, on observerait une courbe descendante, de gauche à droite, le taux de croissance étant d'autant plus élevé que le pays était plus pauvre au départ. Cela n'est manifestement pas le cas. Au contraire, la corrélation entre le niveau de revenu initial (1960) et le taux de croissance ultérieur

(1960-1990), indiquée par la courbe tracée sur cette figure, est légèrement positive (mais pas de façon significative). En d'autres termes, les pays riches ont plutôt eu tendance à croître plus vite que les pays pauvres, si bien que la disparité des revenus s'est aggravée. En outre, il convient de relever les énormes différences existant entre les pays en développement qui se situent dans le quart gauche de la figure. Une poignée de pays en développement, principalement en Asie de l'Est, ont obtenu des résultats remarquables (jusqu'aux crises financières de 1997-1998), avec un taux de croissance annuel moyen du revenu par habitant supérieur à 6 pour cent, soit environ trois fois la moyenne mondiale. À ce rythme, le revenu par habitant double environ tous les dix ans. Au contraire, certains des pays les plus pauvres se sont encore appauvris, c'est-à-dire que leur revenu par habitant a diminué.

Dans un monde caractérisé par d'énormes disparités de revenus entre les pays, et une aggravation de ces disparités, on peut se demander si le commerce international a favorisé cette divergence ou est au contraire un facteur de convergence. C'est la question à laquelle le chapitre 2 essaie de répondre. En d'autres termes, le commerce a-t-il accentué ou atténué les facteurs de divergence qui sont à l'œuvre dans l'économie mondiale?⁴ La deuxième question est de savoir si la réforme du commerce international stimule la croissance dans tous les pays intéressés.

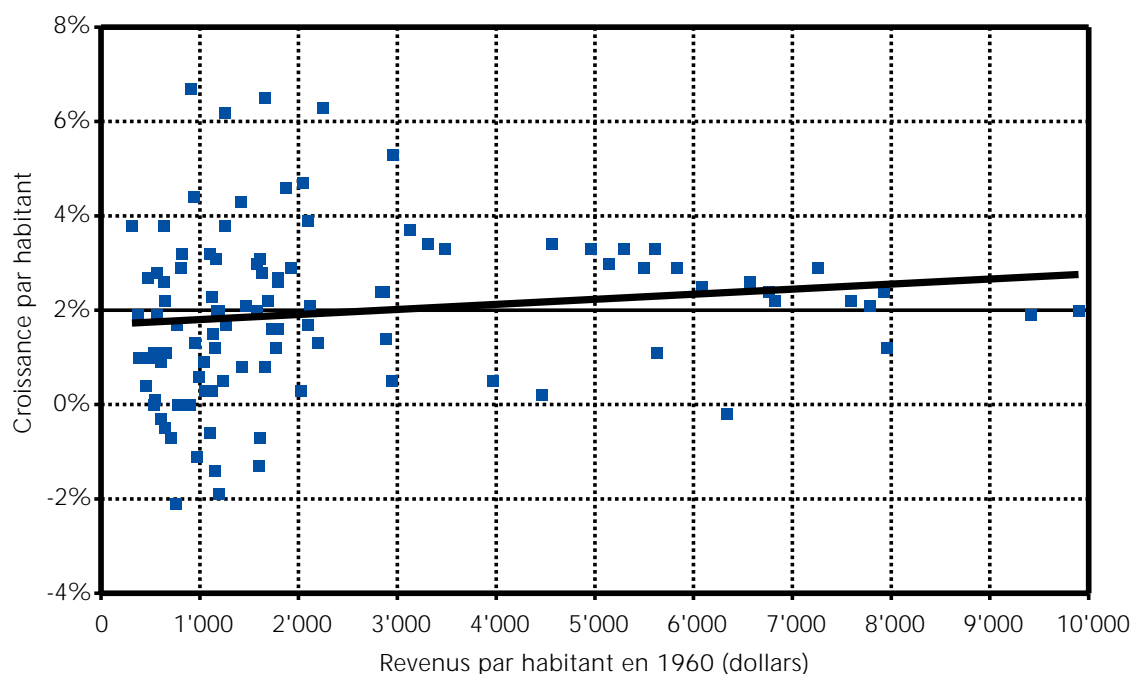
Le commerce international favorise-t-il la divergence ou la convergence des revenus?

Pour répondre à cette première question, l'auteur commence par quantifier l'écart des revenus dans le monde, dont il estime qu'il doublera en 150 ans si les tendances actuelles se poursuivent. Qui plus est, cette divergence s'observe non seulement à l'échelle mondiale, mais aussi entre des pays qui se trouvaient au départ dans des situations similaires. En d'autres termes, si nous examinons un groupe de pays ayant à un moment donné à peu près le

³ Les données sont exprimées en termes de parité de pouvoir d'achat, c'est-à-dire en prix comparables sur le plan international. Il serait certes souhaitable de présenter des données allant jusqu'en 2000, mais les PENN World Tables (5-6) – principale source de données sur le PIB comparables sur le plan international – s'arrêtent en 1992. Nous avons choisi de nous arrêter en 1990 pour cette figure car les données relatives à 1992 manquent pour certains pays.

⁴ Ces facteurs sont notamment le taux d'investissement, le capital humain, la politique macro-économique et la qualité de la gestion des affaires publiques.

Figure 1: Corrélation entre revenus par habitant et croissance par habitant dans 104 pays (1960-1990)



même niveau de revenu, par exemple les pays du troisième décile de la distribution mondiale des revenus, on constate qu'il n'y a pas de tendance à la convergence, c'est-à-dire que ceux qui sont au début les plus pauvres ne croissent pas plus vite que les autres. Au contraire, il y a une tendance à la divergence des revenus dans chaque quantile de la distribution mondiale, sauf dans le quantile le plus bas. En outre, cette convergence observée chez les pays les plus pauvres n'est pas très encourageante puisqu'elle se fait à la baisse et non à la hausse: les pays les moins mal lotis parmi les plus pauvres se sont appauvris.⁵

Le commerce international a-t-il favorisé ou non la convergence des revenus? Pour répondre à cette question, l'auteur commence par analyser quelques exemples d'intégration régionale. La première étude de cas porte sur la création de la Communauté économique européenne en 1957 et son élargissement ultérieur. Il apparaît que l'élimination progressive des obstacles au commerce entre les pays membres de la CEE a entraîné une convergence sensible des revenus, phénomène qu'on n'observait pas auparavant. On a observé une évolution similaire entre les États-Unis et le Canada à la suite de la libéralisation des échanges entre ces pays consécutive à la mise en œuvre des résultats du Kennedy Round. Au contraire, la création de l'Association européenne de libre-échange (AELE) en 1961 n'a entraîné au début aucun phénomène de convergence des revenus, ni d'ailleurs d'accroissement sensible

des échanges commerciaux entre les pays membres. Ce qui a déclenché le processus de convergence dans ces pays c'est la réduction des droits de douane consécutive au Kennedy Round, qui a stimulé les échanges avec la CEE, principal partenaire commercial de l'AELE.

De façon plus générale, le commerce international a-t-il été un facteur de convergence? Pour analyser cette question, l'auteur se fonde sur les statistiques du commerce bilatéral pour définir des groupes de pays associés à leurs principaux partenaires commerciaux.⁶ Il s'agit de voir si la convergence du niveau de revenus est plus probable entre un pays et ses principaux partenaires commerciaux qu'entre ce même pays et un autre groupe de pays choisi au hasard. La réponse est positive. Les relations commerciales, tant à l'exportation qu'à l'importation, semblent avoir un effet à peu près similaire sur la convergence des revenus. Qui plus est, la convergence est d'autant plus rapide que le volume des échanges bilatéraux est important. En d'autres termes, dans les couples de pays dont les échanges bilatéraux augmentent, il y aura probablement une convergence plus rapide du niveau de revenus.

La convergence des revenus liée au commerce international se fait-elle à la hausse ou à la baisse?

La convergence des revenus peut être un objectif en soi, car elle réduit les disparités internationales, mais à l'évidence on préfère une convergence à la hausse à une

⁵ Bon nombre de ces pays ont été dévastés par des guerres civiles et des conflits ethniques qui ont entraîné une chute du niveau de vie. On peut penser qu'ils renouèrent avec la croissance dès que la paix et l'ordre social seront rétablis, comme ce fut le cas au Mozambique après la fin de la guerre civile, même si la récente inondation pourrait provoquer une nouvelle période de régression dans ce pays.

⁶ À l'exportation, le pays *j* est considéré comme partenaire commercial principal du pays *i* s'il absorbe au moins 4 pour cent des exportations de ce dernier. À l'importation, le pays *j* est considéré comme partenaire commercial principal du pays *i* s'il fournit au moins 4 pour cent des importations de ce dernier.

convergence à la baisse. Il importe d'établir dans quel sens se fait cette convergence car les pays riches pourraient refuser de réduire les obstacles au commerce avec les pays pauvres s'ils craignent que cela entraîne une baisse de leurs propres revenus ou même un ralentissement de leur croissance. Les données permettent-elles de penser que tel pourrait être le cas? Peut-on dire au contraire que toutes les catégories de pays ont à gagner à la libéralisation des échanges car elle entraînerait une accélération de la croissance?

Comme le montrent les sections F et G du chapitre 2, le taux de croissance des pays développés a diminué après la période de haute conjoncture liée à la reconstruction après la seconde guerre mondiale.⁷ Comme dans le même temps le commerce international s'est accru, tant en volume qu'en proportion du PIB, un observateur naïf pourrait en conclure que la réduction des obstacles au commerce est mauvaise pour la croissance. Toutefois, il y a là une illusion statistique comme le démontre l'auteur.

La première partie de l'argument est théorique. Selon la théorie classique de la croissance, la chute du taux de croissance est une conséquence normale de la baisse du rendement des investissements. Lorsqu'un pays a peu de moyens de production, par exemple après une guerre destructrice ou une longue période de politique économique malavisée, le rendement des investissements est élevé en raison de la pénurie de capitaux. Peu à peu, à mesure que les pays reconstituent leur capital, le rendement des investissements commence à diminuer, d'où un ralentissement de la croissance, qui n'a aucun lien avec l'expansion des échanges internationaux.

La deuxième partie de l'argument est empirique. Le taux de croissance des pays développés a eu tendance à diminuer depuis la période de l'immédiat après-guerre (du moins jusqu'au début des années 90), mais les grandes mesures de libéralisation des échanges internationaux ont coïncidé avec un décalage et un redressement (dans la plupart des pays) de la courbe de la croissance qui s'est recalée à un niveau plus élevé et avec une pente plus forte qu'avant la libéralisation. Ces constatations, fondées sur une analyse de séries chronologiques, confirment les résultats des régressions inter pays, selon lesquels l'ouverture du régime de commerce extérieur est bon pour la croissance (voir tableau 1 de l'annexe).⁸

Conclusion

Rien ne permet de dire que, dans l'ensemble, les niveaux de revenus par habitant convergent. Au contraire, les écarts de revenus paraissent se creuser de plus en plus. Parmi les pays où l'on observe néanmoins un phénomène de convergence, l'une des caractéristiques communes importantes semble être le développement des échanges bilatéraux. On observe généralement une plus forte convergence des revenus entre les pays qui ont entre eux d'importants échanges commerciaux qu'entre des pays moins liés. En outre, cette convergence induite par le commerce international ne paraît pas se faire au détriment des pays les plus riches. Au contraire, la libéralisation a entraîné une translation vers le haut et un redressement de

la courbe de croissance non seulement dans les pays les moins riches concernés mais aussi chez leurs partenaires commerciaux plus riches. En bref, les résultats des analyses exposés au chapitre 2 donnent à penser que le commerce international apporte une contribution importante à la richesse des nations, en particulier dans le cas des pays qui sont moins riches que leurs partenaires commerciaux, et devrait donc aussi permettre de réduire plus rapidement la pauvreté.

C. Y a-t-il un lien entre commerce international et pauvreté?

Au chapitre 3, l'auteur se demande s'il y a un lien entre la libéralisation des échanges internationaux et la pauvreté et ce qu'on peut faire pour éviter que cette libéralisation ait des effets négatifs.

Le point de départ de l'analyse est un ménage agricole type, c'est-à-dire l'unité de production-consommation de base de l'économie. *In abstracto*, si le prix de ce que le ménage vend (travail, produits ou services) augmente, ou si le prix de ce qu'il achète (biens ou services) diminue, son revenu réel (pouvoir d'achat) augmente et vice versa. Par conséquent, l'effet d'une réforme commerciale sur la pauvreté dépend non seulement des effets qu'elle induit sur les prix, lesquels dépendent eux-mêmes du choix des droits de douane que l'on décide de réduire, et du degré auquel les modifications de prix sont répercutées sur les pauvres, mais aussi de la façon dont les pauvres gagnent et dépensent leurs revenus. Toutefois, les variations de prix n'ont pas d'effet s'il n'existe pas de marché et les réformes du commerce extérieur peuvent aussi bien créer que détruire des marchés. Les cas de paupérisation brutale sont souvent associés à la disparition d'un marché tandis que la création d'un marché pour des produits qui auparavant n'étaient pas échangés ou disponibles peut entraîner une forte réduction de la pauvreté.

Souvent la réforme du commerce extérieur a aussi des effets majeurs sur les prix des facteurs de production, parmi lesquels le salaire est le plus important du point de vue de la pauvreté. Si la réforme stimule la demande de produits à forte intensité de main-d'œuvre, elle entraîne une augmentation de la demande de travail et, par conséquent, des salaires et/ou de l'emploi. Toutefois, cela n'entraînera une réduction de la pauvreté que si la demande accrue de main-d'œuvre correspond aux tâches que les pauvres sont capables d'exécuter. Si les pauvres sont peu qualifiés et que la réforme accroît la demande de main-d'œuvre semi-qualifiée, elle n'aura pas d'effet sur la pauvreté ou pourrait même l'aggraver en faisant diminuer les salaires des travailleurs non qualifiés. L'effet dépend aussi du niveau du salaire par rapport au seuil de pauvreté. Si les salaires montent assez pour dépasser le niveau de subsistance, ou si les secteurs qui créent des emplois offrent des salaires supérieurs au seuil de pauvreté, la pauvreté reculera.

La réforme du régime de commerce extérieur peut faire diminuer les recettes publiques, mais cet effet est beaucoup moins fréquent et généralement beaucoup

⁷ Il est peut-être trop tôt pour l'affirmer, mais il semble y avoir une accélération de la croissance depuis le début des années 90, souvent attribuée à la «nouvelle économie» (Internet, biotechnologie, télécommunications, etc.).

⁸ Voir Rodriguez et Rodrik (1999) pour une analyse critique de la littérature relative aux liens entre commerce et croissance.

moins important qu'on ne le croit. Dans la plupart des cas, lorsque les droits de douane sont élevés il y a de nombreuses exemptions, et une réduction à la fois du niveau des droits et du nombre des exemptions peut être neutre en termes de recettes douanières. Même si la réforme tarifaire réduit les recettes douanières (ce qui finit forcément par arriver lorsque les droits tombent à zéro), il n'est pas inévitable que cela ait des répercussions négatives sur les pauvres. En définitive, il s'agit d'une décision politique: on a le choix entre créer de nouveaux impôts pour compenser le manque à gagner ou réduire les dépenses publiques. Si l'on crée de nouveaux impôts, ceux-ci n'aggraveront la pauvreté que s'ils frappent de façon disproportionnée les pauvres et, si l'on réduit les dépenses, l'effet dépendra aussi de la façon dont les coupes sont réparties. Là encore, la décision est en dernière analyse politique. Toutefois, comme en général la réforme du commerce extérieur entraîne une hausse du revenu global, il devrait être possible de lever de nouveaux impôts tout en épargnant les pauvres.

Souvent, l'ouverture de l'économie entraîne une réduction du risque et des fluctuations car les marchés mondiaux (sur lesquels il y a de nombreux acteurs) sont plus stables que les marchés intérieurs. Toutefois, dans certains cas la volatilité peut s'aggraver soit parce que des mécanismes officiels de stabilisation sont affaiblis soit parce que les habitants du pays abandonnent complètement une activité au profit d'une autre qui est en moyenne plus rentable mais aussi plus risquée. En pareil cas, la vulnérabilité économique peut augmenter, ce qui risque d'accroître l'incidence de la pauvreté même si le revenu moyen des pauvres augmente.

Il ne peut pas y avoir de réduction durable de la pauvreté sans croissance économique. La croissance n'a peut-être pas des effets positifs pour tous les habitants du pays, mais pour qu'elle ait des effets négatifs sur les pauvres, il faudrait que le processus soit extrêmement discriminatoire. Il n'y a guère de raison de craindre qu'une croissance résultant de la libéralisation du commerce extérieur soit systématiquement défavorable aux pauvres et l'argument selon lequel l'ouverture stimule la croissance à long terme est étayé par d'abondantes données empiriques.

Toutes les considérations ci-dessus concernent les effets à long terme, mais comme les gains résultant de la libéralisation du commerce extérieur dépendent en grande partie d'un redéploiement de l'activité économique, il se peut qu'une partie de la population soit temporairement défavorisée. Cela vaut en particulier pour les travailleurs exposés à des périodes de chômage. En pareil cas, il est souhaitable de mettre en place des dispositifs globaux de protection contre l'extrême pauvreté et des politiques complémentaires visant à aider les entreprises et les individus à réaliser leur potentiel de production.

L'étude se termine par une liste de questions visant à aider les responsables à évaluer l'incidence des réformes commerciales sur la pauvreté.

- Les effets des variations des prix à la frontière seront-ils répercutés sur l'ensemble de l'économie?
- La réforme risque-t-elle de détruire des marchés efficaces et permettre ainsi aux consommateurs pauvres de se procurer de nouveaux produits?
- Est-il probable que la réforme aura des effets différents sur les différents membres des ménages?
- Les retombées de la réforme seront-elles concentrées sur des secteurs ou activités intéressant les pauvres?
- Quels sont les facteurs de production les plus employés dans les secteurs les plus touchés par les effets de la réforme? Quels seront les effets relatifs sur les salaires et l'emploi? Les réformes feront-elles monter les salaires au-dessus du seuil de la pauvreté?
- Les réformes auront-elles vraiment un effet important sur les recettes publiques?
- Les réformes entraîneront-elles un redéploiement massif de l'activité? Dans l'affirmative, les nouvelles activités seront-elles plus aléatoires que les anciennes?
- L'efficacité des réformes dépend-elle de l'aptitude des pauvres à prendre des risques? Les réformes auront-elles une influence sur cette aptitude?
- Si les réformes sont larges et systémiques, leur effet de stimulation sur la croissance entraînera-t-il une aggravation importante des inégalités?
- Les réformes causeront-elles des chocs majeurs pour certaines communautés?
- Le chômage transitoire touchera-t-il en particulier les pauvres?

Conclusion

Il n'y a pas de corrélation directe entre commerce international et pauvreté, mais les données semblent indiquer que la libéralisation du commerce extérieur contribue généralement à faire reculer la pauvreté en aidant les gens à réaliser leur potentiel de production, en stimulant la croissance, en limitant les interventions arbitraires des pouvoirs publics et en atténuant les chocs. Toutefois, la plupart des réformes commerciales font des victimes (certaines parfois pour longtemps) et elles peuvent aggraver temporairement la pauvreté. En pareil cas, la politique la plus judicieuse consiste à soulager les difficultés et à faciliter l'ajustement, plutôt qu'à abandonner le processus de réforme.

Bibliographie

- Balassa, B. (1985). «Exports, Policy Choices, and Economic Growth in Developing Countries after the 1973 Oil Shock», *Journal of Development Economics*, Vol. 18(2), pp. 23-35.
- Balasubramanyam, V.N., M. Salisu et D. Sapsford (1996). «Foreign Direct Investment and Growth in EP and IS Countries», *The Economic Journal*, Vol. 196, pp. 92-105.
- Banque mondiale (1987). *The World Development Report 1987*, Oxford University Press.
- Banque mondiale (1999). *Poverty Trends and Voices of the Poor*, Washington D.C.
- Banque mondiale (2000). *Global Economic Prospects and the Developing Countries: 2000*, Washington D.C.
- Barro, R. (1991). «Economic Growth in a Cross-Section of Countries», *Quarterly Journal of Economics*, mai, pp. 407-443.
- Coe, D.T. et E. Helpman (1997). «International R&D Spillovers», *European Economic Review*, Vol. 39, pp. 859-887.
- Dollar, D. (1992). «Outward-Orientated Developing Countries Really Do Grow More Rapidly: Evidence from 95 LDCs, 1976-1985», *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 40, pp. 523-544.
- Easterly, W. (1993). «How Much Do Distortion Affect Growth?», *Journal of Monetary Economics*, Vol. 32, pp.1-26.
- Edwards, S. (1992). «Trade Orientation, Distortions and Growth: What Do We Really Know?», *Journal of Development Economics*, Vol. 39, pp. 31-57.
- Feder, G. (1983). «On Exports and Economic Growth», *Journal of Development Economics*, pp. 59-73.
- Gallup, J.L. et J. Sachs (1998). «Geography and Economic Growth», document élaboré en vue de la Conférence de la Banque mondiale sur l'économie du développement de 1998.
- Harrison, A. (1995). «Openness and Growth: A Time Series Cross-Country Analysis for Developing Countries», NBER Working Paper No. 5221, août.
- Keller, W. (1997). «Trade and Transmission of Technology», NBER Working Paper No. 133, juillet.
- Lee, J.W. (1993). «International Trade, Distortions and Long-Run Economic Growth», *IMF Staff Papers*, Vol. 40, pp. 299-328.
- Levine, R. et D. Renelt (1992). «A Sensitivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions», *American Economic Review*, Vol. 82(4), pp. 942-963.
- Matin, K. (1992). «Openness and Economic performance in Sub-Saharan Africa: Evidence from Time-Series Cross-Country Analysis», Working Paper No. 1025, Banque mondiale, novembre.
- Michaely, M. (1977). «Exports and Growth: An Empirical Investigation», *Journal of Development Economics*, Vol. 4(1), pp. 49-53.
- OMC (1998). Rapport annuel (dossier spécial: mondialisation et commerce international), Genève.
- OMC (1999). «Pays en développement et système commercial multilatéral: Le passé et le présent». Note d'information du Secrétariat pour le Symposium de haut niveau sur le commerce et le développement, Genève, 17-18 mars 1999.
- Proudmand, J., S. Redding et M. Bianchi (1997). «Is International Openness Associated with Faster Economic Growth?» Bank of England Working Paper No. 63, juin.
- Rodriguez, F. et D. Rodrik (1999). «Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to the Cross-National Evidence», Discussion Paper No. 2143, Centre for Economic Policy Research, mai.
- Sachs, J. et A.M. Warner (1995). «Economic Reform and the Process of Global Integration», *Brookings Papers on Economic Activity*, pp. 1-95.

Annexe – Tableau 1: Analyses d'échantillons de pays mettant en évidence un lien entre commerce et croissance

Source et pays concernés	Indice d'ouverture commerciale	Résultats
Michaely (1977), pays en développement	Taux de croissance de la part des exportations	<ul style="list-style-type: none"> • Corrélation positive (rang) entre les exportations et la croissance • La corrélation est plus forte dans un sous-échantillon de pays à revenus moyens
Feder (1983), pays semi-industriels	Croissance des exportations pondérées par leur part	<ul style="list-style-type: none"> • Corrélation positive entre la croissance du PIB et la croissance des exportations
Syrquin et Chenery (1989), pays de différentes catégories	Parts des exportations dans le PIB, après élimination des effets dus à la taille du pays et à la spécialisation des exportateurs	<ul style="list-style-type: none"> • Le taux de croissance des pays les plus ouverts est plus élevé dans tous les sous-groupes: petits exportateurs de produits primaires, gros exportateurs de produits primaires, petits exportateurs de produits manufacturés et gros exportateurs de produits manufacturés • L'ouverture ajoute entre 0,2 et 1,4 point de pourcentage au taux de croissance
Balassa (1985), pays en développement	Indice défini à partir de l'écart entre le niveau effectif et le niveau théorique des exportations	<ul style="list-style-type: none"> • Les pays les plus ouverts enregistrent la croissance la plus forte
Edwards (1992), pays en développement	Écart entre le commerce effectif et le commerce théorique	<ul style="list-style-type: none"> • Les pays les plus ouverts (les moins interventionnistes) enregistrent en moyenne un taux de croissance plus élevé • Ce résultat est confirmé par huit des neuf autres indicateurs de politique commerciale
Banque mondiale (1987), pays en développement	Pays répartis en quatre groupes: très introvertis, modérément introvertis, modérément extravertis, très extravertis	<ul style="list-style-type: none"> • Les pays les plus ouverts enregistrent en moyenne le taux de croissance le plus élevé
Sachs et Warner (1995), de pays de différentes catégories	Un pays est considéré comme fermé si l'un des critères suivants est satisfait: 1) taux moyen des droits de douane supérieur à 40 pour cent, 2) obstacles non tarifaires visant plus de 40 pour cent des importations, 3) système de planification centralisé, 4) monopole d'État sur les principaux produits d'exportation, et 5) prime supérieure à 20 pour cent sur le taux de change au marché noir	<ul style="list-style-type: none"> • Les économies ouvertes enregistrent un taux de croissance supérieur de 2 à 2,5 points de pourcentage à celui des économies fermées • Dans les pays dont l'économie est ouverte, le taux d'investissement est plus élevé, la situation macro-économique est plus équilibrée et le secteur privé joue un rôle plus important
Proudman, Redding et Bianchi (1997), pays de différentes catégories	Indice d'ouverture ou de fermeture fondé sur différents indicateurs de politique commerciale	<ul style="list-style-type: none"> • Les pays à économie ouverte convergent vers un niveau de revenu plus élevé • Les différences subsistent même lorsqu'on élimine l'effet des écarts entre les niveaux relatifs d'investissement
Barro (1991), pays de différentes catégories	Indice de distorsion des prix des biens d'équipement (écart entre le prix de parité de pouvoir d'achat et le prix effectif moyen d'un échantillon de biens d'équipement)	<ul style="list-style-type: none"> • Les distorsions des prix des biens d'équipement réduisent le taux de croissance
Dollar (1992), pays en développement	Distorsion du taux de change	<ul style="list-style-type: none"> • L'auteur répartit les pays en quatre quartiles en fonction du degré de distorsion du taux de change. Le taux de croissance par habitant était en moyenne de 2,9 pour cent dans le quartile des pays où les distorsions du taux de change étaient les plus faibles (principalement des pays d'Asie), de 0,9 pour cent dans le deuxième quartile suivant, de 0,2 pour cent dans le troisième quartile et de 1,3 pour cent dans le quatrième quartile • Si le taux de change n'était pas plus faussé qu'en Asie, le taux de croissance augmenterait de 0,7 pour cent en Amérique latine et de 1,8 pour cent en Afrique

Source et pays concernés	Indice d'ouverture commerciale	Résultats
Easterly (1993), pays de différentes catégories	Indicateur de l'écart entre les prix relatifs sur le marché intérieur et les prix relatifs sur le marché mondial	<ul style="list-style-type: none"> • La croissance est d'autant plus faible que l'écart est grand. Pour chaque unité d'augmentation du taux de distorsion, le taux de croissance diminue de 1,2 point de pourcentage
Lee (1993), pays de différentes catégories	Indicateur du degré de distorsion due au taux de change réel et aux droits de douane	<ul style="list-style-type: none"> • La croissance est d'autant plus forte que la distorsion est faible • Les distorsions du commerce extérieur réduisent davantage le taux de croissance dans les petits pays pauvres en ressources que dans les grands pays riches en ressources
Harrison (1995), pays en développement	Sept indicateurs: Libéralisation du commerce extérieur (1960-1984 et 1978-1988), Prime de change sur le marché noir, Parts dans le commerce extérieur, Distorsion du taux de change réel, Convergence vers les prix internationaux, Discrimination au détriment de l'agriculture	<ul style="list-style-type: none"> • Pour tous les indicateurs significatifs, il y a une corrélation entre libre-échange et croissance • Le lien de causalité n'est pas à sens unique. Avec un certain décalage, la croissance explique de façon significative le degré d'ouverture et vice versa
Edwards (1997), pays de différentes catégories	Neuf indices: indicateur d'ouverture de Sachs-Warner (1995), indicateur d'ouverture de la Banque mondiale (1987), indicateur d'ouverture de Leamer (1988), prime de change sur le marché noir, moyenne des droits d'importation sur les produits manufacturés, ampleur des obstacles non tarifaires, indicateur de la distorsion du commerce extérieur de la Heritage Foundation, ratio produit des droits de douane/valeur des importations, indicateur de la distorsion des importations de Wolf (1993)	<ul style="list-style-type: none"> • Il y a une corrélation entre la productivité totale des facteurs (PTF) et les indices d'ouverture, et une corrélation inverse avec la réciproque des indices de distorsion • Le commerce n'est pas le facteur le plus important pour expliquer les différences de croissance entre pays; l'influence du PIB initial et du stock de capital humain est plus grande • Les données font apparaître une convergence conditionnelle
Matin (1993), Afrique subsaharienne	Quatre indices: Parts du commerce extérieur, Prime de change sur le marché noir, Indicateur de libéralisation du commerce extérieur, Distorsion du taux de change réel	<ul style="list-style-type: none"> • Pour tous les indices significatifs, il y a une corrélation entre libre-échange et croissance • Le lien entre l'indice d'ouverture et le taux de croissance est aussi fort dans les pays d'Afrique subsaharienne que dans l'échantillon témoin composé d'autres pays d'Afrique
Levine et Renelt (1992), pays de différentes catégories	Analyse de sensibilité pour plusieurs indices avec régressions multiples	<ul style="list-style-type: none"> • Solide corrélation entre le taux de croissance et la part du PIB consacrée à l'investissement • Solide corrélation entre le taux d'investissement et la part du commerce extérieur dans le PIB • Lien indirect entre le commerce et la croissance, par le biais de l'investissement
Gallup et Sachs (1998), pays de différentes catégories	Indice de Sachs-Warner (1995)	<ul style="list-style-type: none"> • L'indice d'ouverture est corrélé avec la croissance, compte tenu des autres facteurs • En outre, les facteurs géographiques qui rendent le commerce plus coûteux entraînent une réduction du taux de croissance. Les pays sans littoral enregistrent un taux de croissance de 0,9 point de pourcentage moins élevé que celui des pays qui ont une côte
Coe et Helpman (1995), OCDE	Sans objet	<ul style="list-style-type: none"> • La somme du stock de recherche-développement des partenaires commerciaux, pondérée par les importations, a une influence positive sur la productivité du pays considéré

Source et pays concernés	Indice d'ouverture commerciale	Résultats
Keller (1997), OCDE	Sans objet	<ul style="list-style-type: none"> • Le commerce extérieur améliore la transmission intra et intersectorielle de la productivité
Balasubramanyam, Salisu et Sapsford (1996), pays en développement	Indice d'ouverture de la Banque mondiale	<ul style="list-style-type: none"> • L'abaissement des obstacles au commerce accroît l'efficacité de l'IED et stimule indirectement la croissance

Commerce international, croissance et disparités entre pays

Dan Ben-David¹

A. Introduction

Les avantages et les inconvénients du commerce international ont fait l'objet d'un débat très animé pendant une grande partie du XX^e siècle, débat dont les politiques commerciales des différents pays étaient l'enjeu. Au début du siècle, on avait opté pour une certaine ouverture, qui a laissé la place à des politiques très protectionnistes entre les deux guerres. L'actuel mouvement de libéralisation a commencé dans les années 40, après la fin de la seconde guerre mondiale.

Cette évolution a été grandement favorisée par deux facteurs complémentaires. Le premier est le déclin continu du coût des transports, qui est l'obstacle naturel au commerce, depuis le début du siècle. Le deuxième est la réorientation des politiques commerciales aux échelons régional et mondial.

Quels ont été les effets de cette ouverture sur les revenus des pays qui participent au commerce international? Dans un monde caractérisé par des disparités de revenus considérables et croissantes entre les pays, le commerce a-t-il été un facteur de divergence ou au contraire de convergence des revenus? Le commerce international est-il un jeu à somme nulle, c'est-à-dire que les gains de certains des pays concernés se font automatiquement au détriment des autres, ou est-il un jeu à somme positive, profitable pour tous les pays concernés?

La présente étude s'articule autour de ces questions. À la section B nous commencerons par donner un aperçu des disparités de revenus entre pays, sans examiner leurs éventuelles relations avec le commerce international. À partir de ce point de départ, nous analyserons ensuite aux sections C et D quelques cas majeurs de libéralisation du commerce international durant l'après-guerre et étudierons l'évolution des disparités de revenus entre les pays concernés, en la comparant à l'évolution des disparités globales. La relation générale entre commerce et disparités des revenus fait l'objet de la section E, et la section F donne un aperçu de l'évolution des pays qui ont libéralisé leur commerce extérieur sur une longue durée. La section G propose quelques explications des résultats observés et la section H sert de conclusion.

B. Disparités de revenus entre pays

Quelle est l'ampleur des disparités de revenus entre pays et comment ces disparités ont-elles évolué dans le temps? La présente section vise à apporter des éléments de réponse à cette question, qui serviront de cadre général pour la suite de cette étude.

Un des principaux progrès réalisés en matière de statistiques depuis une vingtaine d'années est la mise au point et l'utilisation des parités de pouvoir d'achat (PPA) au lieu des taux de change officiels pour la comparaison des productions et des revenus nationaux. Comme les PPA sont

fondées sur la comparaison de paniers de biens et de services représentatifs, ils reflètent plus fidèlement les réalités que les comparaisons fondées sur les taux de change officiels qui sont très volatils.

La détermination des parités de pouvoir d'achat pour un grand nombre de pays sur plusieurs décennies a été entreprise par Heston, Kravis, Lipsey et Summers dans les années 70. Ce travail a été répété à plusieurs reprises et a débouché sur l'ensemble de données le plus récent, publiées par Summers et Heston en 1995, qui remontent à 1950 pour un certain nombre de pays et vont jusqu'à 1992. On dispose des PPA annuelles pour 152 pays, avec toutefois quelques lacunes pour certains pays et certaines années.

Le tableau 1 est fondé sur cet ensemble de données et indique la production par habitant des 152 pays concernés en 1985, exprimée en dollars. Dans le tableau, on a converti les PIB d'une part sur la base du PPA et d'autre part sur la base du taux de change officiel, ce qui permet de voir l'écart qui peut exister entre les résultats donnés par les deux méthodes.

Selon la conversion sur la base des PPA, en 1985 l'Américain moyen gagnait plus de 30 pour cent de plus que l'Allemand, 40 pour cent de plus que le Japonais, 50 pour cent de plus que le Britannique et 5 500 pour cent de plus que l'Éthiopien. Les PPA sont beaucoup plus représentatives, mais si l'on se fonde sur les taux de change officiels le tableau est encore plus sombre.

Ces écarts défient l'imagination. Vu les disparités entre les taux de croissance enregistrés entre 1960 et 1992, dans certains cas ils ont beaucoup diminué tandis que dans d'autres cas ils se sont considérablement creusés. Globalement, ont-ils eu tendance à augmenter ou à diminuer au fil du temps? Il n'est pas très facile de discerner une tendance à partir de ce tableau.

La figure 1 donne le taux de croissance de 113 pays non communistes en fonction du niveau de revenu initial.² L'axe horizontal indique le revenu par habitant en termes réels des différents pays en 1960, rapporté à celui des États-Unis, qui était le pays le plus riche du monde à l'époque. En ordonnées sont indiqués les taux de croissance annuels moyens de chaque pays entre 1960 et 1985. L'horizontale et la verticale qui divisent le graphique en quatre quadrants correspondent d'une part au niveau moyen du revenu mondial en 1960 (un peu moins de 30 pour cent du revenu des États-Unis) et d'autre part au taux de croissance annuel moyen du revenu mondial au cours des 25 années suivantes (un peu plus de 2 pour cent). S'il y avait convergence, il faudrait que tous les pays se situent soit dans le quadrant supérieur gauche soit dans le quadrant inférieur droit.

La courbe de convergence indique la position où auraient dû se trouver tous les pays pour atteindre le niveau

¹ Université de Tel-Aviv, NBER et CEPR. Le présent rapport fait partie d'une synthèse de plusieurs études antérieures de l'auteur, qui donnera un tableau plus complet des différents résultats connexes. L'auteur remercie la Banque mondiale de l'avoir aidé à faire la première étape de cette synthèse ainsi que l'Organisation mondiale du commerce de l'appui fourni pour la poursuite de ce projet. Il est seul responsable des opinions exprimées ici.

² Source des données: Summers et Heston (1988).

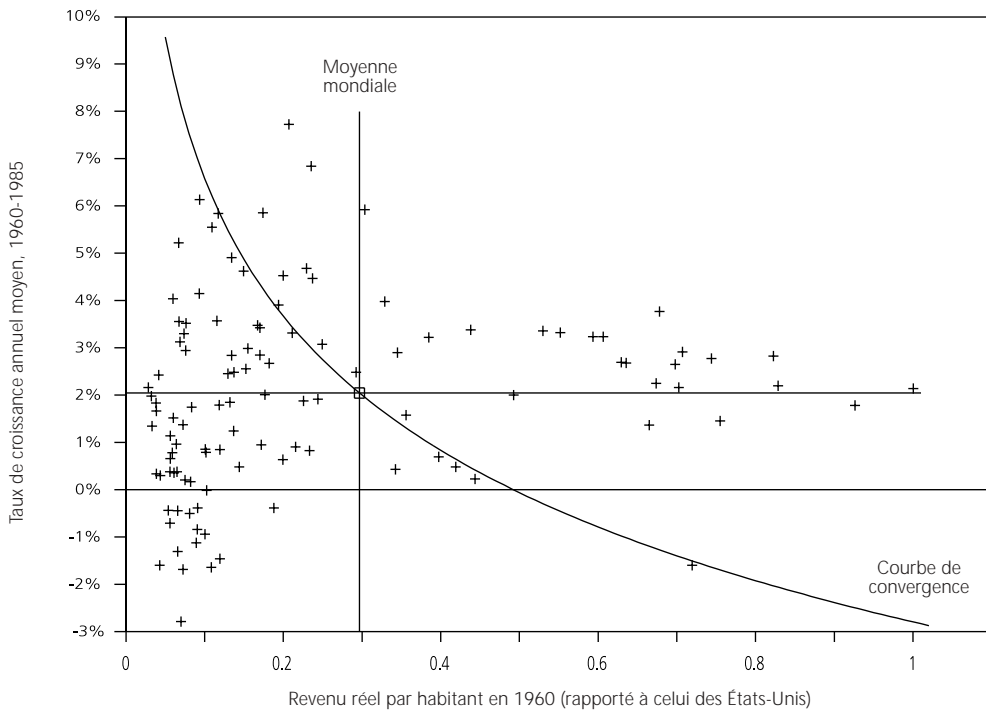
Tableau 1: PIB par habitant en 1985, du pays le plus riche au pays le plus pauvre, en dollars des États-Unis, sur la base de la parité de pouvoir d'achat (données de Summers et Heston) et des taux de change officiels (données de la Banque mondiale)

	Données de Summers et Heston			Données de la Banque mondiale			Données de Summers et Heston			Données de la Banque mondiale		
	PIB par habitant	Ratio États-Unis/pays considéré	TDCM 1960-1992	PIB par habitant	Ratio États-Unis/pays considéré	TDCM 1960-1992	PIB par habitant	Ratio États-Unis/pays considéré	TDCM 1960-1992	PIB par habitant	Ratio États-Unis/pays considéré	TDCM 1960-1992
1 United Arab E.	19648	0.84		52	0.98		1908	8.80		1574	10.53	
2 Qatar	16986	0.98		53	1.00		1990	8.44	4.47%	1542	10.53	-0.04%
3 United States	16570	1.00	1.88%	54	1.00	4.00	1990	8.44	4.47%	1542	10.53	-0.04%
4 Canada	15589	1.06	2.57%	55	1.22	4.07	3674	4.57	2.23%	1545	10.75	1.26%
5 Switzerland	14864	1.11	1.65%	56	1.17	4.10	3877	4.33	0.70%	1487	10.75	1.49%
6 Norway	14144	1.17	3.23%	57	1.40	4.12	1645	10.21	2.46%	1387	11.95	0.90%
7 Australia	13583	1.22	1.95%	58	1.58	4.17	1569	10.70	0.84%	1340	12.37	
8 Sweden	13451	1.23	1.93%	59	1.39	4.23	2668	6.29		1265	13.10	
9 Luxembourg	13175	1.26	2.38%	60	1.78	4.24	1888	8.89		1262	13.13	2.56%
10 Kuwait	13114	1.28		61	1.34	4.24	2270	7.40	2.37%	1262	13.13	3.07%
11 Denmark	12969	1.28	2.32%	62	1.48	4.81	1558	12.30	1.66%	1216	13.63	0.51%
12 Germany, West	12555	1.32	2.55%	63	2.11	4.88	1825	7.20		1425	14.25	1.45%
13 Bahamas	12404	1.34		64	1.68	4.88	3396	7.93		1195	14.57	
14 Iceland	12209	1.36	2.96%	65	1.40	5.09	1644	10.21	1.06%	1137	14.57	
15 France	12206	1.36	2.76%	66	1.77	5.20	1637	10.26		1108	14.95	1.72%
16 Finland	12051	1.37	2.59%	67	1.54	5.20	1485	11.31	1.68%	1052	15.90	2.66%
17 Japan	11771	1.41	5.23%	68	1.51	5.36	3093	6.48		1050	15.78	1.62%
18 Netherlands	11539	1.44	2.47%	69	1.90	5.39	3077	6.48		1050	15.78	3.54%
19 New Zealand	11443	1.45	1.12%	70	2.45	5.58	2988	6.14	2.70%	936	17.70	
20 Belgium	11285	1.47	2.84%	71	2.07	5.58	1184	14.18	2.20%	911	18.19	
21 United Kingdom	11237	1.47	1.97%	72	2.08	5.69	1303	12.88	2.09%	905	18.31	
22 Austria	11131	1.49	2.93%	73	2.02	6.01	1140	14.72	3.26%	853	19.43	
23 Italy	10808	1.53	3.26%	74	2.26	6.14	1115	15.05	2.18%	824	20.11	0.22%
24 Hong Kong	10599	1.56	6.42%	75	2.73	6.36	1037	16.19	1.38%	808	20.51	
25 Trinidad & Tobago	9701	1.71		76	2.64	6.47	830	20.21	0.11%	792	20.87	1.03%
26 Bahrain	9547	1.74		77	2.93	6.47	1350	12.44		792	20.92	0.21%
27 Germany, East	9337	1.77		78	1.93	6.55	1258	13.23		791	20.95	
28 Oman	9199	1.82		79	2.12	6.73	723	23.22	4.57%	776	21.35	1.10%
29 Singapore	8616	1.92	6.56%	80	2.36	6.87	1103	15.22		769	21.55	-2.08%
30 Saudi Arabia	8313	1.99		81	2.40	7.09	1057	15.88		769	21.55	-1.50%
31 Israel	8310	1.99	3.31%	82	2.75	7.48	893	18.80		749	22.12	
32 Spain	7536	2.20	3.64%	83	3.00	7.49	1589	10.56		712	23.31	0.88%
33 Ireland	7275	2.28	3.39%	84	3.16	7.54	748	30.64		712	23.31	
34 Puerto Rico	7120	2.33		85	2.79	7.85	700	33.99	2.00%	672	24.66	
35 U.S.S.R	7049	2.35		86	4.62	7.93	1221	13.75	0.95%	653	25.38	
36 Cyprus	6486	2.55	4.83%	87	4.63	8.00	856	19.60	1.94%	650	25.49	0.73%
37 Venezuela	6225	2.66	0.35%	88	4.99	8.10	2072	19.60	1.78%	643	25.77	-0.09%
38 Greece	6224	2.66		89	3.53	8.31	384	43.74		637	26.01	1.16%
39 Barbados	6131	2.70		90	3.53	8.47	583	28.78	3.11%	630	26.30	-0.98%
40 Mexico	5621	2.95	2.50%	91	6.80	8.48	746	22.51	2.65%	599	27.66	
41 Taiwan	5449	3.04		92	5.74	8.59	646	25.99		559	29.64	
42 Argentina	5324	3.11		93	5.67	8.85	1231	13.63		559	29.64	-0.28%
43 Malta	5321	3.11		94	8.67	8.85	1323	12.69		532	30.69	
44 Hungary	5278	3.14		95	8.67	9.05	857	19.32	0.86%	527	31.15	
45 Yugoslavia	5172	3.20		96	8.22	9.06	916	18.32		518	31.44	-0.37%
46 Portugal	5070	3.27		97	8.55	9.26	831	20.20		495	33.47	0.84%
47 Bulgaria	4773	3.47		98	8.22	9.58	469	35.81	1.27%	473	35.03	0.37%
48 Iraq	4249	3.90		99	10.82	10.60	558	30.09		442	37.49	
49 Syria	4240	3.91		100	15.91	10.04	538	31.34	3.80%	409	40.51	
50 Mauritius	4226	3.92	2.43%	101	15.91	10.12	584	28.73		409	40.51	-1.91%
51 Korea	4217	3.93		102	7.37	10.23	701	23.96	0.82%	299	55.42	

TDCM 1960-1992 = taux de croissance annuel moyen entre 1960 et 1992

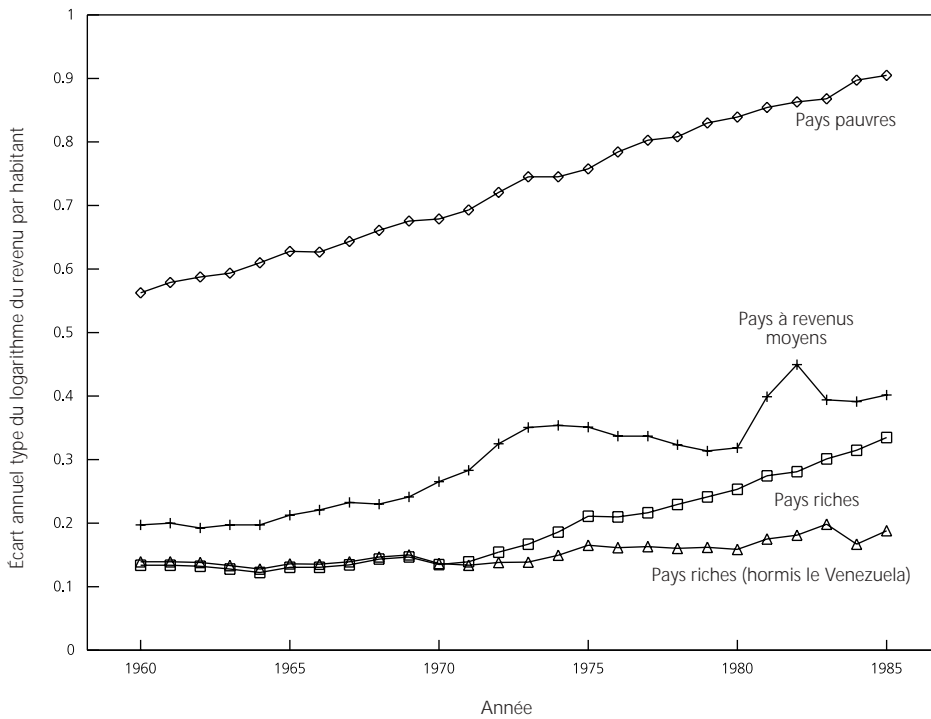
Source du tableau: Ben-David, Dan, Free Trade and Economic Growth, MIT Press, A paraitre. Sources des données: Summers, Robert et Alan Heston (1995), «The Penn World Table (Mark 5.6)», Banque mondiale (1994), World Tables, CD-ROM.

Figure 1: Croissance et revenu réel par habitant, 113 pays



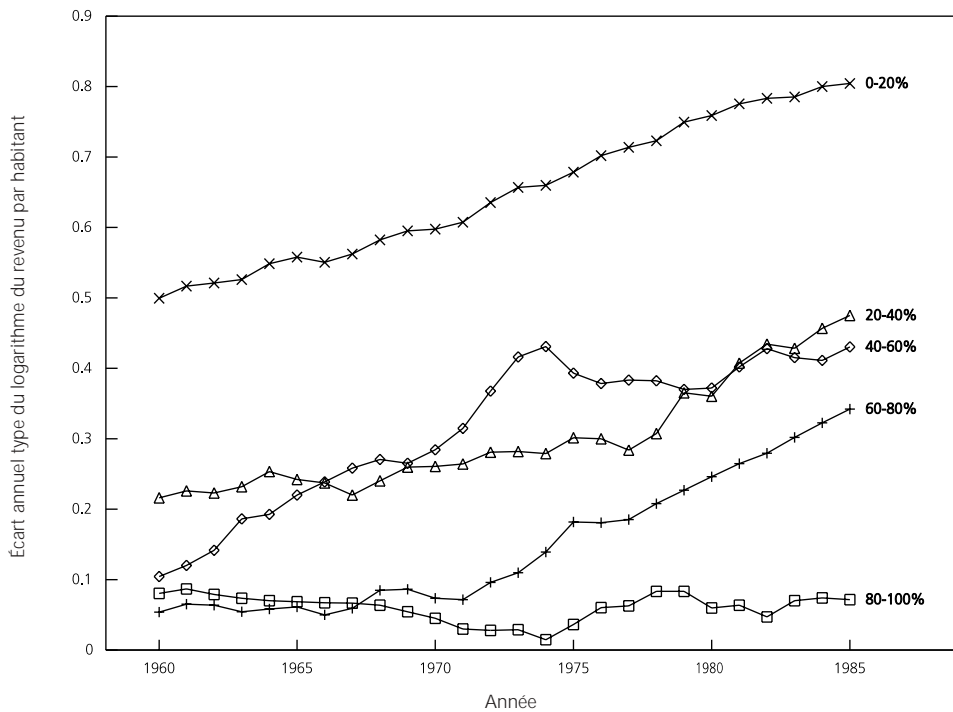
Source: Ben-David, Dan (1994), «Income Disparity Among Countries and the Effects of Freer Trade», in *Economic Growth and the Structure of Long Run Development*, Luigi L. Pasinetti et Robert M. Solow (sous la direction de), Londres: Macmillan, 45-64.

Figure 2: Disparité des revenus au sein de trois catégories de pays: 1960-1985



Source: Ben-David, Dan (1995), «Convergence Clubs and Diverging Economies», Foerder Institute working paper 40-95.

Figure 3: Disparité des revenus dans cinq catégories de pays: 1960-1985
 Pays répartis en quintiles en fonction de leur revenu par habitant en 1960 rapporté à celui des États-Unis



Source: Ben-David, Dan (1995), «Convergence Clubs and Diverging Economies», Foerder Institute working paper 40-95.

moyen du revenu mondial en 1985.³ Ce graphique montre clairement que les différents pays du monde sont très loin de la courbe de convergence; en fait, ils se répartissent dans un triangle centré sur la moyenne.

Plutôt que d'examiner tous les pays du monde, on peut les répartir en trois catégories, les pays riches étant ceux dont le revenu était supérieur à 60 pour cent de celui des États-Unis en 1960, les pays à revenu moyen ceux dont le revenu se situait entre 25 et 60 pour cent de celui des États-Unis et les pays pauvres ceux dont le revenu était inférieur à 25 pour cent de celui des États-Unis. Sur la base de cette définition, il y a 82 pays pauvres, 15 pays intermédiaires et 16 pays riches.

La figure 2 illustre l'évolution des écarts de revenus à l'intérieur de chacune de ces catégories entre 1960 et 1985, l'écart type du logarithme du revenu étant employé comme indicateur de la disparité des revenus intragroupe. On voit que les pays les plus pauvres étaient ceux pour lesquels les écarts de revenus étaient les plus importants (en termes relatifs) en 1960 et que ces écarts n'ont cessé de se creuser par la suite. Les pays riches étaient ceux dans lesquels il y avait le moins de disparités de revenus en 1960 mais, comme dans les deux autres catégories de pays, ces disparités ont augmenté par la suite. Toutefois, contrairement

à ce qui se passe dans les deux autres catégories de pays, une des principales raisons de la divergence parmi les pays riches est que le Venezuela, qui faisait partie des plus riches en 1960, a enregistré une croissance moyenne négative pendant les 25 années suivantes. Si l'on exclut ce pays atypique, la divergence n'augmente presque pas. Quoiqu'il en soit, on n'observe dans aucun des trois groupes de signes de convergence des revenus.

Plutôt que de diviser le monde en trois catégories de pays sur la base des critères subjectifs ci-dessus, on peut les répartir en cinq quintiles par rapport aux revenus par habitant des États-Unis en 1960. Le quintile des pays les plus pauvres (0-20 pour cent du revenu des États-Unis en 1960) compte 72 pays, le quintile suivant (20-40 pour cent) 18, le troisième (40-60 pour cent) sept, le quatrième (60-80 pour cent) 12 pays et le cinquième (80-100 pour cent) quatre. La figure 3 illustre l'évolution des écarts de revenus entre 1960 et 1985. Comme dans l'analyse précédente, on voit que les pays les plus pauvres étaient ceux parmi lesquels les écarts de revenus étaient les plus grands en 1960, suivis par les pays du deuxième quintile. Dans l'ensemble, la disparité s'est accentuée dans tous les quintiles sauf celui des pays les plus riches jusqu'en 1985. Dans le groupe des pays les plus riches, qui ne compte que qua-

³ L'équation de cette courbe est: $TDC_i^{60-85} = 100 \left[\left(\frac{y_a^{85}}{y_i^{60}} \right)^{\frac{1}{25}} - 1 \right]$ où TDC_i^{60-85} est le taux de croissance que le pays i aurait dû obtenir entre

1960 et 1985 pour atteindre le niveau moyen du revenu mondial en 1985. La variable y_i^{60} correspond au niveau du revenu réel par habitant du pays en 1960 et la variable y_a^{85} au niveau du revenu moyen mondial en 1985.

Encadré 1: Estimation du taux de convergence ou de divergence des revenus

On peut quantifier le taux de convergence des revenus au sein d'un groupe de pays au moyen de l'équation suivante:

$$(y_{i,t} - \bar{y}_t) = \phi (y_{i,t-1} - \bar{y}_{t-1}) + \varepsilon_{i,t} \quad (2.1)$$

dans laquelle $y_{i,t}$ est le logarithme du revenu par habitant du pays i dans l'année t , \bar{y}_t est la moyenne du logarithme du revenu par habitant des pays du groupe dans l'année t , $\varepsilon_{i,t}$ est le choc stochastique et ϕ est le coefficient de convergence estimé. On regroupe les pays de façon à ce que ϕ représente le taux de convergence ou de divergence de leur revenu par habitant.

Cette équation est en fait une équation de régression de l'écart entre le revenu par habitant du pays i et la moyenne du revenu par habitant du groupe dans l'année t , par rapport à l'écart entre le revenu du pays i et la moyenne du revenu du groupe dans l'année $t-1$. Si cet écart ne varie pas, c'est-à-dire s'il n'y a ni convergence ni divergence, ϕ doit être égal à 1. S'il y a convergence, c'est-à-dire que l'écart tend à diminuer avec le temps, ϕ doit être inférieur à l'unité. S'il y a divergence, ϕ doit être supérieur à l'unité.

Comme l'équation 2.1 pose des problèmes de racines unitaires, nous avons estimé sa forme élargie de Dickey-Fuller:

$$z_{i,t} = \phi z_{i,t-1} + \sum_{j=1}^k c_j \Delta z_{i,t-j} + \varepsilon_{i,t} \quad (2.2)$$

où $z_{i,t} = y_{i,t} - \bar{y}_t$ et $\Delta z_{i,t} = z_{i,t} - z_{i,t-1}$.

tre pays, il n'y a pas eu de divergence mais il n'y a pas eu non plus de convergence.

Si l'on peut tirer une quelconque conclusion des figures 2 et 3 pour le moment, c'est qu'il y a plutôt eu une aggravation des disparités de revenus entre les pays. L'impression donnée par les courbes est confirmée par l'analyse statistique décrite dans l'encadré 1. Cette analyse consiste à estimer le rythme de convergence ou de divergence des revenus dans un groupe de pays, ϕ étant le coefficient de convergence estimatif. Si ce coefficient est supérieur à un, les revenus divergent et vice versa.

Les résultats sont présentés dans le tableau 2. La première ligne du tableau donne les résultats de la première régression faite sur l'ensemble des 113 pays de l'échantillon entre 1960 et 1985. Il convient de relever que le coefficient de convergence estimatif est nettement supérieur à 1, ce qui confirme qu'à l'échelle mondiale les revenus par habitant ont tendance à diverger.⁴ Si l'on extrapole le taux de divergence mesuré sur cette période de 25 ans, la disparité des revenus à l'échelle mondiale doublera en 146 ans (dernière colonne du tableau).

Sur la base des revenus par habitant de 1960, on divise le monde en deux moitiés, soit 57 pays «riches» (numéro 1 à 57) et 56 pays «pauvres» (numéro 58 à 113). Dans la première moitié, on ne constate ni convergence ni divergence significative, et dans la deuxième moitié on constate une divergence. Si l'on divise le monde en trois groupes de pays de même taille, on n'observe une évolution significative (divergence) que dans le groupe médian. Si l'on continue à subdiviser le monde en groupes de pays de plus en plus petits, on commence à distinguer une régularité. Plus la taille des groupes diminue, plus il y a de convergence dans le groupe le plus pauvre et de divergence dans les autres groupes.

Au bas du tableau, les pays sont divisés en huit groupes de 14 pays chacun (sauf le premier groupe qui

contient 15 pays). Tous les coefficients de convergence estimés sont supérieurs à l'unité (dans la plupart des cas de façon significative), sauf dans le cas du groupe des pays le plus pauvre (voir figure 4). En d'autres termes, ce n'est que parmi les pays les plus pauvres qu'on constate une convergence des revenus. Même si l'on exclut un pays atypique (Venezuela) du groupe des pays les plus riches, il n'y a que très peu de convergence dans ce groupe (désormais nous excluons le Venezuela de l'échantillon).

Toutefois, il faut se demander si ces résultats indiquent vraiment quels sont les pays qui convergent et ceux qui ne convergent pas. En d'autres termes, quelle est la probabilité de constater une convergence au sein d'un groupe de, par exemple, six pays choisis au hasard dans chaque fourchette? En d'autres termes, quel est le pourcentage des coefficients ϕ inférieurs à l'unité (c'est-à-dire dénotant une convergence) dans les sous-groupes constitués à partir de membres de chaque fourchette de pays?

À partir de chaque groupe de 14 pays, on peut constituer 3 003 combinaisons de six pays. On estime le taux de convergence ou de divergence à l'intérieur de ces sous-groupes de six pays au moyen de la méthode décrite dans l'encadré 1. La figure 5 illustre les valeurs estimées de ϕ pour chacun des sous-groupes. Cette figure donne en abscisse la valeur de ϕ et en ordonnée la distribution cumulée des valeurs estimées de ϕ . Par exemple, dans le cas des pays numérotés 30 à 43, c'est-à-dire la troisième fourchette (courbe «3ème 14» dans la figure), la valeur la plus faible de ϕ parmi les 3 003 sous-groupes n'était pas inférieure à 0,95 et sa valeur la plus élevée dépassait 1,06. La courbe traverse la ligne verticale (tracée à $\phi=1$) à une hauteur d'environ 0,05, ce qui signifie qu'environ 5 pour cent des coefficients ϕ estimés étaient inférieurs à l'unité (c'est-à-dire qu'il y avait convergence) alors que pour 95 pour cent des sous-groupes il y avait divergence.

Apparemment il y a convergence surtout parmi les pays les plus pauvres, pour lesquels on observe une

⁴ Le degré de confiance est donné par la colonne 4 (score normalisé). Plus le chiffre est élevé, plus le coefficient estimatif est significatif. Le seuil à partir duquel il devient significatif est quelque peu arbitraire (il dépend du nombre d'observations et du niveau auquel on mesure la confiance (1, 5 ou 10 pour cent)), mais s'il est supérieur à 2 (en valeur absolue) on peut considérer que les résultats sont «significatifs» du point de vue statistique.

Tableau 2: Coefficient de convergence par fourchette

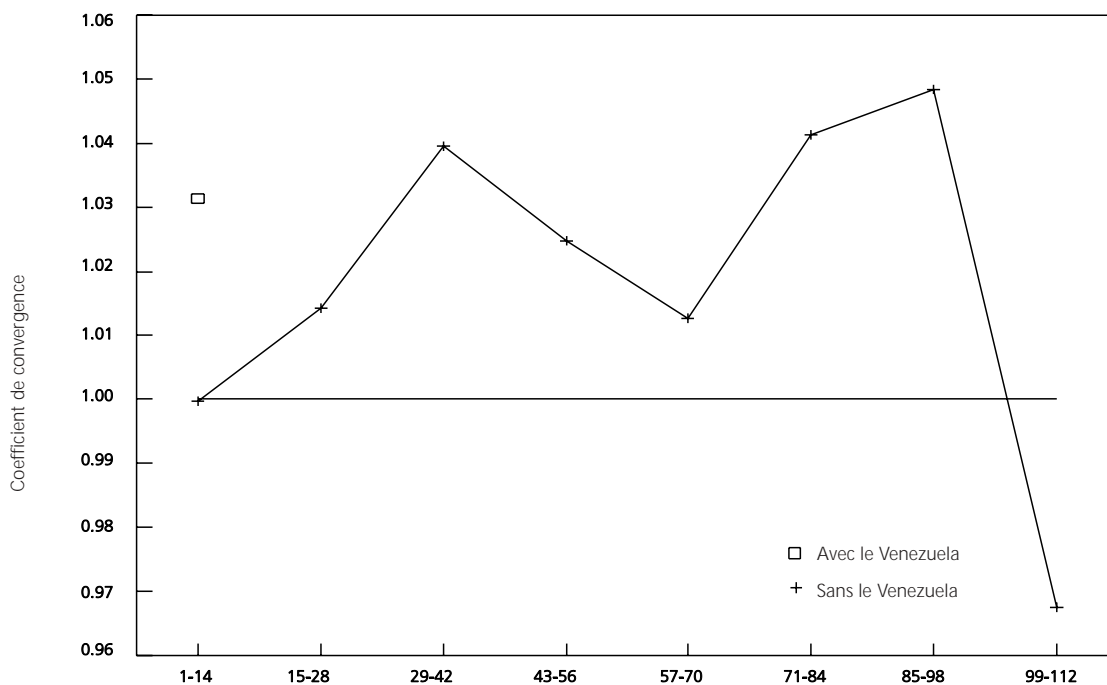
Fourchette de pays $\hat{\phi}$		Score normalisé ($H_0: \phi=1$)	k	NOBS	\bar{R}^2	Demi-vie ou* double vie	
Premier	Dernier						
1	113	1.00476 (1.00533)	4.06 (4.49)	3	2373	0.997	146
1	57	0.99803 (0.99882)	-0.74 (-0.43)	2	1197	0.992	-352
58	113	1.00898	2.73	3	1176	0.990	78
1	38	0.99745 (0.99758)	-0.60 (-0.56)	2	798	0.986	-272
39	76	1.02230	4.76	1	798	0.986	31
77	113	1.00216	0.37	3	777	0.978	321
1	29	1.00882 (1.00769)	1.49 (1.28)	2	609	0.981	79
30	57	1.01945	2.61	4	588	0.978	36
58	85	1.02138	3.72	1	588	0.984	33
86	113	1.00343	0.47	4	588	0.976	202
1	123	1.00548 (1.00490)	0.90 (0.82)	4	483	0.986	127
24	45	1.01952	1.96	2	462	0.964	36
46	67	1.01174	1.16	2	462	0.967	59
68	89	1.02618	3.60	1	462	0.981	27
90	111	1.01079	1.45	0	462	0.976	65
1	19	1.01059 (0.99404)	1.16 (-0.66)	4	399	0.976	66
20	37	1.00582	0.58	2	378	0.967	119
38	55	1.04945	5.29	0	378	0.971	14
56	73	1.00374	0.43	1	378	0.976	186
74	91	1.04071	4.29	4	378	0.984	17
92	109	1.00504	0.54	0	378	0.968	138
1	17	1.02667 (0.99243)	2.89 (-0.65)	1	357	0.975	26
18	33	0.99958	-0.04	2	336	0.966	-1650
34	49	1.04586	5.16	0	336	0.976	16
50	65	1.01113	1.16	1	336	0.975	63
66	81	1.04030	6.17	0	336	0.987	18
82	97	1.03173	3.04	1	336	0.973	22
98	113	0.99183	-0.85	0	336	0.969	-85
1	15	1.03140 (0.99960)	3.21 (-0.03)	1	315	0.976	22
16	29	1.01433	1.29	2	294	0.970	49
30	43	1.03960	2.72	4	294	0.968	18
44	57	1.02484	1.69	4	294	0.965	28
58	71	1.01274	1.26	4	294	0.984	55
72	85	1.04138	3.20	4	294	0.973	17
86	99	1.04841	4.43	0	294	0.969	15
100	113	0.96751	-2.60	1	294	0.955	-21

Les chiffres entre parenthèses indiquent les valeurs obtenues lorsqu'on exclut le Venezuela.

* Les demi-vies sont indiquées par des chiffres négatifs.

Source: Ben-David, Dan (1995), «Convergence Clubs and Diverging Economies,» Foerder Institute working paper 40-95.

Figure 4: Coefficients de convergence par fourchette de revenus
 Quatorze pays par fourchette, huit fourchettes

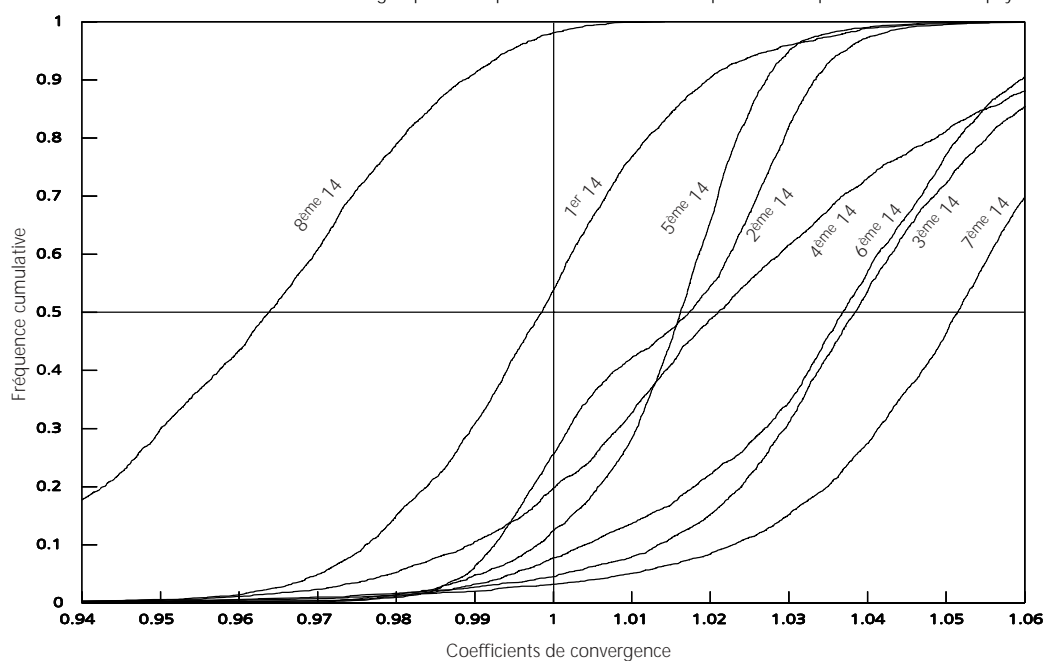


Rang des pays dans chaque fourchette de revenus en 1960

Source: Ben-David, Dan (1995), «Convergence Clubs and Diverging Economies», Foerder Institute working paper 40-95.

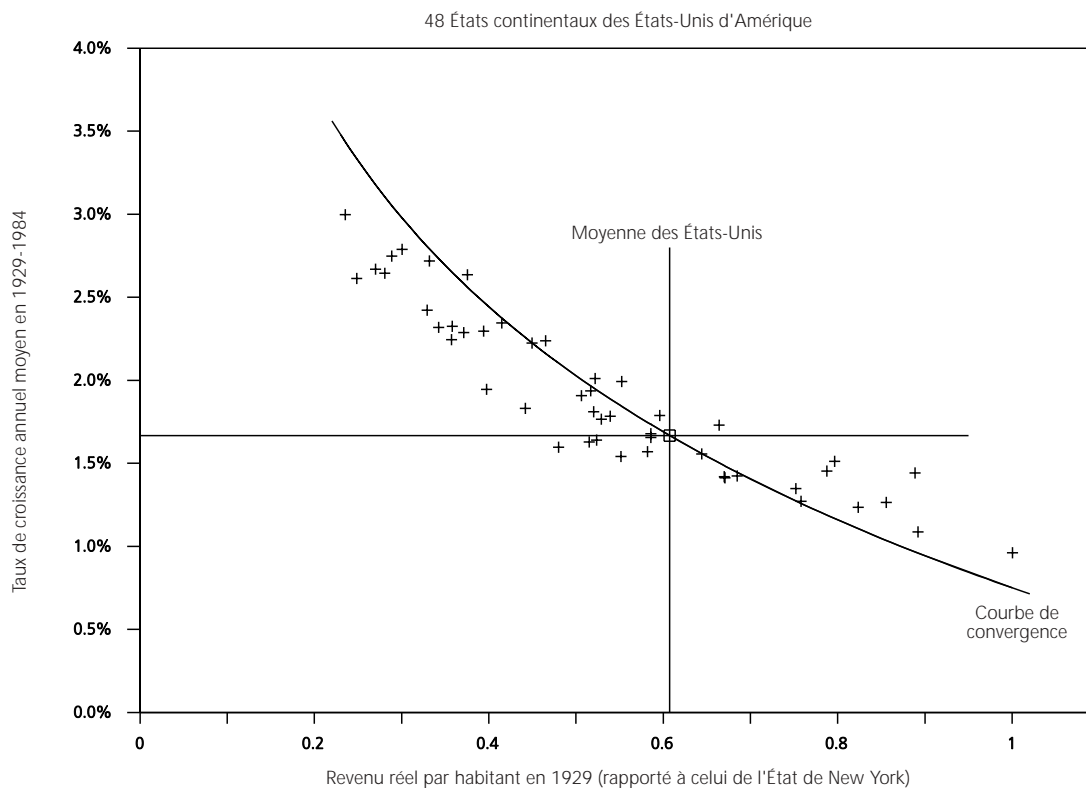
Figure 5: Distribution des coefficients de convergence

Ensemble des 3 003 combinaisons de groupes de six pouvant être constituées à partir de chaque fourchette de 14 pays



Source: Ben-David, Dan (1995), «Convergence Clubs and Diverging Economies», Foerder Institute working paper 40-95.

Figure 6: Croissance et revenu réel par habitant



Source: Ben-David, Dan (1994), «Income Disparity Among Countries and the Effects of Freer Trade,» in *Economic Growth and the Structure of Long Run Development*, Luigi L. Pasinetti et Robert M. Solow (sous la direction de), Londres: Macmillan, 45-64.

convergence dans presque tous les groupes. Sauf dans le cas des pays les plus riches, il y a non-convergence ou divergence pour plus de trois quarts des autres groupes constitués de façon aléatoire. Enfin, parmi les pays les plus riches, il est tout aussi probable de trouver un coefficient de convergence supérieur à 1 qu'un coefficient inférieur à 1.

Il y a donc plus de convergence aux deux extrêmes de l'éventail des revenus, mais la nature de cette convergence diffère. Parmi les plus riches, la convergence est due au fait que les pays les plus pauvres du groupe rattrapent les autres; parmi les pays les plus pauvres c'est le contraire qui se passe, c'est-à-dire qu'il y a alignement vers le bas. Dans les études de Quah (1993 et 1996), qui emploie une méthode différente, on constate aussi une convergence aux deux extrêmes de l'éventail des revenus et une divergence parmi les pays intermédiaires.

Dans le reste de cette étude nous chercherons à isoler une des causes possibles de la convergence par rattrapage. En particulier, nous nous demanderons s'il y a des caractéristiques communes qui distinguent les pays les plus riches des autres. L'une des hypothèses est que le commerce international serait un des principaux liens entre les pays qui convergent, tandis que les autres seraient laissés à l'écart.

En quoi les obstacles au commerce pourraient-ils entraver la convergence et quels pourraient être les effets de leur élimination? De façon plus générale, comment peut-

on s'y prendre pour déterminer les effets du commerce international sur les écarts de revenus entre pays?

On pourrait par exemple comparer le comportement des écarts de revenus entre les différents États des États-Unis et celui des écarts de revenus entre différents pays. Cela reviendrait à considérer les États-Unis comme un modèle approximatif d'une économie mondiale intégrée caractérisée par le libre-échange et la mobilité des facteurs (capital et travail).

La figure 6 montre qu'il y a eu une importante convergence au sein des États-Unis. Presque tous les États se trouvent dans le quadrant supérieur gauche ou inférieur droit, ce qui indique que ceux dont le revenu était inférieur à la moyenne au départ ont enregistré un taux de croissance supérieur à la moyenne et vice versa.⁵ Cette convergence à l'échelle d'un pays contraste très nettement avec la divergence observée à l'échelle mondiale (figure 1).

Il faut donc se demander si c'est le libre-échange qui est le principal facteur de cette convergence ou s'il peut y avoir d'autres explications, telles que la liberté des flux de facteurs (capital et travail), ainsi que l'existence d'un gouvernement fédéral.

Comment pourrait-on s'y prendre pour isoler la contribution du commerce à la convergence entre les États des États-Unis? Faute de données sur le commerce entre États, cela est très difficile. En revanche, on dispose de statistiques commerciales pour les pays.

⁵ La convergence est marquée mais néanmoins incomplète puisque les États dont le niveau de revenu était inférieur à la moyenne au départ se trouvent encore un peu en dessous de la courbe de convergence tandis que les États les plus riches se trouvent en dessus.

À cet égard, la Communauté économique européenne (CEE) fournit un cas de figure très utile, car elle est constituée d'un groupe fixe de pays qui ont officiellement harmonisé l'essentiel de leurs politiques commerciales. Le commerce intracommunautaire a beaucoup augmenté (nous examinerons un peu plus loin l'évolution du volume des échanges), mais un grand nombre d'études ont souligné que dans les premières années la création de la CEE n'a pas entraîné de libéralisation notable des flux de facteurs (capital et travail) entre pays. Par conséquent, les premières années de la CEE se sont caractérisées par une expansion des flux de produits plutôt que des flux de facteurs.

Que nous dit la comparaison entre les six pays membres fondateurs de la CEE et les 107 autres pays de l'échantillon pour ce qui est de la relation entre taux de croissance et niveau de revenu initial? Pour faire cette comparaison, on peut se fonder sur le coefficient de corrélation, qui est compris entre -1,0 (corrélation inverse parfaite) et 1,0 (corrélation parfaite), la valeur 0 indiquant qu'il n'y a aucune corrélation. Si l'on prend les 107 pays non membres de la CEE, le coefficient de corrélation entre leur revenu par habitant en 1960 et leur taux de croissance entre 1960 et 1985 est de 0,13, soit une légère corrélation positive. *A contrario*, dans le cas de la CEE, le coefficient de corrélation est de -0,88, ce qui dénote une forte corrélation inverse entre le revenu initial et le taux de croissance ultérieur.

C. Impact de la libéralisation des échanges sur le commerce effectif

Avant d'analyser plus directement la relation entre réforme commerciale et convergence des revenus, il est utile

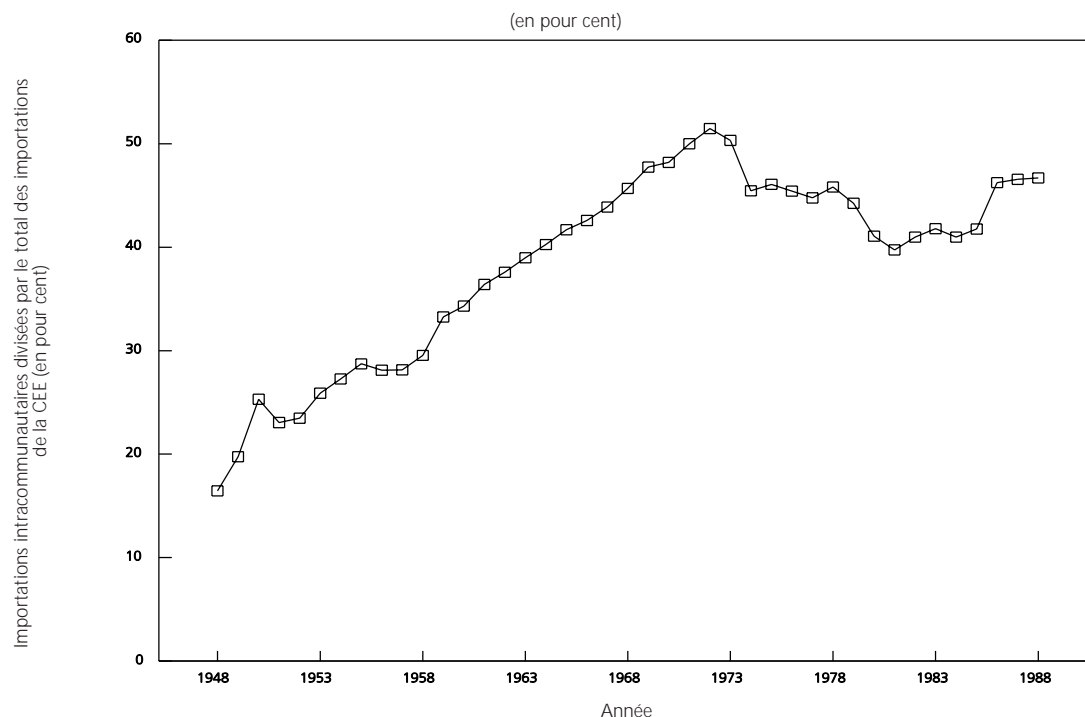
d'examiner si les réformes commerciales que nous étudions plus loin ont eu une incidence sur le commerce effectif des pays concernés. C'est l'objet de la présente section.

La libéralisation des échanges entre les pays qui allaient ultérieurement former la CEE a commencé après la seconde guerre mondiale avec la mise en œuvre du Plan Marshall en 1947. Les États-Unis ont exigé que pour bénéficier du Plan les pays concernés commencent à libéraliser leur commerce extérieur, ce qui a consisté essentiellement à remplacer les contingents discriminatoires par des contingents non discriminatoires et à assouplir une partie de ces contingents.

La même année a été créée l'Union du Benelux réunissant la Belgique, les Pays-Bas et le Luxembourg. Les dispositions de cette union instituant une liberté sans restriction des mouvements de biens et de services et une politique extérieure commune étaient sans précédent et ont montré la voie. Au début des années 50, la France, l'Allemagne et l'Italie ont rejoint les pays du Benelux en concluant une série de traités qui a débouché en 1957 sur la signature des Traités de Rome et la création de la Communauté économique européenne. Presque tous les obstacles au commerce intracommunautaire qui subsistaient ont été éliminés en 1968. Par conséquent, la période pertinente pour l'analyse de la libéralisation du commerce intracommunautaire va des dix années qui précèdent aux dix années qui suivent la création officielle de la CEE en 1957.

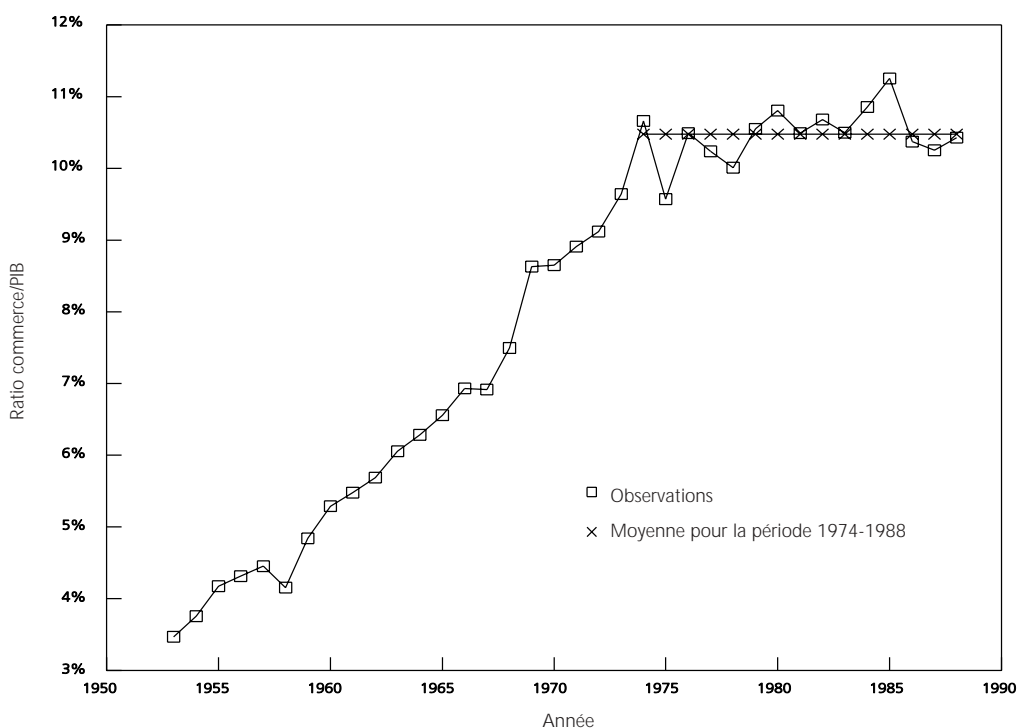
Quel a été l'impact de cette intégration sur le commerce intracommunautaire? Comme le montre la figure 7, en 1948 le commerce intracommunautaire représentait environ 15 pour cent du total des importations des pays de

Figure 7: Importations intracommunautaires en pourcentage des importations totales



Source: Ben-David, Dan (1993), «Equalizing Exchange: Trade Liberalization and Income Convergence», *Quarterly Journal of Economics*, 108, 653-79.

Figure 8: Commerce intra-CEE rapporté au PIB de la CEE



Source: Ben-David, Dan et Ayal Kimhi (2000), «Trade and the Rate of Income Convergence», CEPR Discussion Paper 2390.

la CEE provenant de pays non membres de la CEE. Ce chiffre n'a cessé d'augmenter durant toute la période considérée, jusqu'à tripler, et s'est stabilisé à la fin des années 60 et au début des années 70 aux alentours de 45 pour cent.

La figure 8 compare cette expansion du commerce intracommunautaire à la croissance de la production de la Communauté. Le ratio commerce intracommunautaire/production est passé d'environ 3,5 pour cent au début des années 50 jusqu'à plus de 10 pour cent au milieu des années 70, niveau auquel il s'est stabilisé, après une progression quasi monotone.

On a constaté une évolution similaire lorsque la CEE a accueilli trois nouveaux pays en 1973 (premier graphique de la figure 9). Le ratio des importations des six membres fondateurs en provenance de ces trois nouveaux pays rapportées à la production de la CEE à six est resté assez stable jusqu'à l'élargissement, après quoi il a augmenté et a plus que doublé.

On observe donc une coïncidence entre les différentes périodes de libéralisation du commerce intracommunautaire et les périodes d'accroissement des échanges effectifs, mais il faut vérifier si le commerce avec les pays extracommunautaires n'a pas évolué de la même façon. Par exemple, les États-Unis ne jouissaient pas d'un accès totalement illimité au marché communautaire et, comme le montre le deuxième graphique de la figure 9, les importations de la Communauté en provenance des États-Unis ont progressé à peu près au même rythme que la production communautaire pendant toute la période considérée.

En résumé, lorsque le commerce intracommunautaire a été libéralisé, cette libéralisation a eu un impact évident sur le volume des échanges. Les différentes phases de la libéralisation ont coïncidé avec des périodes d'augmentation du ratio commerce extérieur/production. En l'absence de libéralisation, ce ratio est resté généralement assez stable.

D. Libéralisation du commerce international et convergence des revenus

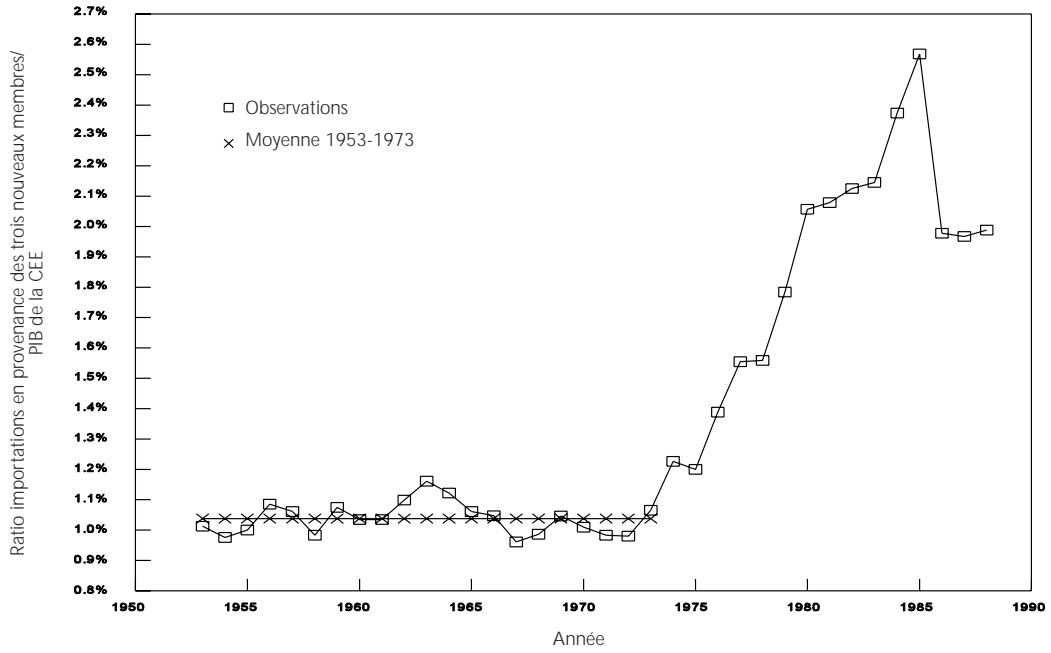
Nous avons vu à la section précédente que la libéralisation du commerce paraît avoir un effet manifeste sur le volume des échanges, mais qu'en est-il de ses effets sur les disparités de revenus entre les pays concernés? Pour analyser l'évolution des écarts de revenus au sein de la CEE et ses relations avec la libéralisation des échanges intracommunautaires, on peut calculer l'écart type du logarithme du revenu réel par habitant (σ). Cette analyse est illustrée par la figure 10.

La conclusion du Traité de Paris instituant la Communauté européenne du charbon et de l'acier (CECA) et la consolidation des charbonnages et de la sidérurgie dans les pays concernés ont fait diminuer cet écart type de 16 pour cent. Entre 1954 et 1958, il y a eu des hauts et des bas, mais avec une certaine tendance à la baisse.

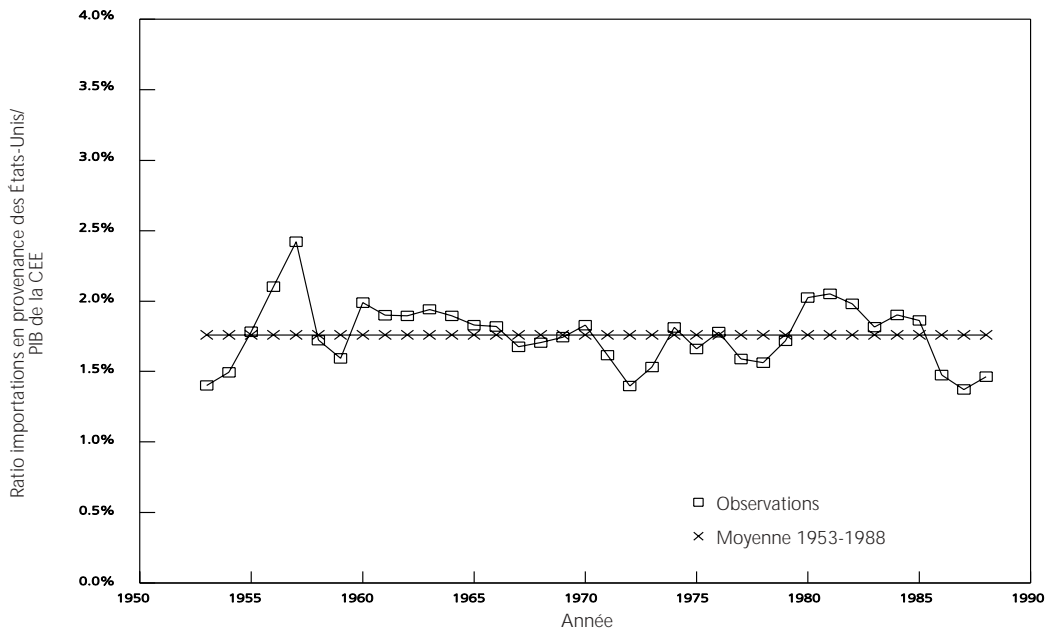
La CEE a été créée par les Traités de Rome signés en 1957. En 1959, les pays membres ont commencé à éliminer les obstacles au commerce qui subsistaient. Cette année, l'écart type est retombé en dessous du niveau antérieur et il n'a cessé de diminuer jusqu'en 1962, année

Figure 9

Importations communautaires en provenance des trois nouveaux membres qui ont accédé à la CEE en 1973

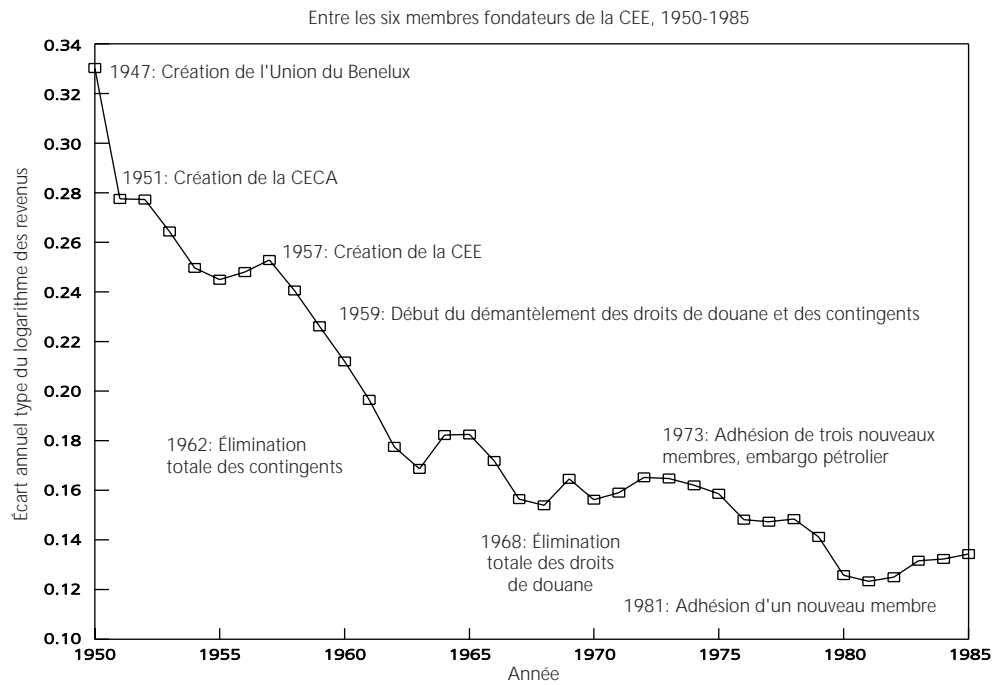


Importations de la CEE en provenance des États-Unis



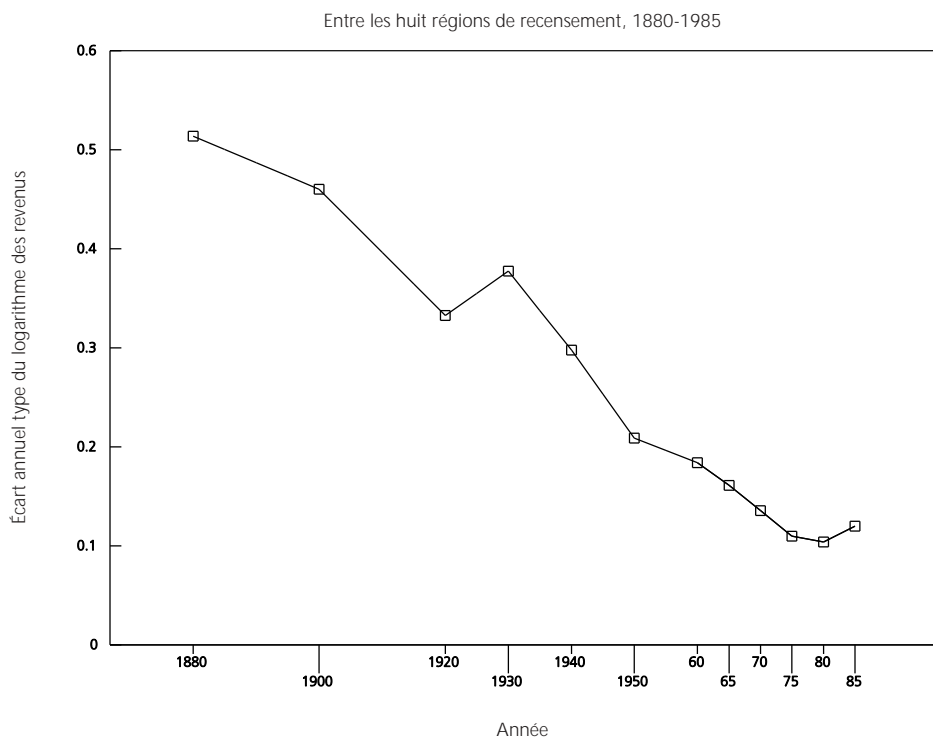
Source: Ben-David, Dan et Ayal Kimhi (2000), «Trade and the Rate of Income Convergence», CEPR Discussion Paper 2390.

Figure 10: Dispersion des revenus par habitant



Source: Ben-David, Dan (1993), «Equalizing Exchange: Trade Liberalization and Income Convergence», *Quarterly Journal of Economics*, 108, 653-79.

Figure 11: Dispersion des revenus par habitant aux États-Unis



Source: Ben-David, Dan (1990), «From Liberalization to Equalization: Some Evidence on the Impact of Freer Trade on Income Differentials», thèse de doctorat non publiée de l'Université de Chicago.

durant laquelle les derniers contingents ont été supprimés. Dans les trois ou quatre années suivantes il y a eu une stabilisation à ce niveau réduit. Entre 1965 et 1968, la dispersion des revenus a continué de diminuer, quoique de façon modérée.

Une des premières questions qu'il faut se poser lorsqu'on analyse la convergence des économies de la CEE est de savoir s'il convient de l'imputer aux chocs causés par la seconde guerre mondiale. En d'autres termes, la réduction des disparités de revenus après la guerre correspond-elle à un retour à un processus de convergence qui aurait pu exister avant la guerre? S'inscrit-elle dans une tendance séculaire à la convergence? Si la réponse à l'une ou l'autre de ces questions est positive, cela affaiblirait les arguments en faveur de l'existence d'une corrélation entre libéralisation du commerce international et convergence des revenus.

Aux États-Unis il y a bien une tendance séculaire à la convergence. La figure 11 illustre le déclin des écarts de revenus entre régions de 1880 à 1985. Il y a eu une légère divergence entre les deux guerres, mais la convergence a recommencé après la guerre et la courbe tendancielle de l'avant-guerre a été rattrapée. Il n'y avait pas d'obstacles au commerce inter-États à supprimer et la courbe ne comporte pas d'inflexion abrupte susceptible d'être due à une réorientation majeure des politiques. Au contraire, il semblerait que le principal obstacle au commerce était le coût des transports et des communications et qu'à mesure que ce coût a diminué, les écarts de revenus entre les régions ont aussi diminué.

Quelle était l'évolution des écarts de revenus entre les pays de la CEE durant les décennies qui ont précédé sa création? En analysant les données de Maddison (1995), on peut déterminer si la réponse à l'une des deux questions ci-dessus est positive. La figure 12 illustre l'évolution des écarts de revenus entre les pays fondateurs de la CEE depuis 1870 (les données de Maddison ne portent pas sur le Luxembourg, si bien que nous n'avons pas tenu compte de ce pays dans les calculs).

L'analyse de ces données montre clairement que, durant les 30 années qui ont précédé la seconde guerre mondiale, aucune des deux hypothèses ci-dessus ne semble se vérifier. La dispersion des revenus réels par habitant a été assez stable entre les deux guerres. Ce n'est qu'avec la libéralisation de l'après-guerre que les écarts ont commencé à diminuer durablement pour tomber à un niveau sans précédent depuis 80 ans.⁶

Jusqu'ici, pour analyser le lien entre libéralisation et convergence des revenus, nous avons étudié les membres fondateurs de la CEE. On peut se demander si l'on obtiendrait des résultats similaires pour les trois pays qui y ont adhéré plus tard (Irlande, Danemark et Royaume-Uni). En outre, s'il y a eu une réduction des écarts de revenus entre ces pays après l'élimination des obstacles au commerce, cette réduction est-elle plus prononcée qu'avant la libéralisation?

La figure 13 donne les écarts de revenus entre les nouveaux membres. Ils ont en fait augmenté jusqu'au milieu des années 60, puis ils se sont stabilisés et ont commencé à diminuer après la mise en œuvre des Accords du Tokyo Round en 1968 et l'élargissement de la CEE en 1973, de même que les écarts de revenus entre ces trois pays et les six membres fondateurs de la Communauté (cette dernière convergence n'est pas illustrée par la figure 13).

Comme nous l'avons vu plus haut, la nette convergence des revenus observée entre les pays de la CEE ne se retrouve pas à l'échelle internationale. Il serait intéressant de comparer le cas de la CEE à celui d'un groupe témoin dans lequel l'évolution aurait été contraire pour déterminer comment la courbe de l'évolution des écarts de revenus au sein de la CEE s'est infléchie.

Comme nous l'avons indiqué plus haut, les États-Unis peuvent être considérés comme un modèle de ce qu'il serait possible d'obtenir dans une économie mondiale totalement intégrée, c'est-à-dire où régnerait la liberté totale du commerce et des mouvements de facteurs. L'économie mondiale telle qu'elle est illustrée le cas de figure opposé, c'est-à-dire une situation dans laquelle il y a des obstacles à la circulation des biens et des facteurs entre les pays. La CEE occupe une position intermédiaire, caractérisée par une très nette libéralisation du commerce mais une moins grande liberté des mouvements de facteurs qu'aux États-Unis.

La figure 14 illustre la divergence des revenus à l'échelle mondiale durant l'après-guerre. Toutefois, pour faire une comparaison avec la CEE il n'est pas très utile de se fonder sur un groupe aussi hétérogène qui comprend des pays extrêmement pauvres. Nous avons préféré constituer un sous-groupe composé des 25 pays les plus riches du monde et tracer la courbe qui illustre l'évolution des écarts de revenus entre ces pays. Sauf dans les dernières années, on constate qu'il n'y a ni convergence ni divergence, c'est-à-dire une situation assez similaire à celle observée entre les pays membres de la CEE durant la période de l'entre-deux guerres, qui est illustrée à la figure 12. La courbe des écarts de revenus intracommunautaires, plate avant la seconde guerre mondiale (à un niveau assez proche de celle des 25 pays de notre groupe témoin après la guerre), s'est infléchie par la suite pour prendre une pente et atteindre un niveau assez proche de ceux de la courbe des écarts de revenus entre les États des États-Unis.

Les estimations récapitulées au tableau 3 confirment l'impression donnée par la courbe. Les coefficients de convergence entre les économies membres de la CEE avant la guerre sont très proches de l'unité, de même que ceux des 25 pays les plus riches ou ceux des 14 pays dont le revenu au point de départ se situait à un niveau intermédiaire entre ceux des pays les plus riches et les plus pauvres de la CEE.

En revanche, après la guerre les coefficients de convergence des économies de la CEE sont nettement inférieurs à l'unité, et la convergence est particulièrement prononcée dans les dix années durant lesquelles les derniers obs-

⁶ Comme le soulignent Rodriguez et Rodrik (1999), entre 1879 et 1901 l'Allemagne, la France et l'Italie ont relevé leurs droits de douane. La figure 12 montre que les écarts de revenus se sont considérablement creusés pendant cette période, après quoi ils ont beaucoup diminué jusqu'à la première guerre mondiale. Sur le long terme, on peut dire que les écarts étaient relativement stables entre les deux guerres, mais il convient de noter que l'érection d'obstacles au commerce en Europe durant cette période s'est accompagnée d'une divergence modérée mais sensible. Quand l'Allemagne a commencé à se préparer à la guerre dans les années 30, son revenu (qui était un des plus bas de l'Europe à l'époque) s'est mis à augmenter, ce qui s'est traduit par une légère réduction des écarts durant les années 30, laquelle ne s'explique pas par l'évolution du commerce international et a été interrompue par la seconde guerre mondiale.

Figure 12: Dispersion des revenus entre cinq futurs membres fondateurs de la CEE

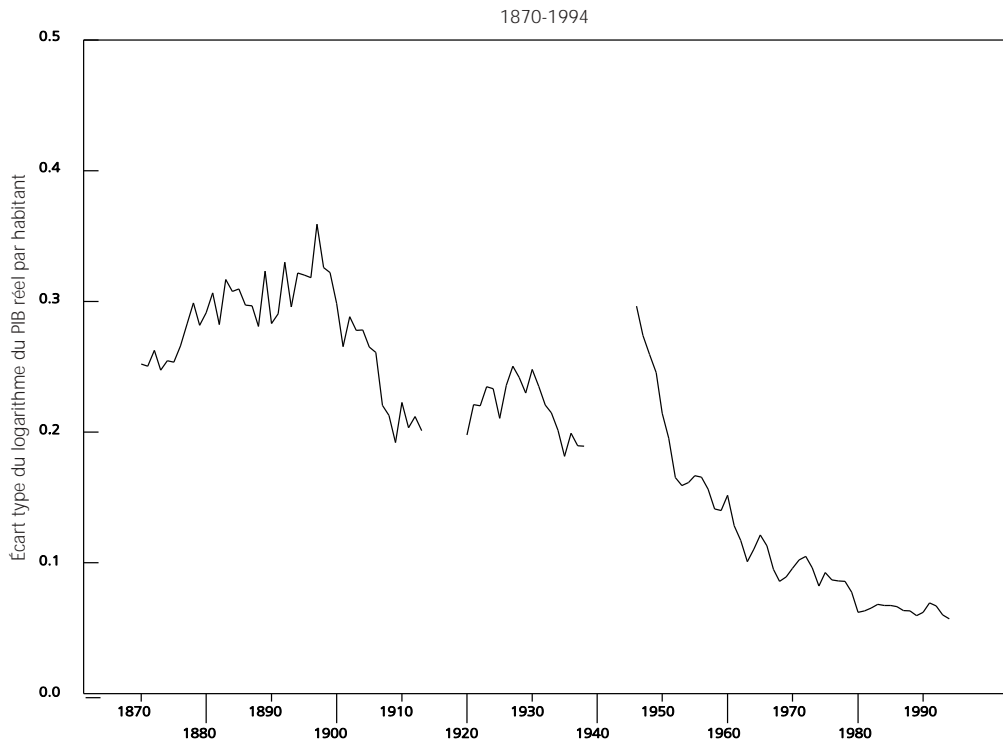
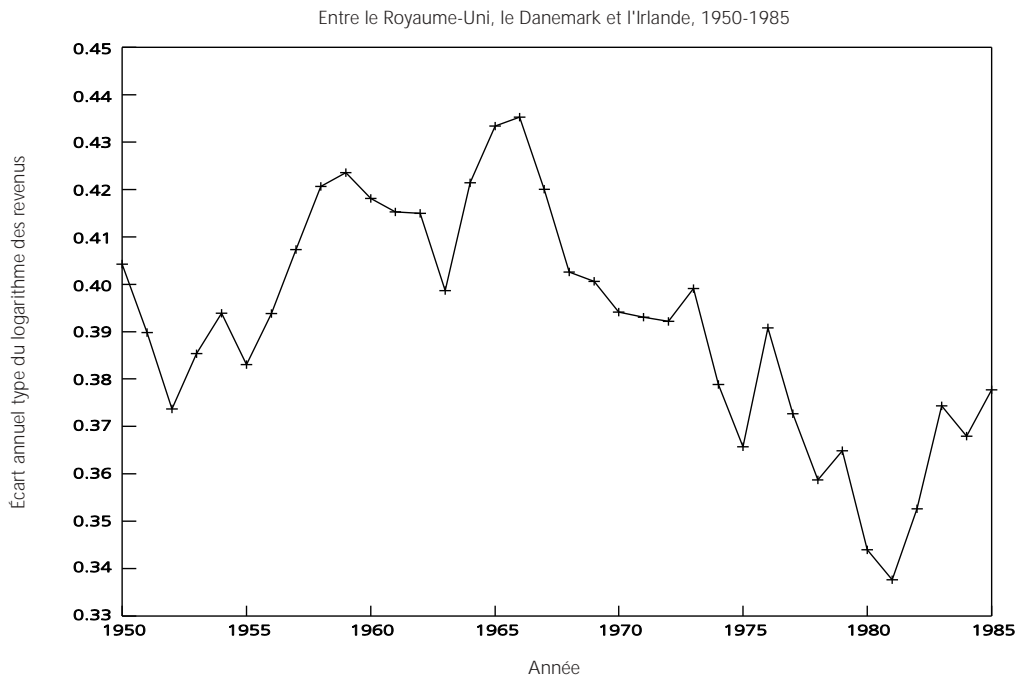
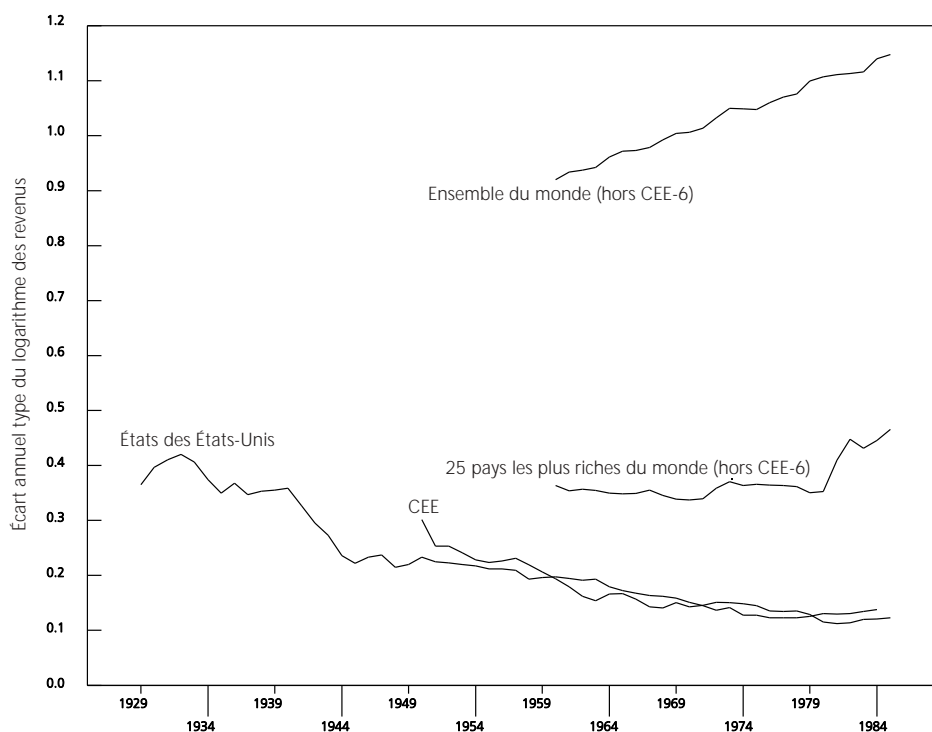


Figure 13: Dispersion des revenus par habitant



Source: Ben-David, Dan (1993), «Equalizing Exchange: Trade Liberalization and Income Convergence», *Quarterly Journal of Economics*, 108, 653-79.

Figure 14: Comparaison de la dispersion des revenus, 1929-1985



Source: Ben-David, Dan (1993), «Equalizing Exchange: Trade Liberalization and Income Convergence», *Quarterly Journal of Economics*, 108, 653-79.

tacles au commerce intracommunautaire ont été éliminés. Il est intéressant de constater que la demi-vie de la convergence pendant cette période de transition était très proche de celle observée des États-Unis au cours des 55 dernières années.

Jusqu'à présent, nous avons concentré notre analyse sur la libéralisation des échanges et la convergence des revenus entre les pays membres de la CEE, mais celle-ci n'est pas le seul cas de réforme en profondeur du régime de commerce extérieur associée à une réduction des disparités de revenus. On peut analyser un autre cas, celui des États-Unis et du Canada dans le cadre de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Ces deux pays ont engagé un processus devant conduire au libre-échange 20 ans avant d'adopter l'ALENA, en commençant par la signature du Pacte de l'automobile en 1965, puis en appliquant les Accords du Kennedy Round conclus sous les auspices du GATT. En vertu de cet accord, ils ont réduit d'environ 40 pour cent les droits de douane sur leurs échanges bilatéraux entre 1968 et 1973. Comme le montre la deuxième courbe de la figure 15, le ratio commerce bilatéral/production, initialement assez stable, a commencé à augmenter avec la mise en œuvre de ces réformes. À la fin de la période de réforme, c'est-à-dire au début des années 70, il s'est de nouveau stabilisé, mais à un niveau plus de deux fois plus élevé qu'avant la réforme.

La première courbe de la figure 15 illustre l'évolution des écarts de revenus entre ces deux pays depuis la seconde guerre mondiale. De 1950 à 1967 (de même que pendant de nombreuses décennies avant la seconde guerre mondiale), la différence des logarithmes a fluctué

entre 0,15 et 0,20; elle a commencé à diminuer en 1968 et s'est stabilisée en 1973 à un niveau compris entre 0 et 0,4; ces deux dates correspondent au début et à la fin des réformes du Kennedy Round.

L'Association européenne de libre-échange (AELE) offre un troisième exemple de parallélisme entre la libéralisation du commerce extérieur et la convergence des revenus. L'AELE a commencé à supprimer les droits de douane sur les produits manufacturés en 1961 et le processus s'est achevé en 1967. Ses pays membres étaient l'Autriche, le Danemark, la Finlande, la Norvège, le Portugal, le Royaume-Uni, la Suède et la Suisse. Comme le Portugal était dispensé d'appliquer une grande partie des réformes, nous n'en avons pas tenu compte dans notre analyse. Nous n'avons pas non plus tenu compte de l'Autriche car ce pays, qui était un des plus avancés d'Europe au début du siècle, a été dévasté par les deux guerres mondiales. La reconstruction de l'après-guerre s'est traduite par un rapide rattrapage des autres pays de l'AELE, qui étaient au départ nettement plus riches. Comme nous cherchons ici à mettre en évidence les effets du commerce extérieur sur la convergence, nous avons éliminé l'Autriche en raison de sa situation atypique qui risquerait d'exagérer la convergence due au commerce.

Contrairement à ce qui s'est passé dans les autres arrangements régionaux examinés plus haut, dans le cas de l'AELE, les écarts de revenus n'ont pas commencé à diminuer dès que les pays membres ont éliminé les obstacles au commerce (première courbe de la figure 16), mais seulement un peu plus tard, entre la fin des années 60 et le

Tableau 3: Coefficients de convergence, par groupe^a

	ϕ	N	R^2	Score normalisé $H_0: \phi=1$	Demi- vie	Double vie
CEE						
Avant-guerre ^b , 1900-1933	0.9909 (0.0094)	135	0.988	-0.98	75.5	
Après-guerre, 1951-1985	0.9709 (0.0066)	204	0.991	-4.39**	23.5	
Période de transition 1959-1968	0.9494 (0.0103)	60	0.993	-4.90**	13.3	
ÉTATS-UNIS, 1931-1984	0.9558 (0.0038)	2554	0.961	-11.64**	15.3	
MONDE (sauf CEE-6), 1960-1985						
Ensemble des 107 pays	1.0074 (0.0012)	2675	0.996	6.42**		93.9
25 premiers pays	1.0027 (0.0056)	625	0.981	0.47		260.9
14 pays ^c (sans le Venezuela)	1.0132 (0.0093)	325	0.973	-1.42		52.7

^a Les écarts types sont indiqués entre parenthèses.

^b Non compris le Luxembourg en raison de l'absence de données, ni la période de la première guerre mondiale (1914-1919).

^c Quatorze pays dont le revenu par habitant était du même ordre que celui de la CEE des 6 en 1960.

** Significatif au niveau de 1 pour cent.

Source: Ben-David, Dan (1993), «Equalizing Exchange: Trade Liberalization and Income Convergence», *Quarterly Journal of Economics*, 108, 653-79.

milieu des années 70. Ce décalage semble contredire nos conclusions antérieures.

Toutefois, il se trouve que les échanges entre les membres de l'AELE étaient beaucoup moins importants que les échanges entre les membres des autres arrangements régionaux étudiés ci-dessus. Leurs principaux partenaires commerciaux étaient des membres de la CEE et, en conséquence, c'est plutôt l'application des résultats du Kennedy Round entre la CEE et l'AELE, de 1968 à 1973, qui a déclenché la convergence des revenus entre ces deux groupes de pays (qui n'est pas illustrée ici), ainsi que la convergence entre les pays membres de l'AELE, qui apparaît très nettement sur la première courbe de la figure 16. La courbe du bas illustre l'évolution du ratio des importations de l'AELE en provenance de la CEE rapportées à la production de l'AELE. Cette évolution paraît coïncider avec la mise en œuvre des résultats du Kennedy Round.

Le tableau 4 récapitule les coefficients de convergence dans ces différents groupements régionaux et pour différentes périodes. Il y a eu une nette convergence des revenus dans les années 50 entre les pays de l'AELE et ceux de la CEE, lorsqu'ils ont commencé à démanteler les obstacles quantitatifs qui entravaient leur commerce réciproque. Entre 1959 et 1967, c'est-à-dire la période de formation de la CEE, ce n'est que dans ce dernier groupe de pays qu'on observe une convergence notable. Les dix années suivantes ont été marquées par la mise en œuvre des résultats du Kennedy Round qui semble avoir entraîné une convergence des revenus à l'intérieur de chacun des grou-

pes. Enfin, durant la dernière période (1978 à 1985), il n'y a eu de grandes réformes commerciales dans aucun des groupes et on n'observe pas non plus de convergence significative.

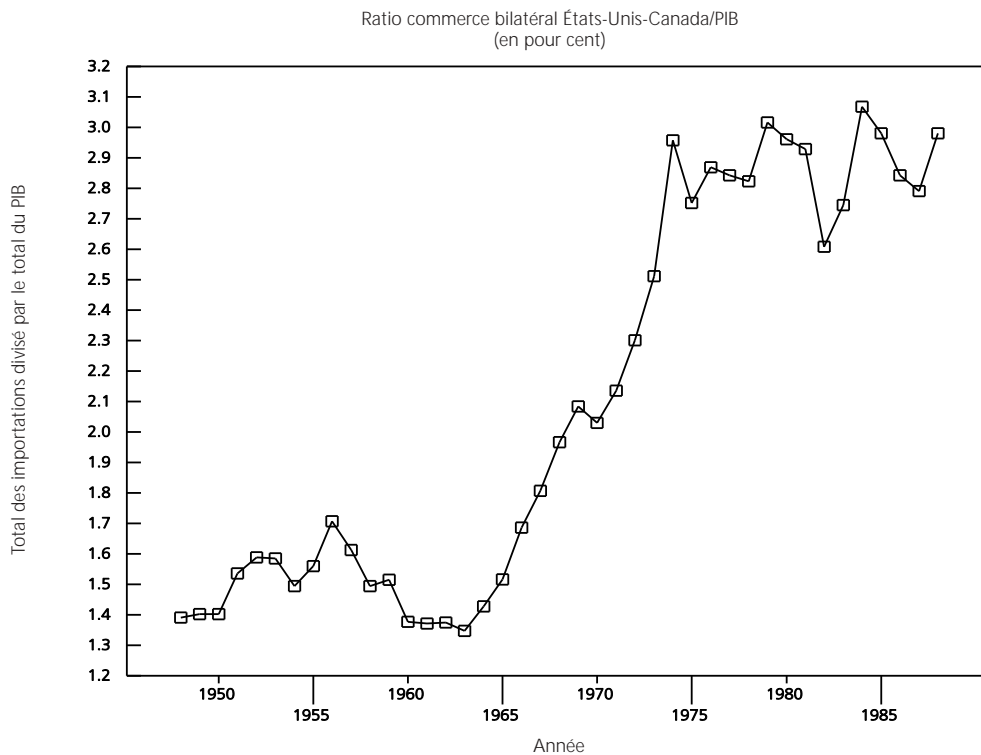
Avant de conclure cette section, il nous reste à examiner une dernière question. Nous avons mis en évidence une convergence entre les pays européens dans le cadre de la CEE comme dans le cadre de l'AELE. Ces phénomènes de convergence se sont produits à des périodes différentes et, apparemment, ont été associés à des accords de libre-échange, mais on peut toujours se demander si cette convergence n'était pas en fait un phénomène universel en Europe, concernant aussi les pays qui n'ont pas libéralisé leur commerce extérieur sur le plan régional.

La figure 17 indique l'évolution des écarts de revenus entre les autres pays de l'échantillon de Summers et Heston qui n'ont adhéré ni à la CEE ni à l'AELE. Contrairement à ce qui s'est passé dans les deux groupements régionaux, on constate qu'il n'y a ni convergence ni divergence dans ce cas.

E. Commerce en général et convergence des revenus

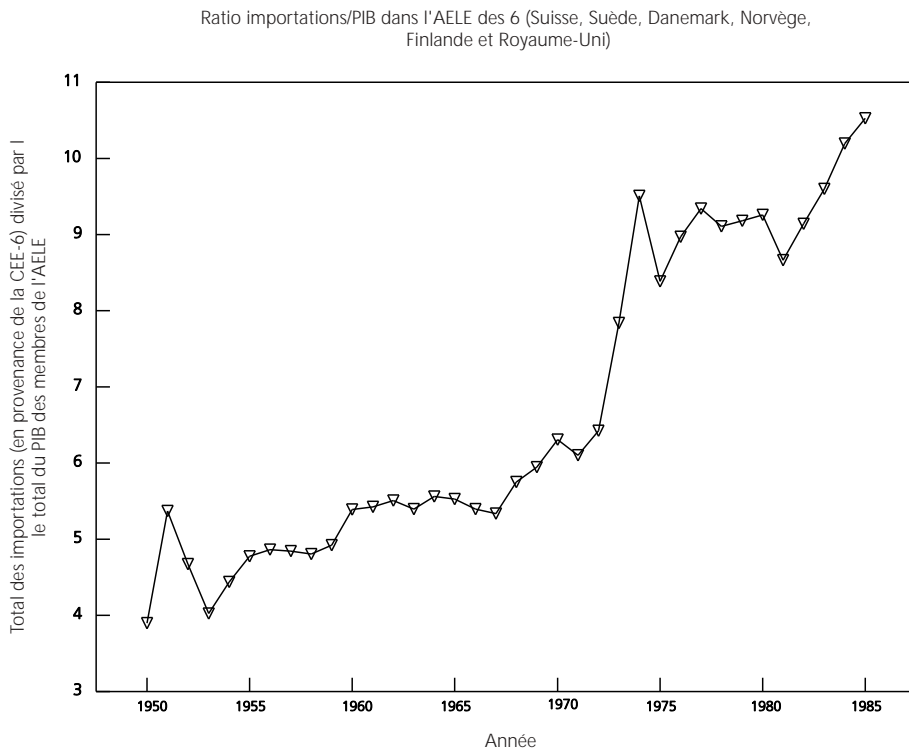
Dans les sections précédentes, nous avons examiné des cas particuliers de libéralisation des échanges et analysé les effets de cette libéralisation sur le volume du commerce et les écarts de revenus. Dans la présente section nous chercherons à généraliser en examinant les relations entre le

Figure 15: Écart de revenus par habitant et ratio commerce bilatéral/PIB, États-Unis et Canada, 1950-1985



Source: Ben-David, Dan (1993), «Equalizing Exchange: Trade Liberalization and Income Convergence», *Quarterly Journal of Economics*, 108, 653-79.

Figure 16: Dispersion des revenus par habitant entre les six membres de l'AELE, ratio importations/PIB de l'AELE



Source: Ben-David, Dan (1993), «Equalizing Exchange: Trade Liberalization and Income Convergence», *Quarterly Journal of Economics*, 108, 653-79.

Tableau 4: Coefficients de convergence dans l'après-guerre, par groupe^a

Période	Groupe	ϕ	Écart type	N	R^2	Score normalisé $H_0: \phi=1$	Demi- vie	Double vie
1951-1985	CEE-6	0.9709	0.0066	204	0.991	-4.39**	23.5	
	AELE-6	0.9809	0.0097	204	0.981	-1.98	35.9	
	États-Unis-Can ^a	0.9534	0.0240	34	0.980	-1.95	14.5	
	AELE6-CE ^b	0.9676	0.0091	204	0.976	-3.58**	21.0	
1951-1958	CEE-6	0.9752	0.0144	42	0.991	-1.73	27.6	
	AELE-6	0.9858	0.0180	42	0.987	-0.79	48.5	
	États-Unis-Can ^a	0.9435	0.0559	7	0.979	-1.01	11.9	
	AELE6-CE ^b	0.9544	0.0151	42	0.980	-3.02*	14.8	
1959-1967	CEE-6	0.9496	0.0118	48	0.993	-4.28**	13.4	
	AELE-6	0.9903	0.0144	48	0.990	-0.68	71.0	
	US-Can ^a	0.9845	0.0154	8	0.998	-1.01	44.3	
	AELE6-CE ^b	0.9834	0.0125	48	0.988	-1.33	41.3	
1968-1977	CEE-6	0.9893	0.0154	54	0.987	-0.70	64.1	
	AELE-6	0.9460	0.0230	54	0.970	-2.35*	12.5	
	États-Unis-Can ^a	0.8145	0.0416	5	0.990	-4.46**	3.4	
	AELE6-CE ^b	0.9254	0.0247	54	0.958	-3.02*	8.9	
1978-1985	CEE-6	0.9784	0.0159	42	0.989	-1.35	31.8	
	AELE-6	0.9972	0.0293	42	0.966	-0.10	242.9	
	États-Unis-Can ^a	0.7657	0.2298	11	0.526	-1.02	2.6	
	AELE6-CE ^b	1.0242	0.0313	42	0.959	0.77		29.0

CEE-6: inclut l'Allemagne, la Belgique, la France, l'Italie, le Luxembourg et les Pays-Bas.

AELE-6: inclut le Danemark, la Finlande, la Norvège, le Royaume-Uni, la Suède et la Suisse.

^a Dans le cas des États-Unis et du Canada, les données annuelles correspondent à la différence de revenus alors que dans le cas des autres groupes elles correspondent à la différence par rapport à la moyenne du groupe.

^b Différences entre le revenu de chacun des six pays de l'AELE et le revenu moyen des six pays de la CEE, alors que dans la ligne AELE-6, les données correspondent à la différence par rapport à la moyenne des revenus de l'AELE.

^c Période: 1968-1973.

^d Période: 1974-1985.

** Significatif au niveau de 1 pour cent.

* Significatif au niveau de 5 pour cent.

Source: Ben-David, Dan (1993), «Equalizing Exchange: Trade Liberalization and Income Convergence», *Quarterly Journal of Economics*, 108, 653-79.

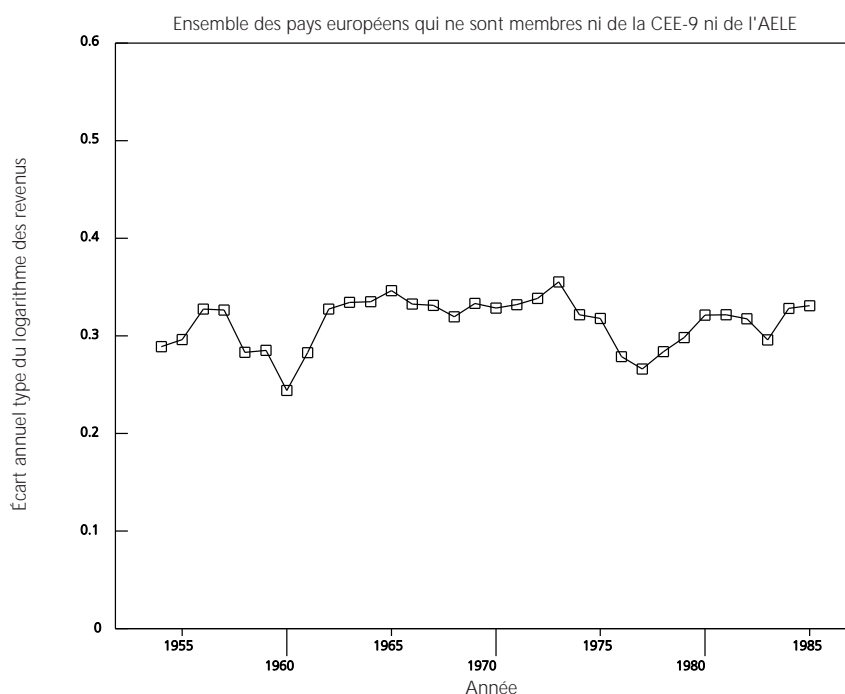
commerce international et les écarts de revenus entre pays.

Nous avons procédé de la façon suivante. La période retenue va de 1960 à 1985. Nous avons classé tous les pays en développement non communistes et non producteurs de pétrole de l'échantillon de Summers et Heston en fonction de leur revenu par habitant en 1960. Comme les statistiques du FMI sur la structure géographique des échanges sont d'autant moins précises que les pays sont moins développés, nous avons éliminé tous les pays dont le revenu par habitant était inférieur à 25 pour cent de celui du plus riche, c'est-à-dire les États-Unis. Les 25 pays à revenus moyens et élevés qui restent (pays dont le revenu

par habitant est supérieur à 25 pour cent de celui des États-Unis) seront désormais appelés pays sources (ces pays ne comprennent pas ceux qui sont essentiellement des producteurs de pétrole ni les pays communistes).

Comme nos analyses précédentes ont montré qu'il y a un lien entre la libéralisation des échanges entre les pays qui ont un important commerce bilatéral et la convergence de leurs revenus, nous avons établi la liste des principaux partenaires commerciaux de chaque pays source, en nous fondant une fois sur les exportations une fois sur les importations. Le critère qui sert à déterminer si le pays j est un important partenaire commercial du pays source i est que les exportations de i vers j doivent représenter au

Figure 17: Dispersion des revenus par habitant: 1950-1985



Source: Ben-David, Dan, *Free Trade and Economic Growth*, MIT Press, à paraître.

moins 4 pour cent du total des exportations de i .⁷ Si l'on se fonde sur les importations, le critère est que les importations de i en provenance de j doivent représenter au moins 4 pour cent du total des importations de i .⁸ L'application de ces critères donne des groupes de trois à neuf pays chacun.

Nous disposons donc de deux groupes de partenaires commerciaux associés à chaque pays source, l'un établi sur la base de ses exportations et l'autre sur la base de ses importations. La question à laquelle cette analyse vise à répondre est celle de savoir s'il y a une convergence des revenus à l'intérieur de ces groupes. Nous avons fait une distinction entre les groupes établis sur la base des exportations et ceux établis sur la base des importations pour voir si les résultats sont différents dans les deux cas.

Nous avons estimé l'équation de convergence (équation 2.2, encadré 1) pour chacun des groupes et les résultats sont récapitulés au tableau 5, la partie de gauche du tableau donnant les résultats pour les groupes constitués sur la base des exportations et la partie de droite les résultats pour les groupes constitués sur la base des importations. Dans les deux cas, le nom du pays source est indiqué dans la colonne de gauche. La deuxième colonne donne le nombre de pays qui constituent chacun des groupes. Les groupes sont classés en fonction de la valeur du score normalisé. Sur les 25 groupes constitués sur la base des exportations (un par pays source), la valeur estimative de ϕ est inférieure à l'unité pour 24 groupes et, pour 16 de ces

groupes, elle l'est de façon significative. Dans le cas des groupes fondés sur les importations, la valeur de ϕ est inférieure à l'unité pour 22 groupes, l'écart étant significatif dans le cas de 17 de ces derniers.

En d'autres termes, alors que les revenus de la plupart des pays du monde tendent à diverger, cette analyse montre que les revenus des pays qui ont d'importants biens commerciaux ont plutôt tendance à converger. Toutefois, il faut se demander si ces résultats sont significatifs.

Le groupe réunissant l'ensemble des principaux partenaires commerciaux et l'ensemble des pays sources compte 32 pays, c'est-à-dire seulement sept de plus que le nombre total de pays sources. En d'autres termes, la plupart des pays sources sont également les principaux partenaires commerciaux des autres pays sources. Il se peut donc que n'importe quel groupe constitué de façon aléatoire à partir de l'ensemble des 32 pays fasse apparaître le même degré de convergence que les groupes que nous avons constitués sur la base des importations ou des exportations.

Comme ces groupes comptent entre trois et neuf pays, nous avons constitué 5 000 groupes aléatoires de trois à neuf pays à partir de l'ensemble des 32 pays et estimé l'équation 2.2 pour chacun. Le tableau 5 indique le degré de probabilité de trouver un résultat similaire pour chacun des groupes constitués sur la base des exportations ou des importations.

⁷ Source des données: Fonds monétaire international, *Direction of Trade Statistics Yearbook*, diverses parutions.

⁸ Cette analyse est décrite plus en détail dans Ben-David (1996).

Tableau 5: Coefficients de convergence dans les différents groupes commerciaux
(Classés en fonction du score normalisé)

Groupes établis sur la base des exportations ^a					Groupes établis sur la base des importations ^b				
Pays source	#	ϕ	Score normalisé	Probabilité de trouver un résultat identique parmi l'ensemble des 32 pays étudiés	Pays source	#	ϕ	Score normalisé	Probabilité de trouver un résultat identique parmi l'ensemble des 32 pays étudiés
1 CAN	3	0.935	-4.571***	1%	CAN	3	0.935	-4.571***	1%
2 AUSTR	6	0.974	-3.760***	1%	NOR	9	0.959	-4.452***	1%
1 CAN	3	0.935	-4.571***	1%	CAN	3	0.935	-4.571***	1%
2 AUSTR	3	0.974	-3.760***	1%	NOR	9	0.959	-4.452***	1%
3 GER	9	0.976	-3.713***	1%	SWED	9	0.959	-4.452***	1%
4 ICE	5	0.957	-3.565***	5%	FIN	6	0.955	-4.380***	1%
5 JAPAN	3	0.984	-3.470***	5%	ICE	9	0.958	-4.024***	1%
6 FRA	8	0.978	-3.236***	5%	GER	8	0.973	-3.526***	1%
7 NZ	5	0.966	-3.057***	5%	JAPAN	3	0.959	-3.496***	1%
8 ITAL	6	0.979	-2.883***	5%	DEN	9	0.969	-3.249***	1%
9 SWIS	6	0.979	-2.883***	5%	SWIS	8	0.978	-3.236***	1%
10 BELLU	7	0.981	-2.643***	5%	AUSTR	4	0.975	-3.233***	5%
11 NETH	7	0.981	-2.643***	5%	AUSTL	6	0.966	-3.209***	5%
12 SPA	7	0.983	-2.413**	5%	NZ	6	0.966	-3.209***	5%
13 AUSTL	4	0.973	-2.309**	5%	FRA	7	0.981	-2.643***	5%
14 SWED	9	0.979	-1.990**	5%	UK	9	0.979	-2.613***	5%
15 UK	8	0.992	-1.796*	10%	ITAL	6	0.983	-2.300**	10%
16 FIN	7	0.980	-1.745*	10%	BELLU	6	0.979	-2.078**	10%
17 IRE	7	0.994	-1.359	10%	NETH	6	0.979	-2.078**	20%
18 DEN	7	0.985	-1.237	10%	SPA	7	0.993	-1.339	20%
19 CHIL	8	0.993	-1.117	20%	IRE	5	0.994	-1.295	30%
20 NOR	7	0.988	-1.037	20%	US	6	0.996	-0.731	40%
21 ARGN	5	0.996	-0.909	30%	URUG	5	0.998	-0.445	40%
22 US	6	0.996	-0.731	30%	MEX	3	0.999	-0.208	30%
23 URUG	6	0.998	-0.404	30%	SAFR	6	1.003	0.553	50%
24 MEX	4	0.998	-0.327	30%	ARG	8	1.003	0.883	40%
25 SAFR	7	1.005	1.782*		CHIL	6	1.006	0.903	

***Écart par rapport à l'unité significatif au niveau de 1 pour cent.

** Écart par rapport à l'unité significatif au niveau de 5 pour cent.

* Écart par rapport à l'unité significatif au niveau de 10 pour cent.

^a Ensemble des pays qui absorbent plus de 4 pour cent du total des exportations du pays source.

^b Ensemble des pays d'où proviennent au moins 4 pour cent du total des importations du pays source.

Les chiffres indiqués dans la colonne # représentent le nombre de pays qui composent chaque groupe.

Source: Ben-David, Dan (1996), «Trade and Convergence Among Countries», *Journal of International Economics*, 40, 279-298.

Par exemple, prenons la Nouvelle-Zélande, septième pays source sur la liste des groupes constitués sur la base des exportations. Le groupe correspondant compte cinq pays et le coefficient de convergence est de 0,966, c'est-

à-dire que l'écart par rapport à l'unité est significatif au niveau de 1 pour cent. Quelle est la probabilité de retrouver un résultat identique (0,966) dans un groupe de cinq pays constitué aléatoirement à partir de l'ensemble des

Tableau 6: Convergence de la production par travailleur
(Groupes commerciaux classés en fonction du score normalisé)

Groupes établis sur la base des exportations				Groupes établis sur la base des importations					
Pays source	Nombre	ϕ	Score normalisé	Pays source	Nombre	ϕ	Score normalisé		
1	NZ	5	0.956	-7.05 ***	1	GERM	8	0.966	-5.94 ***
2	CAN	3	0.945	-5.19 ***	2	UK	9	0.967	-5.74 ***
3	AUSTL	4	0.945	-5.01 ***	3	ICE	9	0.963	-5.41 ***
4	GERM	9	0.963	-4.64 ***	4	FIN	6	0.962	-5.35 ***
5	US	6	0.966	-4.14 ***	5	SWED	9	0.968	-5.22 ***
6	IRE	7	0.975	-4.06 ***	6	NOR	9	0.968	-5.22 ***
7	JAP	3	0.977	-4.01 ***	7	CAN	3	0.945	-5.19 ***
8	FRA	8	0.964	-3.99 ***	8	JAP	3	0.936	-5.15 ***
9	AUSTR	6	0.965	-3.86 ***	9	AUSTL	6	0.964	-5.10 ***
10	UK	8	0.975	-3.85 ***	10	NZ	6	0.964	-5.10 ***
11	ICE	5	0.967	-3.72 ***	11	AUSTRV	4	0.938	-4.77 **
12	ITAL	6	0.966	-3.53 ***	12	DEN	9	0.972	-4.48 ***
13	SWIS	6	0.966	-3.53 ***	13	US	6	0.966	-4.14 ***
14	BELLU	7	0.968	-3.48 ***	14	SWIS	8	0.964	-3.99 ***
15	NETH	7	0.968	-3.48 ***	15	MEX	3	0.959	-3.58 ***
16	MEX	4	0.966	-3.29 ***	16	FRA	7	0.968	-3.48 ***
17	SPA	7	0.973	-3.19 ***	17	ITAL	6	0.970	-3.25 ***
18	SWED	9	0.975	-3.07 ***	18	IRE	5	0.980	-2.70 ***
19	FIN	7	0.973	-2.90 ***	19	BELLU	6	0.976	-2.57 ***
20	NOR	7	0.976	-2.56 ***	20	NETH	6	0.976	-2.57 ***
21	DEN	7	0.978	-2.29 **	21	SPA	7	0.978	-2.54 ***
22	ARGN	5	0.986	-2.25 **	22	SAFR	6	0.992	-1.63
23	CHIL	8	0.991	-1.53	23	ARGN	8	0.997	-0.90
24	URUG	6	0.994	-0.91	24	URUG	5	0.994	-0.85
25	SAFR	6	1.002	-0.91	25	CHIL	6	1.006	0.67

L'écart par rapport à l'unité est significatif aux niveaux de 1 pour cent (***) ou de 5 pour cent (**).

Source du tableau: Ben-David, Dan, *Free Trade and Economic Growth*, MIT Press, à paraître.

32 pays? La colonne de droite indique que cette probabilité est de 5 pour cent.

La colonne de droite des deux parties du tableau donne la probabilité d'obtenir un résultat identique à celui de chaque groupe dans des groupes aléatoires pour tous les groupes pour lesquels cette probabilité est inférieure à 50 pour cent. Globalement, la probabilité est inférieure à 10 pour cent dans 35 des 50 groupes, c'est-à-dire dans 70 pour cent de ces groupes. Nous avons fait d'autres tests (décrits dans Ben-David, 1996) pour déterminer dans quelle mesure ces résultats sont influencés par d'autres facteurs susceptibles de les expliquer, mais la conclusion reste la même: les pays regroupés sur la base de l'importance de leurs échanges bilatéraux présentent une convergence des revenus dans de nombreux cas dans lesquels on ne trouve pas de telle convergence si les mêmes pays sont regroupés sur la base de critères différents.

Si l'on emploie des données plus récentes de Summers et Heston (1995), qui indiquent la production par travailleur plutôt que la production par personne, la conver-

gence est encore plus fréquente (tableau 6). Dans ce cas, on obtient un degré de convergence significatif au niveau de 5 pour cent pour 22 des 25 groupes constitués sur la base des exportations et 21 des 25 groupes constitués sur la base des importations, soit 86 pour cent de l'ensemble.

Ces tableaux montrent que dans des groupes de pays constitués sur la base de l'importance de leurs relations commerciales il y a beaucoup plus souvent convergence que dans des groupes aléatoires.

En outre, comme nous l'expliquons dans l'encadré 2, l'expansion des échanges, que ce soit à l'exportation ou à l'importation, contribue à accélérer encore le rythme de convergence des revenus des principaux partenaires commerciaux.

F. Commerce et croissance

Il est intéressant de constater que, si la période de l'après-guerre a été caractérisée par une libéralisation croissante du commerce international, dans la plupart des

Encadré 2: L'ouverture au commerce extérieur accélère la convergence des revenus des partenaires commerciaux

Si $R_{i,t}$ est le ratio du commerce total intragroupe rapporté à la production totale du groupe i à la période t , et $\sigma_{i,t}$ est l'écart type du logarithme de la production par travailleur des membres du groupe, une équation de la forme

$$\sigma_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 T_t + \beta_2 R_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (5.1)$$

indique l'incidence d'une variation du ratio commerce/production sur les écarts de revenus. Pour éliminer les effets fixes et mettre en évidence les effets des *variations* du commerce sur les *variations* du rythme de convergence des revenus, on peut différencier l'équation 5.1

$$D\sigma_{i,t} = \beta_1 + \beta_2 DR_{i,t-2} + \varepsilon_{i,t} \quad (5.2)$$

et ensuite l'estimer à deux reprises, une fois pour les 25 groupes de pays établis sur la base des exportations (tous regroupés) et une fois pour les 25 groupes de pays établis sur la base des importations. La convergence simple résultant du fait que les pays sont regroupés en fonction de l'intensité de leur commerce se traduit par un coefficient de tendance négatif, β_1 . Comme le montre le tableau 7, ce coefficient est effectivement négatif tant pour les exportations que pour les importations, ce qui montre qu'il y a bien convergence dans les deux cas, ce qui n'est pas surprenant puisque nous avons déjà constaté une convergence des revenus à l'intérieur de chacun de ces groupes (tableaux 5 et 6).

La nouveauté introduite par la présente équation est qu'elle tient compte du ratio commerce/PIB. Le fait que les coefficients appliqués au ratio commerce/PIB (β_2) sont négatifs dans des proportions significatives montre que l'*augmentation* du commerce contribue à *accélérer* encore la convergence.

Tableau 7: Relations entre les variations du commerce et les variations de l'écart de revenus

	β_1	β_2	N	R^2
Exportations	-0.022 (-11.39)	-0.058 (-2.23)	575	0.009
Importations	-0.024 (-12.41)	-0.079 (-2.86)	575	0.014

Le score normalisé est indiqué entre parenthèses. N est le nombre d'observations.

Source: Ben-David, Dan et Ayal Kimhi (2000), «Trade and the Rate of Income Convergence», CEPR Discussion Paper 2390.

pays le rythme de croissance a diminué ou n'a pas augmenté sensiblement.⁹ Au moyen de tests permettant de déterminer de façon endogène l'existence d'une rupture de tendance et de déterminer son degré de confiance, Ben-David et Papell (1998) ont analysé la croissance tendancielle de 74 pays entre 1950 et 1990. Ils ont constaté que dans 54 de ces pays il y a une rupture de tendance significative durant cette période (ralentissement de la croissance dans 46 cas et accélération dans huit cas).

Les trois courbes de la figure 18 illustrent la croissance des trois plus grands pays fondateurs de la CEE (France, Allemagne et Italie). La courbe retraçant la croissance effective est complétée par une extrapolation de la tendance observée avant la rupture (fondée sur les coefficients obtenus dans les tests de rupture de tendance). On voit très clairement qu'il y a eu un ralentissement sensible de la croissance dans ces trois pays.

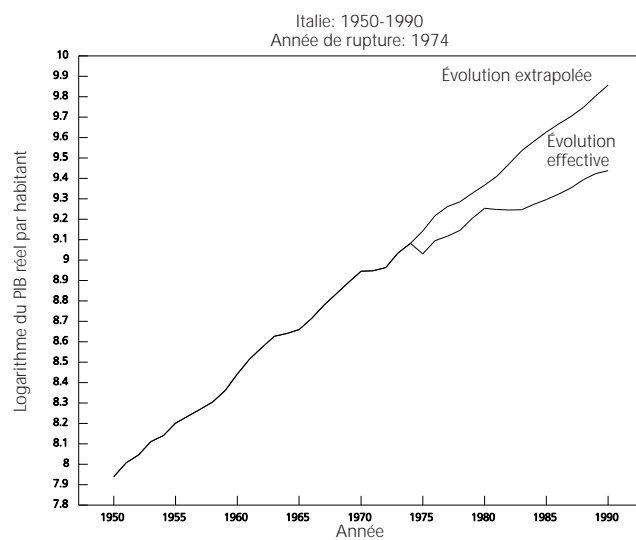
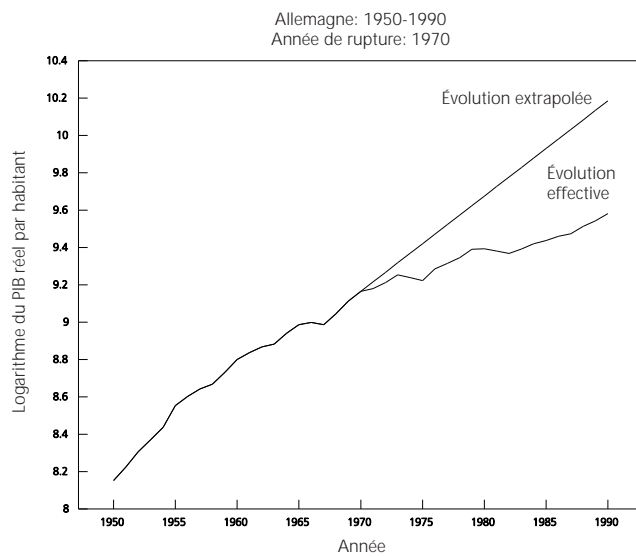
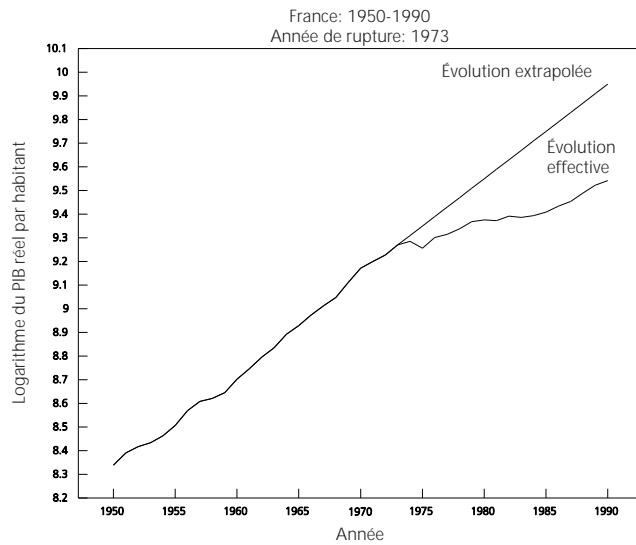
Si dans la plupart des pays le taux de croissance a diminué à partir d'un certain nombre d'années après la fin

de la guerre, dans la majorité d'entre eux le volume des échanges internationaux a en revanche augmenté (Ben-David et Papell, 1997). On pourrait donc en conclure que la corrélation entre commerce et croissance, s'il en existe une, est négative.

Toutefois, cela n'est pas la seule façon d'interpréter les données empiriques. Les périodes d'après-guerre sont par définition des périodes qui font suite à des perturbations majeures. Selon la théorie classique de la croissance, après un choc tel que la seconde guerre mondiale, on peut s'attendre à ce que les pays touchés aient pendant quelques années un taux de croissance supérieur à la tendance à long terme (première courbe de la figure 19). Au bout d'un certain temps, lorsque les pays ont retrouvé le sentier de croissance initial, leur taux de croissance devrait retomber au niveau séculaire (Ben-David et Papell, 1995, ont calculé et comparé les taux de croissance tendanciels avant et après la guerre). Ce ralentissement pourrait s'expliquer par le modèle de la croissance de Solow.

⁹ Parmi les études portant sur ce phénomène, on peut mentionner celles de Griliches (1980), Bruno (1984), Romer (1987), Baumol, Blackman et Wolff (1989) et De Long et Summers (1992).

Figure 18: Évolution du PIB dans les trois grands pays



Source: Ben-David, Dan et David H. Papell (1998), «Slowdowns and Meltdowns: Postwar Growth Evidence from 74 Countries», *Review of Economics and Statistics*, 80, 561-571.

Par conséquent, au lieu de n'analyser que la période de l'après-guerre, nous devrions peut-être prendre du recul et examiner une période plus longue. Le fait que les taux de croissance aient diminué ces dernières décennies pourrait fort bien s'expliquer par un retour à un sentier de croissance séculaire.

Toutefois, compte tenu de la libéralisation considérable du commerce international intervenue depuis la guerre, on peut se demander si la croissance tendancielle de l'après-guerre ne serait pas plus forte que celle de l'avant-guerre. En d'autres termes, la deuxième courbe de la figure 19 ne serait-elle pas plus pertinente que la première?

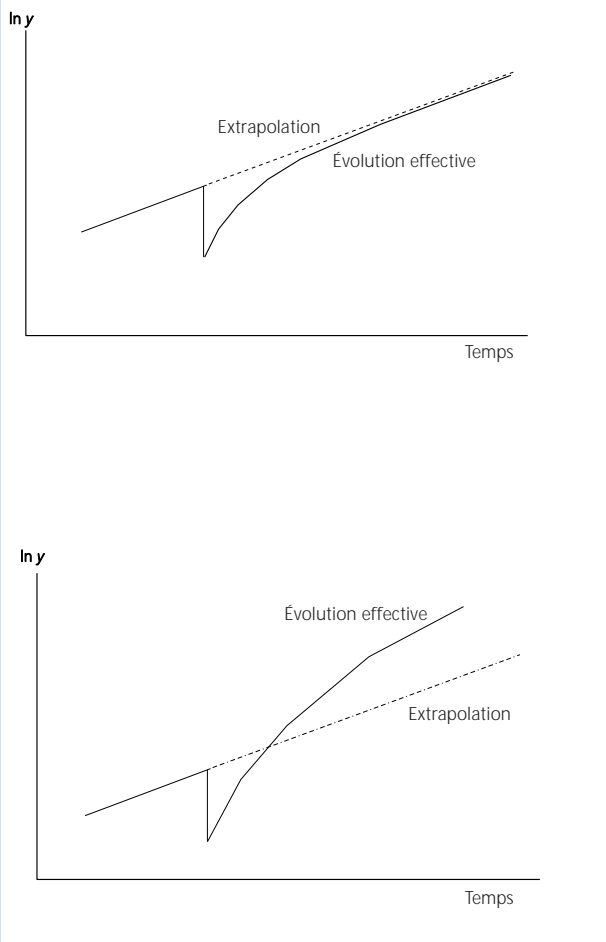
Le cas du Japon illustre bien le phénomène du ralentissement de la croissance après une guerre dans le contexte d'une évolution séculaire (figure 20). Au Japon, on peut observer deux ruptures de tendance très nettes au XX^e siècle, l'une en 1944 et l'autre en 1973. La première a été caractérisée par une brutale chute du niveau de revenus suivie d'une période de très forte croissance, qui a pris fin en 1973, après quoi le taux de croissance est retombé. Toutefois, le niveau auquel s'établit la courbe de croissance plus lente après 1973 est manifestement plus élevé que celui de l'extrapolation de la tendance de l'avant-guerre.

De plus, la pente de la courbe après 1973 reste plus forte que celle d'avant la seconde guerre, malgré le net ralentissement de l'expansion qui a suivi la période de rattrapage de l'immédiate après-guerre. Entre 1885 et 1944, l'économie japonaise a crû de 1,7 pour cent par an en moyenne. Entre 1944 et 1973, le taux de croissance est monté à 7,7 pour cent, puis il est retombé à 3,3 pour cent jusqu'en 1989, ce qui représente près de deux fois le taux de croissance de l'avant-guerre.

Qu'en est-il des pays de la CEE? Dans les sections précédentes, nous avons vu que la libéralisation a entraîné un phénomène de convergence, mais cette convergence est-elle souhaitable? Un pays qui est au départ plus riche que ses partenaires commerciaux doit se demander si la convergence se fait vers la moyenne des partenaires ou au contraire s'il y aura un phénomène de rattrapage. En d'autres termes, a-t-on affaire à un jeu à somme nulle dans lequel tout ce que gagne un pays est gagné au détriment de ses partenaires commerciaux?

L'analyse de l'évolution de la Belgique entre 1870 et 1989, illustrée par la courbe du coin supérieur gauche de la figure 21, est instructive. Avant la première guerre mondiale, le taux de croissance était stable, de même que le ratio exportations/production. La première guerre mondiale a entraîné une brutale chute du PIB par habitant. Dans les années qui ont suivi, le ratio exportations/production est resté au même niveau qu'avant la guerre, et il y a eu une période de transition après laquelle la Belgique a retrouvé son sentier de croissance séculaire, ce qui correspond au modèle néoclassique de la croissance. Toutefois, la période qui a suivi la seconde guerre mondiale est caractérisée par une évolution tout à fait différente. Durant toute la période de l'après-guerre, le ratio exportations/production a augmenté et la Belgique a non seulement retrouvé le sentier de croissance antérieure mais l'a largement dépassé et a continué d'enregistrer une croissance accélérée. Le ralentissement ultérieur n'a pas fait retomber le pays dans l'ancien sentier de croissance et

Figure 19: Le ralentissement de l'après-guerre vu sur le long terme



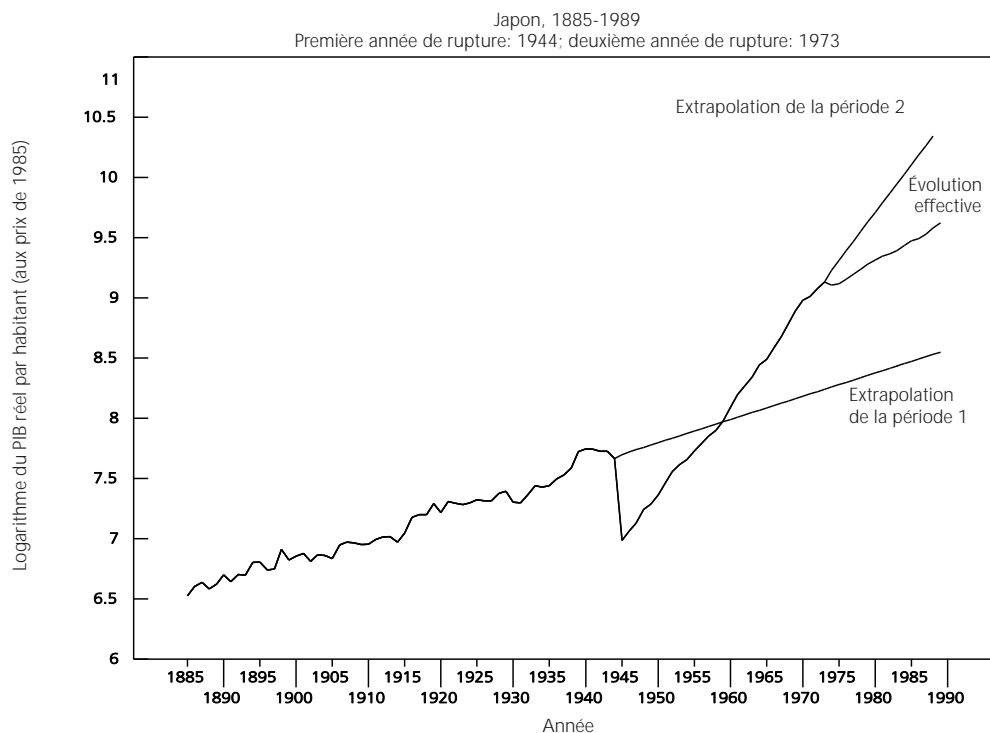
le nouveau taux de croissance est même resté supérieur à ce qu'il était dans la première période.

En France, l'évolution de l'activité économique jusqu'à la première guerre mondiale et au-delà est aussi conforme au modèle de Solow mais, comme en Belgique, la période qui a suivi la seconde guerre mondiale contredit ce modèle. En résumé, tous les membres fondateurs de la CEE se sont retrouvés sur un sentier de croissance plus soutenue dans les dernières décennies de la période analysée.

L'élimination des obstacles au commerce entre ces pays a entraîné une forte expansion de leurs échanges commerciaux et, dans cinq des six membres fondateurs (Belgique, France, Allemagne, Italie et Pays-Bas – on n'a pas de données pour le sixième pays c'est-à-dire le Luxembourg), le ratio exportations/production était en moyenne largement plus élevé dans la période qui a suivi la seconde guerre mondiale que dans les 70 années qui l'ont précédée (le rapport est de 2,11 à 1). L'ouverture de la période de l'après-guerre est donc associée à une accélération de la croissance, mais il serait audacieux de l'attribuer uniquement à l'expansion des échanges.

Néanmoins, il est utile de comparer la période de libre-échange relatif antérieure à la première guerre mondiale (1870-1913) et les années qui ont suivi le ralentissement de la croissance après la seconde guerre mondiale (1973-1989). Pour les cinq pays considérés, la moyenne du ratio exportations/production dans la période qui a suivi la seconde guerre mondiale est 2,83 fois plus élevée qu'avant

Figure 20: Logarithme du PIB par habitant du Japon, 1885-1989



Source: Ben-David, Dan, Robin Lumsdaine et David H. Papell (1999), «Unit Roots, Postwar Slowdowns and Long-Run Growth: Evidence From Two Structural Breaks», document de travail non publié.

la première guerre mondiale. De même, le taux de croissance moyen du PIB réel par habitant est nettement plus élevé, le rapport étant de 1,63 à 1. Par conséquent, on voit que non seulement les écarts de revenus entre les pays de la CEE ont sensiblement diminué après la seconde guerre mondiale mais en outre leur croissance s'est accélérée.

Que s'est-il passé après la seconde guerre mondiale dans les autres pays pour lesquels nous disposons de données historiques? Dans chacun des 16 pays de l'OCDE analysés sur une longue période, le taux de croissance moyen de la période de l'après-guerre (hormis durant les premières années de très forte croissance qui ont immédiatement suivi la fin de la guerre) a été plus élevé que celui de l'avant-guerre (tableau 8). Pour l'ensemble de ce groupe, le taux de croissance enregistré durant les 40 années qui ont suivi la seconde guerre mondiale était de 142 pour cent plus élevé que celui enregistré durant les 70 années qui l'ont précédée.

En moyenne, le ratio exportations/production était plus élevé dans tous les pays sauf un.¹⁰ Pour l'ensemble du groupe, la moyenne a presque doublé. La figure 22 illustre la relation entre l'évolution du commerce extérieur et les variations du taux de croissance et fait apparaître, sauf dans le cas de l'Australie (AUL dans la figure) une corrélation légèrement positive entre les deux.

Cette corrélation entre l'ouverture au commerce extérieur et la croissance apparaît dans plusieurs études (par exemple: Harberger, 1984; Dollar, 1992; Gould, Ruffin et Woodbridge, 1993; Henrekson, Torstensson et Torstensson, 1996; Harrison, 1995) mais, dans un ouvrage récent, Rodriguez et Rodrik (1999) contestent certains de ces résultats.¹¹

Sachs et Warner (1995) trouvent une corrélation entre l'élimination des obstacles au commerce et l'accélération de la croissance. Pour les pays en développement, ils ont constitué un échantillon de 34 pays relativement fermés au commerce extérieur durant toute la période allant de 1965 à 1986 et un autre de sept pays caractérisés par une assez grande ouverture durant cette période. Pour faire des comparaisons, nous examinerons en outre un groupe de 18 pays développés également considérés par Sachs et Warner comme ouverts.

Il est intéressant de comparer les taux de croissance de ces trois groupes de pays (figure 23). En particulier, le groupe des sept pays en développement ouverts a enregistré un taux de croissance dépassant en moyenne de 3,5 points de pourcentage celui des 34 pays en développement fermés. Le taux de croissance des pays développés ouverts a été en moyenne supérieur de 1,5 point de pourcentage à celui des pays en développement fermés.

¹⁰ Le seul pays qui fait exception, l'Australie, a été caractérisé par un important afflux migratoire après la seconde guerre mondiale, plutôt que par une expansion de ses importations.

¹¹ Michaely (1977) et Feder (1982) fournissent des éléments qui confirmeraient l'existence d'une corrélation entre la croissance de la production et les exportations, et Ram (1990) trouve aussi une corrélation entre importations et croissance. Baldwin et Seghezza (1996) mettent l'accent sur les effets de l'investissement induit par le commerce extérieur sur la croissance et constatent que l'ouverture stimule l'investissement, ce qui est bon pour la croissance. Edwards (1993) fait une analyse générale de la relation entre degré d'ouverture et croissance.

Les écarts sont considérables: avec un taux de croissance annuel moyen de 1,15 pour cent, qui est celui enregistré par les pays en développement fermés, le revenu moyen double au bout de 62 ans, alors qu'il est multiplié par 16 dans les pays en développement ouverts, et par 5 dans les pays développés ouverts. Cela n'est pas négligeable du point de vue de l'homme de la rue, en particulier dans les pays en développement.

Enfin, ces résultats confirment l'existence d'une divergence entre les pays développés relativement ouverts au commerce et les pays en développement relativement fermés. Ils montrent aussi que les revenus des pays en développement ouverts tendent à converger avec ceux des pays développés ouverts.

G. Tentative d'explication des résultats empiriques

Quelle pourrait être la cause de la convergence des revenus décrite plus haut? Si l'on se fonde sur la théorie classique du commerce, la proposition de l'égalisation des prix des facteurs (Samuelson, 1948; Helpman et Krugman, 1985) peut expliquer que le libre-échange entraîne une égalisation des prix des facteurs, mais pas nécessairement une égalisation des revenus par habitant. Dans le cadre de la théorie traditionnelle de la croissance, le modèle néo-classique (Solow, 1956; Cass, 1965; Koopmans, 1965) peut expliquer la convergence des revenus par habitant, mais à l'intérieur d'une économie fermée et non dans un contexte de libre-échange. De plus, aucun des deux modèles ne peut expliquer comment la politique commerciale pourrait modifier le taux de croissance séculaire. Il y a là une lacune de la littérature traditionnelle que certains ont cherché à combler au moyen de nouveaux modèles de croissance endogène.¹²

En quoi le commerce pourrait-il avoir contribué à l'accélération de la croissance et à la convergence des revenus constatées? La concurrence que le commerce international suscite entre importateurs et exportateurs les force à se perfectionner sans cesse et à utiliser des technologies toujours plus modernes pour survivre. Le commerce stimule la diffusion d'idées.¹³ Les obstacles au commerce entravent le flux des idées et limitent le potentiel de développement des pays.

Dans les modèles théoriques, le niveau technologique a une incidence majeure sur le niveau et la croissance de la production d'un pays. Toutefois, pour les études empiriques, la technologie est un actif incorporel qu'il est extrêmement difficile de quantifier. Pour contourner ce problème, les chercheurs utilisent la productivité totale des facteurs (PTF) comme indicateur de substitution de la technologie¹⁴, et les écarts de PTF entre pays comme indicateur de substitution de l'écart technologique.

Selon l'hypothèse du rattrapage (Veblen, 1915; Gerschenkron, 1952; Abramovitz, 1979, 1986 entre autres), même si elle n'a pas de lien direct avec le commerce

Tableau 8: Variation du ratio exportations/PIB et du taux de croissance dans 16 pays de l'OCDE
Comparaison entre la période de l'après-guerre (1950-1989) et la période de l'avant-guerre (1870-1939)

Pays	Ratio moyenne de l'après-guerre/moyenne de l'avant-guerre	
	Taux de croissance	EX/Y
Australia	3.75	0.96
Austria	3.38	2.37
Belgium	3.12	2.63
Canada	1.74	1.24
Denmark	1.62	2.02
Finland	2.26	1.31
France	2.44	2.15
Germany	2.09	1.16
Italy	3.51	2.34
Japan	3.14	3.15
Netherlands	2.38	2.21
Norway	2.00	1.97
Sweden	1.64	1.94
Switzerland	1.66	1.48
UK	2.55	1.03
US	1.38	1.31
Average	2.42	1.83

Source: Ben-David, Dan et Michael B. Loewy (2000), «Knowledge Dissemination, Capital Accumulation, Trade and Endogenous Growth», à paraître dans *Oxford Economic Papers*.

international, plus l'écart technologique entre pays est grand, plus le taux de croissance des pays attardés devrait être élevé. Toutefois, comme le montrent les figures 2 et 3, ce n'est pas dans les groupes de pays à l'intérieur desquels les écarts initiaux de revenus étaient les plus grands qu'on constate la convergence la plus rapide. En fait, dans ces groupes de pays il n'y a pas du tout de convergence.

Qu'en est-il de l'évolution de la PTF dans les pays qui constituent les groupes de partenaires commerciaux examinés plus haut? Nous avons vu que dans la majorité des cas il y avait convergence des revenus. Y a-t-il eu aussi convergence technologique?

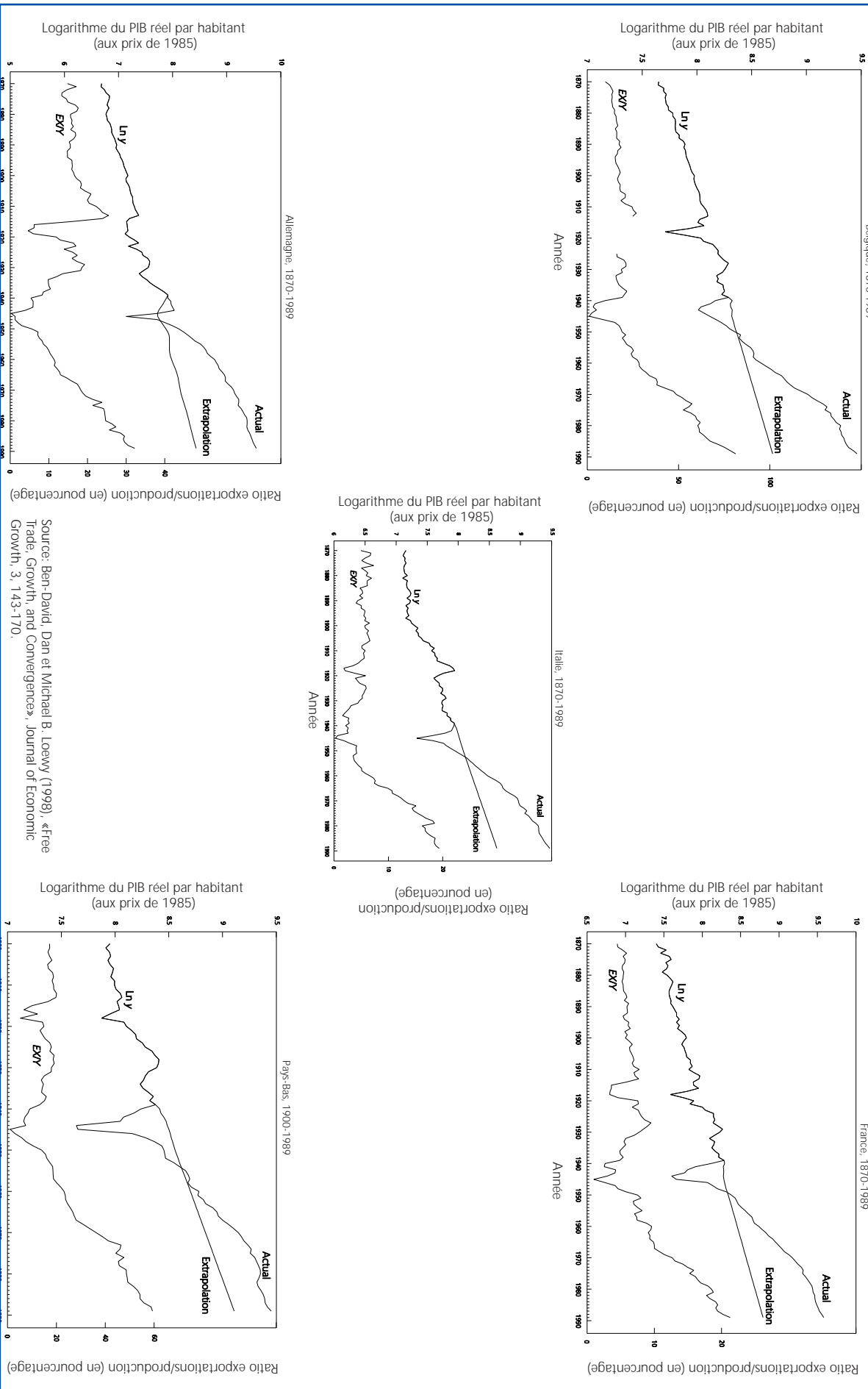
Pour estimer la convergence, on fait une régression de l'écart de PTF. Si le coefficient est négatif il y a convergence. Comme le montre la figure 24, il y a eu convergence de la PTF dans la plupart des groupes analysés (le coefficient était nettement négatif dans 77 pour cent des groupes, soit 82 pour cent des groupes constitués sur la

¹² Voir par exemple: Romer (1990), Jones et Manuelli (1990), Grossman et Helpman (1991a, 1991b), Rivera-Batiz et Romer (1991a, 1991b), Stokey (1991), Young (1991), Backus, Kehoe et Kehoe (1992), Easterly, King, Levine et Rebelo (1994), Feenstra (1996) et Connolly (1997).

¹³ Les études montrant quels sont les divers mécanismes par le biais desquels le commerce international contribue à la diffusion des idées sont notamment celles de Dollar, Wolff et Baumol (1988); Marin (1995); Coe et Helpman (1995); Coe, Helpman et Hoffmaister (1997); Eaton et Kortum (1996); et Keller (1999). Grossman et Helpman (1995) ont formalisé cette relation et font un tour d'horizon de la littérature y relative.

¹⁴ La productivité totale des facteurs est égale à la production diminuée de l'apport de travail, de capital physique et de capital humain consommés dans le processus de production.

Figure 21 : Comparaison du chemin de croissance 1940-1989 et du chemin de croissance 1870-1939



Source: Ben-David, Dan et Michael B. Loewy (1998), «Free Trade, Growth, and Convergences», Journal of Economic Growth, 3, 143-170.

base des exportations et 71 pour cent des groupes constitués sur la base des importations). En outre, les groupes à l'intérieur desquels les écarts technologiques étaient les plus grands au départ sont ceux dans lesquels la convergence technologique a eu tendance à être la plus rapide. Le coefficient de corrélation entre l'importance de l'écart initial et la rapidité de la convergence est de $-0,83$ pour les groupes d'exportateurs. Pour les groupes d'importateurs, il est de $-0,60$ si l'on inclut le groupe constitué autour de l'Argentine et de $-0,82$ si on l'exclut.

Enfin, le rythme de la convergence de la PTF paraît étroitement lié à celui de la convergence des revenus. Les groupes dans lesquels la convergence de la PTF a été particulièrement rapide sont aussi ceux dans lesquels on observe une convergence accélérée de la production par travailleur. Le coefficient de corrélation entre le rythme de la convergence de la production et celui de la convergence de la PTF est de $0,77$ pour les groupes constitués sur la base des exportations et $0,68$ pour les groupes constitués sur la base des importations.

H. Conclusion

Avant de terminer, essayons de faire un bilan. Dans l'ensemble, il y a peu d'éléments indiquant que les écarts de revenus entre pays ont tendance à se rétrécir. En fait, les disparités entre la majorité des pays paraissent plutôt se creuser.

Parmi les groupes de pays dont les écarts de revenus ont néanmoins tendance à diminuer, un des points communs importants est le commerce international. Lorsque

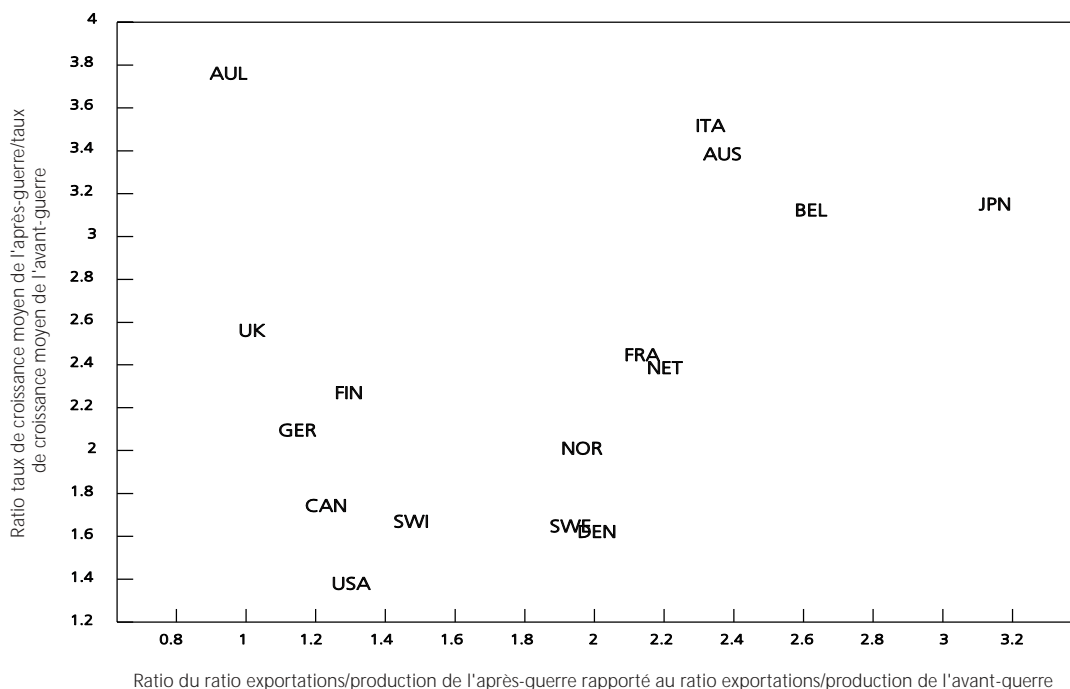
des groupes de pays ont libéralisé leurs échanges, les revenus ont eu tendance à converger dès le début de la mise en œuvre des réformes. Les programmes de réforme analysés ici ont été exécutés sur la base de calendriers précis, différents d'un groupe à l'autre. Alors qu'on n'observait aucune convergence des revenus au sein des différents groupes avant le lancement des réformes, on constate qu'il y a eu une nette convergence, associée à une forte expansion du volume des échanges, à partir du moment où ces pays ont commencé à éliminer les obstacles au commerce.

De façon plus générale, nous avons montré que les pays qui ont d'importants échanges bilatéraux ont tendance à converger en termes de revenus par habitant. Si le commerce entre ces pays augmente, on observe généralement une accélération de la convergence.

La convergence des revenus induite par le commerce ne paraît pas se faire au détriment des pays les plus riches. En fait, si les pays relativement pauvres engagés dans un processus de libéralisation parviennent à suivre un sentier de croissance plus élevé et plus pentu, il en va de même chez leurs partenaires commerciaux plus riches. À l'échelle séculaire, même après le ralentissement intervenu une trentaine d'années après la seconde guerre mondiale, le taux de croissance est resté plus élevé qu'en moyenne pendant les décennies d'avant-guerre.

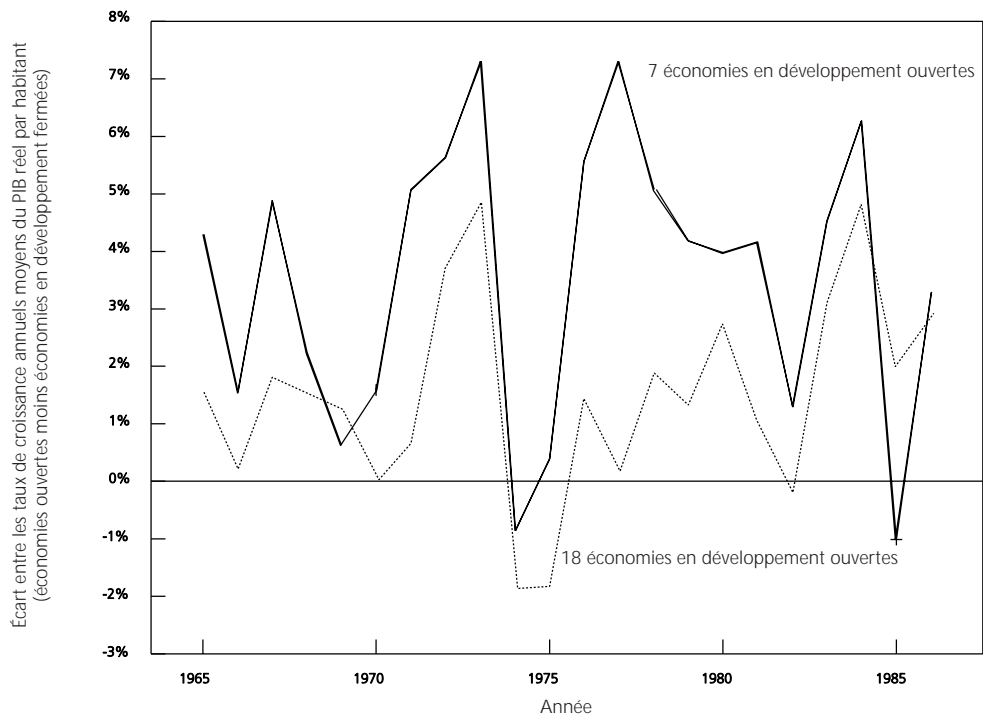
Pour résumer, les résultats exposés ici tendent à montrer que le commerce international apporte une contribution importante à la croissance économique, en particulier pour les pays relativement pauvres au départ.

Figure 22: Comparaison de la variation du taux de croissance et de la variation du ratio exportations/PIB, entre la période de l'avant-guerre (1870-1939) et la période de l'après-guerre (1950-1989)



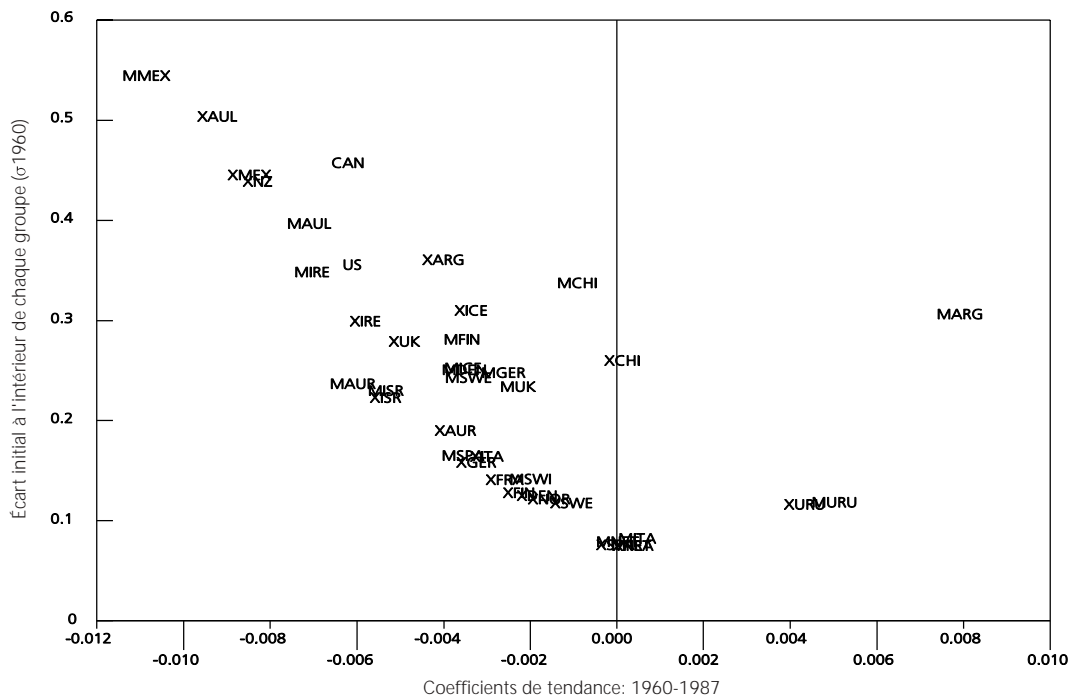
Source: Ben-David, Dan, *Free Trade and Economic Growth*, MIT Press, à paraître.

Figure 23: Écart de croissance moyen entre les économies ouvertes et les économies fermées



Source: Ben-David, Dan, *Free Trade and Economic Growth*, MIT Press, à paraître.
 Source de la mesure du degré d'ouverture: Sachs, Jeffrey D. et Andrew Warner (1995), «Economic Reform and the Process of Global Integration», in Brainard, William C. et George L. Perry (sous la direction de), *Brookings Papers on Economic Activity*, 1-95.

Figure 24: Rattrapage et convergence de la PTF
 À l'intérieur de groupes établis sur la base des échanges commerciaux



Source: Ben-David, Dan (2000), «Catch-up, Trade and Technological Diffusion», document de travail non publié.

Cela dit, il convient de ne pas oublier que ces résultats n'impliquent nullement que la politique commerciale soit l'instrument le plus important pour obtenir une croissance soutenue et durable. Nous n'avons pas examiné d'autres aspects de l'ouverture tels que le régime de l'investissement étranger et il existe de nombreuses études qui analysent leur contribution. Surtout, en raison de l'insuffisance des données, nous n'avons pas pu analyser la situation des pays pauvres et il est loin d'être évident (du moins pour l'auteur) que les effets de la libéralisation du commerce sur les revenus constatés dans les pays à revenus moyens et élevés se retrouveraient dans les pays les plus pauvres du monde. Dans ces derniers, il y a un certain nombre d'obstacles à la croissance et au développement qu'il faut éliminer avant que l'ouverture commerciale puisse avoir un effet sensible sur le niveau de revenus et la croissance.

À cet égard, le travail que réalisent plusieurs organisations importantes pour contribuer à mettre en place un environnement global permettant à l'ouverture commerciale de contribuer à la croissance est extrêmement utile. Le commerce international peut certes favoriser la diffusion des connaissances, mais les capacités d'absorption de ces connaissances diffèrent beaucoup selon les pays. Si un pays veut vraiment se développer et devenir compétitif, l'ouverture à la technologie étrangère doit s'accompagner d'investissements massifs dans l'éducation, mais aussi dans l'infrastructure, les télécommunications, la protection des droits de propriété et d'autres domaines essentiels, sans lesquels il est impossible d'obtenir une croissance dynamique en général et de tirer profit de l'ouverture au reste du monde en particulier.

Bibliographie

- Abramovitz, Moses (1979), «Rapid Growth Potential and its realization: The Experience of the Capitalist Economies in the Post-war Period», in Malinvaud, Edmond (ed.), *Economic Growth and Resources, Proceedings of the Fifth World Congress of the International Economic Association, Vol. I*, London: MacMillan, réimprimé dans Abramovitz, Moses (1989), *Thinking About Growth*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Abramovitz, Moses (1986), «Catching Up, Forging Ahead, and Falling Behind», *Journal of Economic History*, 46, 385-406.
- Backus, David K., Patrick J. Kehoe et Timothy J. Kehoe (1992), «In Search of Scale Effects in Trade and Growth», *Journal of Economic Theory*, 58, 377-409.
- Baldwin, Richard E. et Elena Seghezza (1996), «Trade-Induced Investment-Led Growth», NBER Working Paper No. 5582.
- Baumol, William J., Sue Ann B. Blackman et Edward N. Wolff (1989), *Productivity and American Leadership: The Long View*, Cambridge, MA: MIT Press.
- BenDavid, Dan (1990), «From Liberalization to Equalization: Some Evidence on the Impact of Freer Trade on Income Differentials», these de doctorat, non publiée, Université de Chicago.
- BenDavid, Dan (1993), «Equalizing Exchange: Trade Liberalization and Income Convergence», *Quarterly Journal of Economics*, 108, 653-79.
- BenDavid, Dan (1994), «Income Disparity Among Countries and the Effects of Freer Trade», in *Economic Growth and the Structure of Long Run Development*, Luigi L. Pasinetti and Robert M. Solow (eds.), London: Macmillan, 45-64.
- Ben-David, Dan (1995), «Convergence Clubs and Diverging Economies», Foerder Institute working paper 40-95.
- Ben-David, Dan (1996), «Trade and Convergence Among Countries», *Journal of International Economics*, 40, 279-298.
- Ben-David, Dan (2000), «Catch-Up, Trade and Technological Diffusion», document de travail non publié.
- Ben-David, Dan et Ayal Kimhi (2000), «Trade and the Rate of Income Convergence», NBER working paper 7642, CEPR discussion paper 2390.
- Ben-David, Dan et David H. Papell (1995), «The Great Wars, the Great Crash, and Steady State Growth: Some New Evidence About an Old Stylized Fact», *Journal of Monetary Economics*, 36, 453-75.
- Ben-David, Dan et David H. Papell (1997), «International Trade and Structural Change», *Journal of International Economics*, 43, 513-523.
- Ben-David, Dan et David H. Papell (1998), «Slowdowns and Meltdowns: Post-war Growth Evidence from 74 Countries», *Review of Economics and Statistics*, 80, 561-571.
- Ben-David, Dan et Michael B. Loewy (1998), «Free Trade, Growth, and Convergence», *Journal of Economic Growth*, 3, 143-170.
- Ben-David, Dan et Michael B. Loewy (2000), «Knowledge Dissemination, Capital Accumulation, Trade and Endogenous Growth», forthcoming Oxford Economic Papers.
- Ben-David, Dan, Robin Lumsdaine et David H. Papell (1999), «Unit Roots, Post-war Slowdowns and Long-Run Growth: Evidence From Two Structural Breaks», document de travail non publié.
- Bruno, Michael (1984), «Raw Materials, Profits, and the Productivity Slowdown», *Quarterly Journal of Economics*, 99, 1-12.
- Cass, David (1965), «Optimum Growth in an Aggregative Model of Capital Accumulation», *Review of Economic Studies*, 32, 233-40.
- Coe, David T. et Elhanan Helpman (1995), «International R&D Spillovers», *European Economic Review*, 39, 859-887.
- Coe, David T., Elhanan Helpman et Alexander W. Hoffmaister (1997), «North-South R&D Spillovers», *Economic Journal*, 107, 134-149.
- Connolly, Michelle P. (1997), «Technological Diffusion through Trade and Imitation», Federal Reserve Bank of New York Staff Report Number 20.
- De Long, J. Bradford et Lawrence H. Summers (1992), «Macroeconomic Policy and Long-Run Growth», *Policies for Long-Run Economic Growth*, Federal Reserve Bank of Kansas City, 93-128.
- Dollar, David (1992), «Outward-oriented Developing Economies Really Do Grow More Rapidly: Evidence from 95 LDCs, 1976-1985», *Economic Development and Cultural Change*, 40, 523-544.
- Dollar, David, Edward N. Wolff et William J. Baumol (1988), «The Factor-Price Equalization Model and Industry Labor Productivity: An Empirical Test across Countries», in Robert C. Feenstra (ed.), *Empirical Methods for International Trade*, Cambridge: MIT Press, 234-7.
- Easterly, William, Robert King, Ross Levine et Sergio Rebelo (1994), *Economic Growth and the Structure of Long Run Development*, in Luigi L. Pasinetti et Robert M. Solow (eds.), London: Macmillan, 75-89.
- Eaton, Jonathan et Samuel Kortum (1996), «Trade in Ideas: Patenting and Productivity in the OECD», *Journal of International Economics*, 40, 251-278.
- Feder, Gershon (1982), «On Exports and Economic Growth», *Journal of Development Economics*, 12, 59-73.
- Feenstra, Robert (1996), «Trade and Uneven Growth», *Journal of Development Economics*, 49, 229-256.
- Frankel, Jeffrey A. et David Romer (1999), «Does Trade Cause Growth?», *American Economic Review*, 89, 379-399.
- Gerschenkron, Alexander (1952), «Economic Backwardness in Historical Perspective», in Hoselitz, Bert F. (ed.), *The Progress of Underdeveloped Areas*, Chicago: University of Chicago Press.
- Gould, David M., Roy J. Ruffin et Graeme L. Woodbridge (1993), «The Theory and Practice of Free Trade», *Economic Review*, Fourth Quarter, Federal Reserve Bank of Dallas.

- Griliches, Zvi (1980), «R & D and the Productivity Slowdown», *American Economic Review*, 70, 343-8.
- Grossman, Gene M. et Elhanan Helpman (1991a), «Trade, Knowledge Spillovers, and Growth», *European Economic Review*, 35, 517-526.
- Grossman, Gene M. et Elhanan Helpman (1991b), *Innovation and Growth in the Global Economy*, Cambridge: MIT Press.
- Grossman, Gene M. et Elhanan Helpman (1995) «Technology and Trade», in *Handbook of International Economics*, vol. III, in G. Grossman et K. Rogoff (eds.), Amsterdam: Elsevier Science Publishers, 1279-1337.
- Harberger, Arnold C. (1984), *World Economic Growth*, San Francisco: ICS Press.
- Harrison, Anne (1995), «Openness and Growth: A Time-Series Cross Country Analysis for Developing Countries», NBER working paper 5221.
- Helpman, Elhanan et Paul R. Krugman (1985), *Market Structure and Foreign Trade*, Cambridge: MIT Press.
- Henrekson, Magnus, Johan Torstensson et Rasha Torstensson (1996), «Growth Effects of European Integration», CEPR Discussion Paper 1465.
- International Monetary Fund, *Direction of Trade Statistics Yearbook*, Washington, D.C., various editions.
- Jones, Larry E. et Rodolfo Manuelli (1990), «A Convex Model of Equilibrium Growth: Theory and Policy Implications», *Journal of Political Economy*, 96, 1108-1038.
- Keller, Wolfgang (1999), «How Trade Patterns and Technology Flows Affect Productivity Growth», NBER working paper 6990.
- Koopmans, Tjalling C. (1965), «On the Concept of Optimal Economic Growth», *The Econometric Approach to Development Planning*, Pontificia Academia Scientiarum, Amsterdam: NorthHolland Publishing Co.
- Marin, Dalia (1995), «Learning and Dynamic Comparative Advantage: Lessons from Austria's Post-war Pattern of Growth For Eastern Europe», CEPR Discussion Paper No. 1116.
- Michaely, Michael (1977), «Exports and Growth: An Empirical Investigation», *Journal of Development Economics*, 4, 4953.
- Quah, Danny T. (1993), «Empirical Cross-Section Dynamics in Economic Growth», *European Economic Review*, 37, 426-434.
- Quah, Danny T. (1996), «Twin Peaks: Growth and Convergence in Models of Distribution Dynamics», *The Economic Journal*, 106, 1045-1055.
- Ram, Rati (1990), «Imports and Economic Growth: A Cross-Country Study», *Economia Internazionale*, 43, 45-66.
- RiveraBatiz, Luis A. et Paul M. Romer (1991a), «International Trade with Endogenous Technological Change», *European Economic Review*, 35, 971-1004.
- RiveraBatiz, Luis A. et Paul M. Romer (1991b), «Economic Integration and Endogenous Growth», *Quarterly Journal of Economics*, 106, 531-555.
- Rodriguez, Francisco et Dani Rodrik (1999), «Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to the Cross-National Evidence», document de travail non publié.
- Romer, Paul M. (1987), «Crazy Explanations for the Productivity Slowdown», NBER Macroeconomics Annual, 163-202.
- Romer, Paul M. (1990), «Endogenous Technological Change», *Journal of Political Economy*, 98, S71-S102.
- Samuelson, Paul A. (1948), «International Trade and the Equalisation of Factor Prices», *Economic Journal*, 58, 163-84.
- Solow, Robert M. (1956), «A Contribution to the Theory of Economic Growth», *Quarterly Journal of Economics*, 70, 65-94.
- Stokey, Nancy L. (1991), «The Volume and Composition of Trade Between Rich and Poor Countries», *Review of Economic Studies*, 58, 63-80.
- Summers, Robert et Alan Heston (1988), «A New Set of International Comparisons of Real Product and Price Levels Estimates for 130 Countries, 1950-1985», *Review of Income and Wealth*, 34, 125.
- Summers, Robert et Alan Heston (1995), «The Penn World Table (Mark 5.6)»
- Veblen, Thorstein (1915), *Imperial Germany and the Industrial Revolution*, New York: Macmillan Publishing Co.
- Young, Alwyn (1991), «Learning By Doing and the Dynamic Effects of International Trade», *Quarterly Journal of Economics*, 106, 369-405.

Existe-t-il un lien entre commerce et pauvreté?

L. Alan Winters¹

A. Introduction

La question

L'ouverture et la libéralisation des échanges internationaux sont aujourd'hui considérées par presque tout le monde comme des éléments essentiels d'une stratégie de croissance et de développement économique global. On considère qu'elles ont joué un rôle majeur dans la remarquable expansion des pays industriels depuis le milieu du XX^e siècle et dans la réussite des nombreux pays qui ont décollé depuis 1970 environ.

La persistance d'une pauvreté généralisée et extrême est peut-être le plus grand échec de l'économie mondiale contemporaine et le plus grand défi qu'elle doit relever au XXI^e siècle. Nous essaierons de voir s'il y a un lien entre commerce et pauvreté. Plus précisément, nous chercherons à savoir si le processus de libéralisation des échanges commerciaux ou le maintien d'un régime de libre-échange peuvent être la cause de la pauvreté qui hante nos consciences ou si au contraire ils ont contribué à la faire reculer.

La pauvreté extrême, c'est-à-dire le fait de vivre avec moins de 1 dollar par jour, est un phénomène qui concerne essentiellement les pays en développement et par conséquent je vais analyser uniquement le cas de ces pays. En outre, mon analyse portera essentiellement sur les effets des politiques commerciales menées par les pays en développement sur leurs citoyens pauvres, c'est-à-dire sur la façon dont leur degré d'ouverture au commerce extérieur peut avoir une incidence sur la pauvreté de leur population. Dans presque tous les cas, la situation d'un pays dépend plus de sa propre politique commerciale que de celle de ses partenaires et, bien entendu, chaque pays a beaucoup plus d'influence sur sa propre politique que sur celles des autres. Toutefois, comme on le verra plus tard, la plupart des questions concernant la politique commerciale des partenaires ou l'évolution du marché mondial peuvent être analysées au moyen des mêmes outils que ceux que je vais employer ci-dessous pour analyser la politique nationale de chaque pays.

La méthode

S'il était aisé de mesurer la libéralisation des échanges internationaux et la pauvreté, et si l'on disposait de nombreux exemples de pays dans lesquels il est évident que la libéralisation a été un choc économique majeur, il serait as-

sez facile de chercher empiriquement des associations entre les deux. Toutefois, ce n'est pas le cas et nous devons donc nous contenter d'examiner des éléments fragmentaires concernant un petit aspect du problème.² Pour interpréter les données de façon à déterminer quels pourraient être les effets du commerce sur la pauvreté, ainsi que pour élaborer des politiques visant à atténuer les éventuels effets négatifs, l'essentiel est de comprendre quels sont les mécanismes par lesquels ces effets pourraient se transmettre. En d'autres termes, faute de régularités empiriques manifestes, nous devons élaborer une théorie de la façon dont le libre-échange peut se répercuter sur la pauvreté, et évaluer le degré de plausibilité de cette théorie à la lumière de ce que nous savons du fonctionnement de l'économie, pour déterminer où il est raisonnable de chercher des éléments empiriques et pour tenter de reconstituer le puzzle.

On voit donc qu'il ne sera pas facile d'établir les éventuels liens existant entre commerce et pauvreté et que cela demandera beaucoup de travail, car une grande partie des données nécessaires ne sont pas disponibles. Nous verrons aussi plus loin que dans la plupart des cas, les liens sont très spécifiques. Par conséquent, il est tout simplement impossible d'apporter des réponses générales du genre «une libéralisation de tel type aura tel type d'effets sur la pauvreté». L'incidence de la libéralisation sur la pauvreté dépend beaucoup de facteurs tels que les causes premières de la pauvreté dans le pays considéré, sa dotation de ressources minérales ou ses infrastructures. Nous essaierons plutôt d'élaborer un cadre conceptuel pour analyser les effets du commerce extérieur et de la réforme commerciale sur la pauvreté et de formuler une série de questions qui aideront les décideurs à prévoir les effets de telle ou telle réforme.

La conclusion très générale de cette étude est que la libéralisation du commerce international apporte généralement une grande contribution à la lutte contre la pauvreté: elle permet aux populations pauvres de réaliser leur potentiel de production, stimule la croissance, limite les interventions arbitraires des pouvoirs publics et aide à résister aux chocs. Toutefois, nous ne contestons pas que la plupart des réformes auront des effets négatifs sur une partie de la population et que ces effets peuvent parfois être durables, ni que certaines réformes pourraient aggraver temporairement la pauvreté. Toutefois, si tel est le cas, les pouvoirs publics devraient chercher à soulager les souffrances causées par une réforme plutôt que de renoncer à réformer.

¹ Ce chapitre a été rédigé à la demande de l'Organisation mondiale du commerce. Il se fonde en grande partie sur des recherches dont l'auteur a rendu compte dans deux études publiées dans le World Development Report 2000/1 de la Banque mondiale (Winters, 2000a, b). Je remercie le Ministère du développement international du Royaume-Uni de son aide financière et de ses encouragements pour ces recherches, Xavier Cirera pour son assistance technique, Shoshana Ormonde pour son aide logistique et Tricia Feeney, Kate Jordan, Caroline Lequesne, Michael Lipton, Neil McCulloch, Andrew McKay, Pradeep Mehta, Chris Stevens, Sally-Ann Way, Howard White et les autres participants à la réunion de la Banque mondiale organisée à Kuala Lumpur du 10 au 12 mai 1999, sur le thème «Ouverture, crises macro-économiques et pauvreté», pour leurs commentaires et conseils. Je me suis appuyé sur des recherches sur le terrain faites par Oxfam et l'Institute for Development Studies en Afrique (Oxfam-IDS, 1999) et par la Consumer Unity Trust Society en Inde (CUTS, 1999) et je remercie les auteurs d'avoir mis leurs ouvrages à ma disposition.

² Par exemple, le fait que la libéralisation en Asie du Sud-Est a été associée à de grands progrès dans la lutte contre la pauvreté ne permet pas de conclure que ces progrès sont le résultat de la libéralisation car il y avait beaucoup d'autres facteurs à l'œuvre. De même, le fait qu'apparemment la libéralisation ait été associée à une aggravation de la pauvreté en Amérique latine depuis 1980 (bien que les données ne soient pas sans ambiguïté) ne suffit pas à prouver le contraire.

Comment évaluer une politique économique

Comme les réformes commerciales peuvent avoir des répercussions négatives sur une partie de la population, il faut définir explicitement les critères employés pour évaluer les effets d'une politique. Si l'on décide de refuser tout changement à partir du moment où il entraîne une réduction de revenus ne serait-ce que pour une personne, il est inutile de poursuivre l'analyse. Comme les individus ont des intérêts très contradictoires et que les mesures de politique commerciale ont d'importants effets de redistribution internes, il est évident que toute politique ne pourra pas garantir les acquis de toute la population. Même si on se contente d'une exigence plus modeste, par exemple d'éviter qu'aucun ménage ne tombe temporairement dans la pauvreté, on risque d'adopter une attitude trop restrictive dans les pays pauvres. Un critère plus utilitariste, à savoir que le nombre de ménages ou de personnes pauvres ne doit pas augmenter, peut être préférable, mais même dans ce cas il faut tenir compte de la profondeur de la pauvreté.

Je ne cherche pas ici à déterminer quel est l'instrument qu'il convient d'employer pour évaluer une politique, mais il importe de ne pas oublier, lorsqu'on lira les développements ci-après, qu'en définitive toute évaluation doit être quantifiée. On ne peut pas se contenter d'impressions subjectives.

Qu'est-ce que la pauvreté?

La définition et la mesure du phénomène lui-même sont un aspect important de toute analyse de la pauvreté. Tout en reconnaissant qu'on peut l'aborder de différentes façons toutes plus ou moins légitimes, j'ai adopté implicitement un critère de niveau absolu de consommation ou, parfois, de revenu.³ Par ce choix, je ne cherche pas à contester l'importance d'autres critères tels que le développement humain ou l'exclusion sociale. Toutefois, je pense que, dans une première étape, pour comprendre les effets du commerce international sur la pauvreté, il faut se fonder sur l'aspect le plus simple, le plus facile à observer et le plus facile à modifier du phénomène. En outre, il y a une assez bonne corrélation entre les différents aspects de la pauvreté, si bien qu'une conclusion établie à partir d'une analyse du niveau de revenus peut être extrapolée sans trop de risques d'erreurs.

Le deuxième problème de mesure qui se pose est celui de la construction d'un indice de la pauvreté. La méthode ordinairement adoptée par les spécialistes consiste à définir un seuil de pauvreté puis à calculer l'un des trois indicateurs suivants (voir par exemple Ferriera et Litchfield, 1999): le premier est le nombre de ménages vivant en dessous du seuil de pauvreté, ou éventuellement le nombre de personnes vivant dans ces ménages, parfois rapporté à la population totale. Cet indicateur est un simple dénombrement, qui ne tient pas compte du degré de la pauvreté mais vise essentiellement à savoir si un facteur fait augmenter ou diminuer le nombre de personnes qui vivent sous le seuil de pauvreté. Le deuxième est égal à la somme des revenus qui manquent à l'ensemble des personnes vivant sous le seuil de pauvreté pour atteindre ce seuil.

C'est un indicateur de la profondeur de la pauvreté, mais chaque unité de revenu supplémentaire a le même effet, que le bénéficiaire soit très pauvre ou juste en dessous du seuil de pauvreté. Le troisième indicateur est égal à la somme du carré des écarts entre le revenu effectif des pauvres et le seuil de pauvreté, si bien que chaque unité de revenu supplémentaire pèse d'autant plus que la personne qui la reçoit est pauvre.

À l'évidence, le choix du seuil de pauvreté a une grande influence sur ces indices. Je ne veux pas entrer dans ce débat, mais puisque j'ai posé le problème en termes de pauvreté extrême, j'emploierai naturellement un seuil de pauvreté assez bas. Le seuil de pauvreté n'est pas le même dans tous les pays et chaque pays a son propre point de vue, en fonction de ses coutumes, de ses attentes, etc. Toutefois, lorsqu'on doit construire un indicateur pour plusieurs pays, par exemple afin d'analyser les effets d'une politique à l'échelle mondiale ou à l'échelle d'un groupe de pays en développement, il est très difficile d'employer des indices différenciés.

La pauvreté peut avoir de nombreuses causes et, même à l'intérieur de groupes relativement homogènes, il y a d'énormes différences entre les familles. Par conséquent, les effets d'une politique ou d'un choc ne seront pas les mêmes sur tous les pauvres et dans toute analyse empirique il faut chercher à déterminer quels sont les différents intérêts existant à l'intérieur du groupe. On peut commencer par établir un profil de la pauvreté, résumant des données sur la consommation et les activités productives (y compris l'emploi) des pauvres. Je ne m'étendrai pas sur le problème de l'hétérogénéité, mais il est essentiel de ne pas l'oublier. Implicitement, presque tous les facteurs examinés ici auront des effets différenciés sur les pauvres même à l'intérieur d'un seul pays.

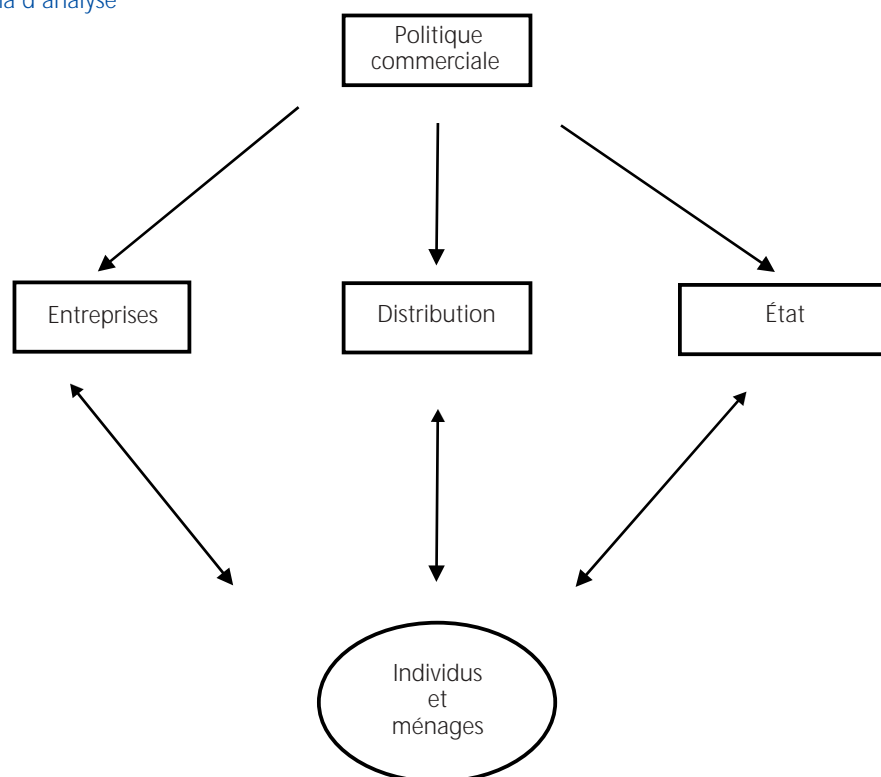
Les profils de la pauvreté sont un élément nécessaire pour l'analyse des liens entre commerce et pauvreté, mais ils ne doivent pas nous amener à penser que la pauvreté soit un état stable. En fait, il y a un renouvellement assez rapide des familles pauvres et les facteurs qui font passer une famille de la pauvreté à la non-pauvreté ou vice versa paraissent être assez différents de ceux qui ont été mis en évidence par l'analyse des corrélations statiques (Baulch et McCulloch (1999)). Cela est important aux fins de la présente analyse, car si le commerce a une influence sur la probabilité de passage de la catégorie des pauvres à celle des non-pauvres, il pourrait avoir des effets importants sur le nombre absolu de pauvres, même si à première vue il semble n'y avoir guère de rapport. L'étude de ces phénomènes dynamiques est aussi essentielle pour l'élaboration de politiques visant à atténuer les éventuels effets négatifs du commerce extérieur ou de la politique commerciale. Toutefois, à ma connaissance il n'y a actuellement aucune recherche dans ce domaine; avant d'entreprendre un tel travail, il faut approfondir l'analyse statique des liens entre commerce et pauvreté, ce qui est le thème du présent chapitre.

Structure de l'étude

J'analyserai les effets statiques du commerce international et de la politique commerciale sur la pauvreté tels

³ On trouvera dans Baulch (1996) une description utile des différents critères de pauvreté.

Figure 1: Schéma d'analyse



qu'ils se manifestent par l'entremise de quatre grands types d'institutions: les entreprises, les circuits de distribution, les pouvoirs publics et les ménages. Ces institutions sont reliées dans un schéma à la figure 1 et chacune fait l'objet d'une des sections ci-après. En outre, j'examinerai la dynamique à long terme (croissance économique) et à court terme (vulnérabilité en cas de chocs et problèmes d'ajustement).

L'analyse des différents mécanismes de transmission est assez succincte, mais dans chaque cas je montrerai que les effets du commerce international et de la politique commerciale sur les pauvres peuvent être aussi bien positifs que négatifs. C'est pourquoi je ne tirerai pas de conclusion générale, par exemple que la libéralisation fera diminuer ou au contraire augmenter la pauvreté. Toutefois, je tenterai de décrire les conditions à réunir pour que ses effets aient plutôt des chances d'être positifs et de donner des points de repère pour élaborer une politique de libéralisation favorable aux pauvres. Je terminerai donc par des sections consacrées aux recommandations pratiques qu'on peut tirer de l'analyse et aux questions essentielles qu'il faut se poser à propos de toute réforme commerciale. L'une des conclusions inévitables d'une telle analyse est que les effets du commerce sur la pauvreté seront très différents selon les pays. Il faut donc être très prudent car une politique adaptée à un pays peut être totalement inadaptée à un autre.

B. L'individu et le ménage

Définition élémentaire du ménage

Le plus simple est de prendre comme point de départ l'unité socio-économique appelée par les économistes «famille d'agriculteurs» – voir par exemple Singh, Squire et Strauss (1986). En fait, cette notion ne désigne pas uniquement les personnes qui travaillent la terre ou les pêcheurs (par analogie), même si les pauvres ruraux représentent la grande majorité des pauvres du monde, mais aussi tout ménage qui doit prendre des décisions en matière de production, de consommation et de travail. En prenant comme unité de base le ménage, je laisse délibérément de côté les questions d'inégalités entre les sexes et entre les générations, mais j'y reviendrai très bientôt.

Dans ce cadre simple, nous pouvons considérer que le bien-être du ménage dépend de son revenu et des prix de tous les biens et services qui lui sont offerts. Le revenu comprend a) la valeur de tout le travail que le ménage peut fournir, c'est-à-dire le temps maximum qui peut être consacré au travail, mettons 12 heures par personne et par jour, évalué au taux de rémunération en vigueur, b) les transferts et autres revenus ne provenant pas du travail tels que les envois de fonds des membres de la famille émigrés, les transferts officiels, les transferts en nature (produits et services) et l'usufruit des ressources communes, et c) les bénéfices retirés de la production familiale.

Nous disposons ainsi de la liste de tous les paramètres qu'il faut analyser pour déterminer les effets d'une réforme de la politique commerciale sur la pauvreté définie par le revenu ou par le niveau de consommation. Bien entendu, la méthode est applicable à tous les ménages et à tous les types de modifications du contexte, mais ici je n'analyserai que la situation des ménages qui étaient pauvres avant la réforme ou risquent de le devenir après, ou pour lesquels la probabilité de paupérisation a sensiblement changé, et les chocs dus à la politique commerciale.

L'effet de la variation d'un prix sur le bien-être d'un ménage dépend de la situation du ménage par rapport au bien ou service concerné: si le ménage est fournisseur net, une hausse de prix fait augmenter son revenu. Pour être plus précis, à un premier niveau d'approximation, l'effet d'une variation de prix minime sur le bien-être d'un ménage est proportionnel à la position vendeuse nette de celui-ci exprimée aux prix courants et rapportée au total de ses dépenses.

Dans le cas d'une variation de prix finie, la réponse du ménage a aussi un effet sur l'ampleur de la variation de bien-être, mais ne peut pas en inverser le signe. Par exemple, si un ménage peut acheter des produits autres que celui dont le prix a augmenté, il peut ainsi atténuer l'effet de la hausse de prix. De même, s'il peut changer d'activité lorsqu'une nouvelle activité devient plus rentable, il peut accroître son revenu dans des proportions plus importantes que l'effet direct.

La capacité d'adaptation est un aspect particulièrement important lorsqu'on analyse la vulnérabilité des pauvres. Les politiques qui limitent la capacité d'adaptation de ménages en cas de chocs négatifs peuvent avoir une influence considérable sur la paupérisation provoquée par ces chocs. De plus, lorsqu'ils craignent de ne pas pouvoir s'adapter à une nouvelle situation, les ménages décident souvent d'éviter des activités qui seraient susceptibles d'accroître sensiblement leur revenu moyen mais les exposent à un risque accru de se retrouver complètement démunis. Cette capacité d'adaptation est aussi importante du fait qu'elle propage les effets de la variation de prix sur d'autres marchés de biens ou de services dont les prix ne sont pas directement modifiés. Tous ces facteurs sont pris en considération ci-après.

Définitions plus complexes du ménage

La notion élémentaire de ménage décrite ci-dessus est très utile pour mettre de l'ordre dans nos idées, mais elle n'est pas très réaliste. Il nous faut donc tenir compte de plusieurs autres facteurs. Tous ces facteurs ne sont pas utilisables ou pertinents dans tous les cas, bien sûr, mais il faut tenir compte en particulier des suivants:

- a) Comme les ménages peuvent fournir plusieurs types de travail, il faut examiner la quantité de travail de chaque type qu'ils peuvent offrir et la rémunération de ce travail.
- b) Lorsque nous parlons du salaire horaire en vigueur, cela laisse entendre qu'il y a un taux de rémunération par catégorie de travail et que ce taux est imposé au ménage. En particulier, cela implique que les membres du ménage peuvent indifféremment travailler leurs propres champs ou être salariés et que pour une exploitation il n'y a pas de différence entre les travailleurs membres de la famille et les travailleurs salariés. En

d'autres termes, tout se passe comme si l'exploitation agricole ou l'entreprise familiale offre ou achète du travail sur le marché du travail au taux de rémunération donné. Toutefois, cette indifférence n'est pas toujours vraie, par exemple du fait qu'il peut coûter plus cher de surveiller un travailleur salarié qu'un travailleur membre de la famille ou parce qu'il faut engager des dépenses de transport pour se rendre sur un lieu de travail extérieur. En pareil cas, il faut faire une distinction entre le travail familial et le travail salarié, le prix du premier variant en fonction de la demande (c'est-à-dire de sa productivité) et de l'offre de main-d'œuvre disponible après déduction du travail salarié.

- c) Lorsque les travailleurs ont le choix entre plusieurs activités, il nous faut un moyen de ventiler leur temps de travail. Si les prix sont déterminés de façon exogène, le choix est simple, il suffit de retenir l'activité la mieux rémunérée; par contre, si la rémunération du travail dans l'entreprise ou l'exploitation familiale est déterminée de façon endogène, on ventile le temps de façon à égaliser l'utilité des différentes activités, y compris les loisirs.

Ces trois facteurs nous permettent d'analyser un phénomène bien connu, à savoir que généralement les familles pauvres ont un large éventail d'activités rémunératrices et que la répartition de leur temps entre ces différentes activités peut être sensiblement influencée par une modification des politiques commerciales. En fait, la capacité de changer d'activité est un aspect important de l'ajustement aux mutations ou aux chocs susceptibles d'appauvrir la famille (voir ci-dessus).

- d) Certaines activités et, peut-être, certaines ventes et certains achats, peuvent se heurter à une limite quantitative. L'exemple le plus évident est celui des emplois salariés qui sont parfois offerts seulement pour un certain nombre d'heures par jour, tels que le travail en usine ou certains emplois dans les services. Si la politique commerciale adoptée entraîne des créations ou des destructions d'emplois, elle peut avoir un impact considérable sur la pauvreté. La perte d'un emploi est probablement la cause la plus courante de paupérisation rapide des ménages.
- e) Enfin, il faut englober dans l'analyse les facteurs de production (terre et autres actifs) appartenant aux ménages et leur rentabilité. À ce stade, tout en évitant les questions que pose l'analyse dynamique à long terme, nous devons tenir compte du fait que ces actifs génèrent des revenus et ont donc une incidence sur la pauvreté. L'inégalité de la distribution des terres est un important facteur de pauvreté et, même si la réforme agraire ne relève pas à proprement parler de la politique commerciale, elle a manifestement une incidence sur les effets de la libéralisation des échanges internationaux lorsque celle-ci modifie la rentabilité de l'agriculture.

Sexospécificités à l'intérieur du ménage

Une des généralisations majeures de la méthode ci-dessus consiste à tenir compte de la distribution au sein du ménage. De nombreux chercheurs et observateurs soutiennent que les femmes, les enfants et les personnes âgées sont particulièrement touchés par la pauvreté. Deux approches semblent possibles: on peut soit travailler à l'échelon du ménage et ajouter quelques outils pour ana-

lyser la distribution intrafamiliale, soit définir les variations de bien-être pour les individus et compléter cette étude par quelques outils d'analyse des transferts interpersonnels. La première approche est probablement la plus directe et le fait que la majeure partie des données et des interventions sont fondées sur le ménage plutôt que sur l'individu donne à penser que les politiciens et les législateurs considèrent que le ménage est l'unité de base.

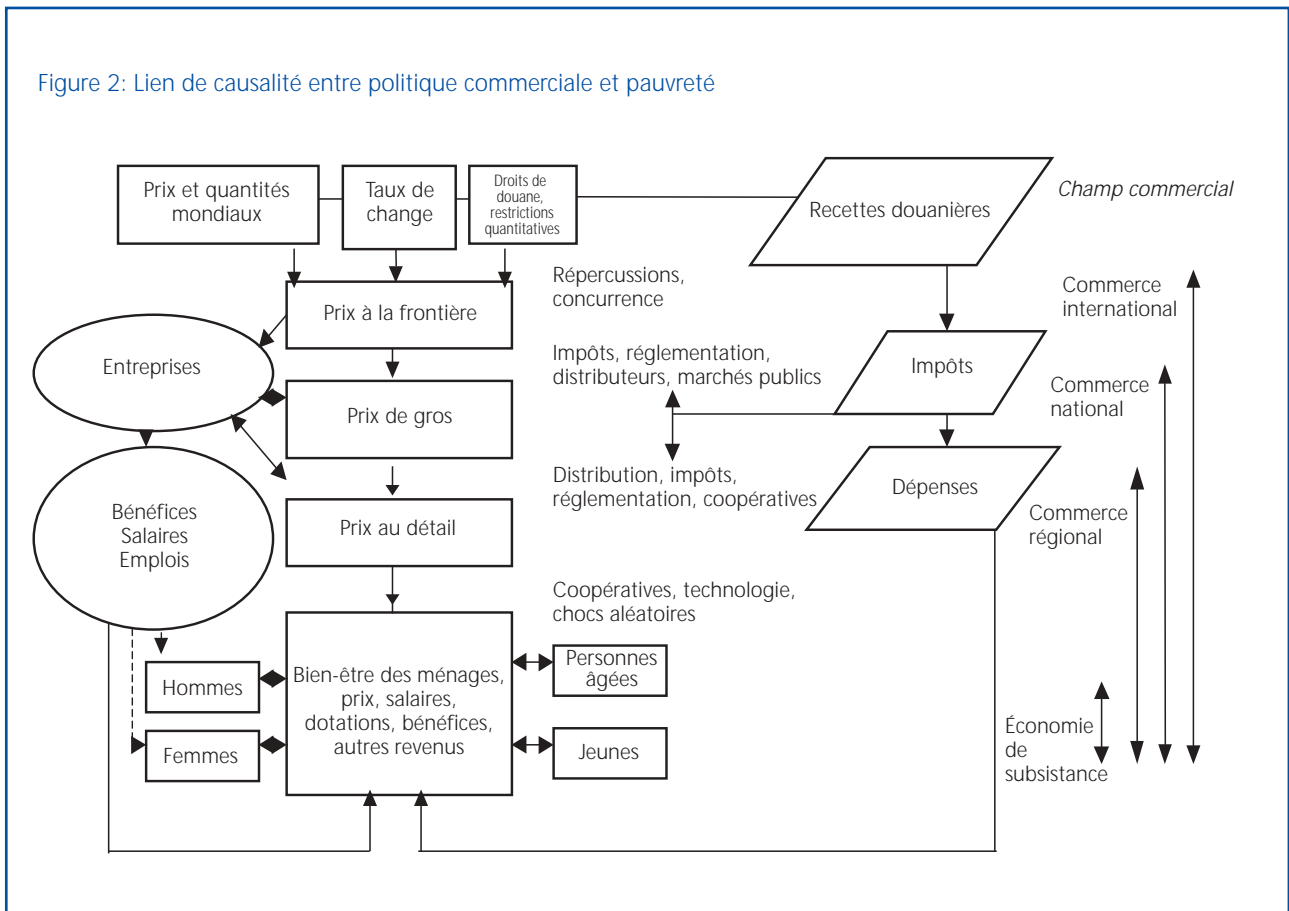
Le plus simple est de partir du principe que l'on peut analyser les activités menées par les ménages pour produire du bien-être de façon totalement indépendante de celles qui déterminent la distribution du bien-être. L'analyse ci-dessus décrit les activités génératrices de bien-être et, si les facteurs qui déterminent la distribution au sein du ménage ne sont pas influencés par la politique commerciale, en réponse à une modification de la politique commerciale la variation de bien-être de chaque membre du ménage sera proportionnelle à sa variation totale. Dans ce cas, on pourrait faire abstraction du sexe et de l'âge, ce qui serait très commode.

Malheureusement, cette possibilité n'est pas très plausible et nous devons donc analyser plus à fond la structure du système en tenant compte non seulement de la création mais aussi de la distribution du bien-être. Premièrement, il est probable que les parts individuelles varient toujours dans le même sens que le bien-être global (voir par exemple Kanbur et Haddad (1995)). Deuxièmement, pour que cela soit plausible, il faudrait postuler que des biens et services

seront transférés au sein du ménage de façon à dédommager les membres qui, du fait notamment qu'ils ne peuvent pas faire certains types de travaux, sont particulièrement touchés par les chocs négatifs. Si les nécessités de la subsistance ou des impératifs culturels empêchent de tels transferts, il n'est plus possible de traiter séparément la création et la distribution de richesses et il faut tenir compte du fait que les effets de telle ou telle variation des prix ou de la dotation de facteurs se répercutent davantage sur certains individus que sur d'autres.

À cet égard, la distinction que de nombreuses sociétés traditionnelles font entre les activités, agricoles ou autres, «masculines» et «féminines» est importante. Il faut aussi tenir compte du fait que la réduction de la rémunération et/ou de l'emploi des hommes peut entraîner une diminution du bien-être des femmes car celles-ci sont obligées de travailler davantage à l'extérieur alors qu'elles ne sont pas en contrepartie davantage aidées dans leurs tâches ménagères traditionnelles. À l'évidence, le même phénomène peut se produire si le prix du travail salarié des femmes augmente, par exemple lorsque les perspectives d'exportation de vêtements s'améliorent. Si les femmes sont amenées à consacrer davantage de temps aux cultures commerciales, elles en consacrent moins aux cultures vivrières, ce qui peut se répercuter sur l'état nutritionnel: les études de terrain décrites dans Oxfam-IDS (1999) ont mis en évidence ce genre de problèmes dans la province australe de la Zambie (voir Winters (2000a) pour un résumé succinct).⁴

Figure 2: Lien de causalité entre politique commerciale et pauvreté



⁴ Elson (1991) et Haddad, Hodinott et Alderman (1994) donnent une analyse utile de cette non-dissociabilité et de ses conséquences, et Fontana et Wood (1999) cherchent à les quantifier.

Malheureusement, ces arguments sont peut-être très plausibles, mais ils ne permettent pas de généraliser. Il faut prendre au sérieux les problèmes de répartition entre les sexes et entre les générations et pour évaluer la pauvreté, il peut être nécessaire d'analyser la consommation et les revenus des différents membres de la famille. Toutefois, on n'a pas encore pu mettre au point une méthode d'analyse solide et généralisable permettant de prévoir ces effets ou même de les décrire. Il est donc difficile d'aller au-delà de la simple mention du fait qu'il faut tenir compte de ces problèmes et appliquer les résultats fondamentaux de façon assez souple, et de dire comment faire.

Enfin, il est notoirement difficile d'obtenir des données sur la distribution intrafamiliale. Comme il est presque impossible de ventiler la consommation entre les membres de la famille, il est probable que le mieux est de se fonder sur des indicateurs tels que l'état de santé et l'état nutritionnel et sur les budgets temps.

C. Variation des prix et transmission des chocs

Les effets directs d'une variation de prix dans le secteur de la distribution

Commençons par examiner le cas d'une modification du droit de douane perçu sur un seul produit. La figure 2, adaptée de Winters (2000b), récapitule la façon dont cette variation peut se répercuter sur les facteurs qui déterminent le bien-être des ménages dans un pays. Pour chaque ménage cette figure répartit l'information en cinq colonnes. Les éléments qui concernent la distribution se trouvent au milieu (rectangles), dans la partie qui illustre la transmission des variations de prix entre le marché mondial et le consommateur final, et décrivent schématiquement les facteurs qui influencent le degré auquel ces variations sont répercutées d'un échelon à l'autre.

Examinons la transmission de la variation en termes purement comptables. Dans le cas d'un produit importé, le prix à la frontière après dédouanement est déterminé par le cours mondial, le droit de douane et le taux de change. Une fois introduit dans le pays, le produit est assujéti à des taxes intérieures, à des frais de transport entre le port de débarquement et les grands centres de distribution, à divers règlements qui peuvent entraîner des frais additionnels ou à un contrôle des prix et, éventuellement, à une obligation de vente. Le prix qui en résulte correspond approximativement au prix de gros.

Depuis le centre de distribution, le produit est expédié vers des entrepôts locaux et peut être assujéti à des impôts et règlements additionnels. De plus, à ce stade des coopératives ou autres entreprises autogérées peuvent intervenir. Il est utile d'en tenir compte car elles se comportent souvent très différemment des entreprises commerciales en cas de forte variation des prix. Le prix final, à ce stade, sera appelé ici prix de détail, même si les fournisseurs ne ressemblent pas nécessairement à des magasins de détail tels qu'on les connaît dans les pays industriels. Enfin, à partir du point de vente au détail, les produits sont distribués aux familles et aux individus. Là encore, il se peut que des coopératives interviennent et il

faut aussi tenir compte de la contribution du ménage lui-même. Le plus important est que la répercussion des variations de prix sur le bien-être économique dépend des caractéristiques du ménage (c'est-à-dire le temps, les compétences et les autres facteurs de production dont il dispose), de la technologie et de variables aléatoires comme le climat. Ces deux derniers facteurs sont importants sur le plan théorique, car tout ce qui accroît la capacité de production du ménage lui permet de créer davantage de richesses pour un vecteur de prix donné.

On peut faire un schéma similaire pour les produits d'exportation, en commençant par le bas de la colonne. Un bien d'exportation est produit, livré à des circuits de commercialisation locaux, ajouté à l'offre nationale et enfin vendu à l'étranger. À chaque stade, les agents qui interviennent engagent des frais et ajoutent des marges qui entrent dans le prix final. Si le prix à l'exportation est déterminé par le cours sur le marché mondial, tous ces coûts et marges additionnels réduisent le prix sortie exploitation qui détermine le bien-être du ménage.

Pour analyser les effets des variations des cours mondiaux ou des mesures de politique commerciale sur les ménages pauvres, il est essentiel de bien comprendre ces circuits de transmission et le comportement des agents qui les composent. Par exemple, des acheteurs monopsoniques de produits agricoles d'exportation (c'est-à-dire ceux auxquels les vendeurs sont obligés de vendre) réagiront différemment aux variations de prix que des coopératives de producteurs. Les interventions de l'État, consistant par exemple à fixer arbitrairement le prix du marché ou à accumuler des stocks tampons, peuvent isoler totalement les ménages du marché.⁵

Toutefois, l'essentiel est que ces divers liens existent. Si la libéralisation des échanges internationaux ou la modification des mécanismes de commercialisation interne qui l'accompagne entraînent la disparition d'un marché, les ménages peuvent se retrouver complètement isolés et subir une forte perte de revenus. Cela vaut particulièrement pour le marché des cultures de rente, mais aussi parfois pour le marché des intrants et du crédit. Si des offices publics de commercialisation consentent des crédits pour l'achat d'intrants ou des prêts garantis par la production future, et que les agents privés qui prennent leur place après la libéralisation ne le font pas, la hausse éventuelle des prix à la production ne sera d'aucun intérêt pour les agriculteurs à moins qu'ils puissent obtenir un crédit ailleurs.

On peut illustrer l'importance des mécanismes de transmission en comparant ce qui s'est passé au Zimbabwe et en Zambie dans les années 90 (voir encadré 1, Oxfam-IDS, 1999). En Zambie, le gouvernement a démantelé l'Office de commercialisation du maïs, mais cette activité a été monopolisée par deux entreprises privées qui se sont peut-être entendues pour payer des prix très bas et ont totalement cessé d'acheter la production des zones isolées. Cette dernière décision était peut-être globalement justifiée sur le plan économique, mais elle a créé d'énormes problèmes pour les agriculteurs isolés, d'autant plus qu'il leur a été très difficile de revenir à l'agriculture de subsistance, car les semences et les connaissances nécessaires avaient en grande partie

⁵ Il ne faut pas croire que le blocage de cette transmission des variations de prix soit toujours une bonne chose, car de nombreux chocs ont des effets positifs et en outre les organismes publics font souvent payer le service qu'ils fournissent en isolant les producteurs du marché.

Encadré 1: Les marchés: le meilleur, le pire et l'inexistant

La conclusion majeure des études de terrain décrites dans Oxfam-IDS (1999) et Winters (2000a) est que les marchés ont une influence déterminante sur les effets de la libéralisation du commerce extérieur et des autres mesures de libéralisation sur la pauvreté. Lorsque la situation des pauvres s'est améliorée, c'est généralement grâce à une amélioration du fonctionnement et de l'accessibilité des marchés. *A contrario*, la détérioration de la situation des pauvres est souvent imputable aux défaillances du marché, voire à son absence totale.

Pour illustrer ces conclusions, nous décrivons deux exemples de réformes commerciales et connexes conduites au début des années 90 au Zimbabwe et en Zambie.

Le coton au Zimbabwe:

Bien que, sur le plan formel, la politique de libéralisation menée par le Zimbabwe ait été hésitante et partielle, la situation des pauvres paraît s'être notablement améliorée entre 1991 et 1997, grâce notamment à une intensification de la concurrence sur le marché du coton (tableau 1). Avant la réforme, l'Office de commercialisation du coton, qui avait un monopsonne, sous-payait les cultivateurs, notamment pour subventionner l'industrie textile. En termes absolus, cela avait un effet plus important sur les gros propriétaires du simple fait qu'ils produisaient davantage de coton. Toutefois, les plus pénalisés étaient probablement les petits cultivateurs car, contrairement aux gros exploitants, ils ne pouvaient pas diversifier leur production en se lançant par exemple dans le maraichage.

Le processus de déréglementation et de privatisation a suscité une forte concurrence entre trois acheteurs, dont l'un appartient aux cultivateurs eux-mêmes. Là encore, dans l'absolu cette concurrence était sans doute plus bénéfique pour les gros cultivateurs que pour les petits, mais elle a apporté des avantages spécifiques aux petits. En particulier, les acheteurs de coton se font concurrence non seulement sur le prix (qui a sensiblement augmenté), mais aussi en offrant des services de vulgarisation et en fournissant des intrants aux petits cultivateurs. Ces services se répercutent évidemment sur le prix payé pour le coton, mais ils comblent une lacune en permettant aux petits cultivateurs d'obtenir certains intrants et notamment des informations. Par conséquent, la réforme a aidé les petits cultivateurs à la fois en faisant monter le prix et en leur permettant de produire davantage.

Tableau 1: Transformation des marchés – le marché du coton au Zimbabwe

Avant:

- le monopsonne (Office de commercialisation du coton) sous-payait les cultivateurs pour subventionner l'industrie textile;



- les gros cultivateurs diversifiaient leur production en se lançant dans des cultures non réglementées comme les cultures maraîchères et la culture du tabac tandis que les petits cultivateurs devaient subir cet état de fait;

Après:

- déréglementation et privatisation;



- concurrence entre trois acheteurs;
- certains acheteurs fournissent des intrants;
- hausse des prix (en termes courants).

Le maïs en Zambie:

Les réformes entreprises en Zambie avaient le même but, mais elles ont eu des effets très différents. Dans le cas de la culture du maïs (tableau 2), le fonctionnement du marché ne s'est guère amélioré dans les zones les plus favorisées et il s'est détérioré dans les zones les moins favorisées. Comme la situation antérieure était relativement favorable aux petits cultivateurs et en particulier à ceux qui vivaient dans des zones isolées, il est facile de voir pourquoi la réforme n'a pas amélioré leur sort.

Dans l'ancien système, les cultivateurs isolés étaient subventionnés par ceux qui étaient installés à proximité des voies ferrées (par l'application d'un prix unique sur l'ensemble du territoire) et les petits agriculteurs étaient subventionnés par les gros producteurs grâce à des mécanismes de stockage qui permettaient d'appliquer un prix unique sur l'ensemble de la campagne. De plus, l'agriculture dans son ensemble était subventionnée par l'industrie minière. Tous ces mécanismes de péréquation ont maintenant disparu. Les agriculteurs isolés sont à l'évidence moins bien lotis qu'avant alors que ceux qui sont situés près des voies de chemin de fer ou qui ont une grande exploitation ont probablement aussi été défavorisés car les subventions alimentées par l'industrie minière étaient apparemment supérieures à la taxe prélevée en faveur des zones isolées.

Toutefois, la situation des agriculteurs isolés s'est beaucoup plus détériorée que si l'on s'était contenté de supprimer l'application d'un prix unique sur l'ensemble du territoire. Pour ces agriculteurs, il n'y a quasiment plus de marché digne de ce nom. Avant la réforme, il y avait un acheteur paraétatique unique; aujourd'hui, il n'y a souvent pas d'acheteur du tout ou, s'il y en a un, les conditions de l'échange sont si mauvaises que les cultivateurs préfèrent le troc.

Les moyens de transport se sont tellement détériorés qu'il est difficile aux négociants de se rendre dans des zones un tant soit peu éloignées d'un grand axe, mais il n'est pas certain que l'amélioration des infrastructures stimulerait le commerce car il y a peut-être aussi des obstacles institutionnels. Dans d'autres domaines il existe manifestement des obstacles institutionnels qui s'ajoutent aux problèmes logistiques.

On aurait pu raisonnablement penser que les agriculteurs réagiraient à la variation des prix relatifs des intrants et des extrants pour produire davantage de produits moins tributaires de l'importation. Il y a bien eu un mouvement en ce sens, mais il est resté limité. Certains agriculteurs disent qu'ils n'ont plus le savoir-faire ou les intrants nécessaires pour revenir aux cultures de subsistance.

Tableau 2: Transformation des marchés - Le marché du maïs en Zambie

Avant:

- intrants subventionnés;
- achat des récoltes par l'État ou des coopératives;
- application d'un prix unique sur l'ensemble du territoire et sur toute la saison;



- augmentation de la production tributaire d'intrants importés dans l'ensemble du pays.

Après:

- hausse du prix des intrants;
- contraction du marché (en particulier dans les zones éloignées des grands axes ferroviaires et routiers);
- pénurie de semences renouvelables;



- diminution des superficies consacrées à la culture du maïs;
- compensation seulement partielle par une augmentation de la production de céréales secondaires, qui est plus autonome, car les consommateurs préfèrent le maïs;



- abandon du maïs au profit du coton, qui est moins rentable mais pour lequel il existe un marché «plus efficace».

disparu du fait que la culture commerciale avait été subventionnée pendant une certaine période. Au Zimbabwe, en revanche, après la privatisation, trois nouveaux acheteurs privés de coton sont apparus sur le marché, dont une coopérative de cultivateurs. Le démantèlement du monopole a entraîné une intensification de la concurrence et une hausse sensible des prix et des revenus agricoles. Dans un exemple moins extrême, Glewwe et de Tray (1989) montrent comment les frais de transport et d'entreposage ont atténué les effets de la variation du prix des pommes de terre après la libéralisation au Pérou.

Les considérations ci-dessus suscitent trois observations. Premièrement, et c'est une évidence, les effets de la libéralisation dépendent de la situation antérieure. Si les agriculteurs isolés étaient subventionnés par le biais d'une interdiction d'importer et d'un monopole public, pour eux les effets immédiats de la libéralisation seront négatifs.⁶ On trouve une autre illustration importante de ce phénomène dans Hanson et Harrison (1999), qui emploient la méthode d'analyse exposée à la section D ci-après. Selon eux, la libéralisation du commerce extérieur du Mexique dans les années 80 n'a pas entraîné une hausse aussi forte

qu'on le prévoyait généralement des salaires des travailleurs non qualifiés justement du fait que le régime de protection antérieur était conçu pour protéger cette catégorie de travailleurs. En résumé, la généralisation de l'analyse de l'impact de la libéralisation des échanges sur la pauvreté est limitée par la spécificité des restrictions commerciales appliquées par les différents pays.

Deuxièmement, en général la libéralisation concerne un grand nombre de produits en même temps, si bien que ses effets sur tel ou tel ménage résulteront de la combinaison de très nombreuses variations des prix. Lorsque certains des produits visés sont des intrants qui servent à fabriquer d'autres produits visés, l'effet net est très complexe et il faut tenir compte de l'équilibre des forces en présence. Par exemple, en Zambie la libéralisation a fait monter le prix de vente du maïs dans les années 90, mais, même là où les acheteurs n'ont pas disparu, le prix des intrants a augmenté encore davantage du fait que les subventions ont été supprimées. En conséquence, la rentabilité de la culture du maïs et la production de maïs ont diminué (Oxfam-IDS, 1999).

⁶ Bien entendu, il est possible que les effets secondaires soient positifs (voir ci-après).

Les effets indirects et le domaine marchand

Troisièmement, il faut examiner comment le ménage s'adaptera aux variations de prix. En effet, un choc négatif peut entraîner une paupérisation considérable s'il n'y a pas de produits ou d'activités de rechange ou une perte minime s'il en existe. Réciproquement, des variations positives peuvent être très bénéfiques si les ménages peuvent modifier leurs achats ou leurs activités afin d'en tirer parti.

Il faut aussi tenir compte du fait qu'en remplaçant un produit ou une activité par un autre, on transmet nécessairement la variation initiale à d'autres marchés qui ne sont peut-être pas directement affectés par la réforme. Cela déclenche donc toute une série d'effets secondaires. Pour analyser ces effets, il est indispensable de déterminer quel est le domaine dans lequel les produits ou services concernés sont échangés, car cela définit quels sont les agents dont le comportement sera influencé par le rééquilibrage de ces marchés. Ces domaines marchands sont indiqués dans la colonne de droite de la figure 2.

Le prix à la frontière d'un produit échangé sur le marché international est en grande partie, voire totalement, déterminé par le prix mondial. Par conséquent, sauf modification des marges et des frais mentionnés plus haut, il ne sera pas influencé par les effets secondaires d'une réforme. En effet, sur le marché mondial, pour absorber des variations intervenues dans un seul pays, il suffit que l'ensemble des consommateurs et des producteurs ajustent leur comportement à la marge.

Dans le cas des produits qui sont échangés sur le marché national mais pas sur le marché international, les effets quantitatifs secondaires seront répartis sur l'ensemble de l'économie nationale, laquelle sera probablement assez élastique pour les absorber sans que cela entraîne de modification importante des prix. Les variations de prix seront néanmoins assez généralisées et les effets des réformes pourraient ainsi se répercuter d'une région à l'autre à l'intérieur du pays. Enfin, si le marché est purement local, par exemple en raison des difficultés de transport ou dans le cas d'un service qui doit être consommé sur place, le domaine marchand est encore plus petit et l'ajustement des prix sera plus prononcé que dans le cas précédent, mais aussi plus limité sur le plan géographique.

Plusieurs auteurs (par exemple Timmer (1997), Delgado (1998) et Mellor et Gavian (1999)) soutiennent que c'est en raison de leurs effets secondaires que la libéralisation de l'agriculture et les gains de productivité sont très efficaces en tant que moyens de réduire la pauvreté. Leurs effets sur la demande concernent essentiellement des activités de main-d'œuvre très localisées qui sont particulièrement importantes pour les pauvres, comme le bâtiment, le travail domestique et l'industrie légère. Ces auteurs partent du principe que les économies rurales des pays en développement disposent d'un excédent de main-d'œuvre et que leur production peut augmenter grâce à l'absorption de travailleurs additionnels sans qu'il y ait hausse des prix.⁷ De plus, en raison des effets multiplicateurs, l'augmentation du revenu total de la région concernée est plus grande que les effets initiaux sur les agricul-

teurs favorisés par la réforme. Toutefois, l'idée vaut aussi pour notre analyse. Lorsque les agriculteurs dépensent leurs revenus additionnels, cela tend à faire monter les prix des biens et services échangés sur le marché local et donc les revenus de ceux qui les fournissent. Quel que soit le modèle qui reflète le mieux la réalité (prix fixes ou prix flexibles), il reste probable que la libéralisation du commerce mondial des produits agricoles a d'importants effets positifs sur les pauvres.

Les réformes ayant des effets positifs sur l'économie urbaine sont certes aussi souhaitables, mais généralement leurs répercussions sont plus diffuses car elles concernent un éventail de produits plus large, dont beaucoup sont importés. L'augmentation des importations a elle aussi des retombées positives, puisque la production du secteur exportateur doit augmenter pour que le pays puisse payer ses importations. Toutefois, si les facteurs de production employés par les entreprises exportatrices ou les entreprises desservant le marché intérieur qui s'adressent à la clientèle urbaine ne sont pas ceux fournis par les plus pauvres, les effets des réformes visant l'économie urbaine seront moins favorables à ceux-ci. Bien entendu, pour déterminer l'utilité relative des différents effets secondaires, il faut faire une analyse détaillée et empirique dans chaque cas d'espèce.

Enfin, il existe deux catégories de marchandises pour lesquelles il n'y a pas de prix marchand mais dont il faut tenir compte pour analyser les effets d'une réforme sur la pauvreté. La première est celle des activités et biens de subsistance. Par définition, les prix de ces activités et produits ne sont pas directement influencés par les réformes du commerce international, mais ils subiront les effets secondaires des modifications induites sur les marchandises directement concernées. Pour analyser ces mécanismes, le plus simple est de voir quel est l'effet des variations des prix des biens et services marchands sur la valeur du travail et des produits de subsistance. À cet égard, on peut rappeler l'exemple du travail consacré par les femmes à la culture d'un jardin potager, évoqué plus haut à propos de la sexospécificité de l'ajustement.

La deuxième catégorie de biens pour lesquels on ne peut pas observer de prix est celle des biens qui ne sont tout simplement pas disponibles. Théoriquement, la question peut facilement être réglée dans notre schéma d'analyse (le prix d'un bien qui n'est pas disponible est infini), mais dans la pratique l'apparition de nouveaux produits sur le marché crée des problèmes de mesure très complexes.⁸ Or ces effets peuvent être importants même pour les pauvres, comme l'ont montré Booth *et al* (1993) dans le cas de la Tanzanie. Ils peuvent aussi être très importants du point de vue de la gestion des affaires publiques, par exemple lorsque des mesures non tarifaires ou une réglementation interdisent la mise en vente de certains produits. À cet égard, il est intéressant de consulter l'étude de Gisselquist et Harun-ar-Rashid (1998) sur l'agriculture au Bangladesh, qui montre comment l'assouplissement des restrictions a considérablement accru la disponibilité de machines, telles que les petits tracteurs et les pompes à eau, pour les petits agriculteurs.

⁷ Nous verrons plus loin si cela a vraiment un effet sur la pauvreté.

⁸ Feenstra (1994) a été un des premiers à rechercher des méthodes pour traiter ce problème, en particulier dans le cas de l'apparition de nouveaux intrants sur le marché.

Les effets secondaires et le domaine marchand ont une influence non seulement sur les prix mais aussi parfois sur les circuits de distribution. Le degré auquel les agents pourront ou voudront répercuter les variations de prix dépend en partie du domaine marchand. Il faudrait une masse considérable de données pour prédire les effets secondaires. Toutefois, dans de nombreux cas, les chocs induits par une réforme de la politique commerciale seront suffisamment spécifiques ou négligeables pour qu'on puisse les ignorer et on peut se contenter d'analyser les effets directs sur les variables mentionnées dans les rectangles de la figure 2.

D. Bénéfices, salaires et emplois

Les trois paramètres-clés du secteur des entreprises

La partie de gauche de la figure 2 (les ellipses) concerne un lien totalement différent mais tout aussi important entre politique commerciale et pauvreté, qui est dû aux effets des réformes commerciales sur les entreprises. On entend par entreprise toute entité qui produit et vend et qui emploie une main-d'œuvre salariée autre que les membres directs de la famille. Cela comprend donc non seulement les sociétés inscrites au registre du commerce mais aussi certaines entreprises du secteur informel et des grandes exploitations agricoles qui emploient des salariés à plein temps ou à temps partiel. L'important est que les intrants et les extrants soient échangés sur le marché. C'est pourquoi la figure 2 comporte des liaisons avec les prix à la frontière, les prix de gros et les prix de détail.

Pour analyser le secteur des entreprises, il faut prendre en considération trois paramètres: la demande, le comportement des entreprises et le marché des facteurs. La demande adressée aux entreprises nationales est déterminée par les revenus (sur lesquels nous reviendrons), les prix à l'exportation ou à l'importation et les prix intérieurs. Les prix à l'exportation ou à l'importation sont généralement exogènes pour la plupart des pays en développement alors que les prix intérieurs sont endogènes, même si en raison des forces du marché ils doivent toujours être égaux soit aux prix à l'importation soit aux prix à l'exportation.⁹ Comme on l'a vu plus haut, les prix intérieurs sont déterminés par des interactions opérant à différents niveaux, mais aux fins de notre analyse nous les résumerons en un seul terme; en outre, il existe un certain nombre de produits qui ne sont pas échangés sur le marché international et pour lesquels il n'y a donc qu'un prix intérieur.

La demande d'un produit d'origine nationale doit être égale à l'offre, laquelle est déterminée par le comportement des entreprises. Celles-ci répartissent leurs ventes entre le marché intérieur et l'exportation en fonction des prix relatifs et déterminent leur production totale en fonction du niveau relatif des prix et des coûts. Les coûts eux-mêmes dépendent du prix des facteurs (salaires, capital, etc.) et des coefficients de transformation (c'est-à-dire la quantité d'intrants nécessaires pour une unité de production), lesquels dépendent de la technologie et aussi des prix relatifs des facteurs. S'il y a des économies d'échelle, ces coefficients dépendent aussi de la production totale. Nous avons vu ci-dessus qu'il faut ventiler les facteurs et

leur rendement en fonction de critères tels que la caste, le sexe et les compétences.

La production totale et les coefficients de transformation déterminent la demande totale de facteurs, à laquelle répond l'offre totale de facteurs, c'est-à-dire le troisième paramètre. Le marché des facteurs s'équilibre par les variations des prix des facteurs, si bien que le niveau de l'emploi et celui des salaires – c'est-à-dire les deux variables les plus importantes du point de vue de la pauvreté – sont déterminés. Cette conception implique que la distribution des compétences et des capacités de production entre les ménages est donnée et que le bien-être des ménages dépend uniquement de la rémunération des facteurs et des possibilités d'emploi. L'accroissement du stock des actifs est un aspect de la croissance économique globale, de même, que peut-être, la dépense publique (éducation et santé), aspects sur lesquels nous reviendrons plus loin. La question de leur redistribution entre les ménages est une question distincte, en grande partie indépendante de la politique commerciale. Toutefois, la répartition de l'emploi des facteurs entre les secteurs n'est pas fixe. Les mouvements de facteurs entre les secteurs ont une incidence majeure sur l'effet des réformes commerciales sur la pauvreté.

Dans le reste de la présente section, nous analyserons deux approches des effets sur les entreprises, postulant dans un cas que le niveau global de l'utilisation de chaque facteur de production est fixe, si bien que les chocs se traduisent uniquement par des variations des prix des facteurs («théorie du commerce international») et dans l'autre que le niveau total de l'emploi à niveau de salaire donné peut varier sans limite («théorie du développement»). Nous rappellerons qu'aucune de ces deux vues extrêmes n'est entièrement correcte et que, dans la réalité, une des variables essentielles est le degré auquel les importations peuvent compléter la production pour répondre à la demande.

Théorie du commerce international (offre de facteurs inélastique)

Bien entendu, tous les processus décrits dans l'introduction de la présente section se déroulent simultanément, mais notre schéma aide à expliquer certains des liens essentiels. Je partirai de la théorie traditionnelle du commerce international, dans laquelle l'offre totale de facteurs est fixée de façon exogène, les salaires et les rendements sont parfaitement souples et les produits d'origine nationale et étrangère sont identiques.

Les variations de prix, y compris celles qui sont dues à une modification de la politique commerciale, modifient les incitations qui s'adressent aux entreprises et les amènent à privilégier certains produits et certaines techniques. L'analyse la plus simple, la plus élégante et la plus puissante de ces incitations (théorème de Stolper-Samuelson) produit des résultats très impressionnants. Elle montre que, dans certaines conditions particulières, la hausse du prix d'un produit à forte intensité de main-d'œuvre se traduit par une augmentation des salaires réels et une diminution du rendement réel du capital.¹⁰

⁹ Si les produits d'origine nationale et les produits importés sont identiques et qu'il n'y a pas d'entrave à la vente, les prix intérieurs sont égaux aux prix à l'importation.

¹⁰ Le théorème de Stolper-Samuelson est décrit dans tous les manuels d'économie internationale, voir par exemple Winters (1991), ou, de façon plus détaillée, Bowen, Hollander et Viaenne (1998). On trouvera un exposé complet dans Deardorff et Stern (1994).

Encadré 2: Pourquoi le théorème de Stolper-Samuelson ne suffit pas pour analyser la pauvreté?

Le théorème de Stolper-Samuelson, selon lequel une augmentation du prix des produits à forte intensité de main-d'œuvre entraîne une hausse du revenu réel du travail et une baisse du revenu réel du capital, est un outil extrêmement puissant qui présente un intérêt direct pour l'analyse des liens entre commerce international et pauvreté. Toutefois, comme toute théorie, il se fonde sur des postulats restrictifs et, si ceux-ci ne sont pas vérifiés, il perd une grande partie de sa puissance et de son caractère concluant. Cela ne le rend pas pour autant inutile, en fait il reste un des principaux outils de l'économiste, mais il doit être complété par des analyses plus approfondies et plus spécifiques si l'on veut formuler des conclusions concrètes.

Le mécanisme fondamental expliqué par ce théorème – qui a été établi sur la base d'un modèle à deux biens, deux facteurs et deux pays – est que, lorsque le prix des produits à forte intensité de main-d'œuvre augmente, la production de ces produits augmente, si bien qu'elle attire des facteurs de production de l'autre secteur, plus capitalistique. Comme l'industrie de main-d'œuvre cherche à employer davantage de travail par unité de capital que l'industrie capitalistique n'en libère (du fait de la différence de l'intensité des facteurs), cette réaffectation des facteurs accroît la demande de main-d'œuvre et son prix par rapport à la demande et au prix du capital. Cela incite les deux industries à employer moins de travail par unité de capital, ce qui entraîne une augmentation de la production marginale du travail dans les deux industries. Si la rémunération des facteurs est égale à leur production marginale, les salaires augmentent par rapport au prix des deux biens et, par conséquent, le revenu réel des travailleurs augmente, quelle que soit la structure de leur consommation. Un raisonnement symétrique montre que la rentabilité réelle du capital diminue.

Les principaux postulats de ce théorème sont décrits ci-après, avec une brève indication de ce qui se passe lorsqu'ils sont violés.

- *La distribution fonctionnelle du revenu n'est pas identique à la distribution personnelle du revenu*: le revenu d'un ménage donné n'est lié qu'indirectement à la rémunération des différents facteurs de production. Il dépend du degré auquel le ménage possède les différents facteurs, ce qui est généralement très difficile à déterminer de façon empirique. Récemment, Lloyd (1998) a montré comment on pouvait généraliser le théorème de Stolper-Samuelson pour qu'il s'applique à la distribution personnelle du revenu, compte tenu de la dotation de facteurs et de la composition de la consommation des ménages.
- *Dimensions*: le résultat très puissant du théorème de Stolper-Samuelson n'est valable que dans un modèle à deux facteurs et à deux biens. Lorsqu'on multiplie les facteurs et les biens, les résultats s'affaiblissent considérablement. Dans un modèle à n facteurs et n biens, chaque facteur a un «ennemi», c'est-à-dire un bien dont l'augmentation du prix le pénalise, mais n'a pas toujours un «ami». Si le nombre de facteurs diffère du nombre de biens, il est encore plus difficile de trouver des résultats non ambigus.
- *Mobilité de la main-d'œuvre*: indépendamment du nombre des catégories de main-d'œuvre que l'on distingue, il faut qu'il y ait une mobilité parfaite sur le plan géographique et sectoriel, en d'autres termes il faut que le marché du travail soit parfaitement fluide à l'échelle nationale. Si cette condition n'est pas satisfaite, c'est-à-dire si le marché du travail est segmenté, il faut traiter les travailleurs ayant des compétences similaires mais opérant sur des marchés différents comme des facteurs différents qui ne seront pas tous avantagés ou désavantagés dans la même proportion.
- *Équilibre diversifié*: pour que tous les effets du théorème se vérifient, il faut que le pays considéré produise tous les types de biens, tant avant qu'après la modification de prix étudiée. Si l'on distingue les biens en fonction de leur perfectionnement, il est peu probable que cette condition soit satisfaite. Si le pays ne produit pas tous les types de biens, le mécanisme de base peut être rompu et on risque d'obtenir des résultats pervers (voir Davis, 1996).
- *Biens diversifiés*: le théorème de Stolper-Samuelson se fonde sur un modèle dans lequel les biens d'origine nationale et d'origine étrangère sont homogènes. Pour de nombreux critiques, il est préférable de considérer que les biens sont différenciés et dans ce cas il est essentiel de savoir dans quelle mesure les biens d'origine nationale peuvent se substituer aux biens d'origine étrangère dont les prix varient. Si le degré de substituabilité est faible, la variation des prix internationaux n'aura guère d'incidence sur ceux des produits d'origine nationale, et la quantité de produits importés ne sera guère influencée par la variation du prix, si bien que la dégradation des termes de l'échange résultant de la hausse des prix ne sera pas atténuée.
- *Absence d'économies d'échelle et facilité de substitution des facteurs*: s'il y a des économies d'échelle, la réponse d'une industrie à une variation des prix sera plus importante que s'il n'y en a pas. De plus, dans ces conditions, il est possible que tous les facteurs soient gagnants ou perdants, ce qui affaiblit la rivalité interfacteurs qui est un postulat important du théorème. De même, si la technologie est endogène ou si le travail ne peut se substituer à d'autres facteurs que par sauts discrets, il peut y avoir des discontinuités dans la façon dont les prix des facteurs répondent aux chocs.
- *Concurrence parfaite sur les marchés des biens et des facteurs*: cette concurrence parfaite est nécessaire pour que les variations des prix des biens se répercutent de façon simple et directe sur les prix des facteurs. S'il y a des rentes dans le système, la transmission devient beaucoup plus complexe et imprévisible.
- *Biens n'entrant pas dans le commerce international*: si certains biens ne sont pas exportés ou importés, leur prix n'est plus déterminé par le cours mondial et les droits de douane, mais uniquement par l'équilibre de l'offre et de la demande sur le marché intérieur. La réponse aux chocs se fera par une adaptation des prix et des quantités, alors que dans le cas d'un petit pays qui importe ou exporte tous les biens, seules les quantités seront modifiées. En conséquence, le rythme auquel les variations des prix des marchandises exportables se répercutent sur la demande relative des différents facteurs diminuera.

Malheureusement, ce théorème ne suffit pas à répondre aux questions que soulèvent les relations entre commerce et pauvreté dans la réalité et il doit être complété par des méthodes plus heuristiques mais moins spécialisées (voir encadré 2 «Pourquoi le théorème de Stolper-Samuelson ne suffit pas pour analyser la pauvreté»). Néanmoins, sa conclusion fondamentale s'applique à un très large éventail de situations. Si le prix d'un produit (exporté, importé ou vendu uniquement sur le marché intérieur) augmente, l'incitation à le produire augmente aussi. En conséquence, la rémunération des facteurs de production spécifiquement employés pour produire ce produit, par exemple les travailleurs ayant des compétences spécialisées, une machine à usage spécifique, une marque, etc., augmente et, à supposer qu'il soit possible d'accroître la production, cela aura aussi généralement une incidence sur la rémunération des facteurs non spécifiques. Généralement, la rémunération d'au moins un de ces facteurs augmente et celle d'au moins un d'entre eux diminue. Si l'on part du principe que les pauvres n'ont que leur travail à vendre, dans une analyse de la pauvreté il faut mettre l'accent sur la rémunération du travail, et en particulier du travail non qualifié.

En termes généraux, si les prix de marchandises à forte intensité de main-d'œuvre non qualifiée augmentent, on peut s'attendre à ce que les salaires des travailleurs non qualifiés augmentent. À mesure que les industries qui fabriquent ces marchandises se développent, en raison de leur meilleure rentabilité, elles absorbent des facteurs de production provenant des autres secteurs. Par définition, un secteur à forte intensité de main-d'œuvre non qualifiée a besoin d'employer davantage de travailleurs non qualifiés par unité d'autres facteurs que les autres secteurs et par conséquent ce rééquilibrage de la production se traduit par un accroissement de la demande nette de main-d'œuvre non qualifiée et une réduction de la demande d'autres facteurs. Si les familles pauvres sont très tributaires des revenus de travailleurs non qualifiés, la hausse des salaires qui en résulte contribuera à faire reculer la pauvreté (bien entendu, le nombre total de pauvres ne sera modifié que si la hausse de salaire est suffisante pour permettre aux familles de franchir le seuil de pauvreté).

Il importe de souligner que, dans le paragraphe précédent, l'effet immédiat est l'effet total sur la production et il ne tient pas compte d'éventuelles modifications de la proportion des facteurs. Cela est dû au fait que l'industrie qui emploie beaucoup de main-d'œuvre non qualifiée accroît sa demande de *tous* les facteurs, et que les autres industries libèrent *tous* les facteurs. Ce qui importe, ce sont les différences de composition des facteurs employés par les différents secteurs et non les rééquilibrages au sein de ces secteurs.¹¹ On peut faire une analyse parallèle du progrès technique. L'augmentation du niveau général de productivité d'une industrie se traduira par une baisse de ses prix et/ou une hausse de sa rentabilité. Cela entraînera une augmentation de sa production et donc, généralement, de la demande de facteurs qu'elle emploie.¹² Les facteurs employés uniquement par ce secteur seront plus demandés, de même que les facteurs mobiles dont ce secteur fait un

grand usage. Cet effet peut être atténué si le progrès technique réduit l'utilisation de tel ou tel facteur (le facteur dont l'utilisation diminue est moins bien rémunéré), mais si les progrès sont concentrés sur un petit nombre de secteurs il importe généralement plus de savoir quels sont ces secteurs et leur intensité de facteurs que de savoir quels sont les facteurs favorisés par le progrès technique. Si en revanche le progrès technique est uniforme dans tous les secteurs, les effets de composition se compensent en grande partie et l'essentiel, pour prévoir ses effets sur la demande de facteurs, est de savoir quels sont les facteurs dont la demande augmentera.

En d'autres termes, comme les pays en développement sont par définition des pays dans lesquels la main-d'œuvre est pléthorique, la libéralisation du commerce international (qu'elle soit autonome ou qu'elle résulte de mesures prises par les pays industriels) a tendance à y faire monter le niveau général des salaires. Toutefois, il n'est pas certain que ce soient les travailleurs les moins qualifiés, et donc les plus exposés à la pauvreté, qui seront les plus demandés pour la production de marchandises exportables. Ainsi, il se peut que la libéralisation du commerce extérieur entraîne une hausse du salaire des travailleurs alphabétisés et laisse stagner ceux des autres travailleurs, ou les fasse même diminuer. Une des raisons pour lesquelles la libéralisation du commerce des produits agricoles doit être un des objectifs majeurs de la politique commerciale future est que, dans ce secteur, on peut raisonnablement penser que la réponse de l'offre améliorera le sort des travailleurs ruraux non qualifiés, qui constituent l'essentiel de la population pauvre.

On suggère parfois, du moins implicitement, que la méthode d'analyse des effets distributifs de la politique commerciale fondée sur l'intensité d'utilisation des facteurs est invalidée par le fait que la libéralisation menée en Amérique latine dans les années 80 n'a pas réussi à faire reculer la pauvreté. Sans contester la nécessité d'affiner l'analyse, je pense que cela est dû davantage à des prémisses erronées qu'à un défaut de la théorie. Ainsi, comme le soutient Wood (1997), dans les années 80 l'Amérique latine n'était plus la région la plus riche en main-d'œuvre non qualifiée: d'une part, la Chine était devenue le nouveau grand réservoir de main-d'œuvre et d'autre part l'Amérique latine possédait d'abondantes ressources naturelles. De même, en raison de l'essor de la sous-traitance, pour laquelle les entreprises du Nord ne recherchent pas la main-d'œuvre la moins qualifiée, il est probable que la main-d'œuvre employée en priorité dans les entreprises mexicaines qui travaillent pour l'exportation est relativement qualifiée (Feenstra et Hanson (1995)). Enfin, il faut à l'évidence un certain temps avant que les marchés se stabilisent. Ainsi, au Chili, la libéralisation du commerce extérieur et d'autres aspects de l'activité économique a été associée à une aggravation des inégalités dans les années 80, mais aujourd'hui les indicateurs d'inégalité ont retrouvé leur niveau d'avant la réforme et le niveau moyen des revenus a considérablement augmenté tandis que la prévalence de la pauvreté a beaucoup dimi-

¹¹ En fait, si la rémunération des travailleurs non qualifiés augmente, tous les secteurs adopteront des techniques de production qui emploient un peu moins de travailleurs non qualifiés.

¹² Ce n'est que si la demande est inélastique que l'augmentation de la demande ne suffira pas à compenser la réduction de l'utilisation des facteurs qu'impliquent les gains de productivité.

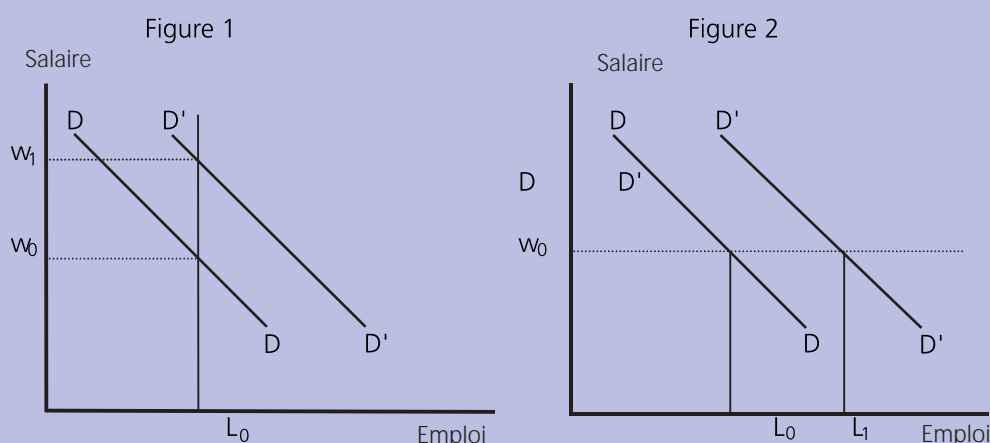
Encadré 3: Commerce international, pauvreté et marché du travail – analyse élémentaire

Dans la théorie classique, le lien entre commerce international et pauvreté dans les pays en développement est le marché du travail. Si le libre-échange permet à un pays d'exporter davantage de produits à forte intensité de main-d'œuvre et de remplacer la production nationale de biens d'équipement et de biens à forte intensité de technologie par des importations, la demande de main-d'œuvre augmentera, en particulier dans le secteur moderne. (Bien entendu, si le pays ne dispose pas d'une main-d'œuvre abondante au départ ou si la politique commerciale antérieure était très créatrice d'emplois, il se peut que la libéralisation ne stimule pas la demande de main-d'œuvre.) Si la plupart des pauvres ont ou pourraient avoir un emploi, l'augmentation de la demande de main-d'œuvre contribuera à réduire la pauvreté, mais cela dépend beaucoup de la façon dont le marché du travail fonctionne.

Considérons deux scénarios extrêmes. Dans la figure 1, nous postulons que l'offre de main-d'œuvre dans le secteur formel est totalement fixe. Lorsque la courbe de la demande de main-d'œuvre passe de DD à $D'D'$, l'emploi ne peut pas augmenter et le rééquilibrage du marché doit se faire par une hausse du salaire, qui passe de w_0 à w_1 . Si une partie des travailleurs concernés étaient pauvres ou appartenaient à une famille pauvre, la hausse du salaire a un effet direct et positif sur la pauvreté. On retrouve le résultat classique du théorème de Stolper-Samuelson, qui paraît très bien décrire la situation de l'Asie de l'Est dans les années 70 et 80.

L'autre scénario est illustré par la figure 2, dans laquelle l'offre de main-d'œuvre est parfaitement élastique au niveau de salaire en vigueur. Dans ce cas, l'augmentation de la demande de main-d'œuvre entraîne une augmentation de l'emploi, le niveau de l'emploi passant de L_0 à L_1 , sans hausse de salaire. Son effet sur la pauvreté dépend beaucoup de ce que les nouveaux travailleurs faisaient avant d'accepter les nouveaux emplois. S'ils avaient une activité de subsistance (agriculture vivrière, récupération de déchets) et que leur revenu était équivalent à w_0 , leur situation ne s'améliorerait pas. Ce n'est que si le transfert de main-d'œuvre des activités de subsistance vers les activités salariées est si important qu'il entraîne une réduction sensible de l'offre de main-d'œuvre dans l'économie de subsistance et, par conséquent, une hausse de la «rémunération» de tous, qu'il aura une incidence sur la pauvreté. Ce modèle correspond au décollage économique, c'est-à-dire à une transformation de l'ensemble de l'économie sur une période de plusieurs décennies. La libéralisation du commerce extérieur joue un rôle important dans ce processus, mais n'est pas le seul facteur en cause.

La situation la plus courante est celle dans laquelle le salaire versé par les entreprises structurées est supérieur au revenu de subsistance, par exemple lorsqu'il s'accompagne d'un accès à des services sociaux. Dans ce cas, les travailleurs qui passent de l'économie de subsistance à l'économie moderne obtiennent une augmentation de revenu directe qui contribue très probablement à soulager la pauvreté. C'est ce qu'on observe dans la zone d'extraction du cuivre en Zambie où chaque salarié de l'industrie minière assurerait l'entretien de 14 personnes (Oxfam-IDS, 1999), et en Inde où les salaires de l'industrie manufacturière sont nettement supérieurs au seuil de pauvreté (CUTS, 1999).



nué (Banque mondiale (1997)) et Ferriera et Litchfield (1999).

Théorie du développement (offre de facteurs infiniment élastique)

La règle selon laquelle toute augmentation de la demande d'un facteur entraîne une hausse de sa rémunération réelle n'est pas valable lorsque l'offre dudit facteur est infiniment élastique, c'est-à-dire qu'on peut obtenir n'importe quelle quantité de ce facteur au taux de rémunération en vigueur. En pareil cas, la rémunération est fixée de façon exogène, c'est-à-dire par le niveau de la rémunération que le même facteur peut obtenir ailleurs, lequel est

censé ne pas être modifié par une réorientation de la politique commerciale, et l'ajustement se fait par variation du niveau de l'emploi.

Premièrement, supposons que le travail soit le facteur dont l'offre est élastique. De façon générale, on peut considérer qu'il en est ainsi lorsque les entreprises peuvent attirer un nombre infini de travailleurs de l'économie informelle ou de l'agriculture de subsistance en leur offrant le salaire minimum de subsistance. C'est le modèle de l'armée de réserve de travailleurs proposé par le Prix Nobel W. Arthur Lewis (1954). Bien entendu, si le salaire versé par les entreprises dépasse à peine le revenu minimum de subsistance (ce qui est le postulat du modèle au sens strict), ce

transfert n'aura guère d'effet sur la pauvreté. La pauvreté ne diminuera que si l'exode des agriculteurs de subsistance fait augmenter la rémunération des travailleurs agricoles qui restent, soit parce qu'il y a pénurie de main-d'œuvre (en cas de développement réussi) soit parce que le produit social brut des travailleurs de ce secteur était négatif (pléthore de travailleurs).

L'offre de main-d'œuvre peut aussi être considérée comme infinie lorsque le secteur moderne est obligé de verser un salaire minimum qu'un grand nombre de personnes sont prêtes à accepter. Dans ce cas on peut présumer que les travailleurs qui entrent dans le secteur moderne sont mieux rémunérés qu'avant, ce qui contribue à réduire la pauvreté. Si la libéralisation du commerce extérieur augmente la valeur de la production marginale du secteur moderne, par exemple en faisant monter le prix d'un produit exportable, elle réduit la perte d'emplois résultant de l'application du salaire minimum et donc la pauvreté. Si en revanche elle réduit la valeur de la production marginale et donc l'emploi dans le secteur moderne, ses conséquences sont négatives. L'encadré 3 résume ces différentes analyses du marché du travail.

Il faut aussi envisager la possibilité que la réforme du commerce extérieur entraîne un accroissement de la pauvreté mesurée ou perçue même lorsqu'elle fait monter les salaires des travailleurs non qualifiés dans le secteur moderne. Supposons, à l'instar de Harris et Todaro (1970), que les travailleurs émigrent des campagnes vers les villes jusqu'à ce que leur espérance de gain tombe au niveau du revenu de subsistance.¹³ Si le revenu de subsistance n'est pas modifié par la réforme du commerce extérieur, toute hausse des salaires urbains qui en résulte doit être compensée par une augmentation de la probabilité de chômage dans les villes. La réforme aurait des effets positifs (elle améliorerait le sort des travailleurs urbains qui ont déjà un emploi et dont le salaire augmenterait, sans entraîner une baisse de l'espérance de gains des migrants venus des zones d'agriculture de subsistance). Toutefois, comme en général il est plus facile de recenser ou d'observer les pauvres qui ont émigré vers les villes que ceux qui vivent de l'agriculture de subsistance, on peut avoir l'impression que la pauvreté s'est en fait aggravée.

En réalité, aucun de ces deux extrêmes (élasticité nulle ou infinie de l'offre de main-d'œuvre) n'est probablement vrai. Par conséquent, pour évaluer concrètement les effets des réformes commerciales sur la pauvreté, il faut déterminer l'élasticité de l'offre de main-d'œuvre et comprendre pourquoi elle n'est pas nulle.

On peut trouver dans CUTS (1999) une indication de l'importance relative du genre d'effets décrits ci-dessus. En comparant la période 1987/88-1990/91 (avant la libéralisation) et la période 1991/92-1994/95 (après la libéralisation), les auteurs constatent que l'emploi dans le secteur manufacturier moderne en Inde croît plus rapidement après la libéralisation et les salaires plus lentement: la progression de l'emploi est de 3,8 pour cent avant la libéralisation et de 9,4 pour cent après, tandis que celle des salaires est respectivement de 8,1 et 7,0 pour cent. On obtient des résultats similaires au niveau sectoriel. Toutefois, comme le relève Winters (2000a), le fait que le modèle de l'armée de réserve explique l'évolution de l'em-

ploi manufacturier structuré en Inde n'est pas surprenant car les effectifs de ce secteur ne représentent qu'environ 1,3 pour cent de la population active de ce pays.

Un effet beaucoup plus étonnant de la réforme mise en œuvre par l'Inde en 1991 est qu'elle paraît avoir entraîné un déclin sensible de l'emploi dans les industries manufacturières informelles et en particulier celles qui emploient beaucoup de main-d'œuvre. Ce déclin est plus important que l'expansion de l'emploi dans les entreprises modernes et semble avoir touché essentiellement les campagnes. Dans Winters (2000a), je formule l'hypothèse que l'explication la plus probable (s'il faut vraiment croire les données) est que la dévaluation en termes réels qui a accompagné la libéralisation (et qui a entraîné une hausse des prix des produits entrant dans le commerce international par rapport à ceux des produits vendus uniquement sur le marché intérieur) a provoqué une augmentation de la production de produits exportables au détriment de la production de produits non exportables, laquelle est assurée en très grande partie par des entreprises informelles. Si cela est vrai, ce phénomène nous rappelle que pour analyser l'impact d'une réforme sur la pauvreté il faut tenir compte non seulement de ses effets sur les productions exportables mais aussi de ses effets sur les secteurs travaillant uniquement pour le marché intérieur.

Bien entendu, du point de vue de la pauvreté, l'important est de savoir ce qui est arrivé à ceux qui ont perdu un emploi informel. S'ils peuvent revenir à une activité de subsistance ou à une autre activité agricole offrant une rémunération à peu près identique, ils ne sont ni mieux ni plus mal lotis qu'avant et l'augmentation du nombre d'emplois dans les entreprises structurées devrait être un gain net. Si en revanche la destruction d'emplois informels est un facteur d'aggravation de la pauvreté, les effets nets peuvent être négatifs en termes de réduction de la pauvreté. Malheureusement, nous ne pouvons pas répondre à ces questions, même si d'autres données présentées dans CUTS (1999) tendent à montrer que les salaires versés dans le secteur informel sont très souvent inférieurs au seuil de pauvreté. En revanche, les salaires du secteur moderne semblent être toujours nettement supérieurs au seuil de pauvreté.

L'offre de capital peut aussi être infinie, par exemple celle provenant des sociétés multinationales à un taux de rentabilité correspondant à la moyenne mondiale. En pareil cas, l'afflux de capitaux dans le secteur libéralisé devrait stimuler la création d'emplois et faire monter les salaires, ce qui devrait accroître les gains de bien-être et, le cas échéant, le recul de la pauvreté résultant de la libéralisation. Toutefois, il importe de ne pas oublier que si l'afflux de capitaux amplifie les effets positifs dans les secteurs avantagés par la libéralisation, il amplifie aussi probablement les effets négatifs dans les secteurs perdants.

Cela ne signifie pas pour autant que la mobilité des capitaux causerait des pertes liées à la libéralisation du commerce international qui pourraient être évitées. Lorsque les capitaux ont été attirés dans un pays par des distorsions telles qu'une protection tarifaire ou des avantages fiscaux, ils peuvent avoir été paupérisants. Dans ce cas, même si les sorties de capitaux résultant des mesures ayant pour effet de corriger ces distorsions pénalisent directement les tra-

¹³ Cette espérance est égale au salaire effectif multiplié par la probabilité de trouver un emploi à ce salaire.

vailleurs des secteurs concernés, les effets globaux de bien-être, compte tenu des répercussions sur les autres secteurs, seront positifs et plus importants que s'il n'y avait pas eu d'investissements paupérisants à défaire. Toutefois, si le secteur qui bénéficiait des distorsions apportait une contribution particulièrement importante à la lutte contre la pauvreté, il se peut que la libéralisation aggrave la pauvreté, du moins dans un premier temps, jusqu'à ce que les travailleurs licenciés aient trouvé un autre emploi ou que l'État emploie une partie des gains réalisés dans les autres secteurs de l'économie pour financer une politique de lutte contre la pauvreté dans les secteurs touchés.

Bien entendu, si pour le pays considéré les prix ne sont pas déterminés de façon exogène pour toutes les marchandises, l'évolution des secteurs productifs aura une incidence sur les prix à la consommation et donc un effet en retour sur la deuxième colonne de la figure 2. Dans le cas des produits qui entrent dans le commerce international, cela est peu probable car rares sont les pays en développement qui ont un pouvoir de marché notable à moyen et à long terme; par contre, elle peut être importante pour les produits qui sont vendus uniquement sur le marché intérieur. Dans les pays en développement, vu l'insuffisance des infrastructures et des circuits de commercialisation, de nombreux biens et services ne sont échangés que sur le marché local et leurs prix sont déterminés par l'équilibre de l'offre et de la demande locale ainsi que par l'influence des variations exogènes des prix des facteurs sur l'offre.

Produits différenciés

Pour l'analyse du comportement des entreprises il importe de déterminer si les produits d'origine nationale et les produits importés sont différenciés ou non. Des produits homogènes doivent être vendus au même prix, qui est déterminé par le commerce international. Les prix internationaux déterminent pour l'essentiel les prix internes à la production et à la consommation et l'analyse est donc simple. L'autre cas de figure est celui des produits différenciés, c'est à dire que chaque variante de produit a sa propre courbe de la demande et les interactions entre les marchés des deux variantes dépendent du degré auquel elles sont substituables. En pareil cas, la transmission des effets d'une réforme de la politique commerciale sur les prix intérieurs est moins directe et généralement elle touche davantage de produits, mais les effets sont moindres que lorsque les produits sont homogènes. En général, dans cette situation les effets sur les prix des facteurs sont aussi atténués car, le nombre de produits touchés étant plus grand, les variations nettes de la demande relative adressée aux différents facteurs sont moins prononcées (plus l'éventail des marchandises concernées est large, plus il est probable que les variations de la demande des facteurs se compensent mutuellement). Dans ce cas de figure, le degré auquel il est possible de remplacer les produits d'origine nationale par des produits importés visés par les réformes commerciales devient un paramètre essentiel (voir Falvey 1999): plus il est grand, plus les effets de la réforme sont concentrés sur les produits d'origine nationale concernés.

Comme je l'ai relevé à la fin de la précédente section, dans certains cas une réforme commerciale est suffisamment simple pour qu'il ne soit pas nécessaire de suivre toutes les interactions mentionnées ici et on peut se conten-

ter d'en analyser quelques-unes. Toutefois, la question ne peut être tranchée qu'au cas par cas.

E. Impôts et dépenses

Les trapèzes de la colonne de droite de la figure 2 illustrent le troisième grand lien statique entre commerce et pauvreté, celui qui passe par les impôts et les dépenses publiques. On pense souvent que la baisse des recettes publiques entraîne une contraction des dépenses sociales et pénalise les pauvres, mais en fait cela est loin d'être inévitable.

Pour la plupart des pays, les premières étapes de la libéralisation du commerce extérieur dans les années 80 et 90 ont consisté à remplacer les restrictions quantitatives par des droits de douane et à réduire les taux de droit les plus élevés. Lorsque ces mesures se sont accompagnées d'une réduction de l'éventail des exemptions de droits de douane, elles avaient autant de chances d'accroître les recettes douanières que de les réduire (Pritchett et Sethi, 1991, et Hood, 1998). La crainte d'une forte chute des recettes douanières était donc souvent infondée; toutefois, à l'évidence l'*alourdissement* effectif de la fiscalité impliqué par la suppression des exemptions peut faire monter les prix. Si les hausses de prix touchent surtout les pauvres, elles risquent d'aggraver la pauvreté même si elles ont pour effet global d'accroître le bien-être, en particulier lorsque les recettes publiques sont dépensées de façon peu efficiente. Toutefois, dans l'ensemble, vu que la plupart des exemptions favorisaient les catégories les plus riches et les plus influentes de la population, il est peu probable que leur disparition pénalise les pauvres.

Cela dit, à terme, la libéralisation du commerce extérieur fera tomber les taux de droit de douane à un niveau tel que les recettes publiques diminueront. C'est cette évolution qui suscite la crainte plus courante que l'État, ayant du mal à lever des recettes, ne réduise les dépenses sociales et les autres dépenses consacrées à la lutte contre la pauvreté, ou ne perçoive de nouvelles taxes sur des biens de première nécessité dont l'achat représente une part considérable du budget des pauvres. Comme, durant les années 80, la libéralisation et l'aggravation de la pauvreté ont souvent été des corollaires de l'ajustement structurel et de la stabilisation macro-économique, ces préoccupations paraissent avoir certains fondements historiques, mais il serait erroné de penser que cette association est inévitable. Toutefois, il est évident que les pouvoirs publics doivent être vigilants et définir des priorités claires s'ils veulent éviter que la libéralisation ait des effets négatifs indirects sur la pauvreté. La façon dont les gouvernements d'Asie de l'Est ont réagi aux crises de la fin des années 90 donne à penser qu'il est possible de préserver en partie les dépenses sociales en faveur des pauvres même lorsque le pays subit un choc beaucoup plus violent qu'une réforme commerciale.

Il convient aussi de se demander si la libéralisation du commerce extérieur empêche les gouvernements d'orienter les dépenses publiques et la fiscalité de façon à faire reculer la pauvreté. Là encore, il est utile de commencer par l'aspect le moins évident de la question: lorsqu'une mesure de libéralisation du commerce international est consolidée dans le cadre de l'OMC, il est plus difficile de revenir sur les effets de réduction des prix d'une baisse des

droits de douane; la consolidation empêche le gouvernement de manipuler les prix. Comme ces manipulations visent très souvent à redistribuer le revenu en faveur des riches et au détriment des pauvres, et que l'incertitude qu'elles créent réduit l'incitation à investir, il est probable que cette contrainte aura des effets positifs. En d'autres termes, l'OMC peut permettre aux gouvernements de s'imposer à eux-mêmes et d'imposer à leurs successeurs des contraintes qu'il serait politiquement impossible de faire accepter autrement.

Une préoccupation beaucoup plus courante est que les consolidations ou les autres engagements pris dans le cadre de l'OMC empêchent les pouvoirs publics de mener des politiques favorables aux pauvres. Par exemple, si la volatilité des prix aggrave le sort des pauvres, certains observateurs soutiennent que l'interdiction des prélèvements variables, qui ont pour effet de stabiliser le prix intérieur de produits échangés sur le marché international, pourrait pénaliser les pauvres en les exposant à une incertitude accrue. On soutient parfois que l'Accord du Cycle d'Uruguay sur les subventions interdit des subventions à la production qui seraient susceptibles de stimuler la production et le développement (voir par exemple les positions de l'Inde et de la Corée durant les négociations, Croome (1995), page 201).¹⁴ Toutefois, les subventions à la consommation, qui paraissent beaucoup plus utiles en tant qu'instrument de lutte contre la pauvreté, ne sont pas visées par les Accords du Cycle d'Uruguay. Il se peut toutefois que l'Accord sur l'agriculture limite les programmes de subventions alimentaires. Cela pourrait se produire si les subventions nominales d'un pays ont augmenté au point de dépasser le niveau du soutien dans l'année de base lorsque ce dernier était peu élevé, ou s'il n'est pas possible de remplacer les subventions fondées sur la production, qui doivent être réduites, par des subventions directes à la consommation. Toutefois, rares sont les pays en développement pour lesquels ce problème risque de se poser.

Tous ces arguments visent des cas particuliers de l'analyse ci-dessus, c'est-à-dire des interventions dans le commerce extérieur dont on peut suivre les effets directs par l'intermédiaire des secteurs de la distribution et des entreprises. De plus, ces interventions ont des effets systémiques car elles se répercutent sur tout un éventail de mesures de politique publique. Par exemple, même si telle ou telle subvention serait utile, vu qu'il est très difficile de sélectionner les personnes qui en ont vraiment besoin et d'empêcher qu'elle ne soit accaparée par des groupes de pression, il peut être préférable de les interdire systématiquement. *A contrario*, dans un pays où le gouvernement a montré qu'il était capable d'utiliser efficacement des instruments de politique commerciale sélectifs afin de stabiliser les revenus réels des pauvres, une interdiction totale risque de susciter des incertitudes dans des secteurs qui n'ont jusqu'alors fait l'objet d'aucune intervention. Il est évident que, dans la pratique, il sera très difficile de déterminer si les pouvoirs publics sont réellement capables d'agir à bon escient et tout ce qu'on peut faire c'est de préconiser que les décisions soient prises sur la base de preuves concrètes de l'efficacité des interventions pu-

bliques et non sur la base d'une théorie de l'action publique.

Enfin, certains, comme Rodrik (1997), soutiennent que l'ouverture au commerce extérieur réduit la capacité de lever des impôts car il est moins facile de taxer les facteurs mobiles. Si cela est vrai, les dépenses sociales et la redistribution pourraient être compromises. Sous sa forme la plus directe, cet argument ne vaut que pour les facteurs qui peuvent se déplacer en réponse à des incitations fiscales ou autres, si bien que la politique commerciale n'est pertinente que de façon indirecte. Par exemple, la réduction générale des obstacles au commerce depuis le milieu des années 80 a facilité la délocalisation des différentes étapes d'ouvroison, et donc, probablement, le déplacement des capitaux.

Sur le plan purement commercial, en raison de l'intensification de la concurrence mondiale il est plus coûteux pour un pays donné de taxer les exportations car cela érode l'assiette fiscale et fausse la structure de la production. Toutefois, il n'est pas évident que les pays aient jamais eu une grande marge de manœuvre en ce qui concerne le prélèvement d'impôts sur les exportations de produits manufacturés, qui sont les produits pour lesquels les obstacles au commerce ont été le plus réduits ces dernières années. La politique commerciale du pays concerné importe plus que celle des autres pays, c'est-à-dire que l'environnement commercial mondial, dans le cas où le fait de réduire les droits de douane sur un produit rend plus difficile la perception d'un impôt sur les producteurs locaux, car il devient alors plus facile à ceux-ci de menacer de délocaliser leur production et d'alimenter le marché national depuis l'étranger. Néanmoins, en pareil cas des considérations d'efficacité globale justifieraient toujours la baisse des droits. Toutefois, si, pour une raison ou une autre, il est impossible de taxer la consommation plutôt que la production d'une marchandise (à cet égard il ne faut pas oublier que la réduction du droit de douane entraîne une baisse des prix à la consommation, ce qui devrait permettre d'alourdir la fiscalité), il se peut que l'État perde des recettes. Bien entendu, comme je l'ai signalé plus haut, la diminution des recettes publiques n'entraîne pas inévitablement une diminution des dépenses de lutte contre la pauvreté.

L'impossibilité de taxer le capital crée à l'évidence des difficultés pour les gouvernements qui souhaitent pratiquer une politique de redistribution et réduit l'éventail des options qui leur sont ouvertes. Toutefois, il ne faut pas considérer qu'elle exclut toute solution. Premièrement, même lorsque leur économie était fermée, dans la plupart des pays l'impôt sur le capital ne représentait qu'une petite partie des recettes publiques. Deuxièmement, en fait de nombreux États subventionnent l'investissement étranger et par conséquent l'impossibilité de le taxer ne devrait guère leur poser de problèmes. Troisièmement, il existe d'autres mesures de redistribution qui ne sont pas limitées par cette contrainte. Par exemple, pour ce qui est des moyens de lutter contre la pauvreté, Bowles (1999) mentionne la réforme agraire, l'attribution des droits de propriété implicites liés à l'usage des biens communs, la couverture publique des risques, la transparence des services

¹⁴ L'Accord interdit bien les subventions à la production en principe, mais dans le cas des pays en développement la discipline est relativement faible. Avant de pouvoir prendre une mesure à l'égard d'un pays en développement, un partenaire commercial doit démontrer qu'il a subi un préjudice effectif, ce qui semble très improbable dans le cas des types de subventions qui pourraient être versées pour lutter contre la pauvreté.

publics et l'élimination ou la réduction des discriminations. Aucune de ces politiques n'est facile, mais cette liste montre à l'évidence que la taxation du capital n'est pas le seul moyen d'aider les pauvres.

F. Chocs, risques et vulnérabilité

L'analyse statique que j'ai exposée jusqu'à présent compare deux situations parfaitement stables, mais dans le monde réel il y a d'innombrables facteurs d'instabilité. C'est pourquoi nous devrions plutôt chercher à étudier plus directement les effets de la libéralisation du commerce extérieur sur le risque de paupérisation ou les chances d'échapper à la pauvreté dans un monde incertain. En outre, nous devons tenir compte du fait que la réaction des agents économiques face à ces probabilités peut modifier les effets statiques que nous venons d'examiner.

Pour l'analyse la plus simple du risque, on postule que l'économie du pays considéré et celle des autres pays sont exposées à des chocs aléatoires indépendants les uns des autres. Du fait qu'elle ouvre davantage le pays à l'influence extérieure, la libéralisation commerciale accroît l'incidence des chocs extérieurs par rapport à celle des chocs intérieurs sur le bien-être national.¹⁵ Le principe élémentaire de la répartition du risque voudrait que, pour un pays peu tributaire du commerce extérieur, la libéralisation du commerce ait tendance à réduire le risque global car il serait très improbable que la conjoncture internationale et la conjoncture intérieure soient simultanément très mauvaises ou très bonnes; autrement dit, leurs effets auront tendance à se compenser. Toutefois, si les chocs extérieurs sont beaucoup plus importants que les chocs intérieurs, le degré de risque peut augmenter, et s'il y a une forte corrélation entre les chocs extérieurs et intérieurs, les effets modérateurs seront minimes.

Le cas dans lequel il est plus évident qu'il y aura des effets modérateurs est celui des agriculteurs produisant un produit auparavant vendu uniquement sur le marché intérieur qui, du fait de la libéralisation, entre dans le commerce international. Si l'on fait abstraction pour le moment d'éventuelles politiques de stabilisation des prix, le plus probable est que cette réforme réduira la volatilité globale puisque, outre le phénomène de répartition des risques, dans la plupart des cas le marché mondial est plus stable qu'un marché local du fait qu'il intègre déjà un grand nombre de chocs mutuellement compensatoires. Toutefois, il se peut que la libéralisation conduise les agriculteurs à abandonner la production x (par exemple une production vivrière) au profit de la production y (culture de rente). Dans ce cas, leur risque global n'est plus celui qui est lié à la production x mais celui qui est lié à la production y et il peut évidemment augmenter. Toutefois, si cette réorientation de la production est décidée en connaissance de cause et n'a pas d'effets sur les agents économiques autres que les agriculteurs qui ont décidé de cultiver un nouveau produit, on ne peut pas dire *a priori* qu'elle entraîne une détérioration du bien-être car, même si le risque augmente, il se peut que la rentabilité augmente aussi. Ainsi, de même que dans l'exemple de l'exode rural mentionné plus haut, il se peut qu'une aggravation de la

pauvreté observée soit associée à une amélioration du niveau probable de bien-être si les agriculteurs acceptent de courir un risque accru dans la perspective d'obtenir une rentabilité plus élevée, mais subissent périodiquement des revers de fortune devenus inévitables.

Bien entendu, la décision d'abandonner les cultures de subsistance au profit de cultures commerciales n'est pas toujours faite en connaissance de cause (les autorités ne donnent pas toujours une information exacte sur les risques) et les retombées sur les autres secteurs peuvent être importantes. D'après Oxfam-IDS (1999), dans les campagnes de Zambie, l'adoption de variétés de maïs destinées à la vente aurait fait disparaître les connaissances et les réserves de graines nécessaires pour la culture des variétés de subsistance, si bien que les agriculteurs n'ont pas pu revenir aux cultures traditionnelles lorsque le marché sur lequel ils écoulaient leurs produits a disparu. De plus, l'adoption de nouvelles cultures peut avoir des incidences importantes sur la distribution des revenus à l'intérieur du ménage. Si ce sont les hommes adultes qui reçoivent l'argent tiré de la vente des produits maïs qu'en cas de mauvaises récoltes ce sont les femmes et les enfants qui en paient le prix, par exemple sous la forme d'une détérioration de leur alimentation ou du fait qu'ils sont obligés d'abandonner l'école, la nouvelle donne risque d'aggraver la pauvreté chez les femmes et les enfants et même de ne pas accroître le niveau global de bien-être du ménage. Toutefois, le point important pour l'analyse est que les phénomènes de paupérisation observés *ex post* ne sont pas toujours dus à une conception *ex ante* erronée de la libéralisation du commerce extérieur.

Pour compléter l'analyse des paragraphes précédents, il faut tenir compte du fait que l'incapacité d'assumer les risques liés à l'adoption de cultures de rente peut empêcher les pauvres d'exploiter les nouvelles possibilités créées par la libéralisation du commerce, qui leur permettraient d'accroître leur revenu moyen, et explique donc peut-être pourquoi la réponse aux réformes paraît parfois décevante. Si les pauvres risquent de tout perdre en cas de mauvaises récoltes ou de chute des prix, ils ne peuvent guère se permettre d'avoir l'esprit d'entreprise (Morduch, 1994). En conséquence, il faut soigneusement examiner si l'aversion pour le risque n'est pas due par exemple à une répartition trop inégale des ressources ou à l'impossibilité d'accéder au marché des capitaux. En pareil cas, la mise en œuvre de programmes visant à garantir un revenu réel minimum, par exemple en offrant des emplois publics aux personnes qui se retrouvent démunies, pourrait améliorer la réponse de l'offre et entraîner une augmentation sensible des gains de revenu résultant de la libéralisation du commerce extérieur (voir section I ci-dessous).

L'une des craintes suscitées par la libéralisation du commerce international (en particulier dans le cadre d'un cycle de négociations à l'OMC) est que, comme elle réduit la marge de manœuvre des pouvoirs publics, elle risque de les empêcher de mettre en œuvre des politiques de stabilisation des prix. Ainsi, si avant la libéralisation les autorités stabilisaient les prix intérieurs des vivres en agissant sur le degré d'ouverture au commerce extérieur (par exemple en

¹⁵ Les chocs extérieurs sont bien entendu transmis par les mécanismes que nous venons d'exposer. Comme nous l'avons vu, ils se répercuteront à des degrés divers sur les pauvres selon les cas: par exemple la répercussion sera importante si le secteur concerné est un gros utilisateur de main-d'œuvre occasionnelle et sera modérée si l'essentiel des variations de prix est absorbé par un acheteur officiel de produits agricoles d'exportation. Par conséquent, des secteurs pour lesquels la probabilité de choc extérieur est apparemment similaire peuvent transmettre ces chocs aux pauvres de façon très différente.

appliquant des prélèvements variables ou en n'autorisant les importations qu'en période de pénurie), l'adoption d'un droit de douane fixe peut accroître l'instabilité des prix intérieurs. Il se peut donc que les restrictions imposées par les Accords du Cycle d'Uruguay en matière de prélèvements variables ou de subventions à l'exportation intensifient la volatilité et aggravent la pauvreté dans certains pays, même si elles entraînent une hausse du revenu moyen. Toutefois, il est difficile de dire dans quelle mesure ce phénomène existe réellement. À ma connaissance, son existence n'a jamais été démontrée.¹⁶

À l'échelon des pays, on peut penser *a priori* que les économies les plus ouvertes sont plus exposées aux variations des termes de l'échange (voir par exemple Rodrik, 1998) et que cela peut freiner leur développement ou entraîner une diminution de leur bien-être. Le premier aspect de ce problème comporte au moins deux éléments. Premièrement, si l'ouverture encourage la spécialisation, on peut s'attendre à ce qu'elle entraîne une augmentation de la volatilité des termes de l'échange nets (c'est-à-dire le rapport entre les prix à l'importation et les prix à l'exportation). En fait, cela ne semble pas être le cas; Lutz et Singer (1994) et Easterly et Kraay (1999) ont constaté qu'il n'y a pas plus de volatilité dans les très petits pays que dans les grands pays. Deuxièmement, plus l'économie est ouverte, plus une variation donnée des termes de l'échange devrait entraîner une variation importante du revenu national, et on peut s'attendre à ce que l'économie d'un pays soit d'autant plus ouverte que son commerce extérieur est libéralisé (et que son poids dans l'économie mondiale est faible). Ce deuxième élément est bien confirmé par des données empiriques (Rodrik, 1998, et Easterly et Kraay, 1999).

Il importe aussi à cet égard de se demander si les variations endogènes sont plus fortes dans les économies ouvertes et libérales que dans les autres; la réponse n'est pas évidente. D'après Krueger (1990b), l'ouverture incite en général les autorités à appliquer de meilleures politiques. En revanche, Rodrik (1998) pense que la volatilité du revenu total est plus grande dans les économies ouvertes, ce qui indiquerait que l'incidence des variations des termes de l'échange est plus importante que celle des chocs endogènes. Cependant, une plus grande volatilité des revenus n'implique pas nécessairement une plus grande volatilité de la consommation, car les pays dont l'économie est ouverte peuvent sans doute plus facilement lisser la consommation (de même que l'investissement et les dépenses publiques) en important. Les effets de la libéralisation du commerce extérieur sur la stabilité macroéconomique sont donc quelque peu ambigus.

Les liens entre libéralisation du commerce d'une part et risque et vulnérabilité d'autre part sont à l'évidence très importants, mais ils ont été très peu étudiés. On peut certainement trouver des exemples de chocs qui ont réduit à la misère certaines personnes alors que cela aurait probablement pu être évité dans un régime moins ouvert, mais de telles observations éparses ne constituent pas à elles seules un argument valable contre la libéralisation. En effet, il faut tenir compte non seulement des arbitrages entre individus que nous avons évoqués plus haut dans l'analyse statique, mais aussi des arbitrages intertemporels

de chaque individu. Il serait parfaitement rationnel d'accroître volontairement le risque de paupérisation ex ante en contrepartie d'une augmentation suffisante des revenus moyens.

G. Croissance, développement et technologie

La croissance économique est la clé d'une réduction permanente de la pauvreté. On constate que tous les pays qui ont réussi à faire reculer la pauvreté à l'époque contemporaine ont aussi obtenu une forte croissance (voir par exemple Bruno, Ravallion et Squire, 1996, ou Roemer et Gugerty, 1997). À moins que la croissance ne soit associée à une forte aggravation de l'inégalité des revenus, la proportion de la population qui vit dans la pauvreté absolue diminuera à mesure que le revenu moyen augmentera. Le bilan global semble être que, même si la croissance peut s'accompagner d'une aggravation des inégalités (ou le déclin économique d'une réduction des inégalités), les effets directs de la croissance sur la pauvreté sont positifs (voir par exemple Demery et Squire (1996) au sujet de l'Afrique). Cela semble aussi valable pour les plus pauvres (ceux qui vivent avec moins de 1 dollar par jour) - voir Ravallion et Chen (1996) ou Bruno, Ravallion et Squire (1996) - mais, comme à un niveau de revenu aussi bas, des chocs mineurs peuvent avoir un impact considérable, Demery et Squire (1996) disent avoir constaté des effets négatifs dans le cas de l'Afrique. Dans une étude récente, Dollar et Kraay (2000) ont constaté que les revenus du cinquième le plus pauvre de la population avaient augmenté au même rythme que le PIB par habitant dans un échantillon de 80 pays sur quatre décennies. Cela valait aussi bien lorsque la croissance était induite par une libéralisation du commerce extérieur que lorsqu'elle était due à d'autres facteurs. L'une des explications possibles de ces résultats est qu'en général il est plus facile à l'État de lever des recettes pour financer une politique de lutte contre la pauvreté lorsque les revenus augmentent.

Globalement, s'il est vrai que la libéralisation stimule la croissance, on peut raisonnablement s'attendre à ce qu'elle ait des effets positifs sur la pauvreté, ne serait-ce que de ce fait. Avant d'adopter l'opinion contraire, il nous faudrait des données très solides montrant qu'un cas particulier de libéralisation du commerce extérieur a entraîné une aggravation sensible de l'inégalité des revenus. En revanche, il ne faut pas oublier qu'une croissance «neutre» doit être très vigoureuse si l'on veut qu'elle suffise à stabiliser le nombre *absolu* de pauvres dans une population en expansion. Il faut que chaque année l'augmentation de la production soit supérieure à la croissance démographique. Par conséquent, il ne suffit probablement pas de compter sur la croissance économique et sur la libéralisation du commerce extérieur pour régler les problèmes de pauvreté à moyen terme. Il faut aussi des mesures volontaristes.

Qu'en est-il des liens entre libéralisation du commerce extérieur et croissance? La controverse fait rage. D'après certaines données, même si l'on tient compte des difficultés d'ajustement, la libéralisation entraîne en général une accélération de la croissance dans des délais assez brefs (voir par exemple Operations Evaluation Department, 1992, et Greenaway *et al.*, 1998). Toutefois, il est difficile de dire si cela correspond à un gain d'efficacité ponctuel

¹⁶ J'invite les lecteurs qui connaîtraient des exemples à me les communiquer.

ou à une accélération durable des gains de productivité. Le premier n'est certes pas à négliger, mais ce qui compte vraiment, c'est la seconde.

La plupart des observateurs pensent que la libéralisation, définie de façon assez large, stimule la croissance. Parmi les études les plus récentes et les plus convaincantes à cet égard, on peut mentionner celle de Frankel et Romer (1999). Toutefois, certaines autres études couramment citées, comme celles de Dollar (1992), Sachs et Warner (1995), et Edwards (1998), ont été très vivement critiquées récemment par Rodriguez et Rodrik (1999). En outre, de notre point de vue, il importe de relever que le libre-échange (c'est-à-dire le *résultat* de la libéralisation du commerce extérieur) n'est qu'un des indicateurs d'ouverture employés dans ces études et qu'il semble généralement avoir une incidence assez modérée sur le résultat global (voir par exemple Harrison, 1996).

Je pense que la faiblesse du lien constaté dans les études empiriques entre le libre-échange et la croissance est due en partie au fait qu'il est très difficile de mesurer le degré d'ouverture d'un régime de commerce extérieur: en effet, pour cela, il faut calculer un indicateur global de la protection tarifaire et des restrictions non tarifaires et évaluer le degré de crédibilité de la mise en œuvre de la politique commerciale (voir Winters, 2000c). Globalement, le jugement le plus équitable qu'on peut porter sur les différentes études est que, même si c'est très plausible, on n'a pas encore pu établir de façon universelle et totalement dénuée d'ambiguïté que le libre-échange à lui seul favorise la croissance. Toutefois, on n'a certainement pas non plus démontré le contraire. En outre, la libéralisation du commerce extérieur a un rôle à jouer dans une réforme globale visant à promouvoir l'économie de marché, à limiter et à encadrer les interventions des pouvoirs publics, à intensifier la concurrence et à stabiliser la situation macro-économique. Sauf en ce qui concerne la politique macro-économique, il est probablement indispensable d'avoir un régime de commerce extérieur ouvert pour pouvoir appliquer avec constance et durablement une telle réforme, et le libre-échange aide aussi probablement à mener une bonne politique macro-économique (Krueger, 1990b). Par conséquent, on peut dire que dans l'ensemble la libéralisation du commerce extérieur apporte une contribution majeure au développement économique.

Les liens entre libre-échange et croissance passent probablement en tout cas en partie par la stimulation du progrès technique. Le libre-échange met à la disposition des producteurs de nouveaux intrants, de nouvelles technologies ou de nouvelles méthodes de gestion, soit par le biais du commerce extérieur (importations ou exportations), soit par transfert direct.

Les études tendant à montrer que l'accès aux importations améliore la productivité sont assez convaincantes (Esfahani, 1991 et Feenstra *et al.*, 1997) alors que celles qui établiraient l'existence d'un lien entre l'exportation et l'acquisition de nouvelles technologies le sont beaucoup moins, ce qui étonne certains chercheurs. Des études macro-économiques et des études de cas ont suggéré qu'il existait bien un tel lien, mais les analyses détaillées et formalisées fondées sur les données des entreprises sont ambiguës: Bigsten *et al.* (1999) constatent l'existence d'un lien dans le cas de l'Afrique, Draay (1997) obtient des

résultats ambigus dans le cas de la Chine et Tybout et Westbrook (1995) ne parviennent à aucune conclusion dans le cas de l'Amérique latine. De même, il est assez difficile de démontrer que l'investissement étranger direct (IED) accroît la productivité (voir par exemple Haddad et Harrison, 1993). Dans les deux cas, le problème est celui du rapport de cause à effet: il y a un lien entre l'efficacité et le fait d'exporter car les entreprises efficaces exportent, de même qu'il y a un lien entre l'IED et l'efficacité car les investisseurs privilégient les entreprises et les secteurs efficaces. Il existe certainement un lien entre le degré d'ouverture et le dynamisme d'une économie, mais il est plus complexe que certains économistes veulent bien le penser. Pour que l'ouverture stimule la croissance, il faut probablement que plusieurs autres politiques ou conditions soient réunies.

Bien entendu, le progrès technique n'est pas nécessairement tributaire du commerce extérieur ou des transferts de technologies à des conditions commerciales; il peut être autonome ou résulter d'un effort direct de recherche-développement en faveur des pays pauvres, comme dans le cas de la révolution verte, qui a permis d'obtenir et de diffuser des variétés de céréales à haut rendement dans de nombreuses régions en développement. La plupart des observateurs considèrent que la révolution verte a permis de grands progrès dans la lutte contre la pauvreté, mais les mécanismes sont très complexes. Par exemple, dans certains cas, la population non agricole a été une des grandes bénéficiaires de la révolution verte lorsque celle-ci a stimulé la demande de biens d'équipement et de biens de consommation et qu'il existait une industrie locale capable de répondre à cette demande (Moseley, 1999), ou la demande de services fournis par des prestataires locaux (Mellor et Gavian, 1999). Dans ces deux types de situation, il y a d'importants effets d'entraînement. Dans d'autres cas, il y a eu transferts de revenus des agriculteurs vers les acheteurs nets de produits alimentaires en raison d'une politique obligeant les agriculteurs à vendre leur production sur le marché intérieur plutôt qu'à l'exporter (voir Quizon et Binswanger, 1986, à propos de l'Inde).

Un aspect très délicat des liens entre libre-échange et technologie est celui de la propriété intellectuelle. L'Accord du Cycle d'Uruguay sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC) obligera certainement les pays en développement à payer davantage pour employer certaines technologies, ce qui devrait entraîner à la fois une réduction des revenus et une limitation de la diffusion des technologies. En revanche, il entraîne aussi une meilleure rémunération des inventeurs, ce qui pourrait encourager les transferts de technologies vers les pays en développement, mais on ne dispose pas pour le moment de données montrant de façon convaincante que c'est bien le cas. En outre, la commercialisation de la propriété intellectuelle pourrait être défavorable aux pays pauvres, globalement, ils ne constituent qu'un très petit marché. Par conséquent, parallèlement à la création de droits de propriété intellectuelle, il ne faut pas négliger la recherche-développement financée par l'argent public et il faut veiller à ce que le régime des droits de propriété intellectuelle n'empêche pas la mise au point de techniques agricoles et de produits pharmaceutiques efficaces et peu coûteux pour les pauvres. Pour illustrer les problèmes qui existent dans ce domaine, il suffit d'évo-

quer les difficultés rencontrées par l'Afrique du Sud pour acheter des multithérapies antisyda à un prix raisonnable ou le fait que les sociétés pharmaceutiques ne font guère de recherche sur le paludisme.

Il semble actuellement impossible de faire des généralisations convaincantes au sujet des interactions entre la technologie, le libre-échange et la pauvreté. Toutefois, je rappelle l'argument développé à la section D: la composition sectorielle et l'intensité de facteurs des secteurs concernés auront une incidence déterminante sur ces interactions, alors que le fait que, dans telle ou telle branche de production, la technologie ait pour effet d'accroître ou de réduire l'intensité de main-d'œuvre est secondaire.

La croissance n'apparaît pas en tant que telle dans la grille d'analyse de la figure 2, mais cela ne signifie pas qu'on puisse la négliger. Elle a des effets sur les prix relatifs et sur les revenus générés par les entreprises (niveau moyen des salaires, rentabilité des capitaux et effectifs employés). En stimulant la demande, la croissance permet de lever davantage de recettes publiques. Dans la mesure où elle se fonde sur le progrès technique, elle a des incidences sur les revenus générés par les entreprises ainsi que sur la production des ménages agricoles, quel que soit le niveau des prix.

H. Ajustement à court terme

Le coût de l'ajustement

On considère généralement que la libéralisation du commerce extérieur apporte des avantages à long terme, mais qu'elle nécessite un ajustement de la composition de la production nationale. Si cet ajustement est coûteux, elle peut entraîner une contraction ou une paupérisation temporaire.

Pour évaluer les retombées économiques globales de la libéralisation, il faut faire une distinction entre le coût social et le coût privé de l'ajustement. Le premier est la perte nette subie par l'ensemble de la société, par exemple lorsque le chômage augmente. Les coûts privés sont la contrepartie de gains privés, par exemple lorsque la libéralisation entraîne la disparition d'emplois qui n'existaient que grâce à une subvention ou à une distorsion. Toutefois, aux fins de l'analyse des effets de la libéralisation sur la pauvreté, cette distinction est moins importante. La question est simplement de savoir si des individus ou des ménages subissent une période temporaire de pauvreté lorsque l'économie s'adapte au libre-échange et ce qu'on peut faire pour l'éviter ou venir en aide aux personnes touchées.

Les problèmes d'ajustement les plus importants concernent les marchés des facteurs, particulièrement celui du travail, et nous nous concentrerons donc sur ce dernier. Il faut se poser deux questions distinctes: quelle est la durée des périodes de chômage ou de sous-emploi, et qui en est victime? Par définition, les coûts d'ajustement sont temporaires. Nous avons examiné les éventuelles pertes définitives dans les sections précédentes. Toutefois, en pratique il faut avoir une très grande confiance envers les méthodes d'analyse et les outils empiriques qu'on emploie pour prétendre être capable de distinguer *ex ante* les per-

tes d'emploi définitives des phénomènes de chômage temporaire.

Durée du chômage

La durée du chômage dépend essentiellement du taux de rotation de la main-d'œuvre et de la flexibilité du marché du travail. Malheureusement, il existe très peu d'analyses directes du taux de rotation de la main-d'œuvre dans les pays en développement (Matusz et Tarr, 1998); d'après ces auteurs, dans les pays industriels (où généralement la libéralisation entraîne la contraction de certains secteurs mais pas leur disparition), le taux de rotation de la main-d'œuvre est beaucoup plus élevé qu'on ne pourrait le penser dans la plupart des cas. S'il en est bien ainsi, les travailleurs licenciés ne resteront pas très longtemps au chômage. Dans certains cas, des travailleurs mal payés qui ont été licenciés ont non seulement retrouvé rapidement un nouvel emploi mais en outre obtenu un meilleur salaire (Jacobson, 1978). On ne peut pas exclure qu'il y ait des effets positifs de ce genre dans les pays en développement aussi, mais pour ces pays on dispose seulement de statistiques de l'emploi global et non de résultats d'enquêtes sur les travailleurs. Par exemple, Maurice a réussi à combiner une libéralisation limitée de son commerce extérieur (dans le cadre d'une zone franche) et une politique efficace de lutte contre la pauvreté (voir par exemple Milner et Wright, 1998, qui ont constaté que la rémunération des travailleurs non qualifiés et des femmes a été poussée à la hausse par une forte expansion des exportations). De même, à Panama, une politique vigoureuse de libéralisation du commerce extérieur menée en 1996/97, après une déréglementation conduite les années précédentes, a entraîné un recul du chômage (le taux de chômage est tombé de 16,2 à 13,2 pour cent en un an) et de la pauvreté, car les salaires versés dans le secteur informel ont augmenté et de nombreux travailleurs pauvres ont trouvé un emploi dans le secteur formel. Harrison et Revenga (1998) constatent que l'emploi manufacturier a augmenté presque aussitôt après la libéralisation dans la moitié des pays qu'ils ont étudiés; les autres pays sont pour la plupart des pays en transition où la transformation allait bien au-delà d'une simple libéralisation du commerce extérieur et s'est traduite par de très nombreux licenciements, si bien que les travailleurs licenciés à cause du libre-échange ont eu beaucoup de mal à retrouver un emploi.

Toutefois, même dans les pays autres que les pays en transition qui ont mené une politique de libéralisation, la situation n'est pas toujours aussi rose. Les travailleurs peuvent subir des pertes de revenus importantes et durables s'ils travaillaient auparavant dans un secteur très protégé ou s'ils avaient acquis des compétences non transférables. Par exemple, Jacobson *et al.* (1993a, b) constatent qu'aux États-Unis les travailleurs qui occupaient leur emploi depuis longtemps et qui ont été licenciés ne gagnaient que 75 pour cent de leur salaire antérieur au bout de cinq ans. Rama et Maclsaac (1999) constatent que les salariés de la Banque centrale d'Équateur licenciés en 1994 ne gagnaient en moyenne que 55 pour cent de leur salaire précédent 15 mois après, alors que le taux global de chômage était peu élevé. Mills et Sahn (1995) constatent qu'en Guinée la moitié des salariés du secteur public licenciés entre 1985 et 1988 ont trouvé un nouvel emploi mieux rémunéré. Toutefois, ils sont restés en moyenne plus de deux

ans au chômage et 30 pour cent d'entre eux n'avaient toujours pas retrouvé de travail en 1992.

On soutient souvent que lorsqu'une réforme majeure est entreprise, la situation doit s'aggraver avant de s'améliorer. Pour bien montrer qu'on a l'intention de faire table rase du passé, il faut assainir immédiatement les finances publiques et éliminer toutes les mauvaises habitudes. Dans ces conditions, l'apparition d'un chômage transitoire n'est guère surprenante et le principal facteur qui déterminera sa durée est le degré auquel on met en place les conditions institutionnelles de l'expansion de nouvelles activités, par exemple la liberté de création d'entreprises, l'accès aux services d'utilité publique, la sécurité des droits de propriété et un marché du crédit efficace. Il faut éviter de chercher à retarder la transformation en protégeant les emplois et les employeurs existants, sauf peut-être de façon très temporaire. Les mesures dilatoires sapent la crédibilité de la réforme et entravent le développement de nouvelles activités, comme on l'a vu par exemple en Pologne en 1990 et 1991 (Winters et Wang, 1994) et en Inde au début des années 90 (CUTS, 1999).

Là encore, il est difficile de formuler des conclusions générales au sujet de l'ampleur et de la durée des pertes transitoires. Pour cela, il faudrait connaître la situation spécifique des secteurs affectés. Toutefois, il semble probable que les coûts seront d'autant plus grands que le secteur concerné était protégé avant la réforme et que la réforme est radicale. En particulier, s'il y a un choc majeur, le marché du travail risque de se gripper car les salariés n'oseront plus démissionner de peur de ne pas retrouver de travail. Les réformes de grande ampleur, comme celles menées dans les pays en transition, ou très concentrées, comme la fermeture d'une usine qui assure l'essentiel de l'emploi dans une ville, risquent davantage de provoquer des phénomènes de chômage transitoire que des réformes plus diffuses. Toutefois, c'est justement dans les secteurs les plus protégés ou dans les économies les moins libres que la réforme est la plus rentable à long terme.

Chômage transitoire et pauvreté

Le chômage transitoire ou la diminution de la rémunération de certaines compétences sont des situations difficiles pour ceux qui les subissent, mais n'entraînent pas nécessairement une paupérisation. Les individus qui ont vécu largement au-dessus du seuil de pauvreté pendant un certain temps auront généralement accumulé des biens ou pourront obtenir un crédit, ce qui les aidera à surmonter les difficultés temporaires. Pour eux, seules des difficultés de longue durée risquent de poser vraiment problème. En revanche, les pauvres ont par définition très peu de biens et pour eux la moindre période de chômage est une catastrophe. Même s'ils parviennent à trouver un nouvel emploi non qualifié dans le secteur informel, ils peuvent subir un préjudice considérable, en particulier si cela a des conséquences permanentes ou durables, par exemple de leur faire perdre leur place sur une liste d'attente pour l'obtention d'un logement ou d'une place à l'école. Il faut donc que les mesures visant à atténuer les effets du chômage transitoire soient ciblées sur les personnes qui étaient déjà pauvres au départ. Dans la pratique, il n'en est pas toujours ainsi, car généralement la classe moyenne est mieux capable de défendre ses intérêts et a plus d'influence politique que les pauvres.

I. Conclusions

La présente étude porte essentiellement sur l'économie positive des relations entre politique commerciale et pauvreté (c'est-à-dire l'analyse des faits dans la mesure où on peut les établir), mais en définitive son intérêt est d'aider à savoir ce qu'il faut faire. Je vais donc terminer par un bref exposé de quelques conclusions pragmatiques.

L'analyse ci-dessus montre que la libéralisation du commerce extérieur peut avoir des effets tant positifs que négatifs sur la pauvreté. Si la lutte contre la pauvreté est un des objectifs majeurs du pays, il importe de réfléchir aux moyens de mettre la politique commerciale à son service. Nous passerons brièvement en revue certaines des politiques qui peuvent être appliquées, en commençant par la politique commerciale et en poursuivant par ce que j'appellerai les politiques complémentaires. Nous ne parlerons pas des arbitrages qui peuvent être nécessaires entre la lutte contre la pauvreté et d'autres objectifs, mais il ne faut pas oublier que, même dans le cadre d'une politique de lutte contre la pauvreté, il y a des choix à faire.

Évaluation des politiques

On ne peut avoir de débat rationnel sans critère pour évaluer les politiques. Si le critère est qu'il ne faut faire aucune réforme susceptible d'entraîner une diminution de revenus ne serait-ce que pour un individu, il est futile de poursuivre l'analyse. Comme les ménages sont très hétérogènes et la politique commerciale a d'importants effets de redistribution, aucune politique commerciale ne peut garantir la préservation du niveau de revenu de tous. Il est probable que même si le critère est qu'aucun ménage ne doit tomber, ne serait-ce que temporairement, dans la pauvreté, on ne pourra envisager aucune action dans les pays pauvres. Un critère plus utilitariste, consistant à dire qu'il faudrait que le nombre de personnes ou de familles pauvres diminue, est plus approprié. Toutefois, il faut le nuancer en tenant compte de la gravité de la pauvreté et des effets des réformes sur différents aspects de la pauvreté.

Sur le plan concret, il importe aussi de ne pas oublier qu'il est plus facile de savoir qui seront les victimes d'une politique commerciale que ses éventuels bénéficiaires. Les pertes résultant de la réforme sont concentrées et individualisées (Krueger, 1990a) alors que les gains sont diffus et peuvent paraître purement théoriques et virtuels. On ne peut affirmer avec certitude que certains secteurs seront avantagés par la réforme que dans une petite partie des cas (par exemple lorsque la réforme consiste à supprimer de lourdes taxes à l'exportation) et même alors, s'il est relativement facile de dire qui seront les gagnants parmi les propriétaires de capitaux ou de ressources, il est presque impossible de savoir *a priori* quels sont les travailleurs qui obtiendront les nouveaux emplois ou une hausse de salaire. Comme les gens ont naturellement tendance à se plaindre davantage d'une perte qu'à se féliciter d'un gain, il n'est pas étonnant que les politiques de libéralisation suscitent généralement beaucoup de résistance. En outre, les pauvres sont moins capables de défendre leurs intérêts que la classe moyenne et l'élite.

Cela ne signifie pas que toute critique de la libéralisation du commerce extérieur soit infondée et partielle, mais simplement que l'opinion publique n'est pas un baromètre

tre suffisant pour évaluer une réforme. Cela montre aussi l'importance du rôle que doivent jouer les dirigeants politiques en expliquant les avantages et les inconvénients des différentes options, y compris dans des affaires aussi complexes que la libéralisation commerciale.

Politique commerciale

Voyons premièrement comment il serait possible de gérer la réforme du commerce extérieur elle-même sous l'angle de la pauvreté. Face à la crainte que la libéralisation du commerce extérieur n'aggrave la pauvreté, on pourrait décider tout simplement de s'abstenir, mais cette réponse n'est pas très satisfaisante. Même s'il est difficile d'isoler par des études empiriques les effets du libre-échange sur la croissance, la plupart des observateurs s'accordent à dire qu'il est bénéfique. Le libre-échange apporte non seulement des avantages directs mais doit aussi jouer un rôle dans l'ensemble des politiques propres à promouvoir l'efficacité et la concurrence dans le secteur privé et la transparence et la prévisibilité de l'action des pouvoirs publics. Par conséquent, à long terme il aide à faire reculer la pauvreté et il devrait figurer dans l'arsenal de tout gouvernement résolu à lutter contre ce fléau.

Une autre réponse consiste à dire qu'il faut procéder à une libéralisation partielle: tout le monde est pour la libéralisation en principe, mais il faudrait en exempter certains secteurs. Il y a des secteurs exemptés dans tous les pays (l'agriculture en Europe, la confection aux États-Unis par exemple), mais cela ne signifie pas que ces exceptions soient justifiées d'un point de vue économique. Il ne fait pas de doute que dans certains cas une restriction commerciale isolée peut être bénéfique du point de vue du bien-être ou de la réduction de la pauvreté à court terme. Toutefois, comme il est très difficile de déterminer quels sont ces cas ou d'éviter que les restrictions ne soient détournées au profit de groupes d'intérêts, ce qui a en outre l'inconvénient de donner l'impression que le lobbying paye, il est peu probable qu'il soit globalement utile d'essayer d'appliquer une telle stratégie. Il n'est peut-être pas nécessaire d'instaurer un libre-échange radical pour cueillir tous les fruits du libéralisme, mais les arguments en faveur d'une multiplication des exceptions ne sont pas très convaincants. Il faudrait une démonstration très forte de l'efficacité des restrictions, que personne n'a pu faire. Il ne suffit pas d'invoquer le cas des pays d'Asie de l'Est, car il n'est pas incontestable que leur interventionnisme ait joué un rôle majeur ou ait eu des effets positifs (d'après Lee, 1995, ce serait même le contraire dans le cas de la Corée), et il est très douteux que d'autres pays aient des institutions capables d'appliquer efficacement une stratégie similaire.

Une troisième réponse consisterait à différer la réforme. Dans certains cas, elle peut être justifiée. Par exemple, une réforme du commerce extérieur entraînera probablement un chômage plus important et plus durable en pleine récession qu'en période d'expansion; dans certains cas, il peut être souhaitable de ménager aux entrepreneurs assez de temps pour faire les investissements nécessaires

pour produire des marchandises de qualité exportables. Toutefois, il y a une énorme différence entre une volonté de réforme forte, même assortie d'une longue période transitoire, et la tergiversation. En effet, l'essentiel est que la réforme soit crédible. L'ajustement peut-être moins douloureux s'il est étalé dans le temps, mais il risque d'être plus coûteux si les agents économiques refusent de s'adapter dans l'espoir que la réforme sera abandonnée. Il est intéressant de voir que certaines réformes ont été appliquées plus vite que prévu, par exemple l'instauration du libre-échange dans la CEE, ou les réductions de droits de douane décidées dans le Kennedy Round ou dans l'Accord de libre-échange de l'ANASE, généralement à l'instigation du secteur privé. Cela montre que les entreprises, une fois qu'elles ont compris que la réforme était inéluctable, préférèrent s'y adapter le plus vite possible.

Il est donc souhaitable de prévoir des périodes de transition pour mettre en œuvre d'importantes mesures de libéralisation du commerce extérieur, comme on l'a fait dans le Cycle d'Uruguay. Toutefois, il faut bien réfléchir aux besoins des différents secteurs et aux interactions entre les différents volets de la réforme et ne pas se contenter de différer le plus longtemps possible les mesures les plus douloureuses. Par exemple, si on libéralise plus rapidement le marché des extrants que celui des intrants d'un secteur donné, on risque de pénaliser la production pendant la transition, ou vice versa. Quelle que soit la durée de la transition, il importe que la volonté d'aller jusqu'au bout soit crédible, sans quoi ni les activités actuelles ni les activités futures ne paraîtront rentables et les entreprises concentreront leurs efforts sur le lobbying.

Mesures compensatoires spécifiques

Si la libéralisation du commerce extérieur paupérise certaines catégories sociales, il est naturel de se demander si la société ne pourrait pas compenser directement ces effets négatifs. Les transferts budgétaires simples, qui sont préférables du point de vue de la théorie économique, n'ont généralement pas la faveur des gouvernements car ils sont coûteux, transparents (si bien que les abus sont très visibles) et donnent l'impression de ne guère contribuer à résoudre le vrai problème des personnes concernées. C'est pourquoi les pouvoirs publics préfèrent généralement, s'ils essaient de faire quelque chose, offrir une aide sous des formes telles que le recyclage, des allocations de déménagement ou des compléments de revenu temporaires. En fait, ces mesures, même si elles ont probablement un rôle à jouer, soulèvent de graves difficultés. Les programmes officiels de recyclage ont rarement donné de bons résultats. En outre, il est difficile d'isoler les difficultés imputables à la libéralisation du commerce extérieur.¹⁷ Par conséquent, à moins qu'on soit disposé à venir à aide à tous ceux qui le demandent, la sélection des bénéficiaires pose un problème majeur.

Il serait très malavisé de garantir une aide publique à toute personne subissant des revers. Cela peut avoir un coût énorme et transfère le risque du secteur privé vers le secteur public, ce qui risque d'inciter les gens à prendre

¹⁷ Voir Decker et Corson (1995) à propos du programme d'aide à l'ajustement appliqué par les États-Unis, qui consistait à porter de 26 à 52 semaines la durée de l'assurance chômage pour les travailleurs officiellement licenciés pour cause de libéralisation commerciale. Durant les premières années, ce programme a donné lieu à de nombreux abus et 70 pour cent des bénéficiaires ont été réembauchés par l'employeur qui les avait prétendument licenciés; on a alors ajouté un volet formation, qui a permis d'éliminer les requérants qui ne voulaient ou ne pouvaient pas se former, mais n'a apparemment rien fait pour accroître l'employabilité des bénéficiaires.

Encadré 4: Création de nouveaux marchés en Afrique

Les études faites par IDS-Oxfam en Afrique ont mis en évidence plusieurs exemples dans lesquels une aide extérieure a permis de créer des marchés apparemment viables et accessibles aux pauvres:

Cultures maraîchères au Zimbabwe

Au Zimbabwe, les cultures maraîchères d'exportation sont peu pratiquées dans la plupart des zones de petites exploitations, mais un grand nombre de ménages communaux ou réinstallés commencent à s'y mettre. Cette évolution est due principalement à la sous-traitance pratiquée par les grandes exploitations agricoles commerciales. Le Conseil de la promotion de l'horticulture estime qu'aujourd'hui quelque 3 000 petits agriculteurs cultivent des produits d'exportation en sous-traitance, leur production représentant quelque 10 pour cent des exportations du pays. (En général, les petits maraîchers sous contrat approvisionnent les quatre grandes usines de conditionnement du Zimbabwe, qui appartiennent à des gros producteurs cherchant à accroître leur volume et à réduire leur risque par une diversification des approvisionnements.) En janvier 1999, le Conseil de la promotion de l'horticulture a lancé un programme visant à fournir aux agriculteurs communaux ou réinstallés les connaissances et les savoir-faire nécessaires pour cultiver des produits d'exportation de contre-saison, qui se vendent plus cher. La qualité des produits est essentielle. L'analyse du marché aux fruits de Mbare a montré que ces maraîchers vendaient une petite partie de leur production à Harare Produce Ltd. et le reste (qualité inférieure) sur le marché local.

Produits artisanaux

Les femmes de la zone communale de Sese qui produisent des poteries vendent une partie de leur production sur le marché européen par l'intermédiaire du programme d'entreprises artisanales gérées par la Rural Unity for Development Organization. Ce programme s'adresse à plus de 165 ménages. Les poteries sont vendues non seulement à l'exportation mais aussi sur le marché national, dans les lieux touristiques et le long des principaux axes routiers. Les exportations de poteries, qui sont admises en franchise de droits de douane en Europe et aux États-Unis, ont beaucoup augmenté. L'exportation est encouragée par le fait que les acheteurs prennent le transport à leur charge. Le revenu annuel des potières était très faible, même comparé au revenu de subsistance, mais apportait néanmoins un complément utile au revenu familial.

Source: Oxfam-IDS (1999).

des risques supplémentaires puisqu'ils garderont tous les gains éventuels tandis que l'État prendra en charge les pertes. L'État n'a pas pour rôle de mettre les individus à l'abri de tous les aléas de la vie, et d'ailleurs ce n'est pas possible. Mais d'autre part il est difficile de justifier sur des bases morales le fait de venir en aide à ceux qui doivent s'adapter à la libéralisation du commerce extérieur et pas à ceux qui sont en difficultés pour d'autres raisons.

En outre, il faut éviter que les modalités d'indemnisation découragent l'ajustement. Par exemple, la politique agricole européenne a pour but de protéger les agriculteurs contre le déclin de leur compétitivité, mais elle récompense ceux qui restent dans l'agriculture et pas ceux qui la quittent. Aujourd'hui, les subventions agricoles sont moins liées à la production, mais comme elles ne sont versées qu'à ceux qui restent en activité, elles la stimulent quand même.

Lorsque la libéralisation du commerce extérieur détruit des emplois, l'État peut exiger que les entreprises versent des indemnités de licenciement, et éventuellement les prendre à sa charge. Cela peut contribuer à mettre certaines personnes à l'abri de la pauvreté, mais ce n'est pas garanti, comme on a pu le voir au Zimbabwe où les «nouveaux pauvres» n'ont pas su investir leurs indemnités de façon productive (Oxfam-IDS, 1999). De plus, les indemnités de licenciement sont généralement calculées sur la base du parcours professionnel antérieur et non des besoins actuels et ne sont donc pas particulièrement bien ciblées du point de vue de la lutte contre la pauvreté.

Politiques compensatoires générales

Les politiques compensatoires générales, souvent appelées filets de sécurité, ont pour but d'atténuer directement la pauvreté quelle qu'en soit la cause. Le problème

n'est plus alors de déterminer qui sont les victimes d'un événement donné, mais de recenser les pauvres. Dans l'idéal, tous les pays devraient déjà avoir de tels mécanismes. Leur utilité résulte essentiellement de leur simple existence et non de leur application: ils facilitent l'ajustement en garantissant aux pauvres un minimum vital. Si les pays qui entreprennent de libéraliser leur commerce extérieur ont déjà un filet de sécurité sociale, celui-ci présente l'avantage, par rapport à des mécanismes d'indemnisation spécifiques, d'être automatique, immédiat et plus ou moins éprouvé. S'ils sont bien conçus, les filets de sécurité ne coûtent pas forcément très cher: il est peu probable que la population en abusera si les seuils sont fixés assez bas et, comme le soulagement de la pauvreté est presque universellement considéré comme une responsabilité de l'État, leur légitimité n'est guère contestée.

Le ciblage des aides est un des grands problèmes que posent les filets de sécurité, car souvent les classes moyennes sont mieux capables d'en profiter que les pauvres. En outre, une réforme commerciale majeure peut les mettre à rude épreuve. On trouvera dans Ravallion (1999) quelques suggestions utiles. Les emplois subventionnés constituent un bon point de départ, à condition de ne pas trop être bien rémunérés, d'être offerts de façon objective, sans arbitraire administratif, et d'être vraiment d'intérêt général. Selon Ravallion, ce sont les communautés locales les plus touchées qui devraient choisir les emplois à créer, tandis que les communautés les plus riches devraient les cofinancer. Toutefois, les emplois subventionnés doivent être complétés par des mécanismes permettant de venir en aide aux personnes qui ne peuvent pas travailler, comme les personnes âgées ou handicapées, et aux enfants (par exemple pour les inciter à aller à l'école). Ces mécanismes additionnels peuvent être enclenchés ou déclenchés selon les besoins, mais il faut que leur infrastructure soit perma-

nente et qu'ils réagissent très rapidement. Les dépenses de sécurité sociale sont par définition anticycliques et il faut éviter de couper les crédits justement lorsque les besoins sont les plus grands.

Les filets de sécurité ne peuvent pas à eux seuls éviter la paupérisation due à la libéralisation du commerce extérieur, mais ils ont un rôle important à jouer. En général, ils peuvent être mieux ciblés que d'autres types de mesures et ils ne faussent pas trop le jeu des forces du marché. Les pays qui n'en ont pas encore devraient envisager d'en créer un lorsqu'ils lancent des réformes commerciales susceptibles de provoquer une paupérisation temporaire, mais il ne faut pas les envisager comme des mécanismes *ad hoc*.

Politiques complémentaires

On entend par politiques complémentaires celles qu'il serait utile de mettre en œuvre parallèlement à la libéralisation du commerce extérieur. Il ne s'agit pas de mesures directement compensatoires mais plutôt de mesures conçues pour faciliter l'ajustement et pour aider les ménages à ne pas tomber dans la pauvreté en leur assurant une certaine sécurité. Ces politiques peuvent concerner des domaines très divers, par exemple distribution d'outils de production, éducation et santé, promotion de la société civile, participation et consultation des pauvres. Je me limiterai à un bref examen de celles qui sont conçues explicitement pour aider à tirer parti de la libéralisation du commerce extérieur et à éviter ses effets négatifs.

Le fonctionnement des marchés a une influence majeure sur la façon dont la libéralisation du commerce extérieur se répercute sur la pauvreté. Avant d'entreprendre cette libéralisation, il faut analyser les marchés pour voir si certains d'entre eux risquent de se gripper et il faut continuer de les surveiller durant la réforme. Les mesures conçues pour garantir le fonctionnement ou l'expansion des marchés semblent être très bénéfiques tant pour ce qui est de l'augmentation du revenu global qu'en termes de lutte contre la pauvreté. Les plus importantes, définies par Winters (2000a), sont les suivantes:

Infrastructures

Dans de nombreux cas, les producteurs pauvres n'ont pas pu tirer parti de l'ouverture du régime de commerce extérieur en raison de l'absence ou de la détérioration d'infrastructures essentielles. Au Zimbabwe et en Zambie par exemple, les agriculteurs isolés avaient les plus grandes difficultés à acheminer leurs produits jusqu'aux marchés. De même, bon nombre des avantages résultant de l'assouplissement de la réglementation et de l'arrivée sur le marché de produits nouveaux ou moins chers sont restés confinés aux zones urbaines et périurbaines.

Institutions du marché

Les institutions du marché sont également très importantes. Il semble souvent que les pauvres ne réussissent pas à atteindre la masse critique requise pour créer des marchés qui pourraient être viables. Les interventions des pouvoirs publics doivent viser à créer des marchés viables, qui ne nécessiteront pas des subventions permanentes. Pour aider les pauvres à s'intégrer dans le marché, il faut

notamment leur donner les moyens de grouper leur production ou leurs achats. Le but n'est pas de leur donner une certaine puissance de marché, ce qui est en général impossible, mais simplement de réduire les coûts de transaction dans des proportions suffisantes pour qu'il vaille la peine de faire commerce avec eux. On trouvera dans l'encadré 4 deux exemples d'aides de ce genre fournies par Oxfam-IDS en Afrique.

Marché du crédit

Les économistes spécialisés dans l'étude du développement ont mis en évidence de nombreux exemples dans lesquels l'absence d'un marché du crédit entravait le développement, et il en va de même pour ce qui est de la réaction à la libéralisation du commerce extérieur. Ainsi, pour pouvoir grouper leurs achats ou leurs ventes, les petits producteurs ont parfois besoin de louer un animal de trait ou un tracteur, ou d'embaucher des travailleurs saisonniers, mais cela leur est impossible s'ils n'obtiennent pas de crédit. De même, pour créer une entreprise informelle telle qu'un petit commerce, il peut être nécessaire de disposer d'un capital qui n'est pas à la portée des pauvres. Ce phénomène, c'est-à-dire le fait que la pauvreté empêche de répondre aux incitations, a été mis en évidence par Lopez, Nash et Stanton (1995) dans leur enquête sur l'agriculture mexicaine. Je n'ai pas de solution nouvelle à proposer, mais je tiens à rappeler l'importance de cet aspect.

Création d'entreprises

Si la libéralisation ouvre de nouveaux débouchés, il faudra probablement créer des entreprises. Lorsque la réglementation qui régit la création d'entreprises est restrictive et que les créateurs d'entreprises ont du mal à se procurer les intrants nécessaires (particulièrement les services d'utilité publique), ces débouchés restent inexploités. De même, la réglementation relative à l'expansion des entreprises, à l'embauche et au licenciement peut entraver la croissance des entreprises existantes. En Inde, le fait que certains secteurs soient réservés aux petites entreprises a peut-être eu un tel effet. Il y a manifestement un arbitrage à faire entre la protection des travailleurs et la création d'emplois, mais je pense que pour réduire la pauvreté il est préférable d'assouplir la protection des travailleurs. L'encadré 5 décrit un exemple de déréglementation qui a permis une remarquable expansion du broyage du maïs au marteau en Zambie et au Zimbabwe.

Les réformes complémentaires doivent-elles accompagner la libéralisation ou la précéder?

Cette question reste très controversée. Il existe bien des études au sujet de l'ordre dans lequel il convient de réformer les différents aspects du commerce international ou les postes du compte courant et du compte de capitaux, mais pour ce qui est des réformes complémentaires évoquées ici, on ne peut pas formuler de conclusion empirique convaincante. Il peut être justifié de retarder la libéralisation de quelques mois pour pouvoir mettre en œuvre une partie des nouvelles lois relatives aux entreprises et au marché du travail et des plans de protection des institutions du marché, mais à mon avis tout report de la libéralisation sera interprété comme une réticence et incitera les acteurs écono-

Encadré 5: Création d'entreprises et concurrence: les broyeurs à marteaux au Zimbabwe

La déréglementation du commerce intérieur a ouvert de nombreuses possibilités nouvelles dans l'agro-industrie à petite échelle, particulièrement pour la transformation du maïs. Ainsi, au Zimbabwe 3 500 broyeurs à marteaux ont été construits depuis la libéralisation, essentiellement dans les campagnes, et la proportion de la récolte de maïs transformé par ces broyeurs a augmenté jusqu'à atteindre près de 80 pour cent (1995-1996 Zimbabwe National Hammer Miller Status Study, financée par l'USAID). Les broyeurs à marteaux sont des machines simples et très solides qui peuvent être exploitées par une main-d'œuvre non qualifiée. Ils produisent des farines et semoules de maïs de bonne qualité destinées à la clientèle locale, dans les communautés pauvres de zones telles que le centre du Mashonaland, le Manicaland, le Masvingo et le nord et le sud du Matebeleland, ce qui permet d'éviter des coûts de transport importants.

Les broyeurs à marteaux ont créé de nombreux emplois en Zambie et au Zimbabwe. Au Zimbabwe, on estime qu'ils emploient 7 512 travailleurs permanents et, si l'on tient compte des travailleurs occasionnels, ils emploient au total quelque 10 000 travailleurs; si l'on tient compte des broyeurs à marteaux installés dans des zones de cultures commerciales, le total monte à 12 000 ou 13 000 travailleurs. Les femmes représentent environ 18 pour cent de l'effectif des broyeurs à marteaux installés dans des villes et 8 pour cent de ceux qui sont installés dans les campagnes (*ibid.*).

On pense qu'aujourd'hui au Zimbabwe les grandes minoteries ne détiennent au total que 20 à 25 pour cent du marché des farines et semoules de maïs. D'après le Herald (6/6/97), une des grandes minoteries aurait fermé six de ses neuf usines en raison de la concurrence des nouvelles minoteries artisanales. Cette intensification de la concurrence a été bénéfique tant pour les producteurs pauvres que pour les consommateurs pauvres.

Source: Oxfam-IDS (1999).

miques à résister au changement.¹⁸ Un plan crédible de libéralisation du commerce extérieur, même s'il est assorti de longues périodes de transition, sera un bon moyen d'accélérer les autres réformes qui auront généralement elles aussi des effets positifs.

Quelques questions essentielles

Les liens entre politique commerciale et pauvreté sont à l'évidence très complexes et il est difficile de formuler des conclusions générales. Toutefois, l'analyse ci-dessus montre qu'il convient de se poser un certain nombre de questions importantes lorsqu'on envisage une réforme du régime de commerce extérieur et je vais donc conclure par une liste de ces questions.

Les variations des prix à la frontière seront-elles répercutées sur l'ensemble de l'économie?

Les réformes de politique commerciale, comme d'autres chocs, exercent leurs effets principalement par l'intermédiaire des prix. Si les variations de prix ne sont pas répercutées, par exemple lorsque l'État continue de fixer les prix intérieurs de marchandises dont le commerce extérieur a été libéralisé, leurs effets les plus directs (positifs ou négatifs) sur la pauvreté seront annulés.

La réforme va-t-elle améliorer ou réduire l'efficacité des marchés? Permettra-t-elle aux consommateurs pauvres de se procurer de nouveaux produits?

Il est probable que les effets les plus directs de la réforme du régime de commerce extérieur sur la pauvreté se transmettent par l'intermédiaire des prix des biens ou services importants pour les pauvres. Ces effets sont particulièrement importants lorsque la réforme crée un nouveau marché ou détruit un marché existant. Une réforme qui détruit complètement un marché important, par exemple le marché d'un produit agricole ou d'un type de travail, aura probablement des répercussions majeures sur la pauvreté. *A contrario*, lorsqu'une réforme offre aux pauvres

de nouveaux débouchés, produits ou services, elle peut considérablement améliorer leur sort.

La réforme aura-t-elle des effets différents sur les différents membres des ménages?

À l'intérieur de chaque ménage, la répartition des biens et des actifs est généralement très inégale. Il est possible que la paupérisation touche particulièrement certains membres de la famille, en général les femmes et les enfants, qui peuvent être pénalisés même si le revenu familial augmente.

Les retombées seront-elles concentrées sur des domaines ou activités importants pour les pauvres?

Les différents secteurs d'une économie sont liés entre eux et si les possibilités de substitution sont importantes, toute variation se transmettra facilement d'un secteur à un autre. Les effets sont souvent très diffus, mais dans certains cas, par exemple celui de services pour lesquels il n'existe qu'un marché local, ils peuvent être concentrés. Il faut alors se demander si les effets indirects de la réforme risquent d'aggraver la pauvreté. Les réformes qui stimulent l'agriculture peuvent être très bénéfiques sur les pauvres en raison de leurs retombées positives sur l'économie locale.

Quels sont les facteurs employés de façon intensive dans les secteurs les plus touchés? Quelle est l'élasticité de leur offre et pourquoi?

Les variations des prix des produits se répercutent sur les salaires en fonction de l'intensité des facteurs. Il peut être très difficile de prévoir tant les effets sur les prix que l'intensité de facteurs des secteurs concernés, comme on l'a vu dans le cas des réformes menées en Amérique latine dans les années 80 et 90. De plus, si l'offre d'un facteur est élastique, la réforme du commerce extérieur se traduira en partie par une variation de son utilisation plutôt que par une variation de son prix. Si, à la limite, l'élasticité de l'offre d'un facteur est infinie, il n'y aura pas de variation du prix mais uniquement une variation de la quantité de ce

¹⁸ Ainsi, lorsqu'il n'existe pas de plan clair et contrôlable pour la création des infrastructures, si l'on décide d'attendre que tous les ponts et routes soient construits, on risque de ne jamais réformer.

facteur employée. Cela est particulièrement pertinent en ce qui concerne le marché du travail. Si le salaire correspond au minimum vital, le transfert d'une partie de la population active d'un secteur à un autre n'a pas d'effet notable sur la pauvreté. Toutefois, lorsqu'un secteur paie plus que le minimum vital (par exemple parce qu'il doit appliquer un salaire minimum légal), la pauvreté aura tendance à diminuer si son activité augmente et vice versa. À cet égard, la distinction entre secteurs formels et informels est importante.

Dans toute cette analyse, il importe de ne pas oublier la différence entre la distribution fonctionnelle et la distribution personnelle des revenus. Une baisse de la rémunération du travail non qualifié n'aggrave la pauvreté que dans la mesure où les pauvres sont particulièrement tributaires d'emplois non qualifiés.

Quels seront les effets de la réforme sur les recettes publiques?

À première vue, on peut penser qu'une réduction des droits de douane entraînera une baisse des recettes publiques. À la limite cela est certainement vrai, c'est-à-dire que si les droits sont nuls il n'y a pas de recettes douanières, mais en fait de nombreuses réformes n'ont que des effets minimes sur les recettes ou ont même des effets positifs, en particulier si l'on transforme les obstacles non tarifaires en droits de douane, supprime les exemptions et abaisse suffisamment les taux de droit pour décourager la contrebande. De plus, une baisse des recettes n'entraîne pas inévitablement un déclin des dépenses sociales en faveur des pauvres. Le montant de ces dépenses est une décision politique.

La réforme entraînera-t-elle la disparition complète de certaines activités? Dans l'affirmative, les nouvelles activités qui les remplaceront seront-elles plus aléatoires?

Si la libéralisation du commerce extérieur permet de combiner des activités «nationales» et «internationales», elle réduira probablement les risques: le marché international est en général plus stable que le marché national et, même s'il ne l'est pas, le risque sera mieux réparti. Toutefois, si la réforme entraîne l'abandon plus ou moins total de certaines activités au profit d'activités nouvelles, il se peut que ces dernières soient plus aléatoires.

La réforme dépend-elle de la capacité des pauvres de prendre des risques ou a-t-elle une influence sur cette capacité?

Il est difficile aux très pauvres de prendre des risques. Comme, en cas de revers, c'est leur survie même qui est en jeu, ils hésiteront à exploiter des possibilités d'accroître leur revenu moyen si cela augmente leurs risques. Dans ce cas, la réforme peut n'avoir pour eux que des effets négatifs. Si une réforme compromet les stratégies de survie traditionnelles des pauvres, elle peut accroître leur vulnérabilité même lorsqu'elle entraîne une augmentation du revenu moyen.

Si la réforme est large et systémique, le surcroît de croissance qu'elle entraînera se traduira-t-il par une aggravation des inégalités?

Il est impossible de réduire durablement la pauvreté sans croissance économique. Ce n'est que si celle-ci a des effets très inégaux qu'elle entraînera une augmentation du nombre absolu de pauvres.

La réforme sera-t-elle particulièrement douloureuse pour certaines zones?

Les effets de chocs majeurs peuvent être qualitativement différents de ceux de variations mineures. Un choc majeur peut gripper ou détruire un marché. Par conséquent, si une réforme provoque des chocs très importants dans certaines zones, il peut être nécessaire de les atténuer, soit en n'en introduisant la réforme que progressivement, soit, ce qui serait préférable, en mettant en œuvre des politiques compensatoires ou complémentaires. Toutefois, il y a là un arbitrage à faire car en général les chocs sont d'autant plus importants que l'écart entre l'efficacité actuelle et l'efficacité potentielle est grand et, par conséquent, que la réforme est bénéfique à long terme.

Le chômage transitoire touchera-t-il en particulier les pauvres?

En général, les personnes qui ne sont pas pauvres ont des ressources qui leur permettent de supporter un ajustement temporaire. Elles peuvent se trouver en difficulté, mais ne sont pas réduites à la misère. Les pauvres, eux n'ont guère de ressources si bien qu'une période de chômage même relativement brève peut menacer leur survie. Si la réforme est particulièrement douloureuse pour les pauvres, il est justifié d'employer une partie des gains qu'elle permet de réaliser à long terme pour faciliter leur ajustement.

Bibliographie

- Baldwin, R. E. et Baldwin, R. E. (1997) «Alternate Approaches to the Political Economy of Endogenous Trade Liberalization». *European Economic Review*, vol. 40, pp. 775-82.
- Baulch, R. (1996) «Neglected trade-offs in poverty measurement», *IDS Bulletin*, vol. 27.
- Baulch, R. et McCulloch, N. (1998) «Being poor and becoming poor: poverty status and poverty transitions in rural Pakistan», *Working Paper*, 79, IDS.
- Bigsten A et al (1998) «Exports and firm-level efficiency in African manufacturing», document ronéotypé, Centre for Study of African Economies, Oxford University.
- Binswanger, H. et Quizon, J. (1986), «Modeling the Impact of Agricultural Growth and Government Policy on Income Distribution in India», *The World Bank Economic Review*, Vol. 1, pp.103-148.
- Booth, D., Lugngira, F., Masanja, P., Mvungi, A., Mwaipopo, R., Mwami, J. et Redmayne, A. (1993), *Social, Economic and Cultural Change in Contemporary Tanzania: – A People-Oriented Focus*, Stockholm: Agence suédoise d'aide au développement international.
- Bowen, H. P., Hollander, A. et Vianne, J. M. (1998) *Applied International Trade Analysis*, Michigan University Press, Ann Arbor.
- Bowles, S. (1999) «Globalization and Poverty», Document destiné à l'atelier d'été de la Banque mondiale sur la pauvreté, juillet.
- Bruno, M., Ravallion, M. et Squire, L. (1996) «Equity and growth in developing countries: old and new perspectives on the policy issues» Policy Research Working Paper, No. 1563. Banque mondiale.
- CUTS (1999) *Conditions Necessary for the Liberalization of Trade and Investment to Reduce Poverty*, Final report to DfID, août.
- Davis, D. (1996) «Trade liberalisation and income distribution», Working Paper No. 5693, National Bureau of Economic Research.
- Deardorff, A. V. et Stern R M. (1994) *The Stolper-Samuelson Theorem: A Golden Jubilee*, Ann Arbor: University of Michigan Press, 1994.
- Deaton, A. (1997) *The Analysis of Household Surveys: a Microeconomic Approach to Development Policy*, Baltimore, MD: Publié par Johns Hopkins University Press pour la Banque mondiale.
- Decker, P.T. et Corson, W. (1995) «International Trade and Worker Displacement: Evaluation of the Trade Adjustment Assistance Program», *Industrial and Labor Relations Review* v.48 n.4, pp. 758-74.
- Delgado, C., Hopkins, J., Kelly, V. (1998) «Agricultural Growth Linkages in Sub-Saharan Africa», Research Report No.107, Institut de recherche sur les politiques alimentaires, Washington, D.C.
- Demery, L. et Squire, L. (1996) «Macroeconomic Adjustment and Poverty in Africa: An Emerging Picture», *World Bank Research Observer*, vol. 11, pp. 39-59.
- Dollar D. et Kraay A. (2000) «Growth IS good for the poor», document ronéotypé, Development Research Department, Banque mondiale, Washington, DC.
- Dollar, D. (1992) «Outward-Oriented Developing Economies Really Do Grow More Rapidly: Evidence from 95 LDCs, 1976-1985» *Economic Development and Cultural Change*; vol. 40, pp. 523-44.
- Easterly, W. et Kraay, A. (1999) «Small states, small problems», document ronéotypé, Groupe de recherche sur le développement, Banque mondiale.
- Edwards, S. (1998) «Openness, Productivity and Growth: What Do We Really Know?» *Economic Journal*; vol. 108, pp. 383-98.
- Elson, D. (1991) *Male bias in the development process*, Manchester: Manchester University Press.
- Esfahani, H.S. (1991) «Exports, Imports, and Economic Growth in Semi-industrialized Countries», *Journal of Development Economics*; vol. 35, pp. 93-116.
- Falvey, R. (1999) «Factor price convergence», *Journal of International Economics*, vol. 49, pp. 195-210.
- Feenstra, R. et Hanson, G. (1995) «Foreign Investment Outsourcing and Relative Wages», in R. Feenstra, G. Grossman et D. Irwin (eds), *Economy of Trade Policy: Essays in Honour of Jagdish Bhagwati*, MIT Press, Cambridge.
- Feenstra, R.C. (1994) «New Product Varieties and the Measurement of International Prices», *American Economic Review*, vol. 84, pp. 157-77.
- Feenstra, R.C., Madani, D., Tzu-Han, Y. et Chi-Yuan, L. (1997) «Testing Endogenous Growth in South Korea and Taiwan», NBER Working Paper No. 6028.
- Ferriera F. H. G. et Litchfield J.A. (1999) «Calm after the storm: income distribution in Chile, 1987-94», *World Bank Economic Review*, vol. 13, pp. 509-38.
- Finger, J. M. et Winters, L. A. (1998) «What can WTO do for developing countries», chapitre 14 dans A. O. Krueger (ed.) *The WTO as an International Organization*, Chicago University Press, pp. 365-392.
- Frankel J. A. et Romer D. (1999) «Does trade cause growth?», *American Economic Review*, vol. 89, pp. 379-99.
- Gisselquist, D. et Harun-ar-Rashid (1998) *Agricultural Inputs Trade in Bangladesh: Regulations, Reforms and Impacts*, document ronéotypé, Banque mondiale.
- Glewwe, P. et Tray, D. (1989), «The Poor in Latin America During Adjustment: A Case Study of Peru», Living Standards Measurement Study, Working Paper No. 56. Banque mondiale, Washington.
- Gokarn, S. (1999) «Employment and Poverty – A Macro-Study», chapitre 3 de *Trade, Technology and Poverty: the Indian Field Study*, document ronéotypé, CUTS, Jaipur.
- Greenaway, D., Morgan, W. et Wright, P. (1998), «Trade Reform, Adjustment and Growth: What Does the Evidence Tell Us», *Economic Journal*, vol. 108, pp. 1547-61.

- Haddad, L., Hodinott, J. et Alderman, H. (1994) Intra-household Resource Allocation: an Overview, Policy research working paper, No. 1255, Banque mondiale, Washington, D.C.
- Haddad, M. et Harrison, A. (1993) «Are There Positive Spillovers from Direct Foreign Investment? Evidence from Panel Data for Morocco», *Journal of Development Economics*; vol. 42, pp. 51-74.
- Harris J et Todaro M (1970) «Migration, unemployment and development: a two sector analysis», *American Economic Review*, vol. 60, pp.126-42.
- Harrison, A. (1996), «Openness and Growth: A Time-series Cross Country Analysis for Developing Countries», *Journal of Development Economics*, vol. 48, pp. 419-447.
- Harrison, A. et Hanson, G. H. (1999) «Trade liberalization and wage inequality in Mexico» *Industrial and Labor Relations Review*, vol. 52, pp. 271-288.
- Harrison, A. et Revenga, A. (1998) «Labor markets, foreign investment, and trade policy reform», J. Nash et W. Takacs, (eds.) Trade policy reform: Lessons and implications, Banque mondiale, Washington, D.C., pp. 247-276.
- Hood, R. (1998) «Fiscal implications of trade reform» in J. Nash et W. Takacs, (eds.) Trade policy reform: Lessons and implications, Banque mondiale, Washington, D.C., pp. 147-188.
- Jacobsen, L.S. (1978) «Earning losses of workers from manufacturing industries», in W. Wald et al. (eds), The impact of international trade on investment and employment, U.S. Government Printing Office, Washington, D.C.
- Jacobson, L., Lalonde, R.J. et Sullivan, D.G. (1993a) «Earning losses of displaced workers» *American Economic Review*, vol. 83, pp. 685-709.
- Jacobson, L., Lalonde, R.J. et Sullivan, D.G. (1993b) «Long-term earning losses of high-seniority displaced workers» *Economic Perspectives*, vol. 17, pp. 2-20.
- Kanbur, R. et Haddad, L. (1994) «Are better off households more unequal or less unequal?» *Oxford Economic Papers*, vol. 46, pp. 445-458.
- Killick, T. (1998) «Adjustment, income distribution and poverty in Africa: a research guide», document élaboré à la demande du Consortium de recherche économique sur l'Afrique. ODI, London.
- Kraay, A. (1997) «Exports and economic performance: evidence from a panel of Chinese enterprises», document ronéotypé, Groupe de recherche sur le développement, Banque mondiale.
- Krueger A O (1990b) «Asian trade and growth lessons», *American Economic Review: Papers and Proceedings*, vol. 80, pp. 108-112.
- Krueger, A. O. (1990a) «Asymmetries in policy between exportables and importables competing goods» in R. W. Jones and A. O. Krueger (eds.), The political economy of international trade: Essays in honor of Robert E. Baldwin, Oxford et Cambridge, Mass.: Blackwell, pp. 161-178.
- Lee, J.W. (1996) «Government Interventions and Productivity Growth in Korean Manufacturing Industries» *Journal of Economic Growth*, vol., pp. 391-414.
- Lewis, W.A. (1954) «Economic development with unlimited supplies of labour», Manchester School; réimprimé dans A. Agarwala et S. Singh (eds.), The economics of under-development, Oxford University Press, Delhi, 1975.
- Lopez, R., J. Nash et J. Stanton (1995), «Adjustment and Poverty in Mexican Agriculture: How Farmers, Wealth Affects Supply Response», Policy Research Working Paper No. 1494, Banque mondiale, Washington D.C.
- Lutz, M. et Singer, H. W. (1994) «The Link between Increased Trade Openness and the Terms of Trade: An Empirical Investigation», *World Development*, vol. 22, pp. 1697-1709.
- Matusz, S. J. et Tarr, D. (1998) «Adjusting to Trade Policy Reform», Policy Research Working Paper No. 2142, Banque mondiale, Washington.
- McKay, A., Milner, C., Kedir, A. et Franco, S. (1999) «Trade, Technology and Poverty: the Linkages – A Review of the Literature». A Report to the International Economic Policy, Department of DFID, CREDIT, University of Nottingham.
- Mellor, J.W. et Gavian, S. (1999) «The Determinants of Employment Growth In Egypt – The Dominant Role of Agriculture And the Rural Small Scale Sector», document ronéotypé, Abt Associates Inc.
- Milner, C.R. et Wright, P.W. (1998), «Modelling Labour Market Adjustment to Trade Liberalization in an Industrialising Economy», *Economic Journal*, vol. 108, pp. 509-28.
- Morduch, J. (1994) «Poverty and Vulnerability», *American Economic Review*, vol. 84, pp. 221-225.
- Moseley, P. (1999) A painful ascent: obstacles to the green revolution in Africa, draft typescript, London, Routledge (forthcoming 2000).
- Operations Evaluation Department (1992), Trade Policy Reforms under Adjustment Programs, Banque mondiale, Washington, D.C.
- Oxfam-IDS (1999) Liberalization and Poverty, Final Report to DfID, août.
- Pritchett, L. et Sethi, G. (1994) «Tariff Rates, Tariff Revenue, and Tariff Reform: Some New Facts», *World Bank Economic Review*, vol. 8, pp. 1-16.
- Rama, M. et Maclsaac, D. (1999) «Earnings and welfare after downsizing: central bank employees in Ecuador» *World Bank Economic Review*, vol. 13, pp. 89-116.
- Ravallion, M. (1999) «Protecting the Poor in Crisis», PREM Note No. 12. Banque mondiale, Washington D.C.
- Ravallion, M. et Chen, S. (1996) «What can new survey data tell us about recent changes in distribution and poverty?», Policy research Working Paper No. 1694, Banque mondiale, Washington, D.C.
- Ravallion, M. et Datt, G. (1996) «How Important To India«s Is The Sectoral Composition of Economic Growth?», *World Bank Economic Review*, vol. 10, pp. 1-25.
- Rodriguez, F. et Rodrik, D. (1999) «Trade policy and economic growth: a skeptic's guide to the cross-national evidence», CEPR Discussion Papers Series, No. 2413.
- Rodrik, D. (1997) Has Globalization Gone Too Far?, Institute for International Economics, Washington, D.C.

- Rodrik, D. (1998) «Why Do More Open Economies Have Bigger Governments?» *Journal of Political Economy*, vol. 106, pp. 997-1032.
- Roemer, M. et Gugerty, M.K. (1997) «Does economic growth reduce poverty? Technical paper», CAER Discussion Paper No. 5. Harvard Institute for International Development. Cambridge, Mass.
- Sachs, J. et Warner, A. (1995) «Economic Reform and the Process of Global Integration», *Brookings Papers on Economic Activity*, No. 1, pp. 1-95.
- Singh, I., L. Squire et J. Strauss (1986) «A Survey of Agricultural Household Models: – Recent Findings and Policy Implications», *The World Bank Economic Review*, vol. 1, pp.149-79.
- Timmer, P. (1997) «How Well Do The Poor Connect To The Growth Process?», CAER Discussion Paper 17, Harvard Institute of International Development, Cambridge, Mass.
- Tybout, J.R. et Westbrook, M.D. (1995) «Trade Liberalization and the Dimensions of Efficiency Change in Mexican Manufacturing Industries», *Journal of International Economics*, vol. 39, pp. 53-78.
- Wang, Z. et Winters, L. A. (1997) «Africa's Role in Multilateral Trade Negotiations: Past and Future», *Journal of African Economies*, vol. 7, Supplément 1, juin 1998, pp. 1-33.
- Winters, L.A. (2000a) «Trade Liberalization and Poverty», Discussion Paper No. 7, Poverty Research Unit, Sussex, University of Sussex, UK.
- Winters, L.A. (2000b) «Trade, Trade Policy and Poverty: What are the Links?», Discussion Paper No. 2382, Centre for Economic Policy Research, London.
- Winters, L.A. (2000c) «Trade Policy as Development Policy: Building on Fifty Years», Proceedings of the High-Level Round Table, Tenth United Nations Conference on Trade and Development, Bangkok, février 2000.
- Winters, L.A. et Wang, Z. (1994) *Eastern Europe's International Trade*, Manchester University Press, Manchester.
- Wood, A. (1997), «Openness and Wage Inequality in Developing Countries: The Latin American Challenge to East Asian Conventional Wisdom», *The World Bank Economic Review*, vol. 11, pp. 33-57.
- World Bank (1992) *Trade policy reforms under adjustment programs*, Département de l'évaluation rétrospective des opérations, Banque mondiale, Washington, D.C.
- World Bank (1997) «Chile: Poverty and income distribution in a high-growth economy 1987-1995», Country Management Unit Argentina, Chile and Uruguay, Latin America and the Caribbean Region, Vol. I et II. Banque mondiale, Washington D.C.

