

Formation Continue BEMBUS-MALI

Groupe WhatsApp dynamique du Mali

Bemba dit Bamba TRAORE

Enseignant Chercheur, économètre, gestionnaire de la politique économique

Tél : (00223) 69 - 50-23-20/ 76 - 43-95-33 mël : bbtraoremali@yahoo.fr

Cours en ligne

Farifoni

Dissertation économique

- Pays En Développement PED
- Economie internationale

Nom :

Ecole :

Tél :

Bamako, avril 2022.

Les pays en développement

A. Quels sont les critères du sous-développement ?

- insuffisance alimentaire,
- forte croissance démographique,
- gaspillage des ressources nationales et corruption,
- répartition des actifs selon le schéma suivant : un secteur primaire prédominant, un secteur secondaire souvent limité à l'industrie de base, un secteur tertiaire pléthorique mais avec beaucoup d'économie informelle ;
- inégalités sociales fortes et classe moyenne réduite ou inexistante,
- faible alphabétisation, travail des enfants...
- faible IDH souvent inférieur à 0,50.

B. Pourquoi le tiers-monde n'est pas un ensemble homogène ?

- **Sur le plan géographique** : les débouchés sur la mer, les dotations en ressources naturelles, les superficies et le relief, la population, les climats sont très différents d'un pays à l'autre.

- **Sur le plan historique** : la plupart des pays du tiers-monde ont été colonisés mais les conséquences furent différentes (par exemple la colonisation française est différente de la colonisation anglaise).

- **Les niveaux de développement** : sont eux même très différents, on distingue à cet effet : les pays à faible revenu (avec des revenus inférieurs à 480 \$ US/hbts) les pays à revenu intermédiaire (inférieur à 6 000\$ US/hbts) et les pays à revenu élevé (les pays producteurs de pétrole en particulier).

- **Le revenu n'est pas le seul critère de distinction** : les pays les moins avancés sont surtout localisés en Afrique. A l'autre extrémité, il y a les nouveaux pays industrialisés NPI qui se sont hissés au niveau des pays développés avec les caractéristiques : une épargne plus forte, une démographie plus stable, la part de l'industrie dans le PIB supérieur à 30% , l'analphabétisme est moindre.

C.-/ L'analyse théorique du sous-développement : libérale ; non Marxiste et Marxiste

L'analyse libérale :

* Le sous-développement est un phénomène naturel : le climat, la pauvreté du sous-sol, le relief, la fréquence des catastrophes naturelles vont être incriminées.

* Le sous-développement est un phénomène culturel : les mentalités, la culture ou les traditions vont être accusés de constituer des freins au développement ...

* Le sous-développement peut être analysé en terme de retard : selon Rostow, le développement est linéaire, les pays en retard connaîtront un jour la marche vers la société de consommation de masse.

L'analyse tiers-mondiste ou de domination

* **Analyse non Marxiste** : le développement de certains pays provoque le sous-développement des autres.

* **Analyse Marxiste** : le sous-développement résulterait de la colonisation et de l'exploitation des pays périphériques par les pays du centre. La domination étrangère a destitués les économies traditionnelles.

Les stratégies de développement du tiers-monde

*** Les stratégies agricoles ?**

Le développement du tiers-monde passe par l'autosuffisance alimentaire et une plus grande productivité agricole : une hausse de la productivité libère la main d'œuvre pour l'industrie, garantit l'approvisionnement des villes, permet d'accroître les revenus agricoles et de constituer un marché interne.

Les réformes agraires :

Elles répondent à plusieurs objectifs :

- assurer une plus grande justice sociale : la distribution des terres aux paysans pauvres assure les besoins nutritifs et limite l'exode rural.
- Obtenir une meilleure productivité : les grands domaines sont mal utilisés (on y pratique généralement l'élevage extensif et les propriétaires sont absentéistes) par contre les petites parcelles ne permettent pas la mécanisation.

Le choix des cultures

Les agriculteurs des pays du tiers-monde se trouvent souvent face à un dilemme : favoriser les cultures vivrières permet l'autosuffisance et correspond aux habitudes alimentaires et favoriser les cultures d'exportation (ou culture de rente) permet de se procurer les devises et financer l'industrialisation, mais cela peut provoquer des famines, augmenter également les dépenses vis-à-vis de l'extérieur (instabilité des marchés, importations).

*** Les stratégies d'industrialisation**

On distingue deux grandes catégories de stratégie :

- D'une part, le choix d'un développement autocentré ou intraverti : les pays refusent ou craignent leur insertion dans la division internationale du travail DIT, mais se heurtent à l'exigüité du marché intérieur.
- D'autre part le choix d'une industrialisation extravertie : l'insertion dans la DIT devant permettre le développement mais risque d'accroître la dépendance.

Les stratégies autocentrées, elles comprennent deux types de stratégies :

- L'industrialisation par substitution d'importations : il s'agit de remplacer les importations par des productions locales ;
- Les industries « industrialisantes », la priorité est donnée aux industries lourdes qui ont de forts effets d'entraînement sur le reste de l'économie.

Les stratégies extraverties : elles comprennent essentiellement la stratégie d'industrialisation par la promotion des exportations. Il s'agit d'exporter afin d'obtenir des devises qui vont s'investir dans des secteurs plus capitalistiques.

Les blocages à l'industrialisation :

La boucle « fordisme » n'existe pas : la production de masse n'est pas liée à la consommation de masse (salaires faibles, marché intérieur faible).

Le gaspillage est important :

- On choisit souvent par prestige de grands projets complexes très coûteux et peu rentables alors que les micro projets seraient plus efficaces « small is beautiful ».
- Les classes dirigeantes orientent les productions dans des directions peu efficaces et s'approprient une part croissante de la richesse nationale qu'elles n'investiront pas dans le pays ;
- Le budget de l'Etat favorise la défense et l'armée (5% du PNB en 1980) ;
- La bureaucratie et la corruption découragent l'investissement.

Stratégies d'industrialisation des PED

Développement non favorisé	Développement favorisé
Stratégie de développement autocentré	Stratégie de développement extraverti
Se baser sur soi-même en mettant en valeur ses propres compétences pour se développer	Appliquer les stratégies des autres pays
Marché local	Marché mondial = insertion dans la DIT
L'industrialisation par substitution d'importation (ISI) : remplacer les importations par des produits locaux ;	La valorisation des exportations : se baser sur les avantages comparatifs pour fabriquer des produits et les vendre sur le marché mondial (DIT)
Les industries industrialisantes : industries lourdes (raffinerie, sidérurgie) capables de créer d'autres industries.	Les subventions d'exportation : accorder des avantages aux exportateurs (baisse d'impôts, baisse de coût de l'électricité ...)
Pays : pays d'Amérique Latine (Brésil, Argentine, Mexique, Venezuela ...) + la Corée du Nord	Pays : pays d'Asie du Sud-Est : 4 Dragons (ou NPI) Hong-Kong ; Taïwan ; Singapour et Corée du sud
Résultat : négatif	Résultat : positif

Commerce mondial

Pourquoi les pays s'engagent-ils dans les échanges commerciaux?

- (i) l'augmentation induite par le commerce du montant total de biens et de services disponibles pour la population du pays (thèse de l'accroissement de la consommation);
- (ii) la diversité de biens et de services auxquels la population peut accéder grâce au commerce (thèse de la diversification); et
- (iii) la stabilité de l'offre et des prix des biens et services qui résulte du commerce (thèse de la stabilité). Ces diverses thèses vont être analysées ci-après.

Le commerce extérieur peut contribuer à la sécurité alimentaire...

Le commerce extérieur peut contribuer à la sécurité alimentaire de différentes façons: en comblant l'écart entre la production et les besoins de consommation; en atténuant les variations de l'offre; en entretenant la croissance économique; en favorisant une utilisation plus efficace des ressources; ou encore en contribuant à renforcer la production dans les régions les plus favorables. Mais à trop faire confiance au commerce extérieur, on risque aussi d'accroître les incertitudes liées à l'approvisionnement et à l'instabilité des prix des marchés mondiaux, et d'aggraver la pression sur l'environnement si des politiques adaptées ne sont pas mises en œuvre.

Evolution des échanges commerciaux :

Depuis le 18^{ème} siècle, les échanges ne cessent de croître. Mais c'est à partir des années 1960 que les échanges se croissent de manière exponentielle.

Produits échangés :

Les produits primaires : les matières 1ères (DIT traditionnelle) ; les produits manufacturés (DIT moderne, nouvelle)

Géopolitique de l'échange international :

Les PD : 88% mais en baisse ; les PED (Asie sans le Japon ; Amérique Latine, Afrique) : 12% mais en hausse ;

Que gagne-t-on en participant à la mondialisation économique (échanges commerciaux) ?

Selon les libéraux, on peut gagner :

Approvisionnement du pays en produits rares, transfert de technologies ; entrée de devises, la compétitivité des entreprises nationales grâce à la concurrence étrangère)

Les Pays qui ont gagné dans les PED : les NPJA (les 4 Dragons : HH ; Taïwan ; Singapour ; Corée du Sud) les NPJA (Mexique, Brésil ; argentine ; Venezuela ; Chili) ; Les PE (Chine, Inde, Afrique du Sud ; Brésil)

Comment participer aux échanges commerciaux selon les libéraux :

- Les avantages absolus d'Adam Smith : choisir les produits où on est meilleur ;
- Les avantages comparatifs de David Ricardo : Choisir les produits là où on est moins mauvais.

Que peut-on perdre en participant aux échanges commerciaux ?

Selon les Tiers-mondistes et les Marxistes, on peut perdre :

- La domination ; l'inégal terme de l'échange ; pillage des ressources naturelles ; faillite ; accumulation ...

Les pays qui ne gagnent pas assez : les PMA (pays africains) ; les PPTE

La mondialisation

Mondialisation : échanges entre les différents pays de la planète sur le plan : touristique, linguistique, culturel, commercial, idéologique ...

La globalisation : en plus de la mondialisation elle comporte la mobilisation internationale des capitaux et le développement de la distribution.

Les facteurs de la mondialisation

La multiplication des états indépendants le progrès des transports n'expliquent qu'une partie du phénomène de la mondialisation, la multinationalisation des firmes et des accords internationaux jouent également un rôle primordial. La mondialisation est l'interpénétration des économies la conception d'un produit à l'échelle mondiale. Avec la mondialisation l'économie est devenue un village planétaire.

Les avantages de la mondialisation :

La mondialisation a beaucoup d'avantages parmi lesquels on peut citer :

- Grâce à la mondialisation, les différences technologiques entre les pays diminuent.
- Grâce à l'internet et aux moyens de communication, un citoyen du sud a accès aux mêmes informations, aux mêmes savoirs, aux mêmes contenus numériques que les pays du nord. La connaissance et l'information devient accessible à tous ;
- La mondialisation permet aussi une plus grande démocratisation et un renforcement des droits de l'homme et des droits de la nature et des animaux.
- La mondialisation favorise le rapprochement des peuples et des cultures.
- Les loisirs humains sont aussi enrichis par l'ouverture du monde. Le sport (les événements mondiaux sont transmis en direct à tous les pays), le cinéma, les spectacles de tous genres renforcent la cohésion et le rapprochement des peuples.
- grâce à la mondialisation, les pays qui souffrent d'une catastrophe naturelle ou humaine reçoivent rapidement le soutien des autres pays, ce qui allège les souffrances des sinistrés.
- grâce à la mondialisation, l'homme dépasse le cadre étroit des appartenances nationalistes étroites, pour devenir citoyen du monde.

Les inconvénients de la mondialisation :

La mondialisation n'a pas que des avantages, elle a aussi plusieurs inconvénients :

- Sur le plan économique, l'économie du marché qui a transformé le monde en un grand centre commercial ouvert est la cause de beaucoup de crises financières qui menacent aujourd'hui plusieurs pays de faillite.
- A cause de la mondialisation économique, les inégalités sociales entre les pays riches et les pays pauvres s'accroissent et deviennent plus fortes. la concurrence entre des pays dont les citoyens profitent d'un pouvoir d'achat élevé et d'autres pays où le pouvoir d'achat est très faible aggrave forcément la souffrance des pauvres.
- les délocalisations vers des pays où la main d'œuvre est moins chère profitent certes à ces derniers mais cela se fait au détriment des pays d'origine.
- les autorités politiques des pays pauvres sont de plus en plus soumises à la pression des organismes internationaux qui leur dictent la politique à suivre, ce qui n'est pas toujours aux services des citoyens de ces pays.

Cahier d'activité du Candidat au BAC – TS éco BEMBUS-MALI 69 50 23 20/76 43 95 33

- A cause de la mondialisation, les grandes puissances mondiales ont tendance à s'ingérer plus souvent dans les affaires intérieures des pays, à influencer les politiques intérieures pour les orienter à leur propre profit.
- A cause de la mondialisation, les spécificités culturelles ont tendance à disparaître et à s'uniformiser : on risque alors de perdre les richesses culturelles propres à chaque région.
- la mondialisation facilite aussi la circulation rapide des mauvaises choses : les maladies et le terrorisme international y trouve aussi ce qu'il cherche.

Le rôle des firmes Multinationales FMN

Les entreprises multinationales sont celles qui produisent dans plusieurs pays : l'exportation du produit est remplacée par la délocalisation de sa production. Le principe est toujours le même : une entreprise devient multinationale pour augmenter son profit en réduisant les coûts de production (main d'œuvre, matières premières, énergie, fiscalité...) ou les coûts de transaction (transports, droits de douane, notoriété...). Les Firmes Multinationales contrôlent ou possèdent des entreprises implantées dans plusieurs pays pour élaborer une stratégie qui s'appuie sur les différences socio-économiques des pays au moyen de délocalisation ou d'IDE (Investissement Direct à l'Etranger). On distingue :

- les filiales-relais qui produisent le même produit que la maison mère
- les filiales ateliers qui se spécialisent dans la production d'un composant particulier du produit final.

Les sociétés multinationales délocalisent leurs activités vers les pays pauvres et transmettent leur technologie. Les multinationales gagnent plus et les pays du sud gagnent le transfert technologique, de devises et des emplois.

Les entreprises multinationales sont apparues par vagues successives.

- **Première vague** : logique industrielle (économies d'échelles et avantages comparatifs) : pétrole, mines, agroalimentaire, industrie automobile...
- **Deuxième vague** : stratégie de commerciale et recherche de positions dominantes dans une économie oligopolistique : conglomérats ayant des activités dans de très nombreux domaines sans liens apparents (les grands groupes japonais)
- **Vague actuelle** : forte soumission à la logique financière : les firmes sont "obligées" de procéder à des IDE en se recentrant sur les activités les plus rentables tout en s'agrandissant.

Les avantages des FMN pour les PED

Le recours aux IDE par les PED ou les objectifs visés

- 1.- La mise en place des infrastructures nécessaires au décollage
- 2.- Le développement économique et social

L'apport de l'implantation des FMN

- 1.- Sur le plan socioéconomique
- 2.- Sur le plan technologique

Les inconvénients des FMN pour les PED

Inconvénients d'ordre économique et environnemental

- 1.- inconvénients d'ordre économique
- 2.- Inconvénients d'ordre environnemental

Sur le plan politique

- 1.- Menace ou pression sur les pouvoirs en place
- 2.- Recherche par les FMN de profits énormes à travers le monde (caractère volage des FMN)

Les investissements directs à l'étranger IDE

Les **investissements directs à l'étranger**, ou **investissements directs étrangers** également appelés **investissements directs internationaux (IDI)**, sont les mouvements internationaux de capitaux réalisés en vue de créer, développer ou maintenir une filiale à l'étranger et/ou d'exercer le contrôle (ou une influence significative) sur la gestion d'une entreprise étrangère.

Élément moteur de la multinationalisation des entreprises, les IDE recouvrent aussi bien les créations de filiales à l'étranger que les fusions-acquisitions transfrontières ou les autres relations financières (notamment les prêts et emprunts intra-groupes).

Deux motivations principales sont à l'origine des IDE :

- la réduction des coûts (exploitation de ressources naturelles coûteuses, voire impossibles, à transporter ; utilisation d'une main d'œuvre moins onéreuse, d'où la crainte que les IDE puissent participer au mouvement de délocalisation ; optimisation fiscale) ;
- la conquête de nouveaux marchés, difficiles à pénétrer par les seules exportations.

Si l'effet des IDE est généralement considéré comme positif sur la croissance des pays d'accueil (notamment grâce aux transferts de technologie induits), il est plus discuté et ambigu sur le commerce international, sur l'emploi dans les pays investisseurs, sur les conditions de travail et sur l'environnement.

Mesurés par les statistiques issues de la balance des paiements, les IDE ont connu une très forte progression depuis le milieu des années 1980 et contribuent de façon déterminante à la mondialisation des économies.

Les IDE constituent également l'un des principaux indicateurs de l'attractivité économique des pays.

Le commerce international : les termes utiles

* Le commerce international permettrait aussi l'exploitation du tiers-monde : ce phénomène se traduit par la dégradation ou détérioration des termes de l'échange dont la formule est la suivante :

$$\text{Indice des termes de l'échange} = \frac{\text{indice prix des exportations}}{\text{indice prix des importations}} \times 100$$

Le SMI

Le Système monétaire international SMI doit répondre aux questions suivantes :

- * La convertibilité des monnaies ;
- * Le taux de change ;
- * Les liquidités internationales

Les déterminants du taux de change sont :

- Le solde de la balance des opérations courantes ;
- Les taux d'intérêts à court terme ;
- La politique économique menée par le gouvernement.

Une zone de libre échange se définit par : la baisse des droits de douanes dans l'espace économique ;

Une Union Douanière échange se définit par : la baisse des droits de douanes, la baisse du Tarif Extérieur Commun TEC et la libre circulation des capitaux et des personnes dans l'espace économique ;

Une Union économique se définit par : la baisse des droits de douanes, la baisse du Tarif Extérieur Commun TEC, la libre circulation des capitaux et des personnes dans l'espace économique et l'Harmonisation des politiques économiques.

Une intégration économique se définit par : la baisse des droits de douanes, la baisse du Tarif Extérieur Commun TEC, la libre circulation des capitaux et des personnes dans l'espace économique, l'Harmonisation des politiques économiques et l'autorité supranationale.

Les principes de base du GATT étaient :

- * la non discrimination entre produits nationaux et étrangers (clause de la nation la plus favorisée) ;
- * l'élimination des restrictions quantitatives ;
- * l'indiction du Dumping.

Une Firme Multi Nationale FMN est une entreprise qui a implanté une ou plusieurs filiales dans plusieurs pays.

Les facteurs de la Multinationalisation (Firme Multi Nationale FMN) sont :

- * la contrainte d'approvisionnement des entreprises ;
- * l'augmentation de la part du marché ;
- * la réduction des risques ;
- * La réduction des coûts de production

Le libre échange est l'ensemble des mesures permettant d'assurer la libre circulation des marchandises à travers la réduction ou la suppression des barrières douanières :

Le protectionnisme est l'ensemble des mesures permettant de protéger les produits nationaux contre la concurrence étrangère.

Le taux d'ouverture ou taux d'exportation (Exportation / PIB) supérieur à 20% veut dire que : le pays est ouvert.

La mondialisation est l'interpénétration des économies, la conception d'un produit à l'échelle mondiale.

La globalisation est l'interpénétration des économies, la conception d'un produit à l'échelle mondiale en plus elle comporte la mobilisation internationale des capitaux et le développement de la distribution.

Sujet d'application n°1

Dissertation : d'après BAC / juin 2014/ T.S.éco sujet 2

Sujet : Les Firmes multinationales (FMN) de nos jours s'installent également dans les pays en développement.

A l'aide des documents ci-joints et de tes connaissances personnelles, tu montreras si cette implantation est d'un apport considérable pour l'économie de ces pays.

Introduction

Les flux d'IDE que reçoivent les pays du tiers-monde représentent plus de 30% de leur PIB. Une firme multinationale (FMN), encore appelée firme transnationale (FTN) est une entreprise qui plante une ou plusieurs filiales dans plusieurs pays avec une stratégie et une organisation conçues à l'échelle nationale.

Après un retrait, on assiste de plus en plus depuis les années 2000 à un retour ou une réimplantation des FMN dans les PED.

Quels peuvent être les effets de l'afflux des multinationales sur l'économie de ces pays ?

Dans une première partie, nous montrerons que cette implantation peut être d'un apport considérable et dans une deuxième partie qu'elle peut aussi avoir des inconvénients sur l'économie des pays d'accueil.

1^{ère} Partie : L'implantation des FMN peut être d'un apport considérable pour les PED

A.- Le recours aux IDE par les PED ou les objectifs visés

- 1.- La mise en place des infrastructures nécessaires au décollage
- 2.- Le développement économique et social

B.- L'apport de l'implantation des FMN

- 1.- Sur le plan socioéconomique
- 2.- Sur le plan technologique

2^{ème} Partie : Cependant, elle comporte également des inconvénients pour les PED

A.- Inconvénients d'ordre économique et environnemental

- 1.- inconvénients d'ordre économique
- 2.- Inconvénients d'ordre environnemental

B.- Sur le plan politique

- 1.- Menace ou pression sur les pouvoirs en place
- 2.- Recherche par les FMN de profits énormes à travers le monde (caractère volage des FMN)

Conclusion

Il faudrait en fait nuancer l'apport de l'implantation des multinationales dont, l'une des destinations préférées demeure les pays du tiers-monde, en particulier ceux d'Asie et d'Amérique Latine.

L'objectif visé étant le développement économique, les multinationales concourent à la mise en place des infrastructures nécessaires, au transfert de technologie, à l'ouverture sur le marché mondial, à l'accroissement du PIB. Par ailleurs, on note la concurrence entre les filiales et les entreprises nationales, le rapatriement des bénéfices, l'exportation et l'épuisement des ressources naturelles, les abus de pouvoir exercés par les FMN, la pollution. Pour un développement spécifique, prenant en compte tous les aspects d'une parfaite réussite économique, les PED doivent repenser des stratégies appropriées.

Sujet d'application n°2

Dissertation BAC – 2015 / STG – CF – GCO / Sujet 1 :

A travers la coopération, les pays en développement bénéficient du concours financé des partenaires extérieurs.

Après avoir évoqué le cas de l'aide publique au développement, tu diras si elle continue à être collectée et versée à ces mêmes pays.

Corrigé du sujet

Compréhension du sujet :

Après la crise de l'endettement et les échecs des différentes stratégies de développement, les pays développés ont secouru les pays en développement à travers les aides qui revêtent diverses formes.

Ce sujet est basé sur l'aide au développement (APD) qui doit représenter 0,75% du PIB des pays développés. Il s'agit de parler de l'APD dans toutes ses dimensions (pays bénéficiaires, secteurs ou structures destinataires etc.) ; voir de nos jours si elle demeure encore et si sa nature a subi des transformations au fil des années.

Plan global

1^{ère} Partie : l'APD dans le cadre de la coopération entre pays développés et PED

2^{ème} Partie : Les difficultés et les perspectives de l'APD

Introduction :

Les montants nets de l'APD versés aux pays les moins développés représentaient 93,1% du total dans les années 2000 contre 80,6% dans les années 1970.

La coopération est l'établissement de relations multiformes entre pays. Le recours financier est la mise à la disposition de monnaie ou argent liquide pour le financement de projets de développement. Les partenaires étrangers sont des pays ou organismes extérieurs accompagnant certains pays afin de combler leurs besoins de financement.

Dans les années 1970, les organismes de Brettons Woods ont mis l'accent sur la nécessité d'aider les pays en difficulté.

De nos jours les décennies après son application, les pays en développement continuent-ils à bénéficier de l'APD ?

Dans un premier temps, nous évoquerons la nécessité de la mise en place de l'APD e dans un deuxième temps, nous verrons si les pays bénéficiaires continuent à recevoir cette aide.

Plan détaillé

1^{ère} Partie : l'APD dans le cadre de la coopération entre pays développés et PED

A.- La nécessité de l'aide en direction des PED

- 1.- Le choix porté sur l'APD
- 2.- La part du PIB des développés consacrée à l'APD

B.- La destination de l'APD

- 1.- Les pays bénéficiaires de l'APD
- 2.- Les secteurs et structures destinataires

2^{ème} Partie : Les difficultés et les perspectives de l'APD

A.- Les difficultés dans la collecte de l'APD

- 1.- La défaillance de certains pays donateurs ou les difficultés de collecte de l'APD
- 2.- Une évolution en dents de scie du montant de l'APD

B.- La restructuration ou l'amélioration de l'efficacité de l'APD

- 1.- L'implication des pays bénéficiaires à travers la lutte contre la corruption
- 2.- Le partenaire public-privé dans le cadre de la consolidation de l'APD

Conclusion

Malgré de multiples difficultés telles, la défaillance de certains bailleurs, la non régularité dans sa mobilisation ou sa collecte, la non atteinte de l'objectif de 0,75% du PIB des pays développés, les pays les moins développés continuent toujours à bénéficier de l'APD. Depuis sa mise en œuvre, il y a cependant lieu de signaler le nombre croissant de pays bénéficiaires et son extension à d'autres secteurs ou structures dentinaires.

Dans le cadre de l'amélioration de l'efficacité de l'APD, sont envisagés des partenariats public-privé, l'implication des pays bénéficiaires et des donateurs à travers la lutte contre la corruption et davantage contre les paradis fiscaux et autres prélèvement sur les billets des compagnies aériennes de transport.

Pour ne pas toujours rester liés à cette aide extérieure, les pays en développement doivent être à même d'initier bon nombre de stratégies afin de prendre en main leur propre destin.

Sujet 3 : Après avoir présenté les difficultés des PED, s'interroger sur les causes de ces difficultés.

I.- Le constat des difficultés du Tiers Monde

A.- des problèmes communs (transition démographique, pauvreté et inégalité, économie extravertie et duale,...)

B.- et des situations spécifiques (tous les PED ne sont pas logés à la même enseigne)

II.- Des explications diverses :

A.- simple retard ou des blocages qui alimentent les difficultés

B.- libre échange et/ou protectionnisme pour mieux maîtriser son ouverture

C.- des facteurs socioculturels (des cultures plus ou moins propices à la croissance, des dirigeants plus ou moins soucieux de sortir leur pays du mal développement,...)

Sujet 4 : Montrer que les difficultés des PED les plus pauvres s'expliquent par des blocages à la fois économiques et socioculturels.

I.- Des blocages économiques

A/ faible croissance du fait d'un cercle vicieux de la pauvreté ; peu d'infrastructures

B/ insertion défavorable dans la division internationale du travail et endettement

II.- Des blocages socioculturels

A/ de fortes inégalités, une élite politique corrompue, des régimes politiques autoritaires,...

B/ des cultures qui peuvent être peu propices : poids de la religion, peu d'individualisme et de rationalité (importance de la communauté), pression démographique,...

Sujet 15 : Après avoir présenté les difficultés des PED, s'interroger sur les causes de ces difficultés.

Partie 1 : Le constat des difficultés du Tiers Monde

A/ des problèmes communs (transition démographique, pauvreté et inégalité, économie extravertie et duale,...)

B/ et des situations spécifiques (tous les PED ne sont pas logés à la même enseigne)

Partie 2 : Des explications diverses :

A/ simple retard ou des blocages qui alimentent les difficultés

B/ libre échange et/ou protectionnisme pour mieux maîtriser son ouverture

C/ des facteurs socioculturels (des cultures plus ou moins propices à la croissance, des dirigeants plus ou moins soucieux de sortir leur pays du mal développement,...)

.....

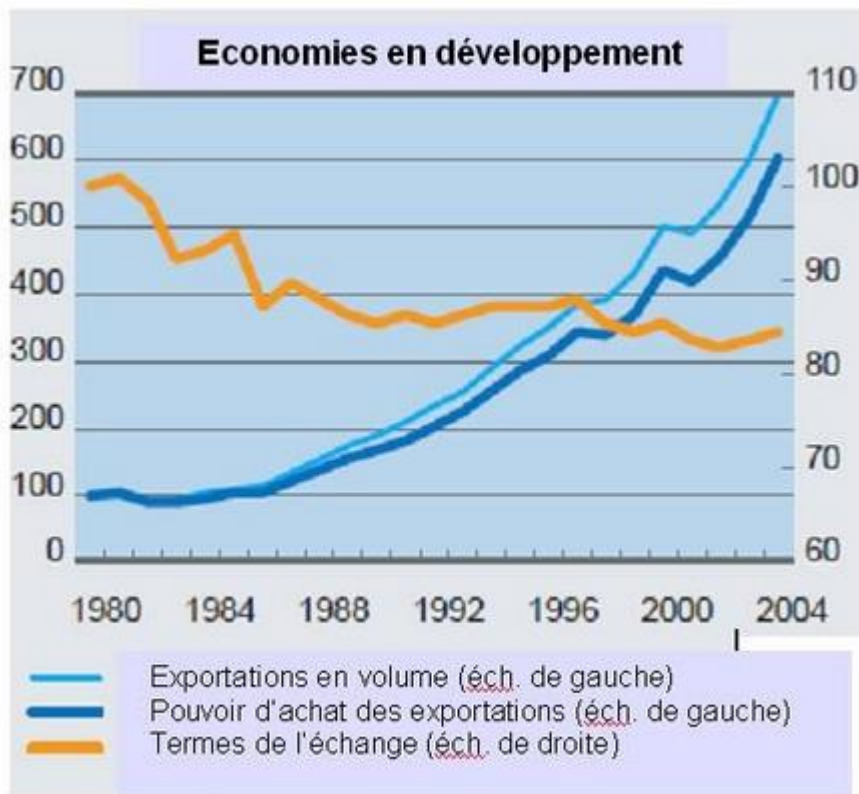
Le commerce international enrichit-il les pays en développement ?

Document 1 - Degré d'ouverture des grandes régions mondiales

Exportations de biens et services en % du PIB	1960	1970	1980	1990	2000	2010	2011
Europe et Asie centrale	19,7	20,5	25,7	26,9	36,3	39,7	42,2
Union européenne	19,5	20,5	25,5	26,9	35,8	39,9	42,5
Amérique du Nord	5,9	6,9	11,3	10,6	13,3	13,9	15,1
Amérique latine et Caraïbes	11,7	10,9	14,6	17,3	21,3	23,6	23,5
Afrique du Nord et Moyen-Orient		32,8	42,8	31,9	36,0	45,5	
Afrique subsaharienne	25,5	21,8	31,9	26,4	32,5	31,4	33,6
Asie de l'Est et Pacifique	13,2	14,6	21,3	20,7	25,3	32,2	33,0
Asie du Sud	5,7	5,2	7,6	8,6	13,9	21,4	23,2
Pays membres de l'OCDE	11,2	12,7	17,5	17,3	22,2	24,9	26,3
Pays les moins avancés	14,6	13,3	12,6	12,2	20,2	25,7	27,5
Monde	12,1	13,7	19,1	19,2	24,7	28,0	29,3

source : Banque mondiale

Document 2 -



Notes :

les termes de l'échange mesurent l'évolution du prix des exportations relativement au prix des produits importés.

Les indices du pouvoir d'achat des exportations sont le produit de l'évolution du volume des exportations et de leur prix relatifs.

Source : PNUD

Document 3 -

En 1964, lors de la Conférence des Nations unies pour le commerce et le développement (CNUCED), ceux que l'on appelle les « pays du Sud » revendiquent des échanges plus justes (c'est le fameux slogan « trade, not aid »), en lieu et place de l'aide internationale, source pour eux de dépendance et d'humiliation qu'ils assimilent à de la charité. Cette revendication semble être l'acte fondateur du commerce équitable, qui verra véritablement le jour dans les années 1980, sous l'impulsion de Nico Roozen et surtout de Francisco Van der Hoff. Van der Hoff est un prêtre-ouvrier, docteur en théologie et en économie, qui vit depuis une trentaine d'années avec les petits producteurs de café du Mexique. Après avoir aidé les paysans à s'organiser en coopératives et à privilégier la qualité et la production biologique, il fondera au milieu des années 1980 l'appellation Max Havelaar. (...)

Selon la définition de l'organisation FINE (qui regroupe FLO, Fairtrade Labeling Organisations, l'IFAT, International Federation for Alternative Trade, NEW, Network of European WorldShops, l'EFTA, European Fair Trade Association), le commerce équitable est « un partenariat commercial, basé sur le dialogue, la transparence et le respect, qui vise plus d'équité dans le commerce international. Le commerce équitable contribue au développement durable en proposant de meilleures conditions commerciales aux producteurs marginalisés, essentiellement dans les pays du Sud, et en sécurisant leurs droits ». (...)

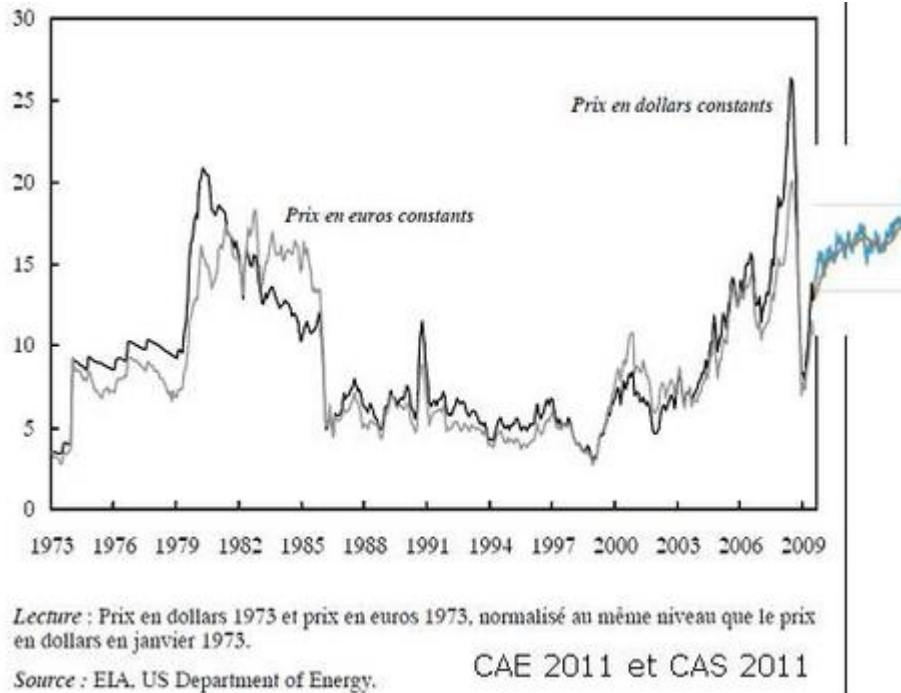
Le commerce équitable doit garantir aux producteurs les plus défavorisés un niveau de vie décent, notamment grâce à l'établissement d'un prix juste et stable. (...) Le consommateur accepte de payer un prix plus élevé, afin d'assurer plus d'équité dans les échanges internationaux. Ainsi, puisqu'il n'existe pas de gouvernement mondial pouvant mettre en œuvre une redistribution au niveau international, les consommateurs se substituent aux contribuables, et le prix se substitue aux instruments de la fiscalité. Le prix devient le véhicule capable de transférer la richesse des consommateurs riches du Nord vers les producteurs pauvres du Sud. (...)

Le commerce équitable exige aussi des pratiques spécifiques de la part des importateurs. Il se base en effet sur des relations durables entre partenaires économiques, qui s'engagent souvent sur plusieurs années. Les importateurs payent généralement une partie de leur commande à l'avance. Par exemple, Max Havelaar fonctionne avec un système de préfinancement. Le commerce équitable cherche également à supprimer au maximum les intermédiaires, appelés coyotes dans le domaine du café.

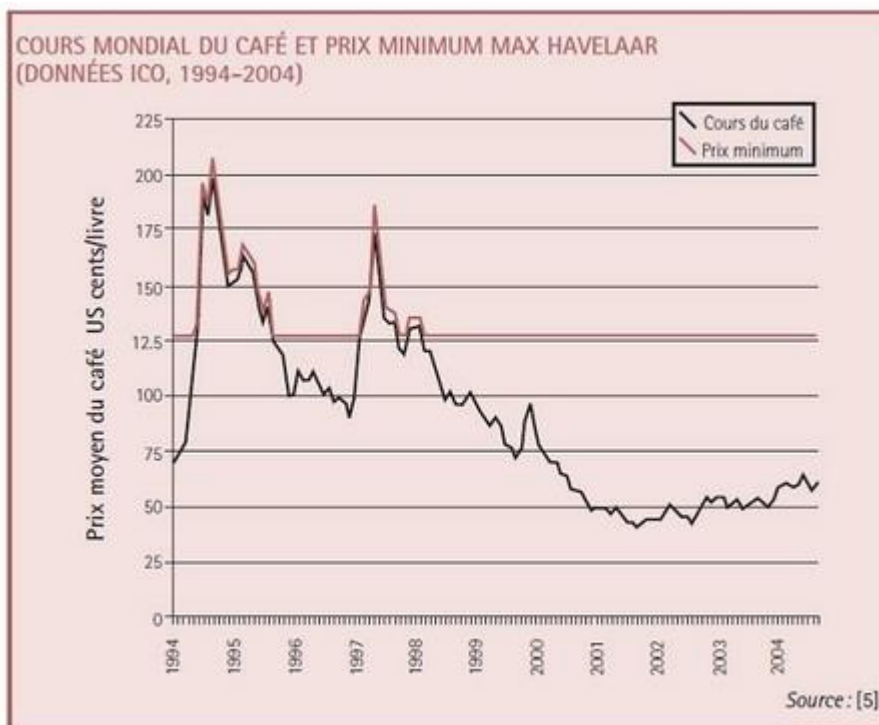
D. Pouchain et M. Knol, « Le commerce équitable », *Ecoflash*, CNDP, 2007

Document 4a -

2. Prix réels du pétrole



Doc 4b -



Proposition de plan :

1. L'ouverture est source de croissance économique et de développement
 - a. La croissance économique mondiale s'est globalement accompagnée d'une ouverture internationale (doc 1 et 2)
 - b. La théorie économique explique que le commerce international est un jeu « gagnant-gagnant »
2. L'ouverture peut également être coûteuse pour les pays en développement
 - a. L'évolution des prix ne leur est pas toujours favorable

- i. Prix orientés à la baisse pour certains et surtout volatilité (doc 2 et 4a)
 - b. L'ouverture fait des gagnants mais aussi des perdants dans les pays en développement
 - i. Risque de désarticulation
3. Si elle est maîtrisée
- a. Les pays émergents qui ont réussi ont su faire évoluer leurs avantages comparatifs et ne se sont pas enfermés dans une spécialisation dans les matières premières
 - b. Les pays spécialisés dans les matières premières doivent trouver les moyens de stabiliser les prix et donc leurs recettes d'exportations (doc 3 et 4b)

Énoncé

Le développement durable : nécessité ou utopie ?

Corrigé

Introduction

Le développement durable constitue un sujet très en vogue aujourd'hui sans que l'utilisation de l'expression recouvre forcément pour toutes les mêmes réalités. Le développement durable est souvent au centre des joutes politiques et médiatiques. C'est même devenu un argument de vente pour certaines entreprises qui travaillent sur une image valorisante de leur marque. Tel constructeur automobile vante la voiture propre, tel autre producteur d'énergie insiste sur la préservation de l'environnement. Aussi est-il important d'être bien clair sur les termes. Le développement durable a été défini comme « le développement qui répond aux besoins du présent sans compromettre la capacité des générations futures à répondre aux leurs » selon le rapport Brundtland – du nom du Premier ministre norvégien – publié en 1987. Ainsi, le développement durable implique non seulement le respect de l'environnement, mais aussi la réduction des inégalités sociales entre les hommes, c'est-à-dire la solidarité avec les populations les plus pauvres (que chacun puisse décemment se nourrir, se vêtir, travailler, avoir un toit, etc.). Il ne peut s'envisager sans une transformation progressive de l'économie et de la société. En d'autres termes, le développement durable se situe à l'intersection des trois « piliers » que sont l'écologie, l'économie et le social, et ce à différentes échelles.

Au plan mondial, la déforestation, la désertification de certaines régions, le « trou » dans la couche d'ozone, les dangers qui touchent la biodiversité et le réchauffement climatique montrent la multiplicité des préoccupations actuelles liées aux atteintes portées à l'environnement et la nécessité d'une réaction à l'échelle planétaire. Mais le concept est aussi au cœur des préoccupations actuelles des États, comme en témoigne dans notre pays l'organisation d'un Grenelle de l'environnement durant le second semestre 2007, visant à mobiliser l'ensemble des partenaires de la société civile pour proposer des mesures concrètes en faveur de l'écologie, du développement et de l'aménagement durables. À l'échelle de l'individu, le développement durable insiste sur une posture responsable, citoyenne, en invitant chacun, par exemple, à trier ses déchets ou encore à prendre les transports en commun.

Par ailleurs, les deux autres termes du sujet apparaissent sous une forme contradictoire : « nécessité ou utopie ». Le terme « nécessité » renvoie au caractère indispensable du développement durable, laissant à penser que la situation actuelle n'est pas satisfaisante. Le mot « utopie » renvoie à un idéal qui peut paraître irréalisable. L'« utopie » nous fait ainsi penser à l'*Utopia* de Thomas More, ouvrage dans lequel l'auteur imagine l'organisation idéale d'un État. Si l'étymologie grecque signifie « nulle part », le terme recèle toutefois des éléments positifs dans la mesure où il implique un espoir, une voie vers une amélioration possible. La conjonction de coordination « ou » semble indiquer une alternative. Peut-être les choses ne sont-elles pas si simples. Peut-être peut-on envisager le concept de développement durable simultanément comme une nécessité *et* comme une utopie.

Il s'agit donc de montrer en quoi le développement durable demande à la fois une prise de conscience réelle des États, des populations et des individus (I.), une prise en compte des nombreux freins et des intérêts divergents (II.) et une mobilisation des acteurs aux différentes échelles (III.).

I. Une prise de conscience progressive

Il convient d'étudier d'abord les prémisses du développement durable (A.) pour analyser en quoi le sommet de la Terre de Rio en 1992 fut un événement déclencheur (B.).

A. L'épuisement des ressources, la dégradation de la nature sont des préoccupations anciennes. Les philosophes des Lumières ont abordé ces thèmes dans leurs œuvres, dès le xviii^e siècle. Mais les premiers mouvements « écologistes » datent de la fin du xix^e siècle et du premier xx^e siècle. Aux États-Unis apparaissent les premiers adeptes d'une écologie qui développe l'idée d'une « protection de la nature » en demandant l'interdiction d'accès de certains espaces naturels mis en danger par les

hommes. C'est le temps de la création des premières « réserves naturelles ». Puis on s'engage progressivement vers l'idée d'une « conservation de la nature » dans les années 1960, idée qui fait apparaître de nouveaux modes de gestion des espaces naturels où les sociétés ne sont plus systématiquement écartées.

Mais l'acuité du problème est véritablement mise à jour dans les années 1970 avec le Club de Rome. Ce groupe de réflexion associant des scientifiques, des politiques et des économistes, dénonce les effets néfastes du progrès industriel et de l'urbanisation. Cette vision pessimiste conduit à des préconisations qui visent « une croissance zéro » dans le domaine de l'exploitation des ressources et dans celui de la croissance démographique.

La première conférence mondiale consacrée aux problèmes environnementaux a lieu à Stockholm en 1972. Elle met l'accent sur la dimension planétaire de la question à travers sa devise : « Une seule Terre ». Les participants s'accordent sur un nouveau modèle, « l'écodéveloppement », qui demande une utilisation raisonnée des ressources naturelles et admet la croissance comme moteur de progrès social. Les sociétés ont donc progressivement pris conscience du fait que les problèmes liés à l'environnement devenaient des enjeux prioritaires.

B. On peut dire que le véritable point de départ du développement durable est le sommet de la Terre, organisé à Rio en 1992, qui réunit pour la première fois les chefs d'État ou les représentants de 178 pays. La *Déclaration de Rio sur l'environnement et le développement* énonce « la mise en place dans chaque pays d'une politique de développement durable ». Les mesures envisagées touchent des thèmes majeurs de l'environnement, comme la désertification, la gestion de l'eau, le changement climatique ou la biodiversité. Concrètement, il est prévu de mettre en place un programme d'actions, appelé « Agenda 21 » en référence au ^{xxi}^e siècle. L'Agenda 21 précise le rôle des différents acteurs, à l'échelle des États comme à l'échelle des citoyens. Les dispositions de la conférence de Rio sont bientôt relayées par des organisations non-gouvernementales, comme WWF ou Greenpeace, qui médiatisent les atteintes faites à la planète.

D'autres réunions internationales ont eu lieu régulièrement depuis cette date, comme le sommet de Johannesburg en 2002. Le protocole de Kyoto met l'accent, dès 1997, sur la réduction des gaz à effet de serre afin de protéger la couche d'ozone. Depuis le début de son application, en 2005, il a été ratifié par 172 pays, mais pas par les États-Unis. Malgré ces bonnes volontés affichées et les résolutions de principe, la mise en œuvre concrète du développement durable n'est pas simple.

II. Une mise en œuvre difficile du développement durable

Les enjeux sont souvent opposés et contradictoires du point de vue des acteurs concernés par le développement durable, qu'ils appartiennent à la sphère scientifique (A.) ou au monde économique (B.).

A. L'approche scientifique du développement durable pose le problème de la fiabilité des études réalisées par les experts. Les constats de dégradation de la nature sont marqués par l'incertitude. Les diagnostics scientifiques réalisés par des experts divergent parfois des objectifs affichés par les politiques qui les réclament. Par exemple, le débat sur les OGM en France traduit bien les enjeux divergents, qui sont préjudiciables à l'information du consommateur ou du citoyen. Les médias, en simplifiant les grands enjeux environnementaux, en les dramatisant ou en les banalisant, desservent la cause du développement durable.

Les scientifiques se réunissent régulièrement pour faire le point sur les dangers de tous ordres qui menacent la planète. On peut citer en exemple les réunions du GIEC (groupe d'experts intergouvernemental sur l'évolution du climat), qui rend compte des études sur l'évolution des systèmes climatiques. Celle de février 2007, qui a eu lieu à Paris, a travaillé sur le réchauffement climatique, la fonte des glaces polaires et l'élévation du niveau des mers. Les constats sont alarmants : les scientifiques prévoient la disparition à plus ou moins long terme des « îles basses ». Les indicateurs de développement durable sont très divers et donnent souvent lieu à des controverses. On utilise des indicateurs sur les seuils écologiques, sur la qualité du milieu, sur la biodiversité. Mais pour être acceptables, ils doivent être scientifiquement pertinents et fiables. Aujourd'hui, ils justifient, sous couvert de scientificité, des analyses discutables. C'est le cas par exemple de l'« empreinte écologique », diffusée par le WWF.

B. Les enjeux économiques doivent prendre toute leur place dans la réflexion sur le développement durable. Des pays comme la Chine, le Brésil ou l'Inde sont hostiles à un droit international de l'environnement : pourquoi ces pays accepteraient-ils de limiter leur croissance économique alors que les pays occidentaux n'ont jamais restreint la leur ?!

L'approche économique pose donc la question des rapports entre croissance, développement et développement durable. La croissance est avant tout un processus quantitatif qui s'exprime à travers l'accroissement des richesses. Le développement, lui, est plus qualitatif, car il intègre, outre l'augmentation de la richesse, des critères qui contribuent au bien-être de l'homme. La question est donc de savoir si l'on peut poursuivre indéfiniment la voie de la croissance économique sans mettre en péril les ressources naturelles. L'exemple de la Chine est intéressant de ce point de vue. Ce pays possède des taux de croissance économique de l'ordre de 8 à 10 % par an, mais qui ne s'accompagne pas d'un développement de l'ensemble de la population. Malgré des déclarations récentes de bonnes intentions en faveur d'un développement durable, les usines chinoises rejettent encore dans l'atmosphère des fumées polluantes et déversent dans les fleuves des éléments toxiques. Pékin est toutefois conscient du problème et a annoncé en 2006 que le pays allait consacrer pendant cinq ans près de 200 milliards de dollars à la protection de l'environnement. L'image d'un pays qui tient compte du développement durable est sans doute nécessaire au bon déroulement des Jeux olympiques de 2008 à Pékin !

Dans les pays riches, le pollueur doit supporter le coût des mesures de prévention et de lutte contre les pollutions. C'est le principe du « pollueur-payeur » décidé au sommet de Rio. Aux États-Unis, qui consomment près du quart de l'énergie produite dans le monde, la prise de conscience de la nécessité du développement durable fait son chemin. Al Gore, ex-vice président américain, s'est vu récompensé par l'attribution du prix Nobel de la paix en 2007 pour son action en faveur de la lutte contre le réchauffement climatique.

Les entreprises ont bien compris que leur image était aujourd'hui très liée à une politique de développement durable. Les firmes automobiles investissent des sommes considérables dans la recherche pour la diminution de l'émission de dioxyde de carbone. Dans un autre secteur économique, l'agriculture « durable » a l'ambition d'être à la fois « écologiquement saine », « économiquement viable » et « socialement équitable ». Elle remet en cause les pratiques de l'agriculture productiviste. Les produits biologiques se développent sur les marchés. L'agriculteur veut se débarrasser du cliché de « pollueur des sols » pour devenir une sorte de « jardinier du paysage ».

Le développement durable met les sociétés au pied du mur. Il s'agit donc de mobiliser les acteurs en articulant au mieux les échelles globale et locale.

III. Mobiliser les acteurs aux différentes échelles

Le développement durable part de l'idée que, face à une crise planétaire jugée de plus en plus grave, des réponses doivent être apportées à l'échelle mondiale (A.) comme à l'échelle locale (B.).

A. Les grandes conférences qui concernent « les biens communs de l'humanité » n'apportent pas toujours des réponses uniformes. Les organismes internationaux, comme l'ONU, ont des programmes spécifiques tels le PNUD (Programme des Nations unies pour le développement) et le PNUE (Programme des Nations unies pour l'environnement), qui mobilisent des fonds et des équipes pour le développement durable. Ils constituent ce qu'on pourrait appeler « une éthique universelle du développement universel ». Les ONG, les acteurs économiques, les États peuvent avoir des approches différentes, voire contradictoires des choix à effectuer.

Pour les pays développés, l'application des grandes décisions internationales est loin d'être la même : pour l'effet de serre et le réchauffement de la planète, l'Europe applique le protocole de Kyoto, mais les États-Unis et l'Australie le refusent. Des États s'engagent résolument dans la voie des énergies propres, comme les pays d'Europe du Nord, alors que dans d'autres, les lobbies pétroliers restent très influents.

Ainsi, l'application des grands principes du développement durable, définis globalement, se heurtent aux objectifs économiques et géopolitiques de nombreux pays. Une gouvernance mondiale en terme de développement durable semble être, pour le coup, une utopie.

Cahier d'activité du Candidat au BAC – TS éco BEMBUS-MALI 69 50 23 20/76 43 95 33

Dans « développement durable », le terme « développement » ne doit pas faire oublier que, pour certaines régions du monde qui comptent parmi les plus démunies, les objectifs prioritaires consistent à mieux nourrir les populations, à réguler la croissance démographique et à développer l'accès à l'eau potable. Pour les pays d'Afrique, par exemple, le développement durable semble constituer « un luxe de riches ». Les réactions sont parfois vives à l'encontre des pays développés qui ont fortement participé à la dégradation de la forêt tropicale, qui ont consommé leurs ressources, pollué leur eau et l'atmosphère, et qui veulent désormais donner des leçons.

Les grands principes ne suffisent pas, il convient de mobiliser les États et les citoyens.

B. La situation des pays démocratiques, notamment en Europe, et celle des pays en développement sont très différentes. Pour les premiers, le développement durable intégrant la préservation du capital naturel passe par une éducation de la jeunesse et par la nécessaire explication auprès du grand public. En France, l'éducation à l'environnement et au développement durable fait partie des programmes d'enseignement de l'école maternelle à la terminale. De nombreux projets incitent les jeunes générations à devenir acteurs de projets prenant comme objet l'environnement et le développement durable. C'est par l'éducation des plus jeunes que passe la sensibilisation des citoyens. L'État lui-même introduit dans le droit français des mesures spécifiques : tel est l'objectif, par exemple, de la Charte de l'environnement de février 2005, voulue et promue par Jacques Chirac. Les mesures adoptées dans les pays européens au plan du développement durable commencent à porter leurs fruits en termes de santé publique et d'espérance de vie. Le développement durable s'intègre aujourd'hui dans l'aménagement des territoires. Le concept de « ville durable » rassemble urbanistes, aménageurs et collectivités locales pour l'adoption de normes de construction ou le développement de transports en site propre. Quelle ville française aujourd'hui ne « veut » pas son tramway !

Si pour les pays pauvres, le développement durable n'est souvent pas une priorité, une partie d'entre eux, engagés dans le développement économique, prend en compte les enjeux de l'environnement. La Chine, le Mexique ou le Brésil affirment leur volonté de promouvoir des projets intégrant le développement durable. Dans ce cadre, les pays riches proposent souvent leur aide et leur expertise, parfois non dénuée d'intérêts stratégiques ou économiques.

Conclusion

Au terme de cette réflexion, on peut affirmer que le développement durable est un enjeu majeur du xxi^e siècle. Les réunions internationales se multiplient, les médias mettent l'accent, parfois de manière dramatisée, sur les dangers encourus par la planète. Pourtant, les difficultés de mise en œuvre effective du développement durable sont nombreuses et diverses. Il s'agit sans doute de bien articuler les échelles pour trouver des réponses appropriées. Si la dimension globale est importante, en particulier pour son rôle médiatique, l'échelle locale, qui touche le citoyen, est essentielle pour que le développement durable s'installe définitivement dans les mentalités. « Penser globalement, agir localement », prônait déjà René Dubos, auteur du rapport de la conférence de Stockholm en 1972. C'est sans doute le prix à payer pour que, dans cinquante ou cent ans, notre planète reste habitable.

Les pays émergents : performance ou développement ?

Les « pays émergents » bouleversent aujourd'hui le paysage économique et politique mondial. Mais qu'est-ce que l'« émergence » ? Derrière ce label associé à des pays très différents, voire disparates, existe-t-il une réalité commune, voire une voie royale vers le développement ?

« Pays émergents » : la paternité du terme est, en règle générale, attribuée à Antoine van Agtmael, économiste à la Société Financière Internationale qui voulait, par ce terme, faire la distinction à l'intérieur de la catégorie des Pays En Développement (PED) entre ceux qui présentaient des risques importants pour les investisseurs internationaux et ceux qui, au contraire, pouvaient être des « terres d'opportunités ». Il s'agissait dans les années 1980 par la désignation « pays émergents », de distinguer le bon grain (pays à forte croissance, faiblement endettés, dont le compte de capital était suffisamment ouvert pour accueillir des capitaux) de l'ivraie (pays à faible croissance, croulant sous le poids de la dette, relativement fermé aux entrées de capitaux).

Les années 1980 et la crise de la dette consacrèrent le terme qui par la suite joua tant le rôle de « bon signal » pour les investisseurs que nombreux furent les PED qui le mobilisèrent dans leur propre discours de politique économique ou comme objectif de leur stratégie de développement. On pense ici par exemple au Maroc qui commanda au Boston Consulting Group un rapport « Plan émergence » dont l'objectif était de mettre en évidence les points forts du pays sur lesquels pourraient s'appuyer un processus d'émergence ou aux discours récents des dirigeants angolais pour qui les 10% de croissance annuelle moyenne sur la dernière décennie laissent espérer un processus d'émergence pour le pays.

Comment caractériser aujourd'hui un pays émergent ? Une réponse concise à cette question est difficile à formuler voire impossible. Il suffirait, se dit-on, de se référer aux listes de pays établies par les institutions internationales (Banque Mondiale, FMI), les organismes financiers (Goldman et Sachs) ou groupe d'experts (Boston Consulting Group, Standards and Poor's), pour cerner le contour de cette catégorie de pays. Or, depuis les années 1980, les listes de pays émergents ne cessent de se multiplier (chaque organisme international à sa propre liste de pays émergents), de se renouveler, sans qu'il soit réellement possible de les recouper – excepté pour les indétrônables Brésil, Russie, Inde, Chine, Afrique du Sud (BRICS) qui y apparaissent systématiquement – ou de repérer des critères d'élaboration réellement communs. Ces listes mêlent de grands et de petits pays (en termes de taille et de population), des pays rentiers et producteurs de pétrole et des pays plus ou moins insérés dans les échanges mondiaux.

Un point qui est pourtant acquis est qu'il s'agit effectivement de PED mais d'un genre particulier. Or, sur ce dernier point, « la particularité du genre », il existe un seul consensus : celui des performances macroéconomiques qui font de ces pays les nouvelles locomotives de la croissance mondiale. En effet, les pays en développement – dont les émergents – représentent aujourd'hui 50% du PIB mondial en parité de pouvoir d'achat, 40% du PIB mondial en valeur et 45% du commerce mondial (WTR, 2013). À eux seuls les 5 BRICS représentent 18 % du PIB mondial en parité de pouvoir d'achat, 40 % de la population, 15% du commerce et 40 % des réserves monétaires de la planète. Les BRICS devraient assurer également en 2015 selon le FMI plus de 60% de la croissance mondiale ce qui naturellement n'est pas sans bousculer les équilibres mondiaux et renverser le rapport de force Nord-Sud.

Au-delà des définitions parfois floues la question qui se pose est : l'émergence est-elle un processus qui ouvre la voie au développement ? L'émergence est-elle une étape du développement économique qui s'apparente aux notions de décollage économique, de *take-off* ou de convergence que l'on retrouvait dans les théories économiques explicatives du développement des années 1960-1970 ? Il est nécessaire de se demander quelle est la pertinence de cette notion au regard des processus explicatifs du développement. Est-ce simplement une notion qui permet d'élaborer un

rating aidant les investisseurs internationaux dans leur placement ou bien l'émergence est-elle une construction politique que les dirigeants de pays en développement mobilisent dans leur bilan économique, ou enfin un concept qui permet de comprendre les trajectoires de développement, et qui peut être théorisé pour en comprendre les mécanismes susceptibles d'être reproductibles ?

En revenant sur l'ensemble des critères que l'on trouve dans les définitions qui fondent les catégories de pays émergents nous verrons que la notion, parfois peu maniable, n'offre pas toujours un cadre rigoureux nécessaire à un travail analytique.

Émergence, performance et développement

La notion de « pays émergents » a été élaborée dans une optique « opérationnelle » : faire le tri parmi les pays en développement entre les bons et les mauvais performeurs. Ce sont donc les indicateurs macroéconomiques de richesse et de performance à l'international, et non les indicateurs de développement humain, qui guident l'élaboration des listes.

Si on se réfère à la classification par niveau de revenu national brut proposée par la Banque mondiale (Méthode Atlas - 2013), les pays émergents sont plutôt issus des rangs de pays à revenus moyens supérieurs (4086 dollars à 12 6015 dollars) ou de revenus moyens inférieurs (1036 dollars à 4085 dollars). On notera que le Chili et la Russie appartiennent au groupe des pays à revenus élevés car leur RNB est supérieur à 12 616 dollars qui est, selon la Banque mondiale, le seuil établissant la frontière entre pays développés et pays en développement.

Il est cependant nécessaire de manier avec prudence le critère de richesse car il existe des pays à revenus intermédiaires qui sont des pays rentiers mais qui n'entrent pas dans les nombreuses listes de pays émergents, et des pays émergents qui sont également des pays rentiers comme la Russie et qui y figurent (Bensidoun, Lemoine, Ünal, 2009). Se pose ainsi régulièrement la question de classer ou pas comme émergents des pays producteurs de pétrole tels que l'Angola, le Nigeria ou le Venezuela. Le Crédit Agricole préfère classer le Nigeria dans les « pays à forts potentiels » alors qu'il apparaît pour Morgan Stanley Capital International dans celle des « *Frontier Markets* » [2] ou encore dans celle des BENIVM (Bangladesh, Éthiopie, Nigeria, Indonésie, Vietnam, Mexique) qui est la nouvelle proposition de regroupement faite à notre connaissance pour la première fois par L. Daziano (2012) maître de conférences à Sciences-Po Paris pour qualifier de futurs émergents (la Tribune, février 2013). On notera la présence dans cette dernière liste du Mexique qui est le huitième pays producteur de pétrole et qui apparaît selon les classifications tantôt comme pays émergent (on y salue alors plutôt son insertion dans l'Accord de Libre Echange Nord-Américain (ALENA) , tantôt comme futur émergent.

Si les pays émergents tendent donc à être caractérisés par de bonnes performances macroéconomiques, cela ne doit pas masquer que, si l'on prend en compte différents indicateurs de développement humain, ces pays restent clairement des pays en voie de développement. Ainsi, en 2008, au Brésil, 6% de la population vivait avec moins de 1,25 dollars par jour alors que ce chiffre était de 13% en Chine (173 millions de personnes) ; 25% de la population de l'Asie de l'est vit dans l'extrême pauvreté (hors Chine). Le Brésil, la Chine, l'Afrique du Sud, le Mexique enregistrent des coefficients de Gini supérieurs à 50. On trouve entre 10% et 20% des enfants qui travaillent au Brésil, en Inde, en Thaïlande, en Malaisie, etc. 21% de la population est sous-alimentée en Inde, 10% en Chine, 17% en Thaïlande, 14% au Vietnam, etc. La population rurale est de 38% du total en Afrique du Sud et de 49% en Chine alors que la part de la valeur ajoutée de l'agriculture dans le PIB de ces pays n'est respectivement que de 3% et 10%. Les chiffres de la population rurale atteignent même 60% en Inde, 49% en Indonésie, alors que la participation de l'agriculture à la formation de la valeur ajoutée n'est que d'environ 15% du PIB dans les deux cas.

Parmi les critères de performance, celui de « forte croissance sur le long terme », souvent mobilisé dans les définitions, montre également ses limites. En effet, il existe un grand nombre de pays en développement dont les taux de croissance ont été supérieurs à la croissance mondiale pendant dix années consécutives sans qu'ils apparaissent généralement dans les listes de pays émergents. Les pays d'Afrique Subsaharienne ont ainsi en moyenne maintenu des taux de croissance positifs supérieurs à la croissance mondiale pendant toute la période 2000-2011, y compris dans la dernière crise de 2008/2009, sans qu'ils entrent forcément dans le cercle fermé des pays labellisés « émergents ». On peut ici mentionner des pays comme l'Angola, le Cap vert, le Burkina Faso, le Mozambique, le Ghana ou encore la Tanzanie, etc. Pour l'ensemble de ces pays, les taux de croissance annuels moyens dans la période 2000-2012, ont pu ainsi osciller entre 5,9 % (Cap vert) et 9,77% (Angola). À l'inverse, certains des pays coutumiers des listes de pays émergents présentent parfois des performances moindres que celles des pays cités précédemment. On pense par exemple à l'Afrique du Sud, au Brésil ou à l'Inde depuis la Crise, au Mexique sur la dernière décennie, ou bien encore au Chili et à l'Indonésie (Tableau 1).

On notera dans le Tableau 1 les performances du Venezuela, pays rentier, qui est souvent présenté comme émergent ou futur émergent et qui enregistre une croissance pour le moins chaotique sur la période d'observation alors que l'Uruguay qui présente « un état régulier de croissance » depuis 10 ans est assez peu présent dans les listes (y compris dans celle des *Frontier Markets*). Pour finir, le Maroc et la Tunisie aux performances très faibles figurent très souvent dans les palmarès.

Tableau 1 : Comparaison des Taux de croissance du PIB (%) de pays émergents avec ceux des pays peu présents dans les listes

Cependant, c'est en général sur les bases de cette croissance et des performances macroéconomiques que de nombreux dirigeants bâtissent leur discours de politique économique ou que les journaux s'interrogent régulièrement sur l'émergence ou non de tel pays, généralement en Afrique ; c'est aussi par ce biais que les pays peuvent être exclus des listes. Des performances trop décevantes, pour des petits pays (ex. Maroc) font naturellement fuir les investisseurs. La croissance rapide sur le long terme n'est donc pas, paradoxalement, un critère crucial de caractérisation des pays émergents.

Stabilité institutionnelle et climat des affaires favorables à l'investissement

Les performances macroéconomiques ne font naturellement pas tout. C'est aussi la stabilité politique et institutionnelle (Jaffrelot, 2008) des pays qui, en rassurant les investisseurs, fondent l'essence même de la catégorie. En effet, il ne faut pas perdre de vue que le concept a été créé pour présenter aux investisseurs une catégorie de PED pour lesquels le climat des affaires est favorable, où la rentabilité des projets d'investissement est bonne, où la protection de l'investisseur est assurée, les risques d'expropriation limités, avec une bonne exécution des contrats et de bonnes infrastructures. Il s'agit le plus souvent de pays avec un État « solide » (Jaffrelot, 2008) qui encadre fortement l'activité économique et qui a enclenché des réformes *market friendly*, comme par exemple la modification des codes de l'investissement, la création de zones-franches ou bien l'ouverture prudente des comptes de capital, etc. (Nicet-Chenaf, Rougier, 2009). C'est donc souvent un ensemble de réformes conduisant à l'ouverture des marchés, mais également à attirer et rassurer les investisseurs étrangers, qui est à l'origine du label « pays émergents ». Ce dernier repose donc soit sur des réformes économiques et institutionnelles voulues par les États et qui ont enclenché un processus de croissance partant d'opportunités d'investissement qui se sont créées à la suite de modifications de termes de l'échange et/ou d'une stabilité accrue dans une région (Nicet-chenaf, Piveteau, Rougier, 2013).

Cahier d'activité du Candidat au BAC – TS éco BEMBUS-MALI 69 50 23 20/76 43 95 33

En se référant simplement à l'indice de « facilité des affaires » proposés par la Banque Mondiale (Doing Business, 2013) et en sélectionnant des pays à revenus intermédiaires, on note que les pays coutumiers des listes de pays émergents sont ceux qui, ayant une forte croissance, figurent parmi les 80 premières places du classement de l'indice (Tableau 2).

Tableau 2 : Indice de facilité de faire des affaires

En comparant ce classement avec celui proposé par exemple par Morgan Stanley Capital International on note qu'il existe une corrélation forte entre la note de l'indice et la présence du pays soit dans la catégorie de pays émergents soit dans celle des *Frontier Markets* (Tableau 3). Ainsi, la Colombie et le Pérou qui présentent de très bons scores de l'indice sont dans la liste des pays émergents alors que l'Argentine à la 116e place du classement reste dans celle des *Frontier Markets*. Les pays rentiers producteurs de pétrole même avec de bons scores ont du mal à rejoindre la catégorie d'émergents et restent également dans celle des *Frontier Markets*.

Tableau 3 : Classement des pays émergents selon Morgan Stanley Capital International - Octobre 2013

Les exceptions sont toutefois marquées pour les grands émergents (BRICS), dont l'effet taille les exonère de bons classements mais leur permet de figurer en bonne place dans la catégorie de pays émergents. La Chine (91ème rang), le Brésil (128ème rang), la Russie (112ème rang) et l'Inde (132ème rang), se situent plutôt en fin de classement de l'indice alors qu'ils restent les pays emblématiques de la catégorie.

Les petits émergents asiatiques aux performances très faibles se maintiennent toutefois dans les classements de Morgan Stanley Capital International en raison de leur situation géographique (proximité à la Chine et dynamisme de la région), de leur stabilité politique mais aussi de leurs faibles coûts de main-d'œuvre qui leur permettent une bonne insertion dans les chaînes de valeurs.

Modèle de développement ou stratégie d'émergence ?

Si la notion d'émergence fait couler tant d'encre c'est que le label « pays émergent », qui repose sur les performances macroéconomiques des pays couplées à une stabilité politique et un climat des affaires favorable, suppose que s'ouvre implicitement pour les pays, la voie (ou l'espoir) du développement économique. Ainsi, nombreux sont ceux – économistes ou politiques – qui cherchent derrière le terme émergent les éléments et mécanismes qui fonderaient un modèle de développement permettant le fameux *take-off* rostovien ou qui permettraient du moins à ces pays d'engager une trajectoire de développement. De même, la volonté des pays d'obtenir le label ou de le mobiliser dans leurs discours politiques s'explique par le fait qu'il représente un sésame autorisant un afflux de capitaux qui financeraient le développement. On retrouve là encore une vieille idée bien connue des économistes du développement selon laquelle l'insuffisance supposée d'épargne domestique bloque le développement, mais peut être compensée par l'épargne étrangère via les investissements étrangers qui ne manquent pas d'affluer si le pays apparaît dans les listes. Ces investissements quand ils sont sous la forme d'investissements directs étrangers (IDE) peuvent enclencher des effets de reports et assurer des transferts de technologie.

Dès lors, chacun est à la recherche des mécanismes qui fondent l'émergence. Or, nombreux sont ceux qui voient dans l'insertion internationale l'élément clé qui fait que l'émergence peut être appréhendée comme *un modèle de développement en économie ouverte*. L'insertion internationale et les excédents commerciaux rendus possibles grâce à des coûts de main d'œuvre faibles sont les critères de performance les plus volontiers mobilisés pour caractériser un pays émergent. Des réformes qui permettent l'insertion accrue dans les chaînes de valeurs, une ouverture plus large du

compte courant (baisse des tarifs douaniers et adoption des règles de l'OMC) et du compte de capital (réduction des contrôles sur les mouvements internationaux de capitaux et politique d'attractivité pour les capitaux étrangers) sont alors adoptées par les pays candidats à l'émergence. L'absence de ce type de réformes explique notamment pourquoi il est plus difficile pour un pays rentier à forte croissance d'intégrer les listes de pays émergents quand il lui manque la dimension « d'ouverture ».

Les Nouveaux Pays Industrialisés (NPI) qui furent les PED performants des années 1960 et 1970, et dont le développement reposait sur l'extraversion (le développement par promotion des exportations) et un changement structurel assuré par une stratégie industrielle de remontée de filières sont, en la matière, les références incontournables. En effet, la trajectoire économique des Dragons ayant rejoint depuis les années 1990 le clan des pays développés laisse à espérer que les vagues successives de Tigres, Bébé Tigres, Pumas, Lions d'Afrique, et aujourd'hui émergents connaîtront le même développement économique à la condition de l'insertion internationale orchestrée par l'État.

Si l'on revient un instant sur l'histoire des NPI asiatiques il est tout d'abord possible de trouver des régularités dans les stratégies qui, au bout du compte, fondent le modèle de développement. Dans un premier temps ces pays ont adopté des réformes garantissant l'émergence d'une classe moyenne en capacité de créer une véritable demande intérieure (réformes agraires, intervention systématique de l'État acteur du changement, investissement en capital humain). Il s'agissait de bâtir un système productif en passant par une conquête du marché intérieur. Forts d'un système productif rentable, les pays ont entamé dans un deuxième temps la conquête des marchés tiers afin de diversifier leur tissu productif. Pour finir, les activités bas de gamme ont été délocalisées tandis que s'opérait une montée en gamme des productions nationales rendue possible grâce à une forte accumulation de capital humain. Cette stratégie que l'on nomme « en vol d'oie » (stratégie de remontée de filières) et qui assure le changement structurel a été adoptée à l'origine par le Japon au lendemain de la 2^e guerre mondiale avant de servir de modèle aux dragons asiatiques.

Si on considère à présent les émergents et au regard de leur insertion internationale, les plus grands (Chine, Inde, Brésil, Afrique du Sud), mais également certains des plus petits (Vietnam), font également figure d'exemples. L'émergence de la Chine est associée à la politique « de la porte ouverte » démarrée en 1978 et à son accession à l'OMC alors que l'émergence de l'Inde, du Brésil ou du Chili est marquée par l'abandon des politiques de substitutions aux importations et une plus forte extraversion. Quant au Vietnam, son insertion dans la mondialisation débute par la politique du « *Doi Moi* » de 1986 (la politique du renouveau) et s'affirmera par son accession à l'ASEAN en 1995 et son adhésion à l'OMC en 2007. Tous ces pays ont accepté de baisser substantiellement leurs droits de douane dans les années 1980 et les grands émergents ont joué un rôle actif dans les négociations OMC. Ils ont également multiplié les accords de libre-échange, qu'ils soient intra-régionaux ou extra-régionaux. Ils ont pu, grâce à une main d'œuvre peu qualifiée, de faibles salaires, des monnaies sous-évaluées et donc de bonnes compétitivité-prix, réaliser des productions souvent bas de gamme et accroître leurs exportations qui ont largement tiré la croissance (Artus, 2012). Ils ont aussi largement multiplié leurs interconnexions commerciales (Harmsen et Riad, 2011) et accru leur taux d'ouverture depuis plus d'une dizaine d'années, même si la crise de 2007 marque une inflexion certaine de la tendance. Il est donc vrai que les pays émergents, essentiellement d'Asie et d'Asie orientale (FMI, 2008), ont connu des croissances rapides et que les performances macroéconomiques ont permis à des millions d'êtres humains de sortir de l'extrême pauvreté. Cependant faire un lien systématique avec des excédents commerciaux et une sortie possible du sous-développement est hasardeux. Les étudiants en économie le savent bien : la croissance n'est pas le développement et il a fallu trente ans à la Corée du Sud pour intégrer le club des pays développés. Le chemin ne peut être que semé d'embûches et suppose plus que l'insertion internationale.

Le rétablissement rapide de la situation économique des « grands émergents », un an après la crise de 2007, a dans un premier temps laissé naître l'espoir que ces pays connaissent un processus durable, que les turbulences mondiales ne puissent ébranler. Cependant, aujourd'hui le doute s'installe chez les économistes notamment quant à la capacité de ces pays à transformer la croissance en développement. En effet, la dernière crise a révélé la nécessité pour ses pays d'appuyer d'avantage leur développement sur le marché intérieur et sur une croissance plus « harmonieuse » conduisant à une meilleure répartition des revenus et une plus forte protection sociale. Ainsi, nombreux sont les articles portant sur la nécessité de transformer la croissance extravertie des émergents en croissance « inclusive » reposant sur un marché intérieur dynamique, des salaires plus élevés et donc une classe moyenne élargie.

Ces pays se trouvent donc devant des contradictions fortes puisque la croissance par extraversion repose à ce jour sur des salaires faibles garantissant la compétitivité à l'exportation et maintenant en retour la demande intérieure à un faible niveau. Une croissance inclusive suppose au contraire une hausse des salaires et du niveau de vie ce qui ne manque pas de dégrader la compétitivité-coût et les performances à l'exportation. La solution est alors que se développe effectivement un marché intérieur qui viendrait suppléer la demande extérieure, grâce à une meilleure distribution des revenus et une plus forte protection sociale, alors que la conquête des marchés tiers est favorisée par une population mieux formée autorisant la montée en gamme. Il est nécessaire que les marchés des pays émergents deviennent donc des « marchés émergents ».

Or, ces pays, à des degrés divers, souffrent encore de tous les maux du sous-développement et rien ne garantit que les changements structurels nécessaires à la sortie de pauvreté se réalisent. Les succès économiques de la Chine et la puissance politique des BRICS affirmée sur la scène internationale constituent sans doute un voile qui occulte les situations diverses et souvent peu favorables que connaissent les « petits émergents » ou les « *frontier markets* ». On pourra par exemple citer le Vietnam dont les performances sont souvent saluées mais pour qui la Banque Mondiale ne manque pas d'alerter sur une compétitivité qui est entravée par le manque d'infrastructures ou sur la forte aggravation des inégalités qui met en péril la paix sociale (en 2010, les minorités ethniques représentaient 65 % du décile le plus pauvre de la population, contre 53 % en 2006). On peut également rappeler les fortes instabilités dont souffrent les pays comme l'Égypte ou la Tunisie. Beaucoup de pays d'Asie connaissent régulièrement des catastrophes climatiques et des situations politiques et sociales instables comme par exemple la Thaïlande.

Du côté des grands émergents on note également que l'Inde connaît son plus faible taux de croissance depuis 10 ans, et le FMI depuis l'été 2013 ne manque pas dans ses communications de s'inquiéter des déficits budgétaires et de balance des comptes courants aggravés, d'une inflation trop élevée et d'une dépendance vis-à-vis des flux de capitaux trop importante (FMI, 2013). La Chine elle-même avec des taux de croissance inférieurs à 8% et une dégradation de ces termes de l'échange (baisse du prix des exportations et hausse du prix des matières premières importées) reste très exposée à la faiblesse de la demande mondiale et production bas de gamme (Gaulier *et al.*, 2010).

De tout cela il ressort que la catégorie des pays émergents reste sans doute une construction artificielle à l'intérieur de la catégorie des PED, l'instabilité des listes en témoigne. Elle autorise un simple repérage des pays performeurs et il est sans doute trop tôt pour faire de cette notion un élément clé de l'analyse des trajectoires de développement de pays aux expériences pour le moins diverses. À ce jour rien ne garantit que les réformes nécessaires seront adoptées pour faire évoluer les sociétés encore fortement inégalitaires vers des sociétés plus justes et ce à l'heure où elles rencontrent des problèmes démographiques (Chine), d'inégalités spatiales et de revenu (Chine et Brésil), d'inflation (Brésil, Inde), d'instabilité politique (Égypte), de plus faibles performances macroéconomiques ou d'une classe moyenne encore trop faible pour assurer une demande

Cahier d'activité du Candidat au BAC – TS éco BEMBUS-MALI 69 50 23 20/76 43 95 33
intérieure suffisante. À cela s'ajoute la tentation à un retour au protectionnisme depuis la crise (Afrique du Sud ou Brésil).

Des propos précédents, il ressort que la catégorie des pays émergents reste, à l'intérieur de celle des PED, une construction artificielle. Les listes de pays émergents, même si elles autorisent un repérage des pays performeurs sont à la fois instables et mêlent des pays aux situations économiques et politiques pour le moins diverses (grands et petits pays, rentiers et puissances agricoles ou pays plus ou moins industrialisés).

Quant au concept d'émergence, il est sans doute trop tôt pour en faire un élément clé de l'analyse des trajectoires de développement de ces pays. S'il est possible de mettre en exergue certaines régularités dans les conditions qui conduisent à l'obtention du label de pays émergent, telles que l'insertion internationale autorisée par le maintien de normes sociales basses et la signature d'accords de libre-échange, des politiques industrielles « pro-marché » et « pro-business » orchestrées par les États, des spécialisations industrielles portant sur des segments bas de gamme ou de faible valeur ajoutée, ou encore une stabilité politique relative, à ce jour rien ne garantit que les réformes nécessaires seront adoptées pour faire évoluer ces sociétés encore fortement inégalitaires vers des sociétés développées.

Un retour sur les expériences des Dragons, ou plus particulièrement sur celle de la Corée du Sud, rappelle que ce pays a pu et su faire évoluer son modèle productif vers des segments haut de gamme en même temps qu'il a amélioré son capital humain, accepté une meilleure redistribution des richesses et une adaptation de son modèle social. Or, à l'heure où les grands émergents rencontrent des problèmes de tensions sociales (Chine, Brésil), démographiques (Chine), d'inégalités spatiales et de revenu (Chine et Brésil), d'inflation (Brésil, Inde), d'instabilité politique (Égypte, Tunisie), de faibles performances macroéconomiques ou d'absence de classe moyenne suffisamment importante pour assurer une demande intérieure, les doutes demeurent quant à la capacité de ces pays à transformer l'expérience d'émergence en expérience de développement.

L'avenir des émergents, comme celle de la notion, dépendra certes de la volonté et de la propension des États à faire évoluer leur modèle, mais également de la situation économique des pays riches. Ces derniers empêtrés dans des problèmes de dettes, souvent détenues par des épargnants chinois, peinent à retrouver le chemin de la croissance. Or, ne l'oublions pas : l'émergence est un processus de croissance mondialisée qui ne peut donc se concevoir et s'analyser de manière isolée.

Sujet 1 dans le cadre de leur développement par le processus d'industrialisation les PED ont adopté des stratégies différentes.

A l'aide des docs ci-joints et de tes connaissances personnelles tu montreras si ce développement possible ou non dans ces pays en s'appuyant uniquement sur les stratégies autocentrées.

1^{ère} Partie : Certains pays du tiers monde ont adopté les stratégies autocentrées dans le cadre de leur développement

A.-/ Les caractéristiques des stratégies industrielles autocentrées

L'ISI L'II

B.- Les pays ayant adopté les stratégies d'industrialisations autocentrées

Les pays de l'Amérique latine

La Corée du Nord

2^{ème} Partie : Cependant le développement n'a pas été favorisé par l'adoption de ces stratégies d'ind autocentrées

A.-/ L'exiguïté du marché local

B.-/ Problème de financement des industries industrialisantes

- la valorisation des exportations ;

Les subventions d'exportation ;

Les pays concernés (Asie)

Sujet 2:

Les pays du tiers-monde ont des ressources internes nécessaires aux financements de leur développement.

A l'aide des documents ci-joints et de tes connaissances personnelles, tu montreras que ces ressources internes ne sont pas suffisantes pour financer leur développement et tu évoqueras leur recours aux ressources extérieures dans le cadre de ce même financement.

Sujet de Dissertation

Quels sont les effets de la multinationalisation des firmes sur l'emploi dans les pays développés ?

Document 1

Les délocalisations et la sous-traitance internationale constituent simplement une nouvelle manifestation du développement des échanges entre pays industrialisés et pays émergents. Les bénéfices de ces échanges sont immédiats pour le consommateur (du pays importateur) qui voit le prix de nombreux biens de consommation chuter. Le bénéfice est également évident pour les entreprises, qui absorbent dans leur processus de production une part croissante d'importations à bas prix en provenance du Sud, réalisant au passage des gains de productivité. Une partie de ces gains se retrouve dans les salaires ; une autre partie de ces gains se retrouve dans la baisse des prix relatifs des biens manufacturés, ce qui soutient la demande pour les produits industriels. Au passage, les délocalisations et la sous-traitance favorisent l'émergence d'une demande solvable dans le pays émergent accueillant ces usines : les exportations françaises à destination de ce pays, notamment les exportations de produits à plus fort contenu en main-d'œuvre qualifiée, bénéficient ainsi d'un effet d'entraînement.

Source : Lionel Fontagné et Jean-Hervé Lorenzi, *Désindustrialisation, délocalisations*, rapport du Conseil d'analyse économique, La Documentation française, 2006.

Document 2

L'effet sur l'emploi d'une délocalisation est variable. Si a) la production de la filiale étrangère remplace une production nationale, il y a un effet direct de déplacement d'emplois du pays d'origine vers le pays hôte. Si b) la filiale étrangère se fournit en produits (tels que des consommations intermédiaires ou du capital fixe) auprès de la société mère, il y a un effet indirect de création d'emplois dans le pays d'origine, lié à la production de ces produits. Si c) la production délocalisée à l'étranger entraîne l'augmentation des tâches de supervision ou de recherche et développement de la société mère, à la perte d'emplois peu qualifiés (a-b) se superpose une création indirecte d'emplois qualifiés dans le pays d'origine.

Tout pays développé est donc à la fois victime et bénéficiaire des délocalisations. De plus, l'argument du « dumping social » des pays en voie de développement à bas salaires n'est acceptable que là où l'écart entre les coûts salariaux est nettement supérieur à l'écart entre les productivités du travail entre pays d'origine et pays hôte de l'unité délocalisée. Enfin, les délocalisations ne sont pas toutes dictées par le coût de la main-d'œuvre, puisqu'elles s'effectuent plus entre pays de la Triade que vers les pays en voie de développement.

Source : Wladimir Andreff, *Les Multinationales globales*, coll. Repères, La Découverte, 2003.

Évolution récente des investissements directs étrangers (IDE) par région (milliards de dollars)

Document 4

Taux de chômage, IDE sortants (en % du PIB) pour les principaux pays développés en 1995-2006

	Taux de chômage 1995	Taux de chômage 2006	Stock IDE 1995	Stock IDE 2002-2004
Pays-Bas	7,1	3,9	57 %	97 %
Royaume-Uni	8,6	4,6	29 %	64 %
France	11,6	9,5	19 %	41 %
Allemagne	8,2	8,3	14 %	29 %
Espagne	23	8,5	7 %	28 %
Italie	11,7	6,8	10 %	15 %
États-Unis	5,6	5,1	13 %	19 %
Japon	3,2	4,1	9 %	9 %

Source : *Comptes nationaux des pays de l'OCDE*, OCDE, 2006.

Document 5

Au lieu du capital et du travail considérés habituellement, on distingue comme facteurs de production deux types de travail : le qualifié et le non qualifié. L'économie du pays développé (Nord, N) est relativement bien dotée en travail qualifié, alors que celle du pays en développement (Sud, S) l'est en travail non qualifié. Étant donné les prix relatifs des facteurs (déterminés par leurs dotations relatives), N a intérêt à se spécialiser dans les biens intensifs en travail qualifié et S dans les biens intensifs en travail peu qualifié. Dans les pays développés, l'ouverture doit donc se traduire par un accroissement des inégalités salariales au détriment des travailleurs les moins qualifiés. Ceci permet d'expliquer (du moins sur le plan théorique) la montée des inégalités à l'intérieur des pays développés au motif que ces derniers se spécialisent dans des secteurs intensifs en travail qualifié, au détriment des productions traditionnelles intensives en travail peu qualifié. Si les salaires sont parfaitement flexibles, il y a toujours plein-emploi ; mais si l'on introduit des rigidités salariales, alors les inégalités entre travailleurs qualifiés et non qualifiés s'expriment par une dégradation relative de l'emploi des seconds par rapport aux premiers.

Source : Thierry Madiès, « Mondialisation des échanges et emploi dans les pays industrialisés », *Cahiers français*, n°341, novembre-décembre 2007.

Document 6

La délocalisation pour les métiers de service accompagne fréquemment celle des activités industrielles : la recherche, par exemple, suit la production. Les technologies informatiques permettent désormais l'établissement de nouvelles usines tertiaires, du type « usine à comptables » ou « usine à télé-opérateurs » dans une logique de travail à la chaîne, sur des tâches standardisées. Ceci permet le traitement, à grande échelle et à faible coût, d'une grosse part des activités de services banalisées et répétitives. Les nouvelles structures établies selon ces logiques ne sont cependant pas encore à même de traiter des cas particuliers, sortant de l'ordinaire. C'est la raison pour laquelle la plupart des délocalisations proviennent des plus grandes entreprises, seules capables d'alimenter ces nouvelles usines tertiaires en flux significatifs de services standardisés. Les mouvements de délocalisation d'activités de services sont par ailleurs, pour une part d'entre eux, l'exacte copie des mouvements de délocalisation de l'outil industriel : ils suivent pour partie les mêmes logiques de réduction de coût par l'accès à une main-d'œuvre meilleur marché et la même dynamique de montée en gamme des activités de services délocalisées est à prévoir.

Source : Jean Arthuis, *La Globalisation de l'économie et les délocalisations d'activités et d'emploi*, rapport d'information du Sénat n°416, 2005.

1. *Dumping social* : stratégie d'un pays qui choisirait d'adopter des coûts salariaux extrêmement faibles pour favoriser ses exportations.
2. *Triade* : on désigne ainsi les trois grands pôles de l'économie mondiale, à savoir l'Amérique du Nord, l'Union européenne et l'Asie du Sud-Est (Japon, Australie, Corée du Sud, Taiwan, Singapour).

Corrigé

Les conseils de l'enseignant

Le sujet traite d'un des aspects les plus discutés de la mondialisation : son impact sur l'emploi dans les pays développés, en liaison avec les stratégies de délocalisation des grandes firmes multinationales. Il convient de rester prudent sur le bilan final, car le sujet divise les économistes et les études le concernant sont parfois contradictoires. Les documents fournis vont plutôt dans le sens d'un effet positif de l'action des FMN sur l'emploi. Il faut compenser le côté un peu asymétrique des documents par une analyse équilibrée des aspects positifs et négatifs, en mobilisant des apports de connaissances sur le thème de l'emploi.

Introduction

Au cours de l'année 2009, l'économie française a détruit 320 000 emplois, dont une part importante dans l'industrie. Si la crise mondiale est pour beaucoup dans ce bilan négatif, l'opinion publique se tourne volontiers vers la mise en cause des délocalisations d'activités vers les pays « à bas salaires ». La visibilité médiatique des effets destructeurs pour l'emploi de ces stratégies d'entreprises est forte. Fiat, par exemple, annonce début 2010 la fermeture de trois de ses sites en Italie et la suppression de 5 000 emplois pour se délocaliser en Europe de l'Est. Il est cependant difficile de s'en tenir à cet aspect pour établir le bilan de l'impact sur l'emploi de la multinationalisation : celle-ci comporte des effets de compensation, certes plus diffus et moins repérables. Les investissements directs à l'étranger (IDE) des pays développés ont à la fois des motivations plus complexes que le seul coût du travail et des conséquences multiples et contradictoires sur l'emploi. Il importe donc de dresser un constat des formes et des objectifs de la multinationalisation des firmes (I) pour tenter de mesurer ensuite la balance de ses effets quantitatifs (II) mais aussi qualitatifs (III) sur l'emploi dans les pays développés.

I. Formes et objectifs de la multinationalisation des firmes

La multinationalisation des entreprises peut obéir à des modalités diverses et répondre à des objectifs économiques variés, souvent complémentaires.

1. Deux formes principales d'internationalisation

Le terme « délocalisation » peut, en fait, recouvrir deux grandes stratégies différentes : l'appel à la sous-traitance étrangère ou la création de sociétés filiales à l'extérieur des frontières. L'appel à la sous-traitance consiste le plus souvent à déplacer des activités d'un pays vers un autre et à confier à une entreprise existante l'ensemble de l'acte productif ou certaines de ses composantes. Il n'y a pas, dans cette situation, de création nette de potentiel de production pour la firme concernée mais un simple transfert vers un opérateur extérieur. Le cas de la création d'une filiale à l'étranger a d'autres implications : elle se traduit par un investissement direct, c'est-à-dire l'apparition d'une nouvelle unité de production ou une prise de participation dans une entreprise déjà existante, incluant, dans les deux cas, une prise de contrôle par la société mère.

2. Des objectifs économiques souvent complémentaires

Les raisons qui sont à l'origine de ces transferts d'activités peuvent s'articuler autour de la recherche de moindres coûts de production (salariaux le plus souvent, mais aussi en consommations intermédiaires parfois), d'une stratégie de rapprochement d'un marché potentiellement dynamique, ou encore de la recherche d'un système fiscal plus avantageux que celui du pays d'origine. Le document 3 montre, sur la période 1990-2005, une explosion des IDE (multiplication par 6 environ) qui atteste du dynamisme du processus d'internationalisation, de l'accroissement du degré d'ouverture des économies entre elles sous l'égide, notamment, des 65 000 firmes multinationales existant à l'heure actuelle dans le monde. L'essentiel de ces flux d'investissement concerne les pays développés, en particulier l'Europe qui, en 2005, totalisait 60 % environ des IDE sortants et 47 % des IDE entrants. Mais le dynamisme de l'Asie de l'Est et du Sud-Est est à noter : si elle est encore largement bénéficiaire de flux entrants d'IDE, un certain nombre des pays qui la composent (Chine, Corée du Sud) développent à leur tour des investissements à l'étranger, signe des mutations de leurs appareils productifs et de nouvelles stratégies d'intégration à la division internationale du travail.

La multinationalisation des firmes, autrefois cantonnée aux grandes entreprises américaines et européennes, s'inscrit donc aujourd'hui dans le cadre d'une mondialisation multilatérale, faisant émerger de nouveaux acteurs et de nouveaux enjeux, notamment celui de l'emploi.

II. Le bilan incertain des effets contradictoires sur le volume de l'emploi

Cet enjeu est l'un des plus sensibles pour les populations des pays développés, mais les effets de la mondialisation sur le volume de l'emploi dans ces pays sont controversés.

1. Un impact direct négatif

L'impact direct des délocalisations est le plus souvent négatif en terme d'emploi. Les délocalisations qui se sont succédé depuis quarante ans se sont traduites, en Europe occidentale et aux États-Unis, par une chute massive de l'emploi industriel. Celui-ci ne

représente plus aujourd'hui que 20,5 % de l'emploi total en France (contre 22,3 % en 2000), et 21,3 % au Royaume-Uni. L'Allemagne fait un peu figure d'exception, sa stratégie de spécialisation industrielle lui permettant de conserver une part d'emploi industriel de 30 %. La plupart des pays développés sont donc confrontés à un processus de désindustrialisation. Le phénomène a d'abord touché, dans les années 1970, les industries à faible contenu technologique comme le textile ou la chaussure. Il s'est par la suite étendu à l'industrie automobile et à l'électronique grand public ou aux biens d'équipement. Plus récemment, des activités de service ont été délocalisées sur la base de la même logique de recherche d'une baisse du coût salarial. La « révolution numérique », en abaissant les coûts de transport de l'information, a permis le déplacement des centres d'appels téléphoniques, d'assistance en ligne ou de travaux d'édition vers certains pays du Maghreb (document 6). Le tertiaire devient à son tour, en partie, délocalisable. Cependant, ces délocalisations n'ont de justification économique que si les écarts de productivité entre les pays d'origine et les pays d'accueil sont inférieurs aux écarts de coûts salariaux, ce qui rend possible la baisse des coûts unitaires de production (document 2).

2. Des effets partiels de compensation

Pourtant, le bilan doit prendre en compte les éventuels effets de compensation sur l'emploi des pays d'origine. Ces résultats sont divers : les IDE engendrent, dans les pays d'origine, des créations d'emplois et les délocalisations agissent sur le pouvoir d'achat des consommateurs, ce qui peut avoir un effet indirect sur le volume de l'emploi. La création d'une filiale à l'étranger peut entraîner, de la part de cette filiale, des flux d'importations en provenance du pays d'origine, notamment de produits semi-finis ou de technologie. Ces importations soutiennent, voire développent, l'emploi dans la production de biens intermédiaires ou de biens d'équipement, dans la recherche, l'ingénierie et la gestion. Développant par ailleurs l'emploi et les revenus dans le pays d'accueil, ces IDE peuvent être à l'origine d'une demande de produits issus des pays développés, dynamisant ainsi leurs exportations. Enfin, la baisse des coûts de production des activités délocalisées profite aux consommateurs des pays développés sous la forme de baisses de prix accroissant leur pouvoir d'achat (document 1). Ce gain de pouvoir d'achat peut être déversé sur de nouvelles consommations, notamment des services aux particuliers, créateurs d'emplois, car plus difficilement délocalisables (loisirs, culture, restauration, etc.).

Il est cependant difficile d'affirmer que le solde des emplois détruits et créés est positif ou négatif, car de nombreuses variables interviennent dans cette confrontation, notamment le « contenu en travail » des activités délocalisées et des activités de remplacement.

III. Une transformation structurelle de l'emploi

1. La fuite de l'emploi non qualifié

Si le bilan quantitatif reste malaisé, l'effet des délocalisations sur l'évolution qualitative de l'emploi est, lui, plus facilement repérable : la délocalisation d'activités industrielles et d'une partie des services concerne essentiellement, pour l'instant en tout cas, le travail non qualifié (document 5). C'est en effet sur ce segment de l'emploi que l'avantage comparatif des bas salaires est le plus évident. L'évolution de la structure par PCS de l'emploi dans les pays développés confirme ce constat : les catégories les plus affectées par la baisse des effectifs sont les ouvriers, notamment les ouvriers non qualifiés et les salariés non qualifiés du secteur des services.

2. Les conséquences sociales de l'exposition à la concurrence

La multinationalisation contribue donc à redessiner la structure des emplois et des qualifications et modifie, de ce fait, les conditions de fonctionnement du marché du travail. Certains analystes distinguent désormais trois catégories d'emplois : les emplois protégés, les emplois exposés (essentiellement à faible qualification), et les emplois « compétitifs » à qualification élevée. Pour que le bilan de l'emploi soit stable ou positif, il est nécessaire de créer plus d'emplois compétitifs qu'il n'en disparaît en emplois exposés, ce qui dépend, pour l'essentiel, des capacités de formation, de recherche et d'innovation. Cette situation engendre dans les pays développés un accroissement des inégalités salariales entre le travail qualifié, dont la demande reste forte, et le travail non-qualifié, de moins en moins nécessaire (document 5). Cette tendance à l'augmentation des inégalités à l'intérieur de la catégorie des salariés se constate, depuis une décennie, dans la plupart des pays développés. Elle s'accompagne d'une autre conséquence qui est le symptôme de la même évolution de la structure de l'emploi et de l'état du marché du travail : la vulnérabilité croissante des travailleurs les moins qualifiés à la précarité, au chômage et à la pauvreté.

Conclusion

La multinationalisation des firmes a donc, sur l'emploi dans les pays développés, des effets paradoxaux et contrastés. Si le bilan en termes quantitatifs semble globalement négatif – les destructions l'emportant probablement sur les créations, du moins à court et moyen termes – l'internationalisation des processus productifs a incontestablement des effets de remodelage de la structure de l'emploi. Les perspectives qu'on peut déjà entrevoir laissent craindre que la délocalisation des emplois concernera de plus en plus certains emplois qualifiés, car les grands pays émergents comme la Chine, l'Inde ou le Brésil commencent à disposer d'une main-d'œuvre formée et compétente. Il y a, dans ce futur prévisible, un redoutable défi de formation, de recherche et d'innovation pour les pays développés.