

DOCUMENT DE TRAVAIL

DT/2006-07

Commerce, croissance, pauvreté et inégalités dans les PED : une revue de littérature

Jean-Pierre CLING

DIAL • 4, rue d'Enghien • 75010 Paris • Téléphone (33) 01 53 24 14 50 • Fax (33) 01 53 24 14 51
E-mail : dial@dial.prd.fr • Site : www.dial.prd.fr

COMMERCE, CROISSANCE, PAUVRETE ET INEGALITES DANS LES PED : UNE REVUE DE LITTERATURE¹

Jean-Pierre Cling
DIAL, Paris
cling@dial.prd.fr

Document de travail DIAL

Juin 2006

RESUME

Cet article présente une revue de littérature théorique et empirique sur la relation commerce-croissance-pauvreté-inegalités dans les PED qui a été l'objet de nombreux débats parmi les économistes au cours de la période récente. Dans la première partie, nous présentons les grands faits stylisés concernant ces différents éléments. Dans la deuxième partie, on montre que les estimations empiriques concernant l'impact de l'ouverture commerciale, mesurée par le degré de protection, sur la croissance apparaissent peu robustes. Pour pallier ce problème, certaines études ont estimé directement l'impact du commerce sur le revenu ou la croissance économique. Mais l'endogénéité du commerce par rapport au revenu est délicate à prendre en compte, tandis que le taux d'ouverture ainsi défini ne peut être relié précisément aux politiques commerciales. Les études empiriques sur la relation commerce-inegalités-pauvreté sont discutées dans la troisième partie. La plupart de ces études considèrent que le commerce contribue à une hausse des inégalités salariales ou de revenus dans les PED, contrairement à ce que qu'indique la théorie standard. L'impact sur la pauvreté est plus conforme aux enseignements théoriques (plutôt positif, en particulier à travers l'impact sur la croissance). Ces travaux estiment toutefois que le commerce n'est pas le principal facteur influant sur l'évolution des inégalités et de la pauvreté.

Mots-clefs : Commerce, croissance, pauvreté, inégalités, PED ;

ABSTRACT

This paper is dedicated to a theoretical and empirical survey of the relationship between trade, growth, poverty and inequality in developing countries. This relationship has been widely discussed by economists during the last few years. The first part presents the main stylised facts concerning this debate. In the second part, we recall that the results of empirical studies on the impact of openness (as measured by the protection rate) on growth are not robust. Some studies have therefore estimated the direct impact of trade on income or income growth. But this raises the problem of endogeneity of trade to income, knowing that openness defined according to trade cannot be easily related to trade policies. As it is shown in the third part of the paper, most empirical studies on the relationship between trade, poverty and inequality show that trade has contributed to increased inequality in developing countries, which contradicts the results of standard economic theory. The impact on poverty is more consistent to economic theory. These studies suggest that trade is not the main factor determining the evolution of poverty and inequality within countries.

Key Words: Trade, Growth, poverty, inequalities, developing countries.

JEL Code : D31, D63, F16, O24.

¹ L'auteur remercie Philippe De Vreyer, Mohamed Ali Marouani, Marc Raffinot et François Roubaud pour leurs commentaires sur une première version de ce papier. Il reste seul responsable des erreurs éventuelles et des opinions exprimées.

Table des matières

1. TROIS FAITS STYLISES SUR L'EVOLUTION DE L'ECONOMIE MONDIALE AU COURS DES DERNIERES ANNEES.....	5
1.1. Des PED de plus en plus intégrés à l'économie mondiale.....	5
1.2. Croissance et divergence.....	7
1.3. Une montée générale des inégalités et des évolutions très différenciées de la pauvreté.....	9
2. QUEL LIEN COMMERCE-CROISSANCE ?.....	11
2.1. La distinction entre « globalisateurs » et « non-globalisateurs »	12
2.2. Le lien ouverture-croissance.....	15
2.3. La relation commerce-croissance.....	17
3. COMMERCE, INEGALITES INTERNES ET PAUVRETE.....	20
3.1. Commerce et inégalités en pratique.....	20
3.2. Commerce, croissance et pauvreté du point de vue macro-économique.....	22
3.3. Les autres canaux de transmission du lien commerce-pauvreté.....	23
CONCLUSION.....	25
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES	27

Liste des tableaux

<i>Tableau 1 : Droits de douane moyens et taux d'ouverture dans les pays « globalisateurs » (%).....</i>	<i>6</i>
<i>Tableau 2 : Croissance du PIB / habitant dans les PED.....</i>	<i>7</i>
<i>Tableau 3 : PIB/habitant pour chaque région en développement rapporté à celui des pays à haut revenu (en %).....</i>	<i>8</i>
<i>Tableau 4 : Statistiques de base sur les PED « globalisateurs » et « non-globalisateurs »</i>	<i>13</i>

Liste des Graphiques

<i>Graphique 1 : Indices de Gini régionaux.....</i>	<i>11</i>
<i>Graphique 2 : L'écart entre les salaires des employés qualifiés et non qualifiés s'est accru au Mexique.....</i>	<i>21</i>

Liste des encadrés

<i>Encadré 1 : L'utilisation des modèles EGC pour évaluer l'impact de la libéralisation commerciale</i>	<i>19</i>
---	-----------

Few economists would doubt the beneficial effects of trade, despite the adverse impact on some groups. Yet the hard evidence supporting such gains from trade – either in a dynamic or static sense – is surprisingly thin.

R. Feenstra, 2001 (cité par Freeman, 2003)

Les politiques commerciales avaient été placées au centre des politiques de développement dans le cadre du « consensus de Washington » (Williamson, 1990). Avec la stabilisation macro-économique et la libéralisation interne, la libéralisation externe (commerciale en premier lieu) constituait le troisième pilier du tryptique constitutif de ce « consensus ». Ainsi, le FMI n'hésitait pas à affirmer que « les politiques commerciales sont parmi les plus importants facteurs de croissance économique et de convergence dans les PED » (FMI, 1997)².

Un ensemble de facteurs ont suscité à la fin des années 1990 une remise en cause croissante de ce paradigme, interrompant l'« âge d'or » de la mondialisation libérale : échec des politiques d'ajustement structurel menées depuis le début des années 1980 ; persistance de la crise de la dette ; crise asiatique de 1997-1998 ; montées de la pauvreté et des inégalités dans de nombreuses parties du monde, accompagnées d'une divergence croissante entre quelques pays émergents qualifiés de « success stories » (Chine, Inde, etc.) et une grande partie des PED (d'Afrique sub-saharienne en particulier) enfoncés dans une « trappe à pauvreté » ; prise de conscience de plus en plus large du caractère inéquitable du mode de fonctionnement du système commercial multilatéral dans le cadre de l'Organisation Mondiale du Commerce, etc.

Cette remise en cause a suscité des débats importants concernant le rôle du commerce dans le développement. Elle s'est également traduite par la définition sous l'égide des Institutions de Bretton Woods de nouvelles politiques de développement centrées sur la réduction de la pauvreté et par la définition dans le cadre des Nations Unies des Objectifs du Millénaire pour le Développement (OMD). La mise en œuvre de ces politiques nécessite de mieux comprendre les mécanismes de réduction de la pauvreté et la contribution possible du commerce et de la croissance économique à cette réduction.

Dans ce contexte, les études empiriques traitant de différents aspects de la relation commerce-croissance-pauvreté-inégalités dans les PED se sont multipliées dans la période récente (pour deux surveys généraux récents; Wade, 2004 ; Winters, 2004 ; sur le lien ouverture-croissance seulement, voir Baldwin, 2003 ; sur le lien ouverture-inégalités voir Anderson, 2005). Si cet essor trouve avant tout son origine dans les interrogations générales mentionnées ci-dessus sur les gains procurés par la mondialisation, l'apparition de nouveaux modèles économiques a aussi procuré de nouveaux outils d'analyse permettant une approche renouvelée de ces questions (les théories de la croissance endogène permettent d'établir un lien entre commerce et croissance par exemple), tandis que la construction de bases de données internationales a fourni le support nécessaire à ces études³. Ces bases internationales reprennent soit les données des comptes nationaux soit celles provenant des enquêtes auprès des ménages.

De manière évidente, la relation commerce-croissance-pauvreté-inégalités (ces deux derniers termes étant traités ensemble par la suite) peut être décomposée en trois relations terme à terme, qui ont chacune été l'objet d'études empiriques spécifiques largement médiatisées dans les années récentes : 1/ une relation commerce-croissance ; 2/ une relation croissance-pauvreté (et inégalités) ; 3/ une relation commerce-pauvreté (et inégalités).

Deux thèses principales s'opposent à ce sujet⁴. D'un côté, Dollar et Kraay (venant après de nombreux autres travaux allant dans le même sens, voir en particulier, Ben-David, Nordström et Winters, 2000) combinent ces trois relations en affirmant que « le commerce est bon pour la croissance » (Dollar et Kraay, 2004) sachant que les effets du commerce sur les inégalités sont indéterminés dans la pratique

² « Policies toward foreign trade are among the most important factors promoting economic growth and convergence in developing countries » (traduction en français de l'auteur).

³ Parmi les bases internationales de données les plus utilisées : Summers & Heston (1991) ; Deininger & Squire (1996) ; WIDER (Nations Unies) ; Povcalnet (Banque mondiale).

⁴ On ne fait pas ici référence à la minorité d'économistes qui continuent à préconiser des politiques commerciales protectionnistes pour les PED.

(ils sont selon les cas positifs ou négatifs), que « la croissance est bonne pour les pauvres » (selon le titre de leur étude éponyme publiée en 2002) et donc que « le commerce est bon pour les pauvres ». De l'autre, un courant d'économistes dont Rodrik est le porte-drapeau s'opposent à ce syllogisme : ceux-ci rejettent l'existence de relations univoques dans ce domaine et mettent en avant la complexité et la diversité selon les pays des mécanismes en œuvre, dont témoigne le manque de robustesse des estimations économétriques habituelles sur ce thème (voir la citation en exergue de ce papier).

Afin de confronter ces thèses, nous présentons ici une revue de littérature théorique et empirique sur la relation commerce-croissance-pauvreté-inegalités⁵. Après avoir présenté dans la première partie du papier quelques faits stylisés concernant ces questions, nous abordons successivement dans les deux parties suivantes la relation commerce-croissance, puis la relation commerce-inegalités-pauvreté. Compte tenu de l'ampleur de la littérature économique sur chacune de ces relations, il est impossible de citer l'ensemble des travaux existants et nous faisons référence seulement à ceux que nous considérons comme les plus significatifs.

1. TROIS FAITS STYLISES SUR L'EVOLUTION DE L'ECONOMIE MONDIALE AU COURS DES DERNIERES ANNEES

Trois grands « faits stylisés » caractérisent les tendances du commerce international et de la croissance mondiale au cours des dernières années du point de vue des pays en développement (PED) : une libéralisation commerciale accélérée accompagnée d'une progression rapide des échanges extérieurs des PED ; une croissance sans processus de rattrapage des pays industrialisés ; une montée des inégalités et de la pauvreté au sein des pays.

1.1. Des PED de plus en plus intégrés à l'économie mondiale

Suite à l'abandon par les PED des politiques de substitution aux importations généralement menées jusqu'alors et à la conversion de la quasi-totalité d'entre eux à un modèle de croissance par l'exportation, ces pays ont opéré une libéralisation commerciale accélérée (souvent désignée sous l'euphémisme d'« ouverture »). Trois grandes formes de libéralisation commerciale se sont cumulées :

- une libéralisation *unilatérale*, qui a été prédominante dans les PMA ; dans ces pays, la libéralisation commerciale s'est généralement effectuée essentiellement dans le cadre des programmes d'ajustement structurel (PAS). Cette libéralisation était une conditionnalité des programmes du FMI et de la Banque mondiale pour l'octroi de financements et d'allègement de dette. Le manque de marge de manœuvre de ces pays soumis aux diktats des bailleurs de fonds explique que les PMA (particulièrement les PMA africains dont beaucoup étaient hors du GATT/ OMC jusqu'à une date récente) soient allés plus loin que les autres PED dans le processus de libéralisation commerciale (CNUCED, 2004) ;
- une libéralisation *multilatérale* ; jusqu'à l'Uruguay Round conclu en 1994, la libéralisation multilatérale a toutefois surtout concerné les pays développés, sans véritable réciprocité de la part des PED ; ces derniers sont restés largement en dehors de ce processus, soit parce qu'ils n'étaient pas membres du GATT, soit parce qu'ils n'avaient pas signé les accords de libéralisation commerciale organisés selon un principe « à la carte » ; la règle d'engagement unique (« single undertaking ») adoptée en 1994 lors de la création de l'OMC a forcé les PED à s'engager à une libéralisation commerciale importante, quoique à un rythme inférieur à celui des pays industrialisés ; les pays à revenu intermédiaire sont ceux qui ont été les plus concernés par ce type de libéralisation commerciale, même si certains d'entre eux (en Amérique latine notamment) ont aussi appliqué suite à la crise de la dette des PAS impliquant également une libéralisation unilatérale ;

⁵ Les travaux que nous passons en revue ici s'intéressent à la relation commerce-croissance-inegalités-pauvreté dans le cadre national. En particulier, nous ne nous intéressons pas ici à l'impact du mode de fonctionnement du système commercial international dans le cadre de l'OMC et de la libéralisation commerciale multilatérale en cours (impact des accords de l'OMC par exemple). Benaroya et Cling (2001) et Oxfam (2003) ont présenté une étude approfondie sur ce thème.

- enfin, une libéralisation *régionale* dans le cadre d'accords de libre-échange ; ces accords associant des PED à des pays industrialisés ou entre PED se sont multipliés depuis les années 1990 ; l'ALENA (Canada-Etats-Unis-Mexique) et les accords Euromed (UE-pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée) sont exemplaires du premier type d'accords (l'UE a aussi signé des accords de libre-échange avec l'Afrique du Sud, le Mexique, le Mercosur, etc. ; les Etats-Unis ont aussi signé des accords avec le Chili, le Maroc, etc.) ; le MERCOSUR (signé entre l'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay) et la SADC (projet de zone de libre-échange entre 11 pays d'Afrique australe) constituent deux exemples d'accords Sud-Sud.

Le désarmement douanier a donc été très rapide dans les PED au cours des deux dernières décennies⁶, particulièrement dans ceux où la protection était la plus élevée en début de période. Les droits de douane moyens ont été divisés par deux entre le début des années 1980 et la fin des années 1990, passant d'environ 30 % à environ 15 % (Banque mondiale, 2002).

Le tableau 1 présente l'évolution des droits de douane moyens et des taux d'ouverture (exports+imports/PIB) pour quelques PED (situés en Amérique latine et en Asie) que nous avons sélectionnés dans la liste des « globalisateurs » définie par Dollar et Kraay (2004). Il s'agit du tiers des PED qui ont connu les plus fortes hausses de leur taux d'ouverture depuis 20 ans.

Tableau 1 : Droits de douane moyens et taux d'ouverture dans les pays « globalisateurs » (%)

	Droits de douane moyens pondérés				Taux d'ouverture / PIB			
	1985	1990	1995	2002	1985	1990	1995	2002
Argentine	27,5	13,9	11,0	11,9	15,5	23,7	32,9	33,7
Bangladesh	92,7	54,3	26,0	23,0	14,0	18,6	26,7	29,4
Brésil	45,8	21,0	11,5	9,9	10,5	13,5	17,9	24,3
Chine	38,8	39,9	20,9	12,8	28,5	30,1	34,2	49,0
Inde	99,4	61,9	38,3	21,0	16,3	17,0	22,1	nc
Malaisie	14,9	14,3	8,9	4,6	120,8	173,9	219,8	182,4
Mexique	16,7	12,8	12,8	4,9	23,2	33,5	49,9	52,4
Philippines	27,8	24,5	17,2	2,8	52,2	56,2	75,5	91,7
Thaïlande	41,0	36,6	23,1	8,7	59,1	84,6	94,6	105,6

Source : Dollar & Kraay, 2004 pour 1985-95 et World Development Indicators pour 2002

Pour ces pays, on observe à la fois une libéralisation commerciale importante et une croissance rapide du taux d'ouverture, qui a souvent été multiplié par deux en moins de 20 ans, à l'exception de la Malaisie où celui-ci atteignait déjà des niveaux très élevés en début de période. Notre indicateur est basé sur les droits de douane dits de la « nation la plus favorisée » (MFN), c'est-à-dire sur les droits appliqués aux autres membres de l'OMC ; il ne prend donc pas en compte les réductions de droits appliquées dans le cadre d'accords régionaux et il surestime par là-même les droits de douane moyens pour les pays engagés dans ce genre d'accords. C'est en particulier le cas pour le Mexique, signataire de l'ALENA, ou pour les pays du MERCOSUR. Globalement, la baisse des droits de douane pour ces pays « globalisateurs » a atteint 22 points en moyenne selon Dollar et Kraay (2004)⁷.

Conséquence de ce processus d'intégration, les PED dans leur ensemble (qui assurent aujourd'hui la moitié des exportations mondiales de marchandises)⁸, et plus particulièrement la Chine (entrée dans l'OMC fin 2001 et devenue dans la foulée le 4^{ème} exportateur et le 3^{ème} importateur mondial), ont joué un rôle moteur dans la croissance du commerce mondial au cours des dernières années, tandis que l'Afrique poursuivait au contraire sa marginalisation. La progression des PED est particulièrement remarquable en ce qui concerne les exportations de produits manufacturés (qui représentent

⁶ Les données à notre disposition ne permettent pas d'évaluer pour ces pays l'ampleur des barrières non tarifaires qui correspondent à des restrictions à l'importation de différentes formes (licences d'importations, quotas).

⁷ Les droits de douane moyens des pays « globalisateurs » demeurent toutefois très supérieurs à leur niveau dans les pays « non-globalisateurs ».

⁸ Les PED sont ici définis comme l'ensemble des pays hors Europe de l'Ouest, Amérique du Nord, Japon et Australie - Nouvelle Zélande. Le commerce mondial s'entend hors commerce intra-UE.

aujourd'hui 80 % de leurs exportations en moyenne contre seulement un quart au début des années 1980) et plus particulièrement celles de produits intensifs en main-d'œuvre. Ainsi, la part des PED dans les exportations de produits de l'habillement est devenue prépondérante : elle représentait 85 % du total mondial en 2001 (hors échanges intra-européens) contre seulement la moitié en 1970 (Chaponnière, Cling et Marouani, 2004).

1.2. Croissance et divergence

Au cours des dernières décennies, la croissance du PIB / habitant des PED est demeurée globalement très faible (tableau 2) et inférieure à celle des pays industrialisés dans leur ensemble, selon les estimations de la Banque mondiale présentées dans son *Global Economic Prospects 2005*. Le taux de croissance moyen observé pendant les années 1990 n'a ainsi pas dépassé 1,5 % par an.

Tableau 2 : Croissance du PIB / habitant dans les PED

PIB réel par habitant, taux de croissance annuel moyen en %

	1980-1990	1990-2000	2000-2006
Total monde	1,3	1,1	1,6
Pays à haut revenu :	2,5	1,8	1,7
OCDE	2,5	1,7	1,7
- Etats-Unis	2,2	1,9	1,8
- Japon	3,5	1,1	1,7
- Union européenne	2,1	1,8	1,5
Hors OCDE	3,5	4,1	1,6
Pays en développement :	0,6	1,5	3,4
- Asie de l'Est & Pacifique	5,8	6,3	6,0
- Europe & Asie centrale	1,0	-1,8	5,2
- Amérique latine & Antilles	-0,9	1,5	0,8
- Moyen Orient & Afrique du Nord	-1,6	1,1	2,4
- Asie du Sud	3,3	3,2	4,2
- Afrique sub-saharienne	-1,2	-0,5	1,2

Source : Banque mondiale (2005).

Les taux de croissance annuels moyens 2000-2006 correspondent à des données observées pour 2000-2004 et à des prévisions pour 2005-2006.

Les taux de croissance sont pondérés chaque année à partir de la croissance de chaque pays ou groupe de pays à prix constants aux prix de 1995.

Cette croissance a été de plus très inégalement répartie (Banque mondiale, 2005) : le PIB/habitant a crû de 1 à 2 % seulement en Amérique latine entre 1990 et 1999, avant de diminuer ensuite, avec une croissance nulle en 2004 ; en Afrique du Nord et au Moyen Orient, la croissance a ralenti continuellement durant les années 1990 avec 1 % de croissance seulement en 2004 ; en Asie de l'Est, la crise de 1997-1998 s'est traduite par un ralentissement temporaire des taux de croissance, qui ont tout de même atteint 6,3 % par an en moyenne sur l'ensemble des années 1990 (avec des taux proches de 10 % en Chine et au Vietnam) ; l'Asie du Sud a continué sa croissance (3,2 % par an) ; enfin, les pays d'Europe et d'Asie centrale ont subi une grave récession dans le cadre de leur transition vers l'économie de marché, tandis que le PIB/habitant a continué à diminuer en Afrique sub-saharienne dans le prolongement des tendances antérieures.

Même si le milieu des années 1990 marque un retournement pour les PED pris globalement, avec une reprise de la croissance du PIB/habitant qui se poursuit au début des années 2000 (3,4 % par an en moyenne en 2000-2006 selon les dernières prévisions de la Banque mondiale), ce retournement est trop récent pour qu'on puisse en tirer des conclusions solides.

Cette reprise ne contrarie pas en tout cas les tendances de longue période, caractérisées par une divergence croissante entre le groupe des pays industrialisés (rejoint par quelques pays émergents) et les pays les moins avancés enfermés dans une « trappe à pauvreté » (la plupart des pays à revenu

intermédiaire d'Amérique latine et du Maghreb en particulier connaissant un régime de croissance faible).

L'observation du rapport des PIB/habitant des grandes régions en développement par rapport à celui de la moyenne des pays industrialisés témoigne de cette divergence (tableau 3). Entre 1960 et 2000, le PIB/habitant de toutes les grandes régions en développement a baissé (Afrique sub-saharienne, Amérique latine, Moyen Orient-Afrique du Nord) ou stagné (Asie du Sud) rapporté à celui des pays industrialisés dans leur ensemble, à une seule exception près : l'Asie de l'Est. Deux sous-groupes sont distingués ici dans cette région : la Chine qui a entamé un rattrapage rapide depuis les années 1980 en partant il est vrai d'un niveau très bas ; les autres pays d'Asie de l'Est, dont certains ont commencé à émerger depuis les années 1950 (Corée, Taïwan) et dont la croissance s'est ensuite diffusée à l'ensemble de la région. Comme le remarque Wade (2004), le plus frappant n'est pas tant les tendances que l'ampleur des écarts qui ne présentent aucune perspective de résorption (à quelques exceptions près)⁹.

Tableau 3 : PIB/habitant pour chaque région en développement rapporté à celui des pays à haut revenu (en %)

Région	1960	1980	2000
Pays en développement	17	16	15
Afrique sub-saharienne	15	10	6
Amérique latine & Antilles	38	36	26
Moyen Orient & Afrique du Nord	23	26	19
Pays en transition	42	48	28
Asie du Sud	9	6	8
Asie de l'Est (hors Chine)	15	16	19
Chine	6	4	14
Pays à haut revenu (=Référence)	100	100	100
Amérique du Nord	136	119	121
Europe (EEE)	90	89	85
Australie & Nouvelle Zélande	117	93	89
Japon	51	90	94

Source : CEPII/Chelem, calculs de l'auteur

PIB aux taux de change de PPA

Par convention (selon l'approche retenue par la Banque mondiale), les pays en transition ont été placés parmi le groupe des PED. Le fait d'exclure ces pays ne change pas fondamentalement le diagnostic sur longue période.

L'indicateur le plus marquant de ce phénomène, qualifié par Pritchett (1996) de « divergence à grande échelle » (« divergence big time »), est sans doute le creusement considérable de l'écart de revenu entre les pays les plus riches et les plus pauvres du monde. Selon Pritchett, pour qui ce phénomène de divergence est « probablement la caractéristique majeure de l'histoire économique moderne », le ratio de revenu par habitant entre le pays le plus riche et le plus pauvre du monde a été multiplié par 6 au cours du dernier demi-siècle. Selon la Banque mondiale (2000), le revenu moyen dans les 20 pays les plus riches est 37 fois plus élevé que le revenu moyen dans les 20 pays les plus pauvres, et ce ratio a doublé depuis 1960. Le PNUD (1999) se livre à une comparaison du même ordre et affirme que le ratio entre les revenus des 20 % de la population mondiale vivant dans les pays les plus riches et la même proportion de la population vivant dans les pays les plus pauvres est passé de 30 en 1960 à 60 en 1990 et 74 en 1997.

Globalement, l'hypothèse selon laquelle le revenu par habitant des pays pauvres croît plus vite que celui des pays riches (car les pays plus pauvres peuvent importer du capital et des nouvelles technologies des pays plus avancés, tirant ainsi partie de leur retard), hypothèse dite de convergence *absolue* ou β -convergence, n'est pas vérifiée empiriquement. De la même manière, l'hypothèse de réduction de la dispersion des niveaux de vie (σ -convergence) n'est pas vérifiée non plus (selon

⁹ Nous avons choisi ici l'option de présenter des comparaisons établies à taux de change courants plutôt qu'à taux de change de parité de pouvoir d'achat (dont nous soulignons les incertitudes dans la suite du texte). Ce choix présente l'inconvénient de rendre les comparaisons sensibles aux fluctuations des taux de change d'une année sur l'autre. Il se trouve heureusement que les années de comparaison ne sont pas des années aberrantes à ce point de vue. En 1960, les taux de change étaient fixes dans le cadre du système d'étalon-or. Le taux de change du dollar n'était à une valeur exceptionnelle ni en 1980 (avant la forte montée des années suivantes) ni en 1999.

Pritchett, cette dispersion s'est accrue de 60 à 100 % en 50 ans). Cette évolution n'est pas contradictoire avec l'observation habituelle d'une réduction des inégalités entre les revenus moyens des pays (mesurées par exemple par un indice de Gini en pondérant chaque pays par sa population), due pour beaucoup à la rapidité des rattrapages économiques chinois et indien, ainsi qu'à l'effondrement de l'URSS qui en rapprochant les niveaux de vie des anciens pays socialistes de la moyenne mondiale a eu un effet égalitaire (Bhalla, 2002 ; Bourguignon, Levin et Rosenblatt, 2004 ; Bensidoun et Chevallier, 2005 ; Schultz, 1998).

Cette absence de convergence globale est confirmée par l'ensemble des études économétriques à ce sujet (pour un survey récent voir Islam, 2003). Le modèle de Solow à la base de l'hypothèse de β -convergence, qui prévoit que les économies doivent tendre vers un même niveau de PIB/habitant et une même croissance de celui-ci sous l'hypothèse de paramètres structurels identiques (taux d'épargne, de croissance démographique, d'amortissement et fonction de production identique), n'est donc pas valide. Cette observation amène à s'interroger sur l'existence d'autres modèles de convergence *conditionnelle*, comme le font les travaux sur le lien ouverture-croissance que nous analyserons ci-après.

Partant de ce constat d'absence de convergence globale, les travaux sur les « clubs de convergence » initiés par Baumol (1986) cherchent à mettre en évidence des convergences « locales » entre groupes de pays. L'observation de la densité des logarithmes des niveaux de revenus par tête montre ainsi que cette distribution, qui était unimodale en 1960, est devenue multimodale : un grand nombre de PED qui se concentraient autour de la moyenne en début de période se sont déplacés soit vers le bas (groupe des PMA), soit vers le haut (pays émergents) en se rapprochant des pays industrialisés ; il en a résulté une polarisation de l'économie mondiale, selon le phénomène de « twin peaks » décrit par Quah (1996)¹⁰.

1.3. Une montée générale des inégalités et des évolutions très différenciées de la pauvreté

En réponse à l'intérêt de plus en plus marqué de la communauté internationale pour ces questions, un effort important a été effectué au cours des dernières années dans le but de mesurer l'évolution de la pauvreté et des inégalités au niveau mondial. Cet effort s'est appuyé sur un programme statistique de grande ampleur visant à la conduite d'enquêtes auprès des ménages dans les PED selon une méthodologie comparable sous l'égide de la Banque mondiale.

Depuis les années 1990, la Banque mondiale établit ainsi des statistiques internationales de pauvreté monétaire à partir de ces enquêtes, basées sur le calcul d'un seuil international de pauvreté identique dans tous les pays. Le seuil de pauvreté extrême est actuellement fixé à 1,08 dollar par jour par habitant (habituellement arrondi à 1\$), en dollars constants de 1993, les monnaies nationales étant converties non pas aux taux de change courants mais aux taux de parité de pouvoir d'achat de cette année là¹¹. L'année 1993 est prise comme année de référence parce qu'elle correspond à l'année de réalisation du dernier exercice international de relevés de prix pour l'établissement de taux de change de PPA (il s'agit du Programme de Comparaison Internationale coordonné par les Nations Unies). Un second seuil de pauvreté, fixé à 2\$ soit le double du seuil de pauvreté extrême, est également utilisé par la Banque mondiale.

La Banque mondiale a publié en 2004 de nouvelles estimations internationales de pauvreté, calculées selon une méthodologie améliorée et prenant en compte la disponibilité de nouvelles sources d'information (Chen et Ravallion, 2004). Malgré les révisions en baisse intervenues par rapport aux précédentes estimations, l'incidence de la pauvreté demeure importante au niveau mondial puisque 21,1 % de la population des PED vivait avec moins de 1 \$ par jour (soit un peu plus d'1 milliard d'habitants) en 2001 et 52,9 % avec moins de 2 \$ par jour.

¹⁰ Littéralement : « sommets jumeaux ». Ces 2 sommets regroupent d'un côté les pays pauvres de l'autre les pays émergents associés aux pays industrialisés.

¹¹ Pour calculer cette ligne de pauvreté, la Banque mondiale a estimé la relation entre les lignes de pauvreté nationale et le niveau moyen de consommation convertis en PPA. Cette relation est pratiquement horizontale pour les pays les plus pauvres, de sorte qu'une même ligne de pauvreté suffit à définir le taux de pauvreté dans ces pays. La ligne de pauvreté à 1\$ correspond à la médiane des lignes de pauvreté pour les dix pays les plus pauvres en 1993.

Selon ces estimations, la pauvreté a diminué globalement dans les PED au cours des années 1990, mais cette baisse est surtout due à la Chine. Si on enlève ce pays, le nombre de pauvres a augmenté à la fois au seuil de 1\$ et de 2\$ (mais la proportion de la population touchée a légèrement baissé). Alors que le nombre de pauvres a été divisé par près de 2 en Chine (de 375 à 212 millions), il s'est ainsi accru en Afrique sub-saharienne et dans les pays d'Europe et d'Asie centrale, que le seuil de pauvreté retenu soit de 1 ou 2\$. Quel que soit le seuil, le nombre de pauvres a stagné en Amérique latine. Il s'est légèrement réduit en Asie du Sud au seuil de 1\$ mais a augmenté au seuil de 2\$.

Les estimations de la Banque mondiale ont été remises en question par Bhalla (2002) et Sala-i-Martin (2002), qui considèrent que la pauvreté a baissé beaucoup plus rapidement que ne le prétend la Banque. Ils fondent leur critique sur le diagnostic d'une sous-estimation de la croissance de la consommation des ménages par les enquêtes utilisées par la Banque, par rapport à cette même croissance telle qu'elle ressort des comptes nationaux. La faiblesse de leur argumentation réside dans le fait qu'ils n'expliquent pas pourquoi la mesure de la consommation par les comptes nationaux serait meilleure que par les enquêtes statistiques. Sans trancher sur la controverse comptes nationaux/enquêtes statistiques, on peut souligner que plusieurs autres travaux ont aussi mis en évidence les problèmes posés par les estimations de la Banque mondiale (Deaton, 2005 ; Razafindrakoto et Roubaud, 2003 ; Reddy et Pogge, 2002 ; Wade, 2004). Ces problèmes sont notamment liés à la question de la mesure des parités de pouvoir d'achat, à la cohérence temporelle des données et à l'« économie politique des statistiques » (la Banque mondiale est à la fois « juge et partie » puisqu'elle établit les statistiques de pauvreté qui évaluent l'efficacité de sa propre action dans ce domaine).

A l'inverse de Bhalla et Sala-i-Martin, Wade considère ainsi que les estimations de la Banque mondiale sont peut-être exagérément optimistes, tant en ce qui concerne l'incidence de la pauvreté au niveau mondial que son évolution. Ceci étant, compte tenu du poids de la Chine et de l'Inde dans les évolutions mondiales (dont personne ne remet en cause la vigueur de la croissance économique et de la baisse de la pauvreté), il existe un consensus parmi les économistes sur le fait que la pauvreté mondiale a globalement baissé. Mais nous reprenons à notre compte l'affirmation de Wade selon laquelle « *toute affirmation plus précise concernant le nombre absolu et l'évolution du nombre de personnes vivant dans une situation de pauvreté extrême est fantaisiste* »¹².

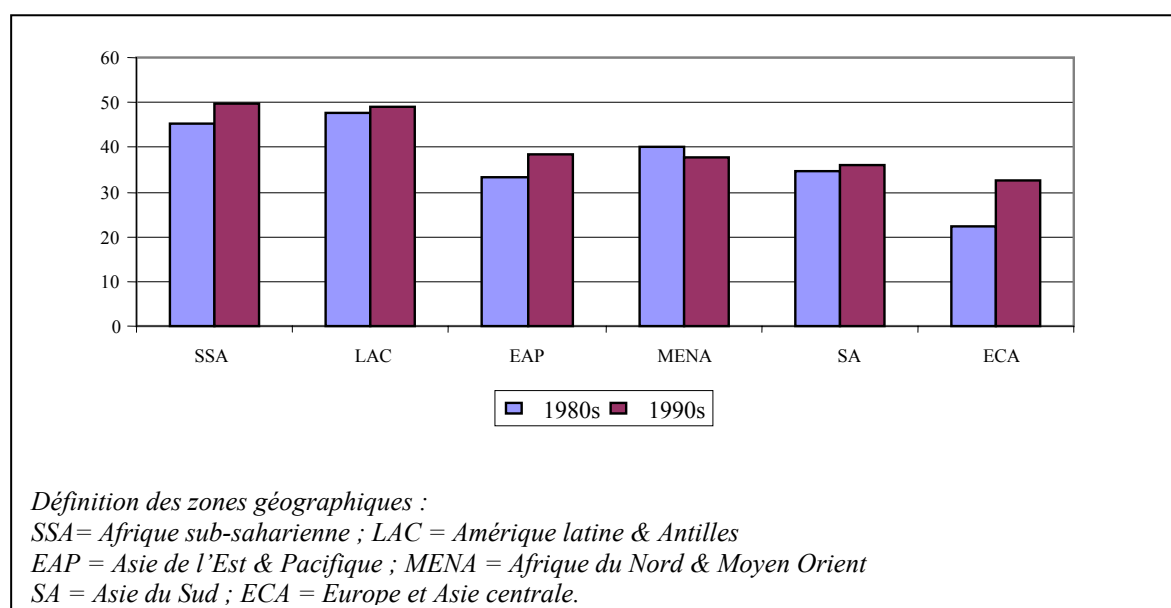
Alors que l'évolution de la pauvreté est sujette à controverses, il existe un consensus sur le fait que la reprise de la croissance est allée de pair avec un accroissement des inégalités de revenus dans les PED au cours des dernières années, particulièrement sensible en Chine et en Inde (voir en particulier Banque mondiale, 2005 ; Cornia, Addison et Kiiski, 2004 ; Milanovic, 2002). Comme le montre le graphique 1, les inégalités se sont ainsi accrues dans les PED durant les années 1990 dans toutes les régions sauf dans les pays du groupe Moyen Orient-Afrique du Nord (MENA selon la terminologie de la Banque mondiale).

Les indices de Gini régionaux sont calculés comme la moyenne arithmétique des indices de chaque pays de la région concernée.

Ici encore, il convient de souligner les incertitudes affectant la mesure des inégalités par les enquêtes ménages, sachant qu'il est admis que ces enquêtes ne prennent pas en compte le « haut de la distribution », c'est-à-dire les ménages les plus riches (Deaton, 2004 ; Guénard et Mesplé-Somps, 2004). Si le revenu de cette catégorie de population a crû plus vite que la moyenne durant les années 1990, il n'est pas exclu que la hausse des inégalités soit ainsi sous-estimée.

¹² Traduit de l'anglais par l'auteur : « *any more precise statement about the absolute number of the world's people living in extreme poverty and the change over time currently rests on quicksand* ».

Graphique 1 : Indices de Gini régionaux



Source : Banque mondiale (2005)

Après avoir décrit brièvement dans cette partie ce qui nous semble constituer les principaux faits stylisés concernant l'évolution du commerce, de la croissance, de la pauvreté et des inégalités au cours des dernières années, nous cherchons à analyser dans les parties suivantes les relations de causalité qui permettent d'expliquer ces événements en posant deux questions : la libéralisation commerciale et le développement des échanges peuvent-ils contribuer de manière déterminante à la croissance et à la convergence des PED ? Quel est leur impact sur la pauvreté et les inégalités ?

2. QUEL LIEN COMMERCE-CROISSANCE ?

La théorie standard du commerce international souligne les gains *statiques* procurés par une meilleure spécialisation de chaque pays participant à l'échange qui voit son revenu national s'accroître (modèle Hecksher-Ohlin à 2 pays, 2 facteurs, 2 biens par exemple). Dans le meilleur des cas, l'effet statique est cependant modeste¹³. De plus, dans le cas d'un grand pays qui influe sur la détermination des prix au niveau mondial, la libéralisation unilatérale peut avoir un impact négatif (Verdier, 2004).

Dans le cadre des nouvelles théories du commerce international, l'existence d'externalités implique que le commerce international ne profite pas nécessairement à tous les pays participant à l'échange. En présence de rendements croissants, un pays plus efficace peut en effet ne pas pouvoir entrer sur le marché d'un produit du fait de la présence d'un second pays qui dispose d'une rente de situation sur ce produit (Krugman et Obstfeld, 1995).

Les théories de la croissance endogène (Romer, 1986, Grossman et Helpman, 1991) ont mis en évidence l'existence de gains *dynamiques* (avec un impact sur la croissance du revenu et non plus seulement sur son niveau), liés en particulier aux économies d'échelle (hypothèse de rendements croissants) et à la diffusion du progrès technique favorisée par le commerce (pour un survey sur ce thème, voir Fontagné et Guérin, 1997). Cependant, ces gains ne sont pas garantis et des modèles inspirés de ces nouvelles théories montrent que l'ouverture peut pousser les pays concernés vers une spécialisation dans des secteurs peu dynamiques avec au total un impact négatif sur la croissance (Rodriguez et Rodrik, 2000). L'exemple des PED spécialisés dans l'exportation de matières premières dont la demande est peu porteuse montre que ces modèles sont bien adaptés à l'expérience de nombreux pays, sachant que la théorie de la baisse tendancielle des termes de l'échange pour les

¹³ Avec des hypothèses réalistes concernant le niveau des droits de douane et la part des importations dans l'économie, un simple calcul de surplus suggère que les pertes dues à la protection commerciale sont inférieures à 1 % du PIB (Guillochon, 2001 ; Winters, 2004).

produits primaires en vogue dans l'après-guerre (Prebisch, 1950) allait également dans le sens d'une moindre croissance pour les pays exportateurs de ces produits.

Cette large incertitude théorique confère une importance particulière aux travaux empiriques sur le lien ouverture-croissance, sachant qu'il est toutefois difficile de mettre en évidence empiriquement les gains de l'ouverture en termes de croissance pour les PED.

Face au diagnostic général présenté dans la partie précédente d'une absence de tendance générale au rattrapage des pays industrialisés par les PED, ces travaux cherchent en particulier à vérifier si le régime commercial joue un rôle dans ce phénomène. Le plus naturel dans cette perspective semblerait de prendre comme variable explicative le niveau moyen des droits de douane (ceux-ci constituant la principale forme de protection). Mais cette mesure est à la fois partielle (de nombreuses formes de protection commerciale s'ajoutent aux droits de douane) et imprécise (les droits « officiels » sont-ils effectivement appliqués ?) :

- en premier lieu, de nombreuses barrières non tarifaires s'ajoutent aux droits de douane, qu'il s'agisse de quotas, de licences d'importation, ou tout simplement d'obstacles administratifs destinés à discriminer les importateurs par rapport aux producteurs nationaux (au sens large, on pourrait assimiler les subventions accordées à des productions nationales comme des barrières non tarifaires) ;
- en second lieu, il existe un important décalage dans les PED entre les droits *consolidés* (qui sont déclarés à l'OMC et font l'objet d'engagements multilatéraux) et les droits *appliqués* (décidés de manière unilatérale et donc par construction inférieurs du fait de l'ajustement structurel et de l'existence de préférences commerciales) ; les premiers sont connus avec précision tandis que les seconds sont par nature beaucoup plus délicats à évaluer et à agréger ;
- enfin, on ne mesure bien que les droits *ad valorem* (i.e. calculés en fonction de la valeur du produit), tandis que les droits *spécifiques* (calculés en fonction de la quantité physique du produit telles que son volume, son poids, etc.) sont plus difficiles à mesurer puisqu'ils nécessitent une conversion monétaire.

La construction récente de nouvelles bases de données prenant en compte l'ensemble de ces formes de protection (Bouët *et al.*, 2002) permet d'envisager une plus grande utilisation des mesures directes de la protection commerciale dans l'avenir. En attendant que l'utilisation de ces nouvelles bases se diffuse, toutes ces limites réduisent considérablement le pouvoir explicatif de la variable « droits de douane » et c'est pourquoi les travaux sur ce thème préfèrent l'utilisation de variables considérées comme des « proxy » : il s'agit soit d'indices synthétiques d'« ouverture », de construction et d'interprétation complexe, ou bien de simples ratios de volume du commerce rapporté à la taille de l'économie.

2.1. La distinction entre « globalisateurs » et « non-globalisateurs »

Que ce soit au niveau mondial, ou par pays, la corrélation entre croissance économique et développement des échanges ne fait guère de doute. Les pays émergents asiatiques ont tous basé leur décollage sur une stratégie d'intégration dans l'économie mondiale et figurent aujourd'hui parmi les premiers exportateurs mondiaux. A l'inverse, à la médiocrité des performances des PMA en termes de croissance a correspondu une marginalisation progressive de ces pays dans le commerce mondial : les 49 PMA représentent aujourd'hui moins de 0,5 % des exportations mondiales, un pourcentage en déclin tendanciel.

Mais la corrélation entre échanges et croissance économique n'implique pas nécessairement que la libéralisation commerciale soit le préalable nécessaire au développement ou même qu'elle soit suffisante. Selon Bairoch (1999), dont la thèse est confirmée économétriquement par O'Rourke (2000), le protectionnisme a même été favorable à la croissance européenne et américaine au XIXème siècle. Comme on l'a vu, l'existence d'économies d'échelle peut justifier un impact positif de la protection, ce qui correspond aussi à la thèse de « l'industrie naissante » présentée par List (1857) (pour une présentation des débats historiques sur ce thème, voir Guillochon, 2001).

De plus, il faudrait préciser à quelle combinaison de politique de libéralisation on se réfère, comme le remarquent Nye, Reddy et Watkins (2002). En effet, même si cette question est généralement éludée, il est manifeste que des pays comme la Chine, la Corée, Taïwan et le Vietnam ont tous réussi leur stratégie d'intégration à l'économie mondiale en menant des stratégies de croissance par l'exportation combinées à des politiques commerciales non orthodoxes : restrictions à l'investissement étranger ; subventions à l'exportation ; niveaux relativement élevés de barrières tarifaires et non tarifaires, etc.

Dans tous les cas, s'il existe une corrélation générale entre commerce, libéralisation commerciale et croissance (et pas seulement entre commerce et croissance), alors on devrait pouvoir distinguer aisément les pays pratiquant une politique commerciale ouverte, commerçant beaucoup avec l'étranger et enregistrant des taux de croissance élevés des autres pays (à savoir peu ouverts, peu intégrés dans le commerce mondial et à croissance économique faible). Afin de vérifier l'existence de cette relation, Dollar et Kraay (2004) ont isolé au sein des PED un groupe de pays « globalisateurs » (ce classement avait déjà été présenté dans Banque mondiale, 2002). Deux critères sont utilisés concurremment pour la définition de ces pays : il s'agit soit du tiers des PED qui ont connu les plus fortes hausses de leur taux d'ouverture (exportations+importations/PIB) au cours de la période 1975-1995, soit du tiers des PED qui ont baissé le plus leurs droits de douane moyens entre 1985 et 1995. Même si le recouvrement entre les deux listes est dans la pratique assez limité¹⁴, le fait que la Chine et l'Inde en particulier y figurent assurent au groupe des globalisateurs un poids supérieur à la moitié de la population mondiale quel que soit le critère retenu.

Par construction, les pays « globalisateurs » définis selon le premier critère ont accru très fortement leur taux d'ouverture, qui a plus que doublé en passant de 16 % à 33 % du PIB en moyenne (tableau 4). Le taux de croissance de ce groupe de pays (pondéré par la population de chacun d'entre eux) a progressivement accéléré, passant de 2,9 % par an durant les années 1970 à 3,5 % par an pendant les années 1980 puis à 5,0 % par an durant les années 1990. Au cours de la même période, le taux de croissance du PIB des pays « non globalisateurs » a décéléré de 3,3 % par an à 0,8 % par an puis à 1,4 % par an, tandis que celui des pays industrialisés est passé de 3,1 % par an à 2,3 % par an puis à 2,2 % par an. Des évolutions comparables des taux de croissance du PIB sont observées pour les pays « globalisateurs »/ « non globalisateurs » définis à partir du second critère des droits de douane moyens. Dollar et Kraay tirent de cette comparaison la conclusion selon laquelle les pays « globalisateurs » croissent plus vite que les pays industrialisés et les rattrapent donc progressivement, alors que les PED « non globalisateurs » sont de plus en plus distancés.

Tableau 4 : Statistiques de base sur les PED « globalisateurs » et « non-globalisateurs »

	Critère 1 : Fort accroissement du taux d'ouverture			Critère 2 : Fortes réductions de droits de douane		
	Années 1970	Années 1980	Années 1990	Années 1970	Années 1980	Années 1990
Taux d'ouverture						
Globalisateurs	37,9 (16,0)	47,7 (24,7)	72,4 (32,6)	52,2 (20,9)	46,9 (27,1)	51,7 (31,4)
Non-globalisateurs	71,7 (59,9)	68,2 (51,8)	63,9 (49,1)	70,5 (40,4)	74,5 (50,9)	76,7 (63,6)
Droits de douane						
Globalisateurs	nc	32,7 (57,4)	19,5 (34,5)	nc	44,3 (57,6)	23,4 (34,7)
Non-globalisateurs	nc	30,1 (30,6)	20,6 (20,3)	nc	21,0 (21,0)	16,5 (17,3)
Taux croissance PIB						
Globalisateurs	3,1 (2,9)	0,5 (3,5)	2,0 (5,0)	1,8 (2,8)	1,0 (3,6)	2,1 (4,9)
Non-globalisateurs	2,4 (3,3)	0,1 (0,8)	0,6 (1,4)	3,1 (4,2)	-0,4 (-0,6)	0,9 (1,1)

Entre parenthèses moyennes pondérées par la population.
Source : Dollar et Kraay (2004).

¹⁴ 7 pays (sur environ 25) se retrouvent dans les deux listes : Argentine ; Brésil ; Chine ; Inde ; Nicaragua ; Thaïlande et Uruguay.

Cette classification pose en fait plusieurs problèmes relevés par Nye, Reddy et Watkins (2002) et par Wade (2004), qui se sont livrés à une critique approfondie du travail de Dollar et Kraay.

On constate d'abord que les pays qui ont enregistré les plus forts accroissements de leurs taux d'ouverture (et qui sont donc considérés comme globalisateurs selon le premier critère) sont en fait les plus fermés, c'est-à-dire ceux dont les taux d'ouverture étaient à la fois les plus faibles en moyenne en début de période et le sont toujours actuellement (au moins selon les données pondérées) ; on se trouve donc devant une situation paradoxale où les pays les moins ouverts ont les meilleurs taux de croissance économique ; en sens inverse, un pays traditionnellement très ouvert exportateur de matières premières ne sera pas considéré comme globalisateur, c'est-à-dire intégré dans l'économie mondiale, parce qu'il n'a que peu accru son taux d'ouverture qui était déjà très élevé en début de période ; il se trouve que la plupart de ces pays sont des PMA dont les performances économiques sont médiocres en longue période.

Il est probable que si on incluait cette catégorie de pays dans la liste et qu'on retirait la Chine et l'Inde (qui cumulent une faible ouverture au commerce, une forte protection douanière et des taux de croissance économique élevée), la comparaison des taux de croissance entre les différents groupes changerait sensiblement. Les statistiques globales de taux d'ouverture, de croissance économique et de droits de douane présentées par Dollar et Kraay sont effectivement très sensibles à ces deux pays : l'accélération continue de la croissance économique des « globalisateurs » entre le milieu des années 1970 et 1990 n'est observée que si la moyenne est pondérée (avec l'effet Chine et Inde). Les données non pondérées mettent au contraire en évidence un ralentissement de la croissance des « globalisateurs » sur la période (avec une accélération en fin de période), avec un profil de croissance proche de celui des « non-globalisateurs » (même si le taux de croissance moyen de ces derniers est inférieur à celui des premiers).

Les arguments ci-dessus valent aussi pour la seconde catégorie de « globalisateurs » qui sont ceux ayant le plus réduit leurs droits de douane. Ainsi, les pays « globalisateurs » selon ce critère avaient à la fois des droits de douane moyens supérieurs aux autres à la fois en début et en fin de période (malgré une réduction de ces droits plus rapide). De surcroît, parce que les données douanières sont trop lacunaires avant 1985, la comparaison des réductions de droits de douane (second critère) effectuée par Dollar et Kraay porte sur la période 1985-1995 alors que les données d'ouverture commerciale portent sur la période 1975-1995. Mais la comparaison des politiques commerciales et des taux de croissance doit alors porter sur cette dernière période seulement et non comme le font Dollar et Kraay sur 1975-1995.

Si on compare les taux de croissance sur la période 1985-1995 (ce qui est la seule comparaison valide), il n'est plus vrai que les « globalisateurs » définis selon le critère de réduction des droits de douane ont plus augmenté leur taux de croissance que les « non-globalisateurs » ; au contraire, l'accélération est plus forte pour ce dernier groupe de pays que pour le premier, qu'on calcule une moyenne pondérée ou non pondérée des taux de croissance. Les données de Dollar et Kraay suggèrent donc que les pays avec les régimes commerciaux les plus fermés enregistrent les meilleures performances en termes de croissance du PIB et que ceux qui ont le moins libéralisé leur commerce sont ceux qui ont le plus accéléré leur croissance !

Ces critiques amènent à penser que la classification des groupes de pays effectuée par Dollar et Kraay soulève des questions complexes et aboutit finalement à des résultats souvent inverses de la thèse que ces auteurs défendent. Pour éviter l'arbitraire propre à ce genre de classification et les problèmes qui en découlent, seules des estimations économétriques mettant en relation d'un côté le niveau de revenu (ou sa croissance) et de l'autre des facteurs explicatifs liés au commerce ou aux politiques commerciales sont susceptibles de faire apparaître des relations de corrélation ou de causalité robustes entre ces différentes variables.

2.2. Le lien ouverture-croissance

L'étude économétrique du lien entre ouverture et croissance a connu une grande vogue dans les années 1990. L'étude empirique qui a eu le plus d'influence sur ce thème est celle de Sachs et Warner (1995), qui estiment des équations de croissance sur la période 1970-1989 pour 122 pays tirés de la base internationale construite par Summers et Heston (1991). Un pays est considéré comme fermé s'il présente au moins une des cinq caractéristiques suivantes :

- barrières non tarifaires couvrant 40 % ou plus du commerce total ;
- droits de douane moyens supérieurs ou égaux à 40 % ;
- taux de change sur le marché noir avec une prime de 20 % ou plus par rapport au taux de change officiel en moyenne durant la période ;
- système économique socialiste (les auteurs n'en fournissent pas de définition précise mais précisent que cet indicateur couvre des pays tels que la Pologne et la Hongrie qui se sont appuyés sur un système de planification centrale pour protéger leur économie, plutôt que sur des droits de douane) ;
- monopole d'Etat sur les principaux produits d'exportation.

En sens inverse, une économie est dite ouverte si aucune des cinq conditions ci-dessus ne s'applique. Pour le besoin des estimations, une économie est considérée comme ouverte si elle l'a été sur l'ensemble de la période (autrement dit, un pays qui aurait opéré dès 1971 une libéralisation commerciale totale au sens des critères de Sachs et Warner serait tout de même considéré comme « fermé » pour les estimations économétriques). Pour un pays donné, l'indice dichotomique d'ouverture garde donc une valeur constante (0 ou 1) entre 1970 et 1989.

Selon ces auteurs, les PED ouverts ont enregistré un taux de croissance de 4,49 % par an (valeur de la dummy « ouverture ») contre 0,69 % pour les PED fermés. Au sein du groupe des économies ouvertes, les PED ont crû plus vite que les pays développés (4,49 % contre 2,29 % par an). Ces résultats amènent Sachs et Warner à affirmer :

« Ceci suggère qu'au sein du groupe des économies ouvertes, tant développées qu'en développement, on devrait tendre à observer une convergence économique (...) Les données suggèrent que l'absence de convergence globale dans l'économie mondiale au cours des dernières décennies pourrait bien être la conséquence des régimes fermés pratiqués par la plupart des pays pauvres »¹⁵.

Comme le montre la citation ci-dessus, les implications de cette étude économétrique en termes de politique économique sont extrêmement fortes puisque selon ses résultats une politique d'ouverture commerciale permettrait aux pays en développement de rattraper les pays riches selon un modèle de convergence conditionnelle (les chiffres obtenus suggérant que cette convergence serait potentiellement très rapide) : *« La convergence peut être atteinte par tous les pays, y compris ceux avec de bas niveaux de qualifications initiales, à condition qu'ils soient ouverts et intégrés dans l'économie mondiale. Selon cette interprétation, le club de convergence est le club des économies reliées entre elles par le commerce international »¹⁶.*

A contrario la médiocrité des performances de la plupart de ces pays en termes de croissance serait attribuable à l'inadéquation de leurs politiques économiques, et plus particulièrement de leurs politiques commerciales. En bref, selon cette étude, les politiques d'ouverture sont le principal facteur explicatif de la croissance dans les pays émergents.

¹⁵ Traduit de l'anglais par l'auteur : « *This suggests that within the group of open economies, both developing and developed, we should tend to observe economic convergence (...) The data suggest that the absence of overall convergence in the world economy during the past few decades might well result from the closed regimes of most of the poorer countries.* ».

¹⁶ Traduit de l'anglais par l'auteur : « *Convergence can be achieved by all countries, even those with low initial levels of skills, as long as they are open and integrated in the world economy. In this interpretation, the convergence club is the club of economies linked together by international trade.* ».

D'une manière générale, cette étude, ainsi que les autres travaux économétriques de ce type portant sur le lien entre ouverture et croissance (voir en particulier Edwards, 1998 ; Serrano, 2001) butent sur au moins quatre types de problèmes (Winters, 2004 ; Winters, McCulloch et McKay, 2004) :

- la définition de l'« ouverture » pose d'abord problème ; en principe, ce concept fait référence à un régime commercial libéral (droits de douane peu élevés, peu de barrières non tarifaires, etc.) ; mais dans la pratique, les indicateurs d'ouverture utilisés reposent largement sur des questions hors du domaine de la politique commerciale (volatilité du taux de change réel, prime sur le marché des changes parallèle, monopole d'exportation, etc.) ; ainsi Rodriguez & Rodrik (2000) montrent que l'effet de l'ouverture sur la croissance mis en évidence par Sachs & Warner recouvre en fait l'influence de facteurs géographiques (la variable « monopole d'exportation » joue le rôle d'une dummy « Afrique » en particulier), macro-économiques et institutionnels non pris en compte dans les équations ;
- deuxièmement, la mesure statistique de l'ouverture est délicate (et ce d'autant plus que les mesures de protection commerciale sont nombreuses et pesantes dans un pays donné) ; les problèmes d'agrégation des droits de douane, de conversion des mesures non tarifaires en équivalents tarifaires, et de vérification du degré de crédibilité et de respect des politiques commerciales sont bien connus ; l'agrégation des différents indicateurs de protection, nécessaire pour les besoins de l'économétrie, est d'autant plus fragile, que les différents indicateurs utilisés sont généralement peu corrélés, de sorte que les résultats obtenus varient très sensiblement en fonction des choix méthodologiques effectués (Siroen, 2001) ;
- troisièmement, il existe un problème de spécification des équations de croissance et de causalité ; ainsi, Brock et Durlauf (2001) considèrent que la spécification habituelle des équations de croissance ne permet pas une estimation des effets de l'ouverture (problèmes de corrélation entre les déterminants de la croissance, etc.) ; de plus, le sens de la relation de causalité pose question car la libéralisation commerciale entraîne-t-elle la croissance ou bien est-ce l'inverse ? Le fait que les politiques de libéralisation commerciale soient souvent engagées dans des périodes de crise témoigne également de l'endogénéité de la politique commerciale (Greenaway, Morgan et Wright, 2002) ;
- enfin, il se pose un problème d'identification de l'effet de la politique commerciale par rapport à celui d'autres politiques économiques. Ainsi, Baldwin (2003) observe que les politiques de libéralisation commerciale ne sont jamais mises en œuvre de manière isolée ; de ce fait, on ne peut chercher à identifier l'impact de la libéralisation commerciale seule sur la croissance ; l'objectif serait plutôt d'évaluer l'impact d'un programme de politique économique incluant par exemple des politiques macro-économiques et fiscales incluant la libéralisation commerciale ; dans le même ordre d'idées, Winters (2004) considère que, pour avoir un effet durable sur la croissance, les politiques de libéralisation commerciale doivent être associées à d'autres politiques telles que celles encourageant l'investissement et promouvant l'accumulation de capital humain ; malheureusement, il est difficile de mesurer économétriquement cette nécessité.

Cette dernière remarque n'a pas échappé à Sachs et Warner. Tout en reconnaissant que la libéralisation commerciale n'est qu'une composante des programmes de réforme globale, ces derniers considèrent qu'elle en est une condition *sine qua non*¹⁷. Pour cette raison, il est pratique et pertinent selon Sachs et Warner d'évaluer le programme de réforme d'un pays selon l'avancée de sa politique de libéralisation commerciale. Mais si on suit cette voie, il faut alors replacer l'étude de Sachs et Warner dans le cadre plus général de la littérature sur l'impact sur la croissance des politiques de réforme structurelle. Or, force est de constater que cette littérature n'aboutit à aucune conclusion tranchée, certains travaux estimant même que les taux de croissance des PED ayant pratiqué une politique d'ajustement structurel sont inférieurs en moyenne à ceux des autres (Barro & Lee, 2002 ; Hutchison, 2002 ; Przeworki et Vreeland, 2000).

¹⁷ La libéralisation commerciale est une condition *sine qua non* de la réforme parce qu'elle établit des liens directs entre l'économie nationale et l'économie mondiale et parce qu'elle force le gouvernement à prendre des mesures dans d'autres composantes du programme de réforme sous la pression de la concurrence internationale.

2.3. La relation commerce-croissance

L'étude directe du lien entre commerce et niveau du revenu vise à contourner les problèmes posés par l'estimation de la relation ouverture-croissance en utilisant le commerce comme variable représentant l'effet de la politique commerciale (« proxy »). Ce choix permet en particulier de résoudre les problèmes de définition des indicateurs d'ouverture et de mesure statistique, qui sont résolus par construction puisque le volume du commerce est l'objet d'une mesure unique. En revanche, le problème de causalité se pose de manière particulièrement aiguë pour les études portant sur le lien entre commerce (et non plus ouverture commerciale) et croissance (ou niveau) du revenu.

Comme l'observent en particulier Rodriguez et Rodrik (2000), l'ouverture effective d'un pays, mesurée par le ratio des échanges (exports+imports) au PIB, est endogène : autrement dit, un pays dont le PIB est important aura un faible volume d'échanges relativement à sa taille alors qu'un pays plus petit tendra à être plus ouvert. Cette relation est aussi vérifiée de manière dynamique : Rodrik (1998) prend ainsi le contre-pied de la plupart des études sur ce sujet, en montrant que les médiocres performances commerciales des pays africains sont avant tout la conséquence de leur difficultés économiques en général et non l'inverse.

Pour corriger cette endogénéité, Frankel et Romer (1999) estiment la relation entre taux d'ouverture (échanges/PIB et non type de régime commercial ouvert/fermé) et niveau à long terme (et non croissance) du PIB/habitant, en ne s'intéressant qu'à la part de l'ouverture ainsi définie qui est indépendante du niveau de revenu. Pour ce faire, ils procèdent en deux étapes :

- ils estiment d'abord une équation de commerce bilatéral à l'aide d'un modèle gravitationnel où les variables explicatives sont de nature démographique (population) et géographique (superficie, enclavement, distance aux partenaires commerciaux) ; l'agrégation de cette équation pour un pays donné fournit une estimation de la composante géographique du commerce de ce pays ;
- ils estiment ensuite une équation où la composante géographique du commerce est utilisée comme instrument et où la population et la superficie du pays sont utilisées comme variables explicatives.

Selon cette équation (estimée sous différentes formes), un point supplémentaire de taux d'ouverture se traduirait par un gain de PIB compris entre 0,5 et 2 points à long terme ; pour répondre à la critique de Rodriguez et Rodrik (2000), selon lesquels l'impact des variables géographiques sur le niveau de revenu pourrait expliquer la significativité de l'effet commerce instrumenté à l'aide de ces variables, Frankel et Rose (2002) ont montré que la conclusion concernant la relation ouverture → PIB était robuste à l'inclusion des variables géographiques et institutionnelles dans l'équation de croissance.

Dollar et Kraay (2004) se livrent également à ce genre d'exercice sur un échantillon de 187 observations (environ 100 pays) pour les années 1980 et 1990. Les équations sont estimées en différences premières : la variable expliquée est la variation du logarithme du revenu par habitant ; afin d'éliminer les effets fixes, les variables explicatives sont les variations retardées de ce même revenu lors de la décennie précédente et celle du taux d'ouverture mesuré comme dans les travaux précédents. Les auteurs estiment qu'un doublement de la part du commerce dans le PIB se traduirait par un supplément de 25 % de revenu au bout de 10 ans.

Cette étude de Dollar et Kraay a suscité plusieurs types de critiques :

- Rodrik (2000)¹⁸ a critiqué ces estimations dans la mesure où il considère que le commerce et le revenu sont tous deux endogènes. Selon Rodrik, la qualité des institutions est une variable qui détermine à la fois le niveau du revenu et du commerce ; si cette qualité change dans le temps (ce qui est probable puisque les données couvrent deux décennies), elle influencera à la fois ces deux variables sachant que son influence sera attribuée de manière erronée à l'effet du commerce ; n'importe quelle autre variable spécifique à chaque pays omise dans l'équation pose évidemment le même type de problèmes ;

¹⁸ La critique de Rodrik portait sur une version antérieure du papier. Cette critique s'applique toujours à la version publiée en 2004.

- Rodrik et Nye, Reddy et Watkins (2002) ajoutent un argument supplémentaire ; des facteurs fixes spécifiques aux pays non liés au commerce (géographie, institutions) peuvent aussi avoir des effets différents sur les volumes de commerce à différentes périodes, par exemple à cause de changements structurels dans l'économie mondiale ou nationale (ou bien à cause d'effets d'« interaction négative ») ; par exemple, la baisse des coûts de communication ou de transport peut réduire l'influence de la géographie dans le commerce.

Les mêmes problèmes de causalité se posent pour les estimations du lien entre commerce et croissance au niveau sectoriel. Ces estimations cherchent généralement à évaluer l'effet du commerce sur la productivité globale des facteurs (Winters, 2004 liste les principales études de ce genre). Toutefois, ici encore, efficacité et exportation sont très corrélées car ce sont les entreprises les plus efficaces qui exportent.

L'approche en termes de « clubs de convergence » développée notamment par Ben-David (qui est en fait assez similaire dans son esprit à celle de Dollar et Kraay, qu'elle systématise) échappe à cette critique de causalité. Dans la mesure où, comme le notent Fontagné et Guérin (1997), l'observation de convergence ou au contraire de divergence entre pays ne constitue pas une validation ou une réfutation des différents modèles de croissance, il s'agit d'évaluer plus précisément l'impact du commerce sur la création de « clubs régionaux de convergence ». Ben-David (*in* Ben-David, Nordström et Winters, 2000) constitue ainsi 25 groupes de partenaires commerciaux et estime une équation de convergence pour chacun de ces groupes. Selon cette étude, un phénomène de convergence se produit dans la quasi-totalité des groupes ainsi constitués (alors que ce n'est pas le cas si les groupes de pays sont constitués de manière aléatoire. Cependant, on observe que cette convergence se produit uniquement pour les pays industrialisés de l'échantillon et ne touche aucun des PED étudiés dans les estimations en PIB/habitant ; l'équation en PIB/travailleur estimée sur la base de Summers et Heston version 1995 est à peine plus favorable aux PED puisque seulement un PED (le Mexique) sur les 5 étudiés s'inscrit dans un processus de convergence.

Même en acceptant les conclusions des études sur le lien ouverture-croissance où l'ouverture est définie en fonction du poids du commerce international, il demeure qu'on ne saurait relier de façon précise ce taux d'ouverture et les politiques commerciales. L'intérêt opérationnel de ces résultats du point de vue de la politique économique est donc limité (d'autant plus que les indices d'ouverture mélangent exportations et importations sans qu'on puisse distinguer l'effet de chacun de ces flux d'échanges). En effet, la conclusion n'est plus qu'il faut réduire les barrières commerciales pour développer le commerce, mais que l'utilisation de plusieurs politiques est possible, sans que ces travaux nous informent sur l'efficacité relative de celles-ci. Par exemple, il n'y a aucune raison de penser au vu de ces travaux que l'effet d'une réduction des coûts de transport ou d'une hausse de la demande mondiale adressée à un pays soit différent de celui d'une baisse de la protection tarifaire (Rodriguez et Rodrik, 2000).

Encadré 1 : L'utilisation des modèles EGC pour évaluer l'impact de la libéralisation commerciale

Les modèles d'équilibre général calculable (EGC) sont largement utilisés pour évaluer l'impact d'accords commerciaux multilatéraux dans le cadre de l'OMC ou d'accords régionaux. L'utilisation de ce type de modèles constitue un exercice largement différent des travaux économétriques présentés dans ce texte. Alors que ces travaux cherchent à mettre en évidence des relations empiriques à partir des régularités observées dans le passé, les modèles EGC dont la structure est inspirée de la théorie neo-classique reposent au contraire sur des hypothèses fortes : comportement des agents (ménages, entreprises, etc.) ; fonctionnement des marchés ; « calibrage » des paramètres structurels. L'intérêt de l'utilisation de ces modèles réside donc plus dans la mise en évidence des mécanismes en œuvre que dans le chiffrage quantitatif précis de l'impact des décisions de politique économique.

La plupart des modèles EGC sont basés sur des hypothèses de concurrence parfaite sur les marchés des biens et des facteurs, de rendements d'échelle constants et de plein emploi des facteurs. Une réduction ou suppression des droits de douane au niveau mondial pour un produit donné se traduit par une hausse du commerce mondial de ce produit. On assiste ainsi à un gain de revenu lié à l'accroissement de l'efficacité de l'utilisation des facteurs de production dans chaque pays et au supplément de pouvoir d'achat lié à la consommation de biens à plus bas prix. Suivant les pays, la variation des termes de l'échange (rapport entre les prix d'exportation ou d'importation) peut augmenter ce gain ou au contraire le réduire (sachant que l'effet de transfert lié à ces variations de termes de l'échange est à somme nulle au niveau mondial). Le fait de lever les hypothèses simplificatrices usuelles conduit selon les cas à réduire les gains procurés par la libéralisation commerciale (par exemple si on introduit l'existence de chômage dans le modèle par souci de réalisme) ou bien à les accroître (par exemple, si on passe d'un régime de concurrence parfaite à imparfaite).

Le groupement GTAP (Global Trade Analysis Project) constitue le leader mondial de ce genre de travaux¹⁹ et la Banque mondiale réalise ainsi chaque année une évaluation des gains à attendre d'un accord à l'OMC basée sur les données de protection commerciale fournies par GTAP. Selon les dernières estimations de la Banque mondiale publiées dans ses Global Economic Prospects 2005, un accord de libéralisation commerciale totale (suppression des droits de douane et des quotas sur toutes les marchandises, ainsi que des subventions agricoles) signé dans le cadre du cycle de Doha procurerait ainsi un gain global de 1,2 % du revenu national pour les PED à l'horizon 2015 (0,8 % pour l'ensemble de l'économie mondiale), réparti toutefois de manière très différenciée entre les pays.

Comme on s'en rend compte, ces modèles aboutissent à des effets (gains ou pertes) d'ampleur modeste. Le seul moyen d'amplifier ces gains consiste à poser des hypothèses de concurrence imparfaite et de rendements croissants, d'externalités (de type transferts de technologie) procurées par la croissance des échanges²⁰ ou de supposer que ces accords se traduiront par un surplus d'investissements directs (dans le cas des accords régionaux). La plupart de ces hypothèses sont largement *ad hoc*. Robinson et Thierfelder (2002) ont désigné cet effort d'amplification sous le terme de « recherche de grands nombres » (« the quest for large numbers », titre de leur article). La mise en œuvre d'effets sur la croissance, et non pas seulement sur le revenu, enrichit toutefois la réflexion sur le lien ouverture-croissance discutée dans notre papier.

Malgré leur sophistication croissante (prise en compte de la dynamique, de la concurrence imparfaite, etc.) et leur intérêt heuristique, les modèles EGC fournissent donc des résultats finalement peu robustes et analysables avant tout à long terme (avec le paradoxe lié au fait que les mécanismes de long terme, par exemple l'impact de l'ouverture sur les investissements directs sont très difficilement intégrés dans les modèles).

¹⁹ Voir la liste des publications sur le site : www.gtap.agecon.purdue.edu/about/project.asp.

²⁰ L'impact potentiel est supérieur en valeur absolue mais il peut être inférieur en réalité voire même être négatif.

3. COMMERCE, INEGALITES INTERNES ET PAUVRETE

L'impact du commerce sur les inégalités internes de revenus (dans la pratique, ces travaux s'intéressent surtout à l'évolution des salaires par catégorie de qualifications) a surtout été étudié jusqu'à présent dans les pays industrialisés et beaucoup moins dans les PED. Les réflexions portant sur les PED sont plus récentes et donc les études empiriques moins nombreuses. La théorie du commerce international met en évidence les effets redistributifs de l'ouverture à l'échange, à travers la combinaison d'effets sur le prix des biens et sur le revenu des facteurs. Comme le montrent Chabé-Ferret et Gourdon (2005), l'amplitude relative de ces deux effets joue un rôle critique pour déterminer l'impact final de ce processus dans un cadre statique.

Dans le cadre le plus simple (modèle de Heckscher-Ohlin), les facteurs de production les plus abondants voient leur demande augmenter et leur rémunération relative s'accroître (théorème de Stolper-Samuelson) avec l'accroissement des échanges. Dans le cas d'un PED abondant en travail non qualifié (et où le travail qualifié constitue en revanche une dotation moins abondante), on devrait donc assister à une réduction simultanée des inégalités et de la pauvreté. Toutefois, d'autres modèles aboutissent à des résultats plus ambigus. Ainsi, dans le modèle à facteurs spécifiques (Jones, 1971), le changement des prix a un effet non ambigu sur la rémunération des facteurs spécifiques (indépendant des intensités capitalistiques). Le commerce international bénéficie au facteur de production spécifique au secteur exportateur de chaque pays; il détériore la position du facteur de production spécifique au secteur concurrent des importations; mais l'effet net sur le facteur mobile (travail par exemple) est indéterminé : la rémunération relative de la main-d'œuvre non qualifiée dans les PED peut diminuer suite à l'ouverture.

La relation directe entre commerce et pauvreté s'intéresse seulement au bas de la distribution des revenus. Elle constitue un objet de recherche encore plus récent. Une mesure de libéralisation commerciale (par exemple baisse du droit de douane sur le riz importé) peut agir directement sur les pauvres selon une approche statique (effet positif pour les consommateurs à travers une baisse des prix ou au contraire négatif sur les paysans à travers une baisse de leurs prix de vente, auquel s'ajoute un impact sur la demande des facteurs). Mais cette mesure peut aussi avoir des effets dynamiques. Ainsi, si l'ouverture a un impact positif sur la croissance, on peut s'attendre à une baisse de la pauvreté. Mais cet impact dépend de la variation éventuelle des inégalités (la libéralisation commerciale se traduit souvent par une hausse des inégalités) ainsi que de leur niveau, sachant qu'une hausse des inégalités peut accroître la pauvreté (croissance dite « appauvrissante ») et que par exemple un haut niveau d'inégalités réduit l'élasticité de la pauvreté à la croissance (Bourguignon, 2003 ; Cling *et al.*, 2005). Nous sommes donc face à des effets potentiellement contradictoires dont la résultante est difficile à déterminer.

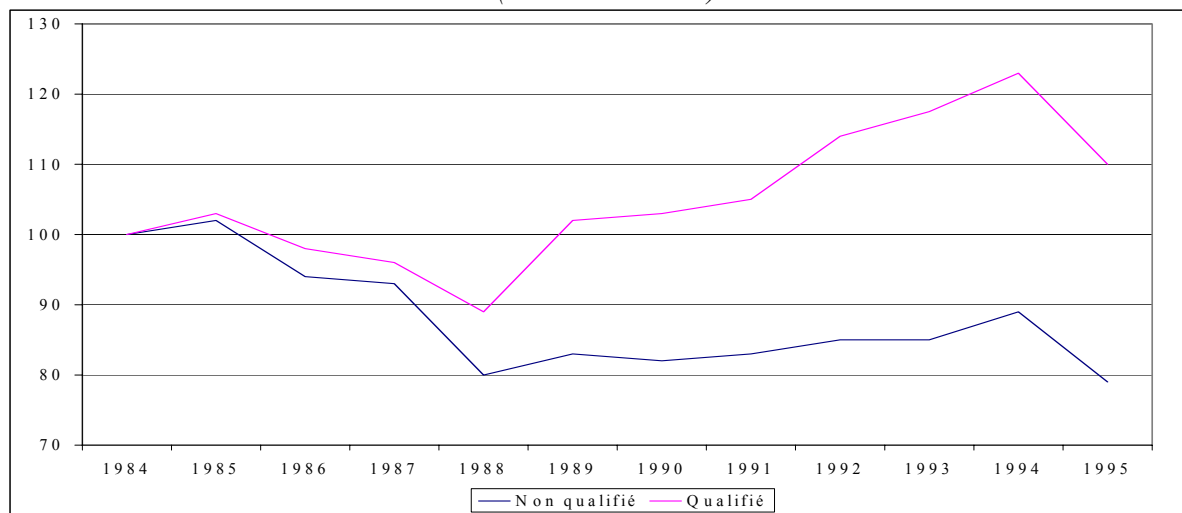
3.1. Commerce et inégalités en pratique

L'observation des PED montre que, malgré une plus grande ouverture, l'on n'a pas constaté systématiquement d'amélioration du sort des plus défavorisés. Il faut sans doute distinguer entre le cas des pays aux ressources relativement abondantes en travail non qualifié -où la libéralisation commerciale tend en principe à réduire la pauvreté à travers l'expansion des exportations de biens intensifs en main-d'œuvre-, et les pays qui en sont au contraire moins bien dotés; en particulier, dans le cas de beaucoup de pays d'Amérique latine et d'Afrique, dont l'avantage comparatif réside plutôt dans l'abondance de leurs ressources naturelles, on peut penser que la libéralisation commerciale stimule ces secteurs plutôt que ceux intensifs en main-d'œuvre. De la même manière, si les travailleurs non-qualifiés sont principalement employés dans les secteurs abrités, alors que les exportations emploient surtout des travailleurs semi-qualifiés (comme dans le cas de l'Inde), l'effet net sur l'emploi peut jouer en faveur des derniers (Banque mondiale, 2000b ; Winters, 2000a). Il est également possible que les travailleurs qualifiés dans les PED correspondent aux travailleurs peu qualifiés dans les pays industrialisés, ce qui expliquerait que les travailleurs de cette catégorie soient les bénéficiaires dans les PED de l'accroissement des échanges (Freeman, 2003).

Dans la pratique, les études empiriques détaillées existantes sur le lien entre commerce et inégalités portent dans leur quasi-totalité sur les pays d'Amérique latine. Toutes ces études mettent en évidence le fait que le commerce a contribué à l'accroissement des inégalités salariales observé dans ces pays, même si d'autres facteurs ont pu avoir un impact supérieur, dans un sens ou dans un autre. Même s'il est impossible de citer l'ensemble des travaux portant sur ce continent, voici quelques unes de leurs conclusions :

Graphique 2 : L'écart entre les salaires des employés qualifiés et non qualifiés s'est accru au Mexique

(Base 100 = 1984)



Source : Banque mondiale (2000)

- selon Lustig (1998), les salaires non qualifiés ont baissé de 25 % au Mexique entre 1984 et 1995 tandis que les salaires qualifiés s'accroissaient de 10 % au cours de la même période (graphique 2). Environ un quart de la baisse du rapport entre les salaires non qualifiés/qualifiés s'expliquerait par la baisse des tarifs douaniers et la suppression des licences d'importation ;
- toujours au Mexique, Harrison et Hanson (1999) estiment aussi que le désarmement douanier a favorisé les travailleurs qualifiés au détriment des travailleurs non qualifiés, dans la mesure où il a touché en priorité les secteurs qui employaient le plus cette dernière catégorie de travailleurs ;
- Hanson (2003) effectue quant à lui une étude de l'évolution des salaires dans les différents états mexicains et estime que la variable qui a eu le plus d'influence est l'ampleur des migrations dans chacun de ces états vers les Etats-Unis (en réduisant le réservoir de main-d'œuvre, l'émigration tend à accroître les salaires) ; cet effet vient loin devant celui du commerce ;
- enfin, Abarche, Dickerson et Green (2004) estiment – en contrôlant les effets de l'éducation et de l'expérience professionnelle – que les salaires réels ont baissé de 15,9 % dans le secteur exposé contre seulement 8,1 % dans le secteur protégé au Brésil dans les années 1990, période de libéralisation commerciale importante.

D'autres facteurs peuvent contribuer à expliquer l'accroissement des inégalités observé dans un certain nombre de pays, d'Amérique latine en particulier. La baisse comparable des salaires non qualifiés aux Etats-Unis et au Mexique (environ -20 %) suggère que certains facteurs, autres que l'échange, agissant dans les pays développés sont aussi à l'œuvre dans les pays en développement : progrès technique économisant le travail non qualifié ; politiques publiques agissant en défaveur des plus bas revenus, etc.

En bref, comme le remarquent Santos-Paulino et Thirwall (2004), la prédiction de la théorie standard du commerce international, selon laquelle la libéralisation commerciale tend à rendre la distribution des salaires plus équitable, n'est pas vérifiée en pratique dans les PED parce que cette théorie ne prend pas en compte les flux internationaux de capitaux et les transferts de technologie qui accroissent la demande de travail qualifié. Ceci étant, l'exemple de la Chine montre que l'ouverture commerciale

peut s'accompagner à la fois d'une hausse des inégalités et d'une baisse de la pauvreté absolue (Demurger, 2000 et Li, 1999).

La plupart des travaux cherchant à analyser les déterminants de l'évolution des inégalités - et plus précisément le rôle respectif du commerce international et du progrès technique - se centrent sur l'évolution des salaires par catégorie de qualifications. Toutefois, comme le remarque Cornia (2004), ces travaux ignorent les changements intervenus dans la distribution factorielle des revenus et l'effet redistributif des impôts et des transferts. Or, il ne fait guère de doute que la montée de la part du capital dans le revenu national est une caractéristique commune à beaucoup de pays industrialisés et en développement au cours des dernières années, qui mérite d'être analysée spécifiquement. Une limite supplémentaire des travaux portant sur les inégalités salariales (qui n'est pas relevée par Cornia) tient au fait que seule une minorité de la population des PED a un emploi salarié formel. En effet, la majorité de la population est employée dans les secteurs agricole ou informel. De ce fait, l'étude du lien commerce-inégalités salariales est extrêmement partielle en regard de la dynamique globale des inégalités de revenus.

Milanovic (2005) a effectué une étude sur le lien entre commerce et inégalités de revenus sur un échantillon de 90 pays (comprenant à la fois des PED et des pays industrialisés). Le taux d'ouverture est mesuré à partir du ratio (exports+imports)/PIB. Les inégalités sont mesurées à partir de la part du revenu de chaque décile dans le revenu global. Deux sous-périodes sont considérées : 1985-1991 et 1992-1997. Selon Milanovic, parmi les pays à bas et moyen revenu (moins de 5000 USD en PPA, ce seuil correspondant au cas du Chili) ce sont les riches qui bénéficient d'un accroissement du volume du commerce alors que les pauvres y perdent, alors que c'est l'inverse pour les pays plus riches. Milanovic ne s'interroge toutefois pas sur l'origine de ce résultat contradictoire avec les enseignements de la théorie standard. Si on introduit des variables muettes correspondant aux grandes régions en développement, l'ouverture améliorerait l'égalité dans les pays riches et en transition, n'aurait pas beaucoup d'effet en Asie et serait associée avec un accroissement des inégalités en Amérique latine et en Afrique, ce dernier résultat correspondant aux conclusions des études susmentionnées portant sur les inégalités salariales.

3.2. Commerce, croissance et pauvreté du point de vue macro-économique

Comme pour les relations précédentes, de nombreux travaux économétriques ont tenté d'estimer la relation commerce-pauvreté. Ravallion (2004) met par exemple en évidence une corrélation négative entre taux d'ouverture (exports+imports/PIB) et incidence de la pauvreté absolue au seuil de 1 USD PPA de 1993 à partir d'épisodes de croissance pour 75 pays. Mais cette corrélation apparaît extrêmement fragile : elle disparaît par exemple lorsqu'il enlève le terme lié à la tendance temporelle de la pauvreté moyenne ou lorsqu'il contrôle pour l'effet de la pauvreté initiale. A partir d'une étude de l'évolution des exportations et de la pauvreté dans les PMA au cours des années 1990, la CNUCED (2004) montre quant à elle que le commerce n'a généralement pas contribué à la réduction de la pauvreté.

Faute de pouvoir mettre en évidence une relation générale entre commerce et pauvreté, il est nécessaire d'effectuer une analyse plus fine des canaux de transmission possibles (pour une revue approfondie de la littérature théorique et empirique sur ce sujet, voir Winters, McCulloch et McKay, 2004).

Le principal canal de transmission, qui est aussi le plus étudié, est de nature *macro-économique*. Si on accepte la thèse selon laquelle l'ouverture favorise la croissance, on peut s'attendre à ce qu'elle ait aussi par là même généralement un impact favorable sur la pauvreté (thèse du « trickle down »). Cet impact dépend toutefois de l'effet de l'ouverture sur les inégalités discuté précédemment, ainsi que de celui de la croissance sur les inégalités (un fort accroissement des inégalités peut se traduire par une hausse de la pauvreté). Concernant ce dernier point, il se trouve que la courbe de Kuznets, selon laquelle les inégalités tendent à s'accroître durant les premiers stades du développement (avant de diminuer en principe par la suite selon une courbe en U inversé) a été remise en question par des travaux récents (voir en particulier Cogneau et Guénard, 2002 ; Ravallion, 2001) ; selon ces travaux, la

croissance n'a donc pas d'effet systématique sur les inégalités, que ce soit dans un sens ou dans un autre.

Dollar et Kraay (2002) montrent que les revenus du quintile le plus pauvre de la population croissent au même rythme que le revenu moyen de la population, quelle que soit la cause (interne ou externe) de cette croissance, sachant qu'il n'y a pas de lien entre un accroissement de l'ouverture commerciale et l'évolution des inégalités. Leurs estimations économétriques prennent le revenu moyen de la population dans son ensemble comme variable exogène et le revenu du premier quintile comme variable endogène, tout en contrôlant l'effet de 5 variables liées aux politiques et aux institutions : volume des échanges internationaux (total exportations+importations rapporté au PIB), consommation du gouvernement rapportée au PIB, taux d'inflation, indicateur de développement du système financier, indicateur de développement de l'Etat de droit. Selon cette étude, la croissance serait par ailleurs neutre en termes d'inégalités de revenus d'où l'affirmation qui constitue son titre selon laquelle « *la croissance est bonne pour les pauvres* » (en supposant que les pauvres correspondent au premier quintile, ce qui est évidemment une hypothèse très forte dans des pays où plus de la moitié de la population vit dans une situation de pauvreté extrême).

Cette conclusion est cependant controversée. Les critiques portent en particulier sur le fait que cette étude mélange des pays à haut et à bas revenu (les structures institutionnelles se traduisent par des relations pauvreté-croissance différenciées) et que la présence dans l'échantillon des pays en transition qui ont connu une combinaison de baisse des revenus et de hausse des inégalités biaise l'estimation (Bhalla, 2002). D'autres estimations économétriques effectuées sur le même type de variables et avec des méthodes différentes considèrent que la croissance serait, au pire, légèrement inégalitaire et au mieux neutre sur la distribution (Ghura, Leite et Tsangarides, 2002).

D'autres études montrent au contraire que les coûts d'ajustement de l'ouverture sont surtout supportés par les pauvres (Lundberg et Squire, 2003). De surcroît, comme cela a été mentionné pour les études sur le lien ouverture-croissance, les politiques de libéralisation commerciale n'ont pas été menées seules mais ont constitué une composante de programmes globaux de libéralisation économique. Or, dans le cas de l'Amérique latine en particulier, l'ouverture des économies est allée de pair avec une réduction du poids de l'Etat et de la protection sociale (Fitoussi, 2004), alors même que les salariés se trouvaient exposés à des restructurations intenses du marché du travail et à une vulnérabilité accrue.

3.3. Les autres canaux de transmission du lien commerce-pauvreté

Outre les aspects macro-économiques décrits ci-dessus, Winters, McCulloch et McKay (2004) distinguent trois autres canaux de transmission possibles de l'impact de la libéralisation commerciale sur la pauvreté.

L'impact de l'ouverture passe par *les ménages et les marchés*. Dans la mesure où la majorité des pauvres dans les PED sont des entrepreneurs individuels (que ce soit dans l'agriculture ou le secteur informel non agricole), les analyses micro-économiques dans ce domaine évaluent l'impact de l'ouverture sur les prix et les quantités affectant l'équilibre budgétaire des ménages (en tant que consommateurs et producteurs) ; la baisse des droits de douane sur une denrée alimentaire de base peut par exemple affecter de manière inverse les paysans qui subissent une baisse de leurs prix de production et les consommateurs urbains qui bénéficient au contraire de cette baisse. L'impact négatif qu'a eu l'ALENA sur les petits paysans mexicains producteurs de maïs (voir en particulier Nadal, 2000) est souvent considéré comme emblématique des risques de la libéralisation commerciale en présence de contraintes sur l'offre. En sens inverse, Winters, McCulloch et McKay (2004) citent l'exemple de la réforme commerciale opérée au Vietnam dans les années 1990, qui a entraîné une forte hausse du prix du riz ayant pour conséquence une diminution sensible du travail des enfants.

L'impact sur la pauvreté de l'évolution des *salaires et de l'emploi* résultant de la libéralisation commerciale peut être déduit du commentaire ci-dessus concernant l'impact de ces phénomènes en termes d'inégalités ; la hausse de la demande d'emploi non qualifié dans les PED consécutive à l'ouverture devrait aller dans le sens d'une réduction de la pauvreté, sachant que comme on l'a vu cet effet ne se produit pas si les ressources relativement les plus abondantes dans le pays sont les matières

premières, s'il existe un progrès technique biaisé en faveur du travail qualifié ou du capital (sauf si les facteurs sont complémentaires), ou si les secteurs exposés à la concurrence étrangère sont lourdement affectés par l'ouverture commerciale sans que les restructurations sectorielles puissent se produire à court terme. Le cas des zones franches malgaches étudié par Cling, Razafindrakoto et Roubaud (2005) constitue un exemple rare dans les PMA d'impact positif et significatif d'une politique d'intégration internationale en termes d'emploi et de réduction de la pauvreté (avec toutefois une grande vulnérabilité des emplois créés aux fluctuations de la conjoncture ou aux changements du cadre commercial multilatéral).

Enfin, un dernier type d'impact passe par les *recettes et dépenses publiques* ; selon Winters, McCulloch & McKay (2004), la réforme commerciale peut affecter les recettes publiques mais moins que ce que l'on imagine habituellement, parce que la croissance des échanges commerciaux ou l'amélioration des taux de recouvrement consécutives à la baisse des tarifs douaniers peuvent compenser l'effet négatif de cette dernière.

Les analyses en équilibre général permettent d'évaluer de manière simultanée l'impact de ces trois types d'effets, tout en prenant en compte la réponse des ménages à ces chocs. Les modèles EGC utilisés pour évaluer l'impact global de la libéralisation commerciale (voir encadré *supra*) peuvent en effet aussi l'être pour évaluer son impact en termes de pauvreté et d'inégalités, à condition de détailler suffisamment les ménages par type et niveau de revenus. L'approche en termes de modèles micro-macro va plus loin puisqu'elle consiste à désagréger totalement les ménages (en levant donc l'hypothèse d'agent représentatif) et à modéliser leur comportement au niveau individuel tout en prenant en compte l'impact de ce comportement dans le modèle macro-économique. Cogneau et Robilliard (2001) ont ainsi estimé l'impact à Madagascar d'une hausse du prix mondial du produit agricole de rente (qui pourrait par exemple être la conséquence d'une baisse des droits de douane sur ce produit décidée au plan multilatéral). Ce choc se traduit par une baisse de la pauvreté rurale et par une légère hausse de la pauvreté urbaine. Comme l'écrivent Winters, McCulloch & McKay (2004), les simulations *ex ante* effectuées avec ces modèles présentent l'intérêt de permettre d'identifier les catégories de ménages vulnérables à ce genre de chocs. Mais elles doivent être complétées par des évaluations *ex post* telles que celles évoquées ci-dessus dans le cas de l'agriculture mexicaine.

Au total, Winters, McCulloch & McKay considèrent qu'il n'existe pas de conclusion générale simple concernant la relation entre libéralisation commerciale et pauvreté : « *La théorie fournit une forte présomption du fait que la libéralisation commerciale va tendre à réduire la pauvreté à long terme et en moyenne. L'expérience empirique va dans le sens de cette relation, et en particulier, ne suggère pas que la libéralisation a un impact inverse. En même temps cependant, la théorie n'affirme pas que la politique commerciale est toujours parmi les plus importants instruments de réduction de la pauvreté ou que les effets micro-économiques et statiques de la libéralisation seront toujours bénéficiaires aux pauvres* »²¹.

Les conclusions de Ravallion (2004) vont dans le même sens. Face au manque de résultats probants de ses estimations économétriques sur ce thème, Ravallion prend l'exemple de la Chine – souvent montrée en exemple à cet égard (voir en particulier Dollar et Kraay, 2004) – pour vérifier la véracité de l'argument habituel selon lequel la politique de libéralisation externe menée par Deng Xiaoping à partir du début des années 1980 constitue le principal facteur explicatif de la réduction drastique de la pauvreté observée depuis lors. A l'instar de Rodrik (2001), Ravallion estime que les séries temporelles infirment cette thèse. Selon lui, l'explication la plus plausible de ce phénomène réside plutôt dans le succès des réformes agraires menées à la fin des années 1970, qui se sont traduites par un essor de la production agricole avec un effet particulièrement important en termes de réduction de la pauvreté du fait de l'allocation relativement équitable des terres « dé-collectivisées ».

²¹ Traduit de l'anglais par l'auteur : « *Theory provides a strong presumption that trade liberalization will be poverty-alleviating in the long run and on average. The empirical evidence broadly supports this view, and, in particular, lends no support to the position that trade liberalization generally has an adverse impact. Equally however, it does not assert that trade policy is always among the most important determinants of poverty reduction or that the static and micro-economic effects of liberalization will always be beneficial for the poor.* ».

CONCLUSION

Comme le montre cette revue de littérature, de très nombreux travaux ont étudié le lien commerce-croissance-pauvreté & inégalités. Dans la plupart des cas, il s'agit d'études économétriques portant sur des échantillons de pays. Pourtant, notre analyse critique montre qu'aucune des études en question n'aboutit à des résultats concluants ayant une portée générale, qu'il s'agisse du lien ouverture-croissance, commerce-croissance ou commerce-niveau du revenu, ou enfin du lien commerce-inégalités et commerce-pauvreté. En effet, des problèmes de plusieurs natures remettent en cause la validité de leurs résultats : spécification incorrecte des équations ; difficultés d'interprétation des variables utilisées (indices d'ouverture en particulier) ; insuffisante qualité des données, etc.

Selon nous, le fait qu'une multitude d'études n'arrivent à aucun résultat convaincant s'explique par l'existence d'une multiplicité de relations et il est donc vain de chercher un schéma unique vérifié dans tous les pays (Rodriguez et Rodrik, 2000). Cette conclusion conduit à rejeter la validité générale de la plupart des travaux présentés ici, basés sur des estimations en coupe transversale (« cross-country studies ») ou sur panels (« épisodes de croissance »), qui suscitent un large scepticisme parmi les économistes. Comme le remarque Winters (2004), « *l'hypothèse selon laquelle le même modèle et paramètre s'applique à l'Autriche et à l'Angola est héroïque ; de même que le fait de négliger la dynamique temporelle et l'influence du cheminement, implicite dans la vision selon laquelle les données reflètent une relation d'état régulier* » (« steady state »). Manifestement, des facteurs idiosyncrasiques jouent un rôle majeur, sachant que les variables utilisées sont mesurées de manière très différente selon les pays concernés.

Si l'on accepte cette hypothèse selon laquelle la recherche d'une relation générale commerce-croissance-pauvreté-inégalités débouche inévitablement sur une aporie, plusieurs alternatives s'offrent à nous pour étudier cette relation selon une approche plus fine. Une première voie proposée par Rodriguez et Rodrik (2000) consiste à estimer plutôt des relations contingentes par groupes de pays (bas/haut revenus ; petits/grands pays, etc.). Srinivasan et Bhagwati (2001) proposent quant à eux de multiplier les études de cas, même si cette approche pose d'autres types de problèmes, notamment de généralisation et d'interprétation, comme le montrent les vifs débats concernant le rôle du commerce dans le décollage chinois. Il est également indispensable de désagréger les politiques et de distinguer les effets possibles de différents types de politiques commerciales (barrières tarifaires, non tarifaires, etc.).

Cette revue de littérature incite finalement à un plus grand réalisme concernant l'impact du commerce et de la libéralisation commerciale sur la croissance et la réduction de la pauvreté. Sans négliger les succès obtenus par les pays émergents asiatiques dans ce domaine, il est aujourd'hui admis que le schéma de croissance par la production et l'exportation de produits intensifs en main-d'œuvre préconisé jusqu'à récemment par les Institutions de Bretton Woods comme moyen universel de sortir les pays de la pauvreté n'est pas valide. La Banque mondiale reconnaît désormais que le bilan des politiques de libéralisation commerciale menées dans les PED est mitigé du point de vue des pauvres (Banque mondiale, 2000) : « *La motivation initiale de la libéralisation commerciale en tant qu'instrument de réduction de la pauvreté était influencée par une lecture étroite des prédictions de la théorie du commerce international...L'observation montre que les résultats de ces politiques au cours des quinze dernières années sont nuancés* ». (voir aussi l'affirmation de Winters selon laquelle « *the case has certainly not yet been completely proven* »). De manière plus générale, les coûts de la libéralisation commerciale, les obstacles qui peuvent empêcher d'en retirer les bénéfices et le fait que certains pays ou catégories de populations en sortiront perdants sont aujourd'hui mieux appréciés (Stiglitz et Charlton, 2005).

Compte tenu de ces conclusions, il est primordial pour toute politique de lutte contre la pauvreté d'intégrer une réflexion sur les politiques commerciales et sur leur impact. Il est regrettable à cet égard que les Institutions de Bretton Woods éludent ces questions dans le cadre des stratégies de réduction de la pauvreté (Cling, 2003). Elles considèrent en effet que la politique commerciale n'est pas un instrument de lutte contre la pauvreté et qu'il faut laisser cet objectif aux politiques de redistribution (Hoekman *et al.*, 2002). Mais ce discours n'est pas suivi d'effets puisque les stratégies nationales de lutte contre la pauvreté définies avec l'appui des IBW n'abordent pas les questions de redistribution

(Cling *et al.*, 2004) et que le principal objectif de la Banque mondiale dans ce domaine consiste à promouvoir l'approfondissement du libre-échange au plan international (en matière agricole en particulier), qu'elle considère comme un moyen privilégié de stimuler la croissance et la réduction de la pauvreté dans les PED (Banque mondiale, 2005).

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Abarche J. B., Dickerson A. et Green F. (2004), « Trade Liberalisation and Wages in Developing Countries » *The Economic Journal*, 114, F73-F96, February.
- Aghion P., Caroli E., García-Peñalosa C. (1999), « Inequality and Growth: the Perspective of the New Growth Theories », *Journal of Economic Literature*, Vol. 37(4), December, pp. 1615-1660.
- Anderson E. (2005), « Openness and Inequality in Developing Countries : A Review of Theory and Recent Evidence », *World Development*, Vol. 33 N°7, pp. 1045-1063.
- Bairoch, P. (1999), *Mythes et paradoxes de l'histoire économique*, Paris, La Découverte, Collection Poches/Essais.
- Baldwin R. E. (2003), « Openness and Growth : What's the Empirical Relationship ? » Working Paper N°9578, Cambridge MA, National Bureau of Economic Research, March.
- Bannister G. J. et Thugge K. (2001), « International Trade and Poverty Alleviation », Working Paper N°WP/01/54, Washington, D.C., Fonds Monétaire International, Mai.
- Banque mondiale (2000), *Rapport sur le développement dans le monde 2000/2001 : Combattre la Pauvreté*, Paris, Eska.
- Banque mondiale (2002), *Globalization, Growth and Poverty; Building An Inclusive World Economy*, New York, Oxford University Press.
- Banque mondiale (2005), *Global Economic Prospects and the Developing Countries 2005*, Washington, D.C., Banque mondiale.
- Barro R. J. et Lee J. W. (2002), « IMF Lending: Who is Chosen and What Are the Effects? », Working Paper N°8951, Washington D.C., National Bureau of Economic Research, May.
- Baumol W. J. (1986), « Productivity Growth, Convergence, and Welfare: Reply », *The American Economic Review*, 78 (5), pp. 1072-1085.
- Ben-David D., Nordström H. et Winters L. A. (2000), *Trade, Income Disparity and Poverty*, Special Studies N°5, OMC, Genève, Juin.
- Benaroya F. et Cling J.-P. (2001), « Crise du développement et impasse des négociations commerciales bilatérales », *Revue Française d'Economie*, N°2, Vol. XVI.
- Bensidoun I. et Chevallier A., G. (2005), « Inégalités dans le monde : poids et mesures », *Lettre du CEPII*, N°242, Février.
- Bhalla S. (2002), *Imagine There's No Country: Poverty, Inequality and Growth in the Era of Globalization*, Washington D.C., Institute for International Economics.
- Boudhiah M. et Siroën J.-M. (eds) (2001), *Ouverture et Développement économique*, Paris, Economica.
- Bouët, A. Fontagné, L. Mimouni M. et Pichot X. (2002), « MacMaps : une mesure bilatérale et désagrégée de l'accès au marché », *Economie Internationale*, N°89-90, pp. 39-64, 1^{er}-2^{ème} trimestre.
- Bourguignon F. (2002), « The growth elasticity of poverty reduction: explaining heterogeneity across countries and time periods », Working paper N°2002-03, Paris, DELTA.

- Bourguignon F., Levin V. et Rosenblatt D. (2004), « Declining International Inequality and Economic Divergence: Reviewing The Evidence Through Different Lenses », *Economie Internationale*, N°100, pp. 13-25, 4^{ème} trimestre.
- Brock W. A. et Durlauf S. N. (2001), « Growth empirics and reality », *The World Bank Economic Review*, 15(2), pp. 229-72.
- Chabé-Ferret S. et Gourdon J. (2005), *Does Trade Matter? Impact Channels from Trade to Poverty and Inequality*, mimeo CERDI.
- Chaponnière J.-R., Cling J.-P. et Marouani M. A. (2004), « Les conséquences pour les PED de la suppression des quotas dans le textile habillement : le cas de la Tunisie », Document de travail N°DT/2004/16, Paris, DIAL, Décembre.
- Chen S. et Ravallion M. (2004), « How Have the World's Poorest Fared Since the Early 1980s? », Working paper N°3341, Washington, D.C., Banque mondiale, June.
- Cling J.-P. (2003), « Une analyse critique du discours de la Banque mondiale sur la lutte contre la pauvreté » in J.-P. Cling, M. Razafindrakoto et F. Roubaud, *Les Nouvelles Stratégies Internationales de Lutte contre la Pauvreté*, Paris, Economica.
- Cling J.P., De Vreyer P., Razafindrakoto M. et Roubaud F. (2004), « La croissance ne suffit pas pour réduire la pauvreté », *Revue Française d'Economie*, Vol. XVIII, N°3, pp. 137-187, Janvier.
- Cling J.-P., Razafindrakoto M. et Roubaud F. (2005), « Export Processing Zones in Madagascar; A Success Story under Threat? » *World Development*, May.
- CNUCED (2004), *The Least Developed Countries Report 2004; Linking International Trade with Poverty Reduction*, New York et Genève, Nations Unies.
- Cogneau D. et Guénard C. (2002), « Les inégalités et la croissance : une relation introuvable ? », Document de travail N°DT/2002/03, Paris, DIAL, Janvier.
- Cogneau D. et Robilliard A.-S. (2001), « Croissance, distribution et pauvreté : un modèle de micro-simulation en équilibre général appliqué à Madagascar », Document de travail DIAL N°2001/19, Novembre.
- Cornia G. A. (2004), « Inequality, Growth and Poverty: An Overview of Changes over the Last Two Decades », in G. A. Cornia (ed.), *Inequality, Growth, and Poverty in an Era of Liberalization and Globalization*, New York, Oxford University Press.
- Cornia G. A., Addison T. et Kiiski S. (2004), « Income Distribution Changes and Their Impact in the Post-Second World War Period » in G. A. Cornia (ed.), *Inequality, Growth, and Poverty in an Era of Liberalization and Globalization*, New York, Oxford University Press.
- Deaton A. (2005), « Measuring poverty in a growing world (or measuring growth in a poor world) », *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 87 (1), February.
- Deininger K. et Squire L. (1996), « A New Data Set Measuring Income Inequality », *The World Bank Economic Review*, Vol. 10(3), p. 565-591.
- Demurger S. (2000), « Ouverture économique et croissance en Chine », Etudes du Centre de Développement de l'OCDE, Paris, OCDE.
- Dollar D. et Kraay A. (2002), « Growth is good for the poor », *Journal of Economic Growth*, Vol. 7(3), p. 195-225, September.

- Dollar D. et Kraay A. (2004), « Trade, Growth and Poverty », *The Economic Journal*, 114, pp. 22-49, February.
- Edwards S. (1998), « Openness, Productivity and Growth: What Do We Really Know? », *The Economic Journal* 108, F383-F398, March.
- Fitoussi J.-P. (2004), *La Démocratie et le Marché*, Paris, Grasset.
- FMI (1997), *World Economic Outlook*, Washington, D. C., FMI.
- Fontagné L. et Guérin J.-L. (1997), « L'ouverture, catalyseur de la croissance », *Economie Internationale*, N°71, pp. 135-167, 3^{ème} trimestre.
- Frankel J. A. et Romer D. (1999) « Does Trade Cause Growth? » *The American Economic Review* Vol. 89 N°3, pp. 379-399, June.
- Frankel J. et Rose A. (2002), « An Estimate of the Effect of Common Currencies on Trade and Income », *The Quarterly Journal of Economics*, pp. 437-466, May.
- Freeman R. B. (2003), « Trade Wars: The Exaggerated Impact of Trade in Economic Debate », Working Paper N°10.000, Cambridge MA, National Bureau of Economic Research, September.
- Ghura D., Leite C.-A., et Tsangarides C. (2002), « Is Growth Enough ? Macroeconomic Policy and Poverty Reduction », Working Paper N° 02/112, Washington D.C., FMI, July.
- Greenaway D., Morgan W. et Wright P. (2002), Trade liberalization and growth in developing countries, *Journal of Development Economics*, Vol. 67, pp. 229-244,.
- Grossman G. M. et Helpman E. (1991), *Innovation and Growth in the Global Economy*, Cambridge MA, The MIT Press.
- Guénard C., Mesplé-Soms S. (2004), « Mesurer les inégalités : que captent réellement les enquêtes ? Analyse de deux enquêtes ivoirienne et malgache », Document de travail N°DT/2004/13, Paris, DIAL, Décembre.
- Guillochon B. (2001), *Le protectionnisme*, Paris, La Découverte, Collection Repères.
- Harrison A. et Hanson G. (1999), « Who gains from Trade Reform? Some Remaining Puzzles », *Journal of Development Economics*, Vol 59, p. 125-154.
- Hanson G. (2003), « What Has Happened to Wages in Mexico Since NAFTA? », Working Paper N°6563, Washington, D. C., National Bureau of Economic Research, March.
- Hoekman B., Michalopoulos C. Schiff M., Tarr D (2002), « Trade Policy Reform and Poverty Alleviation », in J. Klugman (ed.), *A Sourcebook for Poverty Reduction Strategies*, Washington, D. C., Banque mondiale.
- Hutchison M. (2001), « A Cure Worse Than the Disease? Currency Crises and the Output Costs of IMF-Supported Stabilization Programs », Working Paper N°8305, Washington, D. C., National Bureau of Economic Research, May.
- Islam N. (2003), What Have We Learnt from the Convergence Debate? *Journal of Economic Surveys* Vol.17, N°3.
- Jones R. W. (1971), « A Three-Factor Model in Theory, Trade and History », in J. Bhagwati, R. W. Jones, R. Mundell et J. Vanek (eds), *Trade, Balance of Payments and Growth; Essays in Honor of Charles P. Kindleberger*, Amsterdam, North Holland.

- Krugman P. et Obstfeld M. (1995), *Economie internationale*, Bruxelles, De Boeck-Wesmael.
- Kuznets S. (1955), « Economic Growth and Income Inequality », *The American Economic Review*, Vol. 45, N°1, p. 1-28, 1955.
- Li S. (2000), « L'évolution des inégalités de revenu individuel dans la Chine en transition », *Revue d'Economie du Développement*, N°1-2, Juin.
- List F. (1988), *Système national d'Economie politique*, Paris, Capelle, 1857, réédition dans la collection Tel, Paris, Gallimard.
- Lundberg M. et Squire L. (2003), « The Simultaneous Evolution of Growth and Inequality », *The Economic Journal*, Vol. 113, N° 487, April.
- Lustig N. (1998), *Mexico: The Remaking of an Economy*, 2ème édition, Washington, D.C., Brookings Institution.
- McCulloch N., Winters L. A. et Cirera A. (2001), *Trade Liberalization and Poverty: A Handbook*, Londres, CEPR.
- Milanovic B. (2005), « Can we discern the effect of globalization on income distribution? Evidence from household budget surveys », *The World Bank Economic Review*, Vol. 19, N°1, pp. 21-44.
- Nadal A. (2000), *The Environmental & Social Impacts of Economic Liberalization on Corn Production in Mexico*, Oxfam et WWF International, September (consultable sur le site : www.oxfam.org.uk/what_we_do/issues/livelihoods/corn_mexico.htm).
- Nye H. L. M., Reddy S. G. et Watkins K. (2002), « Dollar and Kraay on « Trade, Growth and Poverty »: A Critique », Mimeo, New York, Columbia University, August.
- O'Rourke K. H. (2000), « Tariffs and Growth in the Late 19th Century », *The Economic Journal*, N°110, pp. 456-483, April
- Oxfam (2002), « Rigged Rules and Double Standards; trade, globalisation and the fight against poverty »,.
- PNUD (1999), *Rapport sur le Développement Humain 1999*, New York, Oxford University Press,.
- Prebisch R. (1950), *The Economic Development of Latin America and its Principal Problems*, Lake Success, United Nations, Department of Economic Affairs,.
- Pritchett L. (1997), « Divergence, Big Time », *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 11 (3), pp.3-17.
- Przeworski A., Vreeland J.R. (2000), « The effect of IMF programs on economic growth », *Journal of Development Economics*, Vol. 62, pp. 385-421.
- Quah D. T. (1996), « Twin Peaks: Growth and Convergence in Models of Distribution Dynamics », *The Economic Journal* 106, pp. 1045-1055, July.
- Ravallion M. (2001), « Growth, Inequality and Poverty: Looking Beyond », Working Paper N°2558, Washington D.C., Banque mondiale, February.
- Ravallion M. (2004), « Looking beyond Averages in the Trade and Poverty Debate », Working Paper N°3461, Washington D.C., Banque mondiale, November.

- Razafindrakoto M. et Roubaud F. (2003), « Les dispositifs existants de suivi de la pauvreté : les faiblesses des enquêtes classiques auprès des ménages », in J.-P. Cling, M. Razafindrakoto et F. Roubaud, *Les Nouvelles Stratégies Internationales de Lutte contre la Pauvreté*, Paris, Economica.
- Reddy S. J. et Pogge T. W. (2003), « How *Not* to Count the Poor », New York, Columbia University, March.
- Robinson S. et Thierfelder K. (2002), « Trade liberalisation and regional integration: the search for large numbers », *Australian Journal of Agricultural and Resource Economics*, Vol. 46, N°4, pp. 584-604, December.
- Rodriguez F. et Rodrik D. (2000), « Trade Policy and Economic Growth : A Skeptic's Guide to The Cross-National Evidence », Working Paper N°7081, Washington, D.C., National Bureau of Economic Research, May.
- Rodrik D. (1998), « Trade Policy and Economic Performance in Sub-Saharan Africa » Working Paper N°6562, Cambridge MA, National Bureau of Economic Research, May.
- Rodrik D. (2000), « Comments on Trade, Growth and Poverty by D. Dollar et A. Kraay », Mimeo, Cambridge MA, Harvard University, October (consultable sur le site: <http://ksghome.harvard.edu/~drodrik.academic.ksg/papers.html>).
- Romer P. M. (1986), « Increasing Returns and Long-run Growth », *Journal of Political Economy*, 94, pp. 1002-1037.
- Sachs J. D. et Warner A. (1995), « Economic Reform and the Process of Global Integration », *Brookings Papers on Economic Activity* », 1995-1.
- Sala-i-Martin X. (2002), « The World Distribution of Income (Estimated from Individual Country Distributions) », Working Paper 8933, Washington, D.C., NBER.
- Santos-Paulino A. et Thirwall A. P. (2004), « Trade Liberalisation and Economic Performance in Developing Countries – Introduction » *The Economic Journal*, 114, F1-F3, February.
- Schultz, T.B., « Inequality in the distribution of personal income; how it is changing and why », Yale University, Economic Growth Center, Discussion Paper N°784, Janvier 1998.
- Serranito F. (2001), « L'impact de l'ouverture commerciale sur la croissance et la convergence. Un examen empirique » in M. Boudhief et J.-M. Siroën (eds), *Ouverture et Développement économique*, Paris, Economica.
- Siroën J.-M. (2001), « L'ouverture commerciale est-elle mesurable ? » in M. Boudhief et J.-M. Siroën (eds), *Ouverture et Développement économique*, Paris, Economica.
- Srinivasan T. N. et Bhagwati J. (2001), *Outward Orientation and Development : Are Revisionists Right ?* » in D. Lal et R. Shape (eds), *Trade, development and political economy: Essays in honour of Anne Krueger*, Londres, Palgrave,.
- Stiglitz J. et Charlton A. (2005), *Fair Trade For All ; How Trade Can Promote Development*, New York : Oxford University Press.
- Summers R. et Heston A. (1991), « The Penn World Table (Mark 5): An Expanded Set of International Comparisons, 1950-1988 », *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 106, N°2, pp. 327-368, May.
- Verdier T. (2004), « Socially Responsible Trade Integration; A Political Economy Perspective », Communication à la Conférence ABCDE Europe, Bruxelles, April.

- Wade R. H. (2004), « Is Globalization Reducing Poverty and Inequality? » *World Development*, Vol. 32 N°4, p. 567-589, April.
- Williamson J. (1990), « What Washington Means by Policy Reform » in J. Williamson (ed.), *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?*, Washington D.C., Institute for International Economics,.
- Winters L. A. (2004), « Trade Liberalisation and Economic Performance: An Overview » *The Economic Journal*, 114, F4-F21, February.
- Winters L. A., McCulloch N. et McKay A. (2004), « Trade Liberalization and Poverty: The Evidence So Far » *Journal of Economic Literature*, Vol. XLII, pp. 72-115, March.