UNIVERSITÉS FRANCOPHONES

Sous la responsabilité scientifique de :

- Driss Benali
(Université de Rabat)

- Abdeljabar Bsais
(Université de Tunis)

- Patrick Guillaumont
(CERDI - Université d'Auvergne)

- André Martens
(CRDE - Université de Montréal)

- Luc Oyoubi
(Ministère de l'Economie du Gabon)

- Jean-Philippe Platteau
(Université de Namur)

DÉVELOPPEMENT ET TRANSITION VERS L'ÉCONOMIE DE MARCHÉ

AUPELF•UREF

actualité scientifique

DÉVELOPPEMENT ET TRANSITION VERS L'ÉCONOMIE DE MARCHÉ

Editions de l'Agence universitaire de la Francophonie
3032, boulevard Edouard Montpetit, Montréal, Québec, Canada H3T 1J9
copyright 1998, Montréal

ISBN : 2-920021-87-7

DÉVELOPPEMENT ET TRANSITION VERS L'ÉCONOMIE DE MARCHÉ

Ouvrage extrait

des TROISIÈMES JOURNÉES SCIENTIFIQUES

DU RÉSEAU ANALYSE ÉCONOMIQUE ET DÉVELOPPEMENT

Hanoï (Vietnam), 5-6 décembre 1996

Journées organisées par l'Agence Universitaire de la Francophonie
en collaboration avec l'Institut Central de Gestion Économique de Hanoï

et publié
sous la responsabilité scientifique de :

- Driss Benali (Université de Rabat)
- Abdeljabar Bsais (Université de Tunis)
- Patrick Guillaumont (CERDI - Université d'Auvergne)
- André Martens (CRDE - Université de Montréal)
- Luc Oyoubi (Ministère de l'Economie du Gabon)
- Jean-Philippe Platteau (Université de Namur)

Sommaire

Introduction ..... p. 9

I - Développement et transition : vue d'ensemble de quelques expériences asiatiques

- Jean Baneth (Rajiv Gandhi Foundation et CERDI)
  "Un faux dilemme : réformes graduelles ou thérapie de choc" ..... p. 13
- Jean Drèze (NDSE, New Delhi)
  "Besoins sociaux et transition : les leçons de l'expérience" ..... p. 49
- Le Dang Doanh (ICGE, Hanoï)
  "La réforme économique au Vietnam" ..... p. 59

II - La politique macroéconomique dans la transition

- Patrick et Sylviane Guillaumont (CERDI, Université d'Auvergne)
  "Politique de change et transition vers l'économie de marché : expériences comparées de la Chine et du Vietnam" ..... p. 100
- Luca Barbone et Hana Polackova
  (Banque Mondiale, Département de l'Europe Centrale)
  "Finances publiques et transition" ..... p. 117
- Mohammed Fouzi-Mourji (Université Hassan II de Casablanca)
  "Réformes du marché financier et croissance économique : cas du Maroc et de quelques pays en développement" ..... p. 151
- Patrick Plane (CERDI, Université d'Auvergne)
  "La privatisation de l'électricité en Côte d'Ivoire : évaluation des premiers effets de cette réforme institutionnelle" ..... p. 171
- Xavier Richet (Université de Marne la Vallée)
  "Privatisation, restructuration et contrôle des entreprises dans les économies en transition" ..... p. 191

III - Transition, ouverture sur l'extérieur et intégration régionale en Asie du Sud-Est

- Cuong Le Van, Jacques Mazier, Thi Anh Dao Tran et Alain Zantman (CEPREMAP, Paris), (CEDI, Université de Paris XIII)
  "Transition et ouverture extérieure : les enseignements de quelques modèles" ..... p. 206

- Cécile Daubrée et Ping Hua (CERDI, Université d'Auvergne)
  "Fraude sur le commerce extérieur en Chine" ..... p. 233

- Gérard Chambas et Anne-Marie Geourjon (CERDI, Université d'Auvergne)
  "Politique commerciale, intégration régionale et transition : le cas du Vietnam" ..... p. 259

- Philippe Hugon (Université de Paris X-Nanterre)
  "Le rôle des arrangements régionaux dans la libéralisation des économies en transition en Asie de l'Est" ..... p. 277

- Brian Trung Ngo (Banque Mondiale, IDE), Thanh Ha Nguyen et Thuong Lang Nguyen (National Economic University, Hanoï)
  "L'adhésion du Vietnam à l'AFTA : impact sur le secteur industriel et suggestions de réformes industrielles" ..... p. 305

IV - La réforme du marché du travail et de l'allocation des ressources humaines

- Jean-Michel Plassard (LIRHE, Université de Toulouse I) et Chokri Abdennadher (Faculté des Sciences Économiques et de Gestion de Sfax)
  "La difficile transition économique : quel rôle pour l'État et les institutions du travail?" ..... p. 331

- Antoine Bommier (INED, Paris) et Sylvie Lambert (INRA, Paris)
  "Demande d'éducation et âge d'entrée à l'école en Tanzanie" ..... p. 361

- Eric Ramilison (Projet MADIO, Madagascar-Dial-Instat-Orstom)
  "Les changements induits par les réformes économiques dans la structure de l'emploi" ..... p. 389

- Xavier Oudin (ORSTOM, Vietnam)
  "Le développement du marché du travail au Vietnam : convergence vers un modèle sud asiatique" ..... p. 415

- Nolwen Henaff (ORSTOM et Ministère du Travail, des Invalides et des Affaires sociales du Vietnam, Hanoï)
  "Migrations internes et chômage au Vietnam : une transition sans réformes sur le marché du travail?" ..... p. 437

V - La transition dans l'agriculture et le développement

- Dao The Tuan (Institut National des Sciences Agronomiques de Hanoï)
  "La transition agraire au Vietnam comme changement d'institutions" ..... p. 457

- Franck Jésus (CIRAD-URPA) et Dao The Ahn (Institut National des Sciences Agronomiques de Hanoï)
  "Différenciation des exploitations agricoles du Delta du Fleuve Rouge dans le contexte de transition économique actuel" ..... p. 473

- Anne-Claude Creusot (Projet Fleuve Rouge, CIRAD-SAR, Hanoï)
  "La problématique de l'assurance agricole dans une économie en transition : le cas de l'élevage en Albanie" ..... p. 501

- Bassolé Boubié (CEDRES, Université de Ouagadougou)
  "Analyse du fonctionnement du marché d'une céréale de base sous libéralisation au Burkina Faso" ..... p. 515

VI - Les institutions dans la transition : quelques leçons de l'expérience et de la théorie

- Bashuseb Chaudhuri (CREME, Université de Caen) et Mary-Françoise Renard (CERDI, Université d'Auvergne)
  "Décentralisation et socialisme de marché : le rôle des institutions dans la transition chinoise" ..... p. 533

- Alexandre de Lestranges (CFVG, Hanoï)
  "Emergence et mutation des institutions économiques au Vietnam dans son processus de transition. Une analyse à la lumière de la Nouvelle Economie Industrielle" ..... p. 545

- Bruno Ventelou (ENS, Cachan)
  "Microéconomie de la corruption et transition : éléments d'un débat" ..... p. 569

Avant-propos

La diffusion de l'information scientifique et technique est un facteur essentiel du développement. Aussi dès 1988, l'Agence universitaire de la Francophonie (AUF), mandatée par les Sommets francophones pour produire et diffuser revues et livres scientifiques, a créé la collection Universités francophones.

Lieu d'expression de la communauté scientifique de langue française, Universités francophones vise à instaurer une collaboration entre enseignants et chercheurs francophones en publiant des ouvrages, coédités avec des éditeurs francophones, et largement diffusés dans les pays du Sud, grâce à une politique tarifaire préférentielle.

Six séries composent la collection :

• les usuels : mis à jour régulièrement, ils suivent l'étudiant tout au long de son cursus

• les ouvrages de référence de formation à et par la recherche incluant les plus récents acquis de la recherche (2ème et 3ème cycles)

• Les ouvrages de synthèse - le Que sais-je scientifique vendus à 10 F au Sud - dans les disciplines prioritaires de la Francophonie scientifique : la collection Savoir plus Universités

• les dictionnaires et grands outils : ces ouvrages s'imposent par leur pertinence et leur rayonnement sur le marché éditorial francophone.

• les ouvrages de prospective: s'inscrivent dans cette série "Prospectives francophones" des ouvrages de réflexion donnant l'éclairage de la Francophonie sur les grandes questions contemporaines.

• les monographies de recherche : ces livres de 3e cycle sont élaborés sous forme de manuels ou d'actes de journées scientifiques, notamment par les réseaux thématiques de recherche. Le présent recueil, issu des troisièmes journées scientifiques du réseau Analyse économique et développement, s'inscrit dans cette série.

Notre collection, en proposant une approche plurielle et singulière de la science, adaptée aux réalités multiples de la Francophonie, contribue efficacement à promouvoir la recherche dans l'espace francophone et le plurilinguisme dans la recherche internationale.

Michel Guillou
Recteur de l'Agence universitaire de la Francophonie

Introduction

La vie du réseau Analyse économique et développement de l'A.U.F. en 1996 aura inconstestablement été marquée par la tenue à Hanoï les 5 et 6 décembre des IIIe Journées Scientifiques consacrées au thème "**Développement et transition vers l'économie du marché**". Organisées un an avant le VIIe Sommet francophone à Hanoï où les implications économiques de la francophonie devaient être notamment discutées, ces Journées revêtaient pour le réseau une importance toute particulière. Elles auront notamment permis de sensibiliser et d'associer des économistes vietnamiens francophones. L'excellent accueil réservé à l'ensemble des participants par notre partenaire vietnamien, l'Institut Central de Gestion Economique (I.C.G.E.) et son président le Professeur le Dang Doanh, l'appui précieux de l'Ambassade de France à Hanoï et du Bureau Asie du Sud-Est de l'AUPELF-UREF ont sans conteste contribué au succès des Journées.

Ces journées ont permis la rencontre d'une quarantaine de chercheurs et économistes francophones venant d'Amérique du Nord, d'Europe, d'Afrique subsaharienne, du Maghreb et d'Asie du Sud-Est.

Le présent ouvrage, publié dans la collection Actualité Scientifique de l'A.U.F., propose une sélection opérée par le Comité Scientifique de vingt-cinq des meilleures communications présentées dans les différentes commissions et représentatives des sous-thèmes traités lors du colloque.

Le Comité de Réseau

I

DÉVELOPPEMENT ET TRANSITION : VUE D'ENSEMBLE DE QUELQUES EXPÉRIENCES ASIATIQUES

Jean Baneth
(Rajiv Gandhi Foundation et CERDI)

"Un faux dilemme : réformes graduelles ou thérapie de choc"

Jean Drèze
(NDSE, New Delhi)

"Besoins sociaux et transition : les leçons de l'expérience"

Le Dang Doanh
(ICGE, Hanoï)

"La réforme économique au Vietnam"

Jean Baneth
(Rajiv Gandhi Foundation et CERDI)

"Un faux dilemme : réformes graduelles ou thérapie de choc"

Faut-il réformer d'un seul coup les économies mal en point, ou doit-on le faire graduellement? A vrai dire, ainsi posée, la question n'appelle pas de réponse. A Vaclav Klaus, qui affirme qu'on ne saurait franchir un précipice en plusieurs bonds, on répond en Chine qu'il vaut mieux traverser le fleuve prudemment, en avançant de rocher en rocher. Comme dans la plupart des débats où les théories s'affrontent en s'appuyant sur l'expérience réelle, il se produit ce que le Professeur Jagdish Bhagwati appelle la réflexion narcissiste : les partisans de chaque théorie ont tendance à s'annexer les expériences indubitablement réussies, et attribuent les échecs à la politique inverse. Les choses sont rarement simples, et il est bien rare qu'un train de mesures ne contienne pas suffisamment d'éléments de l'une et l'autre sorte pour qu'on ne puisse le classer dans l'un ou dans l'autre groupe.

CE QU'IL FAUT REFORMER : DÉSÉQUILIBRES MACROÉCONOMIQUES ET DISTORSIONS MICROÉCONOMIQUES

Dans les années quatre-vingt, les systèmes d'économie à planification centrale (PC) avaient perdu la plupart de leurs attraits, et, s'ils en avaient jamais eu, de leurs avantages. Mais leurs problèmes n'étaient pas identiques; et certains de ces problèmes se retrouvent aussi dans les économies non-PC. Sans revenir sur l'analyse de ces problèmes et de leurs causes historiques, on peut les classer en deux grands groupes :

- des déséquilibres macro-économiques : inflation, déficit de la balance des paiements, pénurie de biens et services spécifiques...

- des distorsions microéconomiques, c'est-à-dire des incitations mal adaptées aux buts recherchés; notamment, des prix qui ne reflètent ni les objectifs véritables de l'État, ni la contribution des facteurs de production, ni l'utilité pour les consommateurs.

Les déséquilibres macroéconomiques et les distorsions microéconomiques sont conceptuellement distincts et peuvent se développer séparément. Cependant, les crises macroéconomiques sont souvent l'occasion de découvrir les dysfonctionnements microéconomiques, et parfois de les corriger. Les deux sortes de déséquilibres sont intimement liées dans le déficit de la balance des paiements, qui reflète un déséquilibre macroéconomique, excédent de la demande intérieure par rapport à l'offre, et aussi des distorsions de prix, sur-évaluation du taux de change effectif réel et autres dysfonctionnements qui gênent les exportations et peuvent indûment stimuler les importations. La plupart des réformes macroéconomiques dans les pays en développement et dans les anciennes économies à planification centrale (PC) ont comporté un volet d'action sur le taux de change.

Cette communication passera en revue quelques épisodes de réformes qui étaient en général des réformes mixtes, réagissant à des problèmes du domaine microéconomique autant qu'aux déséquilibres macroéconomiques; la discussion essayera de distinguer les deux aspects. Cette revue vise à illustrer la grande divergence de conditions dans lesquelles certaines réformes ont pu paraître réussir, et d'autres échouer. On ne saura baser sur ces multiples expériences une conclusion à la fois honnête et nette. Il faudra se contenter de reconnaître que les thérapies réussies sont celles qui durent assez longtemps et sont assez vigoureuses pour en assurer le succès; la nature et l'intensité des réformes nécessaires, leur échéancier et l'échelonnement des unes par rapport aux autres dépendent de la nature et de l'intensité des problèmes. Elle dépendent aussi de la capacité de réponse de l'économie, résultante de conditions géographiques, historiques, politiques, culturelles et sociales, dont les accélérateurs échappent aux économistes. La capacité de réponse détermine les doses de thérapie qu'il faut appliquer, la patience nécessaire pour attendre leur succès, même l'aide étrangère ou autres circonstances extérieures souhaitables; elle ne détermine pas la nature de la thérapie.

Le déséquilibre ex ante entre la demande solvable et l'offre est résolu ex post par la hausse des prix ou la diminution du patrimoine. On peut aussi maintenir le déséquilibre, et allouer certains biens et services par le canal du rationnement plus ou moins formel, allant des commandements administratifs, de préférence basés sur des priorités bien comprises, à l'attente, les queues et la bousculade. Les déséquilibres macroéconomiques peuvent se manifester par l'inflation, par l'utilisation excessive des réserves (surtout celles de devises et de la capacité d'endettement extérieur), par des pénuries, ou par une combinaison de tout cela. Les économies PC ne sont pas les seules à avoir souffert de ces maux, et toutes ne les ont pas éprouvés avec la même intensité. Le taux limite de l'inflation a été de 34 % en Hongrie et de 21 % en République tchèque; il a souvent été bien plus élevé dans des pays orientés vers le marché. Il en va de même d'autres manifestations de déséquilibres macroéconomiques, notamment du surendettement. Cependant, si les PC n'ont pas le monopole des déséquilibres macroéconomiques ni de l'inflation, la plupart en ont souffert durant toute leur existence; la Chine constitue la seule exception notable (mais de grand poids!).

La plupart des économies orientées vers le marché ont à certaines époques aussi pratiqué le rationnement des importations ; en temps de guerre tous, même les États-Unis, ont pratiqué l'allocation administrative d'autres biens et services. Cependant, de telles pratiques y sont considérées exceptionnelles et en quelque sorte étrangères à leur essence, alors qu'elles sont normales dans les économies PC. Dans la pratique historique, les économies à planification centrale ont été caractérisées par l'utilisation généralisée des commandements administratifs. Par définition, de tels commandements sont inutiles si les prix, les profits et plus généralement les incitations du marché correspondent aux mêmes objectifs détaillés. Autrement dit, de façon quasi inhérente aux économies PC, la demande et l'offre administrées ont divergé de la demande et de l'offre solvables volontaires.

L'inflation réprimée est une forme extrême de ces deux déséquilibres. La demande solvable excède l'offre, mais les prix, presque tous administrés (au moins légalement) n'augmentent pas ; l'équilibre ex post entre l'offre et la demande se fait largement au moyen d'allocations administratives, de files d'attente, de privilèges extra-monétaires et de force brute. A la limite, l'argent perd son pouvoir libératoire, et la notion même de prix perd son sens. De tout temps, l'URSS et ses satellites européens étaient particulièrement portés à l'inflation réprimée, à laquelle correspond forcément une épargne monétaire involontaire, de l'argent accumulé faute de biens et services à acheter en contrepartie. Cette sorte de "seigneurage" a financé des crédits aux entreprises et à l'appareil d'État, ainsi que l'accès des privilégiés aux magasins bien approvisionnés et aux services de bonne qualité.

L'inflation réprimée peut se manifester avec différents degrés de gravité, selon l'importance de l'épargne involontaire, et selon le fonctionnement de l'appareil de répression et d'allocations administratives. Dans les meilleurs cas, le système d'allocations administratives peut théoriquement se substituer à l'argent et au marché pour une gamme importante de biens et services : les titulaires de coupons et les destinataires d'allocations reçoivent effectivement ce qui leur est destiné. La monnaie perd son pouvoir libératoire, mais d'autres instruments et mécanismes contrôlés par l'État ont eux-mêmes des pouvoirs libératoires propres : tickets de rationnement, titres de réquisition, ordres de livraison du Ministère ou du Plan... Ils se distinguent de la monnaie seulement parce que leur pouvoir libératoire à eux est spécifique, il s'applique séparément à chaque bien ou service. Dans les pires cas, non seulement la monnaie nationale à elle seule n'achète plus rien aux prix administrés, mais les décisions administratives d'allocation souffrent aussi de graves dysfonctionnements : à la limite, ni l'argent ni les coupons n'achètent plus rien aux prix officiels, et les transactions se font par le jeu des influences et de la force, par les queues et la bousculade, par le troc et les marchés noirs.

Les diverses manifestations du déséquilibre macroéconomique sont interdépendantes. L'utilisation des réserves peut atténuer, voire supprimer pour un temps

la hausse des prix et les pénuries, et les allocations administratives peuvent les pallier ; l'inflation peut être un exutoire aux autres tensions. Dans l'autre sens, les tensions internes favorisent l'utilisation excessive des réserves ; la baisse des réserves porte à renforcer les contrôles, et par le jeu de la spéculation elle peut accélérer l'augmentation de la demande, et souvent à amplifier la hausse des prix...

Même s'il est toujours souhaitable de rétablir l'équilibre macroéconomique, l'urgence est inégale et dépend de l'étendue des déséquilibres, des formes de leurs manifestations, de leurs causes, et des circonstances qui les entourent. Un déséquilibre qui se manifeste surtout sous la forme d'emprunts étrangers et de l'utilisation d'autres réserves ne peut se prolonger indéfiniment ; et il faut bien y mettre fin, ou lui donner d'autres formes, si ces moyens de financement sont en voie d'épuisement. De même si le déséquilibre prend des formes clairement très nocives ; hyperinflation, panne du système d'allocations administratives, hypertrophie du marché noir... Au contraire, face à une inflation lente, ou encore quand ils possèdent des réserves abondantes, les gouvernements peuvent préférer la désinflation graduelle.

Un peu comme une migraine, qu'on ne saurait bien décrire mais qu'on reconnaît très bien quand on en souffre, il est impossible de résumer les causes et les symptômes des distorsions micro-économiques, on peut au mieux en nommer quelques dimensions possibles. Les marchés eux-mêmes peuvent être dysfonctionnels, à cause de la rigidité des facteurs de production, du manque d'information ou de l'insuffisance du cadre légal ou institutionnel... L'intervention du gouvernement ou des influences monopolistiques excessives peuvent fausser la fixation des prix, l'allocation des facteurs de production ou celle des produits. Deux types de déséquilibres sont particulièrement répandus, et rares sont les réformes majeures qui n'ont pas affaire à eux. La protection fausse les prix et les incitations ; elle favorise la production pour le marché intérieur, aux dépens des exportations. Par-delà des facilités qu'offrent les politiques protectionnistes, certaines entreprises produisent à des coûts exorbitants à cause de leur monopole naturel ou légal, de subventions gouvernementales, d'autres formes d'intervention publique, ou de tout cela à la fois.

Si l'usage généralisé des commandements administratifs fait partie intégrante, en quelque sorte par définition, des économies à planification centrale, il n'y a pas de raison doctrinale pour que l'ensemble des revenus monétaires qu'elles émettent dépasse l'ensemble de l'offre, chiffrée aux prix officiels. Bien au contraire, les manuels de planification soviétique soulignaient toujours l'importance du Plan financier, contrepartie et instrument de contrôle du Plan réel. Cet équilibre était cependant rarement respecté ; la doctrine appelait aussi à la stabilité des prix, à laquelle on donnait généralement la priorité même quand se manifestaient des tensions inflationnistes. Les ratés de l'égalité ex ante, auxquels on ne permettait pas de prendre la forme de hausses de prix, prenaient alors celle de pénuries[1].

THÉRAPIES ET CHOCS : ÉTUDES DE CAS
LA STABILISATION SANS PEINE : LA CHINE ET LA TCHÉCOSLOVAQUIE

La Chine constituait la principale exception à cette règle. Les consommateurs ordinaires n'y trouvaient certainement pas tous les biens et services qu'ils voulaient, mais les observateurs étaient frappés par la disponibilité générale des objets de grande consommation, produits alimentaires (y compris les légumes frais et les fruits, si rares dans les PC d'Europe), vêtements, outils simples... La demande solvable ne dépassait pas beaucoup l'offre ; il n'y avait ni fort déséquilibre financier ni épargne forcée correspondante.

Ce n'était pas pour autant une économie de marché. Bien des objets n'étaient pas disponibles du tout ; on peut dire qu'ils étaient rationnés à un niveau proche de zéro, ou réservés, là aussi, à la nomenklatura. Des moyens extra-économiques intervenaient aussi pour limiter et orienter la demande ; le plus connu est le port obligatoire de vêtements quasi-uniformes, qui évidemment limitait la demande pour les tissus chatoyants. Le marché pur ne gouvernait donc ni la demande ni l'offre ; mais dans le cadre défini par le Plan, les revenus privés et les recettes des entreprises, après impôts, étaient à peu près absorbés par les biens et services achetés légalement, y compris ceux faisant l'objet de rationnement et d'autres formes d'allocation administrative ; l'excédent ne dépassait pas l'épargne à peu près volontaire. Il y avait peu d'inflation réprimée, et quand les réformes ont commencé, vers 1978, le taux d'inflation visible était de l'ordre de 6-7 %.

La Chine a donc pu se lancer dans les réformes sans avoir à corriger de déséquilibres macroéconomiques majeurs. Il s'en est manifesté plusieurs depuis, notamment vers 1985, 1989 et de nouveau il y a deux-trois ans, mais à chaque fois sous des formes relativement bénignes, sans grandes pénuries, sans diminution alarmante des réserves, et avec un taux d'inflation maximale plus bas que ceux qui, ailleurs, signalent le succès de la stabilisation. En 1994, le taux d'inflation chinois atteignait 22 % (et moins pendant les autres épisodes) ; trois pays seulement faisaient mieux parmi les économies ex-PC, le Vietnam et les successeurs de la Tchécoslovaquie.

Justement, la Tchécoslovaquie avait, elle aussi, réussi à éviter les plus gros déséquilibres macroéconomiques. Au niveau des produits individuels, il y avait, comme dans les autres PC, pénuries, rationnement, queues et déséquilibres ; il y avait aussi, plus qu'en Chine, épargne forcée sous la forme de réserves monétaires accumulées parce qu'on n'en trouvait pas l'usage. Cette épargne forcée semble pourtant avoir été moins élevée que dans la plupart des autres PC. La Tchécoslovaquie s'en était entièrement tenue à la version la plus classique de l'économie PC avant 1990, et conformément à la théorie marxiste du plan, mais dans ce cas probablement aussi conformément à la réalité, les prix étaient stables : sur la base 100 en 1987, le déflateur du PIB n'en était qu'à 108 en 1990, contre 174 en Hongrie et 3 294 en Pologne[2] ; même en

Russie le déflateur atteignait déjà 125. Son conservatisme valait aussi à la Tchécoslovaquie un autre avantage notable : contrairement à l'URSS et à plusieurs autres PC européens, elle n'avait pas du tout emprunté à l'étranger; elle commençait donc les réformes sans dette étrangère, et sans avoir entamé son potentiel d'emprunts.

Malgré l'absence de ces maux, le système de prix tchécoslovaque ne répondait plus aux besoins d'une économie qui voulait s'orienter vers le marché[3]. La libération des prix a été rapidement décidée, et mise en œuvre dès 1991. Les prix ayant été essentiellement réajustés en hausse, l'indice des prix a augmenté d'environ 60 % en 1991, effet de déséquilibres accumulés sur une longue période, et non de politiques courantes. Par ailleurs, le potentiel d'emprunts, les réserves de changes et une ligne de crédit ouverte par le Fonds Monétaire International (FMI) rendaient crédible la volonté affichée par le gouvernement de ne pas laisser déraper les hausses de prix. L'effort de stabilisation nécessaire n'a pas été très grand, et il n'a pas eu à se poursuivre au-delà de quelques mois; dès 1992, le taux d'inflation retombait à 10 %.

INFLATION ET CONTRE-CHOC : LE VIETNAM

Le Vietnam a connu des taux d'inflation de 500 % dans la période précédant les réformes. Les réserves de change étaient nulles, des raisons politico-financières empêchaient tout emprunt extérieur en Occident, et l'aide des pays amis, déjà en forte baisse, était en voie de cessation. Dans ces conditions, seule une stabilisation radicale pouvait éviter l'hyperinflation, et c'est ce que le Vietnam a mis en œuvre, tout en commençant aussi de profondes réformes structurelles. Celles-ci comprenaient notamment la libéralisation très poussée des prix et du marché des changes[4].

Les deux principaux volets macroéconomiques de la politique de stabilisation ont été la débudgétisation à peu près complète des entreprises, et le retour à l'équilibre approximatif des budgets de l'État et des collectivités locales, surtout par la réduction des dépenses. Les dépenses militaires ont été comprimées le plus, mais même les dépenses sociales et les investissements économiques ont été réduits. Sans aucune aide extérieure, le déficit budgétaire a été ramené de plus de 10 % du PIB en 1989 à moins de 4 % en 1992.

On a veillé à ce que l'impact de la débudgétisation des entreprises ne soit pas atténué par le financement bancaire. Les entreprises, qu'elles fussent d'État ou aient appartenu aux collectivités locales, ont pour l'essentiel été obligées d'équilibrer leurs comptes, et souvent de réduire leur main-d'œuvre. Certains fonctionnaires civils, ainsi qu'un très grand nombre de militaires, ont aussi perdu leur emploi; la plupart de ceux qui ont gardé leur poste ont d'abord vu baisser leurs revenus réels, d'autant plus que les prestations en nature, qui avaient constitué l'essentiel des revenus de beaucoup d'employés, ont diminué. Le taux de change du Dong est

passé de 22 par dollar en 1986 à 280 l'année suivante et à 5 400 en 1989 ; il a atteint un peu plus de 11 000 en 1991 et il est resté pratiquement stable à ce taux-là depuis, sans avoir été officiellement lié à aucune autre monnaie. Cette stabilisation du taux de change a sûrement contribué à mettre fin à la psychose d'inflation. Tout cet effort a été mené à bien avant que le Vietnam ne recommence à avoir accès au FMI et à la Banque Mondiale, ou aux crédits bilatéraux occidentaux ; il était véritablement au creux des flux financiers.

Dévaluations massives, politique monétaire stricte et forte contraction budgétaire : pour le Vietnam, on peut bien parler de thérapie de choc dans le domaine macroéconomique, même si l'effort devait être poursuivi plusieurs années : qu'on mette dans le contexte européen la réduction du déficit budgétaire de plus de 6 points de PIB en quelques années. Le budget, après avoir retrouvé un semblant d'équilibre, est de nouveau en déficit, mais le taux d'épargne intérieure, quasiment nul pendant les années précédant la réforme (ce qui n'est pas étonnant de la part d'un pays ruiné par trente ans de guerre sur son territoire, et supportant alors le lourd poids de son intervention au Cambodge), dépasse maintenant 12 %.

Quelles qu'aient été la vigueur et l'habileté des politiques macroéconomiques, il n'aurait peut-être pas été possible de continuer longtemps et de façon ordonnée l'austérité qu'elles ont commencé par surimposer à l'austérité que le Vietnam pratiquait depuis bien longtemps déjà. Ce qui a contribué au succès de l'effort de stabilisation, et en a peut-être constitué une condition sine qua non, c'est la rapide réaction de la production qui, aidée par des réformes structurelles, a redémarré en flèche.

LES RÉFORMES STRUCTURELLES DANS LES ÉCONOMIES PLANIFIÉES D'ASIE

Quand la Chine a entrepris sa réforme économique, elle n'a privatisé, et encore seulement partiellement[5], que les terres agricoles. Aucune des grandes entreprises publiques appartenant à l'État ou aux collectivités de second ordre, n'a été privatisée. Il reste un noyau dur d'entreprises d'État à l'ancienne, qui suivent, sinon un plan détaillé, du moins des instructions générales, et surtout leurs vieilles habitudes, Elles ne sont pas soumises à des contraintes budgétaires dures ; l'État et les banques financent leur déficit. Ce secteur n'est pas en voie d'extinction ; il a plus d'employés qu'il y a vingt ans.

L'essentiel de la croissance économique vient des entreprises formées après le début des réformes par l'investissement neuf ou par héritage des anciennes communes. Même parmi celles-ci, la majorité des grandes entreprises appartient formellement au secteur public ou mixte ; ce n'est que parmi les petites entreprises (y compris l'agriculture) que le secteur privé prédomine. D'après la Banque

Mondiale[6], même en 1995, près de vingt ans après le début des réformes, le secteur privé produisait moins d'un tiers du PIB; ce n'est qu'en Biélorussie et dans les Républiques asiatiques successeurs de l'URSS qu'il joue un rôle moindre. Considérant que l'agriculture, presque entièrement privatisée, produit encore 20 % du PIB chinois[7], et que certains petits services - commerce de détail, petits restaurants etc. sont aussi privés - la part des entreprises purement privées dans l'économie moderne non agricole est vraiment minuscule.

Cependant, les chiffres surestiment le rôle véritable du secteur public, parce qu'ils incluent les "joint ventures" associant entreprises privées étrangères au secteur étatique et provincial, et aussi les entreprises communales dont certaines fonctionnent d'une façon qui est très proche d'entreprises privées. Une part bien moins importante de l'économie chinoise correspond en réalité à la vieille conception du secteur public - et elle pose problème. Il ne faut ni minimiser l'évolution institutionnelle et juridique de la Chine depuis le début des réformes, ni attacher trop d'importance à la forme juridique des entreprises publiques. Beaucoup d'entreprises communales et provinciales s'apparentent à des entreprises privées, et on pourrait facilement en arriver à ce que leurs actions puissent se vendre et s'acheter librement. Il s'est aussi développé un important secteur financier, banques, compagnies d'assurances, bourses; et les cadres juridiques d'une économie de marché commencent à se mettre en place.

Il n'en reste pas moins que l'essentiel des réformes chinoises s'est faite sans privatisation, et avec un recours très limité au secteur complètement privé. Même avant les réformes, les entreprises publiques étaient moins centralisées en Chine que dans les autres PC, et les prix y jouaient un rôle plus important. Depuis, le marché s'est élargi, moins par la déréglementation que par la non-application de règles aux nouvelles entreprises. Après les réformes fondamentales du début, on dirait qu'une bonne partie des nouvelles activités, et le "marché" lui-même se sont insérés dans les interstices de la législation plutôt que de suivre des règles et des procédures gouvernementales réformées. Cette suspension des règles n'est pas réglementée, elle se fait dans l'absence d'un véritable cadre légal, et tous les investisseurs sont loin d'avoir les mêmes chances. C'est ce qui explique en partie le rôle dominant des Chinois d'outremer dans les investissements étrangers directs[8] ; cela explique aussi la réputation de la Chine comme un des champions de la corruption[9]. Cependant, ni ces incertitudes, ni les retards du développement institutionnel et juridique, ni l'arbitraire et la corruption n'ont empêché une croissance dont le taux annuel moyen dépasse 10 % depuis dix ans.

Le dynamisme des investissements étrangers a été amplifié par le taux d'épargne intérieure élevé. Evalué à 28 % dès bien avant le début des réformes (1975), il atteignait 35 % en 1980, et 40 % en 1994. Jadis, le taux élevé reflétait en partie la gestion financière prudente; mais les investissements correspondants n'étaient pas toujours

bien productifs[10]. Après les réformes, la part de l'épargne publique contrôlée par les provinces et les communes a augmenté, et a été largement guidée par l'ébauche de marchés. Mais c'est surtout l'épargne proprement privée qui s'est accrue, s'investissant en réserves liquides (pas de fuite devant la monnaie), le capital agricole et le logement. Par la suite, une partie de cette épargne a été attirée vers les entreprises locales, y compris celles du secteur mixte, notamment par le canal de marchés financiers en plein développement. Par ailleurs, du point de vue de leur épargne et de son utilisation, le comportement d'une bonne partie des entreprises locales et provinciales s'apparente à celui d'entreprises privées. Elle n'est pas limitée à l'autofinancement, grâce au rapide développement de marchés financiers, encore rudimentaires mais fonctionnels.

Sans que l'accès du marché intérieur leur fût forcément interdit (qui n'a entendu parler du MacDonald de Pékin?), les investissements étrangers ont été encouragés à se diriger vers les exportations. Cela ne demandait pas d'efforts bien grands de la part des autorités, même si le marché intérieur reste très protégé. Rien ne garantit que cette protection soit permanente ; par ailleurs, les bas coûts de la main-d'œuvre et les facilités offertes par les zones hors douane (Export Processing Zones, EPZ, où se dirige la majeure partie des investissements étrangers) assuraient la haute profitabilité des investissements orientés vers les exportations, particulièrement ceux liés à des entreprises de Hong-Kong et d'autres économies de la région.

Les réformes structurelles du Vietnam présentent bien des ressemblances aux réformes chinoises : libération des activités agricoles et des petites entreprises (à cela près que la vente des terres agricoles tombe, comme en Chine, dans un vide juridique[11]), permissivité envers les autres activités plutôt que droit d'entreprise, omniprésence des autorités nationales, provinciales et locales, corruption réputée élevée. Cependant, la microéconomie a bénéficié du dénuement originel de l'économie vietnamienne, et de la nature radicale des réformes macroéconomiques. L'unification rapide du taux de change, sa libération de facto, et le simple fait qu'on pouvait de nouveau importer, ont abaissé la protection dont jouissaient les industries manufacturières locales, de toutes façons très peu importantes. Tout cela concourait à établir un système incitatif qui, à l'origine, ne défavorisait pas trop les exportations et dont les distorsions, de façon plus générale, n'étaient pas extraordinairement élevées. La contrainte budgétaire dure imposée aux entreprises publiques les a rapidement forcées à disparaître ou à s'adapter au marché, même au prix d'une forte réduction de leur main-d'œuvre ; la plupart se sont adaptées. L'adaptation au marché s'est même imposée à certaines administrations : il n'y a qu'à voir les télécommunications, les bureaux de poste, ou la conversion en hôtels de certains immeubles appartenant à l'Armée.

Il faut dire un mot de la quasi-privatisation de l'agriculture, dont la contribution au succès des réformes a été essentielle. Tout en s'inspirant de la PC soviétique, la Chine et le Vietnam n'avaient pas autant mécanisé leur agriculture, ni sans doute

aussi radicalement détruit la vieille paysannerie. Pourtant, l'agriculture chinoise avait connu un taux de croissance moyen de 2,3 % seulement pendant la période décennale précédant les réformes, presque le même que le taux de croissance démographique. Pendant les huit années suivantes, la production agricole augmentait de 6,3 % par an, alors que le taux de croissance démographique baissait graduellement de plus d'un point. Au Vietnam, pendant les sept années qui ont suivi le début des réformes, la production agricole augmentait de 5,3 % par an[12]. On sait aussi que la pénurie extrême d'avant les réformes a cédé la place à une certaine abondance et à de fortes exportations agricoles. La privatisation de l'agriculture était une condition nécessaire de cette transformation : on ne connaît aucun exemple d'agriculture collective productive. La privatisation n'était évidemment pas une condition suffisante : on connaît bien des exemples d'agricultures basées sur la propriété privée, et pourtant stagnantes. Malgré la privatisation, l'agriculture n'aurait pas pu prendre son essor sans le développement général des marchés, qui lui a permis d'acheter les biens de consommation manufacturés et les intrants nécessaires, engrais, outils, pompes et petites machines... En plus de tout cela, bien sûr, il fallait vouloir et pouvoir produire plus. L'exemple polonais est instructif a contrario : décollectivisée par le Gouvernement Gomulka en 1956, l'agriculture polonaise est restée essentiellement privée, mais improductive et stagnante.

Il peut paraître présomptueux de se montrer critique de pays dont le PIB croît à plus de 8 % (Vietnam) ou 10 % (Chine) depuis des années, qui maîtrisent à peu près la macroéconomie et attirent les investisseurs étrangers. Mais aucune thérapie ne guérit à jamais tous les maux, et il en reste en Chine comme au Vietnam. Il n'est pas impossible que les entreprises continuent à s'insérer dans le vide juridique jusqu'à ce qu'il se meuble ; et que les investissements privés, actuellement hésitants, trouvent le chemin du Vietnam. Il n'est pas impossible non plus que la Chine devienne autosuffisante en capitaux (40 % du PIB à investir, ce n'est déjà pas mal) ou bien arrive à élargir son cercle d'investisseurs étrangers au-delà de la Chine d'outre-mer. Mais il est encore plus probable que les réformes devront reprendre ; et même si leur rythme s'accélère, il y en a encore pour longtemps.

En ce qui concerne la Chine, la pression n'est pas seulement interne. Devenue gros exportateur, la Chine est sommée de se conformer aux règles internationales, notamment dans les domaines de la propriété intellectuelle, et de l'ouverture de son économie. Or, l'expérience des pays d'Europe de l'Est au GATT a montré qu'il n'y a pas d'ouverture fiable sans économie de marché ; avec une économie de commandements administratifs, même les barrières douanières les plus basses ne garantissent pas le libre accès des importations. Ces pressions seront d'autant plus fortes que les règles internationales tendent de plus en plus à englober les services et les investissements.

Le Vietnam ne subira ces pressions que plus tard, parce qu'il est plus petit, et parce que sa demande d'admission à l'Organisation Mondiale du Commerce

(OMC) est à un stade moins avancé. C'est peut-être dommage. En effet, toute son évolution n'est pas dans le bon sens. A mesure que se développe l'industrie, quasi inexistante au début, un système de protection tend aussi à se mettre en place, dont les effets négatifs ne tarderont pas à se faire sentir. Les organismes de gouvernement de tous les échelons sont tentés de protéger les entreprises auxquelles ils s'intéressent, non seulement contre les importations mais aussi contre les concurrents locaux. On a annoncé de façon plus ou moins ferme bien des projets d'investissement qui ne sauraient être viables sans une forte protection contre les importations et peut-être aussi des préférences internes[13]. Par ailleurs, le développement des exportations est gêné par leur contingentement, dont les bénéficiaires sont choisis sur la base de critères qui ne sont pas tous forcément économiques, et par des taxes ad hoc[14]. S'il continue en ce sens, le Vietnam risque de se construire une industrie chargée de problèmes et de coûts. Par ailleurs, le retour du déficit budgétaire est d'autant plus malencontreux que les besoins en infrastructure sont énormes, et que, plus généralement, le taux d'épargne de l'économie vietnamienne est encore bien faible, particulièrement au regard de ce qui se pratique dans la région. En toute logique, une très importante évolution de la politique micro-économique et une profonde réforme fiscale sont encore nécessaires, en plus d'une construction institutionnelle de longue haleine.

De 1975 au début des réformes le Vietnam n'avait guère connu de développement économique. Depuis les réformes son PIB augmente rapidement, et cette amélioration a commencé alors même que l'aide soviétique était en train de disparaître, et que le boycott occidental continuait. Les réformes ont bien démontré leur efficacité. En Chine, le gouvernement s'est longtemps vanté des résultats atteints du temps de la planification classique, à la chinoise, et beaucoup d'observateurs étrangers chantaient aussi les louanges de ses résultats. En rétrospective, les résultats antérieurs semblent bien mauvais, puisqu'après 30 ans de planification, en 1980 le PIB par habitant de la Chine atteignait à peine celui du Pakistan, malgré un taux d'épargne forcée très élevé, et de dizaines de millions de Chinois sacrifiés à la famine par deux fois. Les réformes ont indubitablement créé une rupture, et une forte accélération de la croissance. Il est tout aussi clair, au vu de la situation macroéconomique à peu près équilibrée et des taux d'épargne et d'investissement élevés qui avaient déjà été atteints, que cette accélération est essentiellement due à l'augmentation de la productivité des facteurs de production.

En Chine et au Vietnam, la microéconomie a changé complètement de visage en quelques années. De nouvelles institutions s'y construisent, mais ne sont pas prêtes. Les réformes chinoises et vietnamiennes (d'ailleurs nullement identiques) appartiennent-elles aux "thérapies de choc", ou bien faut-il au contraire les appeler graduelles? Comme elles constituent une réussite indubitable, chacun les appellera selon sa prédilection, quitte à changer d'appellation si de nouveaux problèmes se manifestent.

Il est remarquable qu'en Chine comme au Vietnam, comme aussi au Laos (taux de croissance moyen de 8 % depuis 1988) et même au Cambodge, la forte accélération de l'économie ait eu lieu dans un contexte microéconomique qui est très loin du marché libéral, mais tout aussi loin d'interventions régulières et ordonnées du gouvernement. Le contexte est plutôt celui d'un marché très imparfait et irrégulier, où même les droits de propriété élémentaires sont assez mal circonscrits; et d'interventions désordonnées d'organes de gouvernement souvent mal coordonnés. En somme, il aura suffi d'un relâchement des contraintes trop lourdes qui pesaient sur l'économie pour que la croissance économique atteigne des taux comparables à ceux des "tigres" économiques dans leurs meilleures années. Sous les superstructures politiques et administratives qui la réprimaient, la société possédait un dynamisme économique sous-jacent qui ne demandait que la possibilité de se manifester. C'est peut-être cela, la leçon la plus importante des expériences chinoises et vietnamiennes; il n'est pas toujours possible de la traduire en mesures de politique économique.

CHOCS SANS THÉRAPIE : LA RUSSIE

La Russie partait de moins bas. Dans son effort de stabilisation, elle aussi a très fortement comprimé ses dépenses budgétaires. La débudgétisation des entreprises était, en principe, d'autant plus sérieuse qu'elle était accompagnée de la privatisation d'une bonne partie d'entre elles. Mais les liens entre les entreprises et le secteur bancaire n'ont pas été rompus, et les banques continuent à financer les entreprises bien en dehors des besoins normaux d'investissement et de production. Les entreprises se font aussi crédit entre elles, sans qu'il soit possible de distinguer les crédits volontaires des retards de paiement accumulés, ni les livraisons qui répondent à une demande vraie de celles qui ne font que reproduire mécaniquement les gestes appris du temps de la planification. Les relations inter-entreprises et avec le système bancaire ne sont pas les seules concernées; les employés eux-mêmes sont devenus créanciers de l'État et des entreprises, parce qu'ils ne perçoivent pas leur salaire; les entreprises sont créancières de l'État, parce qu'on ne leur paie pas leurs fournitures; mais entreprises et individus sont aussi débiteurs de l'État, à qui ils doivent leurs impôts. La santé des entreprises dépend souvent moins de leur capacité à satisfaire à bas coût une demande solvable que de la solidité des créances acquises jadis, et de la puissance de leurs propres créanciers.

Cet entrecroisement de crédits involontaires rend très difficile l'évaluation de la situation réelle des entreprises, de l'État et de l'économie, dans cette situation qui ressemble à une version capitaliste du vieil adage "ils font semblant de nous payer et nous faisons semblant de travailler" : maintenant, chacun fait semblant de payer les autres. La difficulté des évaluations chiffrées est bien illustrée par le prospectus publié à l'occasion de l'introduction en bourse de GAZPROM en Occident : il men-

tionne les impôts dus par la Société aux divers Etats, les factures non réglées par les Etats (les mêmes et d'autres) et par les entreprises, et reconnaît en fait qu'on ne saurait dégager une image comptable nette.

La stabilisation russe est compliquée par le "fardeau virtuel" de la dette accumulée jadis, pour financer les velléités de modernisation du temps de Brejnev, l'adaptation au contre-choc pétrolier après 1982, et la perestroïka de Gorbatchev. Ce fardeau est actuellement virtuel, en ce sens que la Russie n'honore pas ses obligations, et soit obtient des rééchelonnements soit utilise la même technique qu'à l'intérieur, c'est-à-dire accumule des arriérés. Cependant, selon l'analyse bien connue, cette dette pèse tout de même, notamment en encourageant les fuites de capitaux. Les chiffres sont mal connus, mais on sait que la Russie est très fortement exportatrice de capitaux plus ou moins clandestins.

Si la privatisation est bien avancée (60 % du PIB est privé selon la Banque Mondiale[15]), on n'est pas toujours sûr de ce que le mot veut dire. Le gouvernement de la Fédération et ceux des Républiques autonomes et des grandes municipalités sont fortement représentés dans le capital des grandes entreprises "privatisées" ; le contrôle, y compris souvent le contrôle du transfert des actions, reste aux mains de la direction des entreprises ; quant aux gros actionnaires proprement privés, ils sont souvent issus de l'ancienne direction des entreprises, et liés aux pouvoirs politiques anciens et nouveaux. Les divers niveaux de gouvernements continuent à donner des instructions administratives, qui sont obéies ou non selon le jeu de rapports de forces complexes. Par ailleurs, la fluidité des règlements, et une forte propension à gouverner par décret plutôt que sur la base d'une législation durable, fragilisent aussi la position des entreprises. Leur environnement est loin de ressembler à un marché tant soit peu concurrentiel.

Deux illustrations de ces phénomènes les montrent sous une lumière crue. Une association "sportive", présidée par un proche du Président, bénéficiait du droit d'importer et de revendre les boissons alcoolisées et autres objets de luxe en franchise de toute taxe. Les divers niveaux de gouvernement sont encore actionnaires majoritaires de GAZPROM, compagnie "privée" regroupant toute la production et le transport du gaz naturel de Russie ; parmi ses actionnaires purement privés on retrouve M. Tchernomyrdine, actuel Premier Ministre et ancien PDG du temps du socialisme. C'est à ce titre qu'il avait dirigé la privatisation de l'entreprise, ce qui, à ce que disait naguère le magazine FORTUNE, lui aurait rapporté l'essentiel de sa fortune privée d'un demi-milliard de dollars[16]. Par ailleurs, les malfaiteurs de toutes sortes ont acquis une puissance et des rôles exceptionnels ; les rackets divers et la "protection" sont un élément important des coûts de production. La Russie est marginalement supérieure à la Chine sur l'échelle de corruption de Goettingen[17], mais les méfaits du simple banditisme y sont plus importants et plus gênants parce que moins sujets au calcul économique.

Des progrès institutionnels ont été accomplis, et peut-être préparent-ils une véritable mise au net du système d'incitations ; mais pour l'instant, prix, coûts, incitations, tout est confus. Par ailleurs, plusieurs tentatives pour contrer l'inflation se sont déroulées de façons similaires : application de freins budgétaires et d'une politique monétaire restrictive, ralentissement notable de la hausse des prix, effondrement de l'économie réelle (du moins de sa partie officielle) et accumulation des créances intermédiaires, plus ou moins forcées, à tous les échelons ; mécontentement de ceux qui ne reçoivent pas leur salaire ou (ce qui est plus grave) leur solde ; desserrement plus ou moins volontaire du crédit officiel pour atténuer les effets les plus néfastes ou les plus visibles du choc précédent, et redémarrage de l'inflation à un niveau d'activité économique plus bas. La Russie a certainement appliqué des chocs ; mais elle n'a pas vraiment suivi de thérapie systématique.

POLOGNE, HONGRIE, RÉPUBLIQUE TCHÈQUE ; CHOCS ET GRADUALISME ?

Dans une moindre mesure, de façon moins désordonnée, et à des degrés divers, les pays d'Europe de l'Est sont passés par les mêmes cycles de chocs, mais plusieurs d'entre eux voient maintenant poindre le succès. Il est intéressant de comparer l'expérience de la Pologne à celle de la Hongrie. Aux dernières nouvelles, les taux d'inflation y étaient similaires : 19,5 % en Pologne et 22,2 % en Hongrie[18]. Mais la Pologne, originatrice en Europe de l'Est de la "thérapie de choc", avait retrouvé la croissance : PIB en augmentation de 4 %, contre 1 % de baisse en Hongrie et 6 % de baisse en Russie[19].

La vraie thérapie de choc polonaise, c'était l'adoption d'un taux de change fixe en 1990, cet ancrage permettant à la fois de stabiliser le prix des marchandises exportées et importées, et signalant la volonté du gouvernement de ne plus tolérer les errements inflationnistes. Cela a effectivement permis de ralentir l'inflation, dont le taux est passé de plusieurs centaines pour cent à environ 50 % ; mais l'appréciation conséquente du taux de change réel était encore insoutenable. Le PIB a baissé de plus de 5 % (1991 par rapport à 1989), et le taux de change fixe a dû être abandonné. Cette tentative d'ancrage du taux de change et la politique financière très restrictive qui l'avait accompagnée constituent une des deux principales différences entre les politiques polonaise et hongroise ; encore cette différence est-elle peut-être moins significative que celle relative à la période précédente ; l'inflation hongroise était restée assez modérée, et assez peu réprimée, alors que l'inflation polonaise a commencé plus tôt et a frisé l'hyperinflation[20].

L'autre différence importante concerne la gestion de la dette extérieure. Les deux pays étaient fortement endettés, résultat paradoxal d'avoir été les premiers PC à montrer une volonté de réformes, il y a quinze ou vingt ans. La Hongrie n'a jamais voulu rééchelonner sa dette, et en a scrupuleusement respecté toutes les

échéances ; la Pologne, au contraire, a d'abord accumulé les arriérés, et ensuite obtenu une des réductions de dettes les plus généreuses consenties à quelque pays que ce soit, l'annulation de 50 % des sommes dues. Sans cet allégement, la Pologne aurait dû soit reprendre le service de sa dette et repayer les arriérés dans des conditions très difficiles, soit se passer de capitaux internationaux. La réduction de dette l'a donc bien servie. Il n'est pourtant pas évident que leur choix ait plus mal servi les Hongrois, qui continuent à bénéficier d'entrées de capitaux plus importantes, et d'un taux d'inflation à peine plus élevé.

La part du secteur privé est la même en Hongrie et en Pologne[21]. Beaucoup de petites entreprises privées avaient déjà été autorisées en Hongrie du temps du "communisme de goulash", mais il y a fallu décollectiviser l'agriculture, alors que l'agriculture polonaise était restée décollectivisée depuis 1956. Sans être des modèles de libéralisme, les deux pays ont des économies de marché ; si les institutions sont loin d'être toutes développées, les pays d'Europe de l'Est ont par rapport à la Russie et beaucoup de PVD l'avantage qu'ils peuvent reprendre la législation d'avant-guerre, ou même souvent la remettre en usage quand elle avait simplement cessé d'être appliquée sans être abolie.

La République Tchèque avait accéléré le rythme des réformes et des privatisations ; elle a utilisé à très grande échelle la privatisation par coupons, distribuant en quelque sorte les actions des entreprises privatisées directement aux citoyens (dont beaucoup les ont confiées à des gestionnaires professionnels)[22]. Pourtant, il reste encore au secteur public son noyau d'entreprises traditionnelles (infrastructure, PTT, administrations), et même quelques restes d'entreprises industrielles difficiles à privatiser. La part publique de l'économie est réduite à environ 30 %.

Après une décennie très difficile suivie par trois années de récession, la Pologne semble avoir retrouvé la croissance (PIB en augmentation de 4 %). Après une transition moins longue et moins dure, il en va de même en République Tchèque, alors que la Hongrie stagne encore. Mais malgré la rhétorique, les politiques poursuivies distinguent ces pays moins que l'héritage du passé. L'absence de dette étrangère en République Tchèque et sa forte réduction en Pologne contrastent avec l'importante charge que continue à supporter la Hongrie. De même, il est au moins aussi raisonnable d'attribuer à l'héritage du passé l'inflation moins forte et la croissance plus rapide que connaît actuellement la République Tchèque, plutôt qu'aux différences récentes de politique économique. Nous l'avons vu, la Tchécoslovaquie avait suivi une gestion financière très orthodoxe ; par ailleurs, privée de la Slovaquie, le territoire de l'actuelle République Tchèque était une des régions les plus industrialisées et les plus avancées d'Europe avant la guerre, et malgré son recul par rapport à l'Europe occidentale, son économie est plus adaptée aux marchés occidentaux que celle de la Hongrie. Dans une moindre mesure, il pourrait bien en être de même de la Pologne, qui a hérité de certaines structures de l'ancienne Allemagne.

D'ailleurs, l'hirondelle d'une ou deux années de croissance ne fait pas forcément le printemps, et la stagnation actuelle de la Hongrie n'exclut pas les améliorations à venir. C'est en tous cas ce que pensent les marchés de capitaux, qui continuent à exprimer leur confiance en la Hongrie en y faisant deux fois plus d'investissements directs qu'en République Tchèque et presque trois fois plus qu'en Pologne[23]. Pour ce qui est de l'avenir, qui sait ? En tous cas, il n'est radieux que pour qui sait le préparer. Les taux d'épargne atteignent actuellement à peine 20 % dans le meilleur des cas en Europe de l'Est. Il faudrait qu'ils augmentent beaucoup si on veut que les niveaux de vie de la région puissent se rapprocher de ceux d'Europe occidentale, de Corée ou même de la Malaisie.

DE VIEILLES HISTOIRES : LES QUATRE TIGRES D'ASIE DE L'EST

Les économies PC ne sont pas les seules à avoir dû mener des politiques de stabilisation. La Corée et Taiwan ont eu à faire face à toutes sortes de déséquilibres profonds à la fin des années cinquante, à l'issue d'une guerre dévastatrice pour l'une, du repli dans un cadre tout nouveau pour l'autre. Les deux ont fait des efforts budgétaires sérieux et concentrés. Cependant, ni l'un ni l'autre n'a immédiatement rétabli l'équilibre budgétaire ni arrêté l'inflation. Pourtant, ils bénéficiaient d'une aide étrangère importante, 7-8 % du PIB pour la Corée, ce qui lui permettait de financer des importations quatre fois supérieures à la valeur de ses exportations en 1961 ; un peu moins pour Taiwan, et plus orientée vers l'aide militaire.

Par la suite Taiwan a adopté des politiques financières plutôt orthodoxes, à faible taux d'inflation et avec un taux de change qui avait tendance à s'apprécier, en valeur nominale aussi bien qu'en valeur réelle. En Corée, la stabilisation initiale n'a pas eu pour résultat la stabilité des prix, mais elle a écarté le danger d'hyperinflation, et elle a stabilisé l'inflation elle-même : mesuré par le déflateur du PIB, son taux moyen était de 18 % de 1960 à 1980, et il n'a dépassé 25 % qu'en 1974 seulement, quand il a fallu répercuter la hausse des prix du pétrole. Depuis 1980, le taux d'inflation moyen n'est que d'environ 5 %.

Le programme de stabilisation comprenait des mesures visant à minimiser les distorsions causées par l'inflation. Parmi celles-là, on avait coutume de relever l'augmentation des taux d'intérêt, devenus positifs aussi bien pour les épargnants que pour les emprunteurs. On attribuait à ces taux positifs la remontée de l'épargne ; négative avant la stabilisation, le taux d'épargne atteint maintenant près de 40 % du PIB en Corée et à Taiwan. On disait aussi que les taux positifs ont pu assurer l'efficacité des investissements. Aujourd'hui, on aurait tendance à nuancer cette analyse, surtout pour la Corée, où les décisions administratives de toutes sortes ont longtemps fortement influencé la composition des investissements et l'utilisation de

l'épargne (et, dans une bien moindre mesure, continuent encore à le faire). Il n'en reste pas moins qu'à l'exception de quelques années de pointes inflationnistes, les épargnants étaient généralement assurés de retrouver au moins intact la valeur réelle de leur capital ; et même les investisseurs privilégiés devaient généralement rembourser au moins la valeur réelle de la somme empruntée.

Les réformes macroéconomiques visaient à établir le cadre d'une croissance accélérée. Elles étaient accompagnées de réformes microéconomiques dans le même but. La stratégie était multiple et ses objectifs étaient détaillés, surtout en Corée : l'imitation de tuiles en tôle ondulée vernie qui couvre encore les toits de beaucoup de villages coréens est le reliquat d'une décision personnelle du Président Park. Cependant, l'industrialisation par les exportations formait le cœur de la stratégie, et tout y était subordonné dans les deux pays. En vue de cet objectif, les réformes de la fin des années cinquante n'ont pas institué des économies libérales de marché ; mais le format économique différait tout autant de celui qui prévaut actuellement en Chine et au Vietnam. Dans ce cadre, la Corée et Taiwan se sont lancés dans une expérience de développement économique dont la vitesse, la profondeur et la durée n'ont pas de parallèle[24].

Des institutions d'économies de marché existaient ou prenaient rapidement forme : propriété privée, lois, banques, bourses, institutions financières... Cependant le commerce extérieur, les activités financières et les investissements étaient fortement réglementés, moins cependant à Taiwan qu'en Corée, où le gouvernement utilisait le jeu des autorisations administratives pour fixer des objectifs et donner des instructions positives aux très grandes entreprises (de là date la dominance des Chaebol). Dans les deux pays, le gouvernement donnait aussi un rôle stratégique au secteur public (aciéries) ; et combinait une stratégie orientée vers les exportations avec la protection de larges secteurs de l'économie nationale.

Normalement, toutes choses égales d'ailleurs, le protectionnisme défavorise les exportations, puisque le marché intérieur fournit alors des intrants chers et achète les produits à bon prix. La Corée et Taiwan ont veillé à ce que toutes choses ne soient pas égales d'ailleurs, et ils ont même fait un usage direct de la protection pour promouvoir les exportations : la Corée par entente directe avec les grandes entreprises, Taiwan en accordant la protection à certaines branches contre des engagements pris par le syndicat patronal concerné. Les deux ont veillé à ce que les facilités du marché intérieur n'endorment pas les entreprises, mais leur permettent de mieux confronter les marchés mondiaux. Le gouvernement coréen menait une politique de crédit très sélective, définissait et adaptait les objectifs des grandes entreprises, manipulait le régime douanier et commercial. Dans les deux pays, les autorités ont aussi longtemps interdit l'installation ou limité la croissance d'industries qui ne semblaient pas devoir devenir compétitives à long terme, ainsi que de celles qui offraient surtout des produits de luxe, pouvant inciter à une diminution

de l'épargne. Taiwan a été le premier à libéraliser cette politique; on en trouve encore des relents dans les toutes récentes attaques de Ministres coréens contre les consommations de luxe. Malgré l'effort déterminé de libéralisation des dernières années, aujourd'hui encore le gouvernement intervient activement dans l'orientation des entreprises dans les deux pays.

En Corée, la flexibilité des salaires réels était surtout collective, et s'obtenait à travers les dévaluations, qui prenaient de l'avance sur les prix et les salaires quand il fallait accroître la compétitivité des entreprises. Ainsi, la hausse pétrolière de 1974 provoquait une dévaluation de 21 % et celle de 1980 une dévaluation de 36 %[25], alors que pays clients et concurrents étaient aussi touchés. Il s'agissait d'ailleurs rarement de comprimer les salaires réels, même de façon temporaire, mais plutôt de freiner leur montée : de 1965 à 1992 le salaire réel moyen dans l'industrie manufacturière connaissait un taux de croissance annuel de plus de 8 %; il était huit fois plus élevé en fin de période qu'au début.

A Hong-Kong, le cadre de l'intervention publique était réduit à quelques travaux d'infrastructure et aux politiques les concernant : logement, tunnel routier, réservoirs d'eau, aéroport, enseignement public; et aux mesures fiscales et monétaires, y compris de rares modifications du taux de change. Rares parce que c'était d'abord le marché, le redéploiement de la main-d'œuvre et la grande flexibilité des prix et des salaires qui absorbaient les modifications de la compétitivité (et le font exclusivement depuis que le taux de change du dollar de Hong-Kong au dollar américain est fixe). Le plus remarquable est la rapidité avec laquelle se forment et disparaissent les entreprises. Il n'y a ni allocation chômage ni chômage; l'épargne privée élevée permet de passer les mauvais jours, et on retrouve vite un emploi dans les secteurs qui marchent, ou à un salaire plus bas; un véritable modèle d'économie de marché! Les résultats macroéconomiques n'étaient pas moins bons; mais il faut reconnaître que, partis de plus haut, les salaires réels ont beaucoup moins augmenté qu'en Corée.

Bien que Singapour pratique le libre-échange, le gouvernement intervient autant et de façon aussi détaillée (voire plus encore) qu'en Corée. Il privilégie l'association du secteur public national aux entreprises industrielles étrangères; l'importance de l'un et des autres dépasse, de loin, ce qu'on trouve généralement dans les économies non-PC. Taiwan se place plutôt entre la Corée et Hong-Kong : la prédominance de petites et moyennes entreprises n'y aurait pas permis les interventions directes à la coréenne; réciproquement, le style coréen d'interventions directes y a facilité la croissance et la prédominance d'immenses conglomérats, les Chaebols.

Si les modalités d'action du gouvernement étaient très différentes d'un pays à l'autre, les quatre "tigres" avaient en commun leur rapidité d'intervention lorsqu'il fallait rétablir un cadre microéconomique incitatif, par suite de mauvais calculs ou de l'évolution de la situation extérieure. Quand la situation demandait des adapta-

tions importantes, dans tous ces pays le gouvernement prenait rapidement les mesures qui s'imposaient. On peut ne pas appeler ces mesures "thérapie de choc", le choc étant en fait peu important, sa rapidité rendant l'intervention thérapeutique efficace à petites doses; mais il y avait certainement thérapie immédiate. De la Corée à Singapour, les gouvernements auraient été horrifiés à l'idée qu'il pouvait mieux valoir remettre au lendemain ce qu'on pouvait faire le jour même.

On ne saurait analyser en détail la performance de ces pays, ni même relancer le débat si elle était bonne à cause du rôle directeur important joué par le gouvernement, ou bien en dépit de ce rôle. Encore moins pouvons-nous débattre la thèse nouvelle (développée notamment par Paul Krugman), qu'il n'y a pas de miracle asiatique, puisque les performances s'expliqueraient entièrement par le taux d'investissement élevé et le plein emploi, et que la productivité des facteurs est plutôt ordinaire. Un PIB qui double tous les 7 ou 8 ans, un capital social qui double tous les 4 ou 5 ans, et des salaires qui restent flexibles malgré le plein emploi n'auraient donc rien de miraculeux !

Les "tigres" asiatiques n'ont jamais suivi un modèle unique, puisque Hong-Kong et Singapour ont toujours eu des économies très ouvertes et, dans le cas de Hong-Kong, un gouvernement réellement non-interventionniste[26]. Leurs entreprises étaient dynamiques; il n'est pas sûr que la performance macroéconomique coréenne, même dans un domaine tel que le taux d'épargne, ait été meilleure que celle obtenue par Taiwan avec des interventions moins détaillées, ou Hong-Kong. Surtout, si certains "tigres" ont brillamment réussi dans un cadre économique fortement dirigiste, il ne faut pas en conclure que le dirigisme est partout nécessaire à la réussite, ni même compatible avec elle.

DEUX PETITS GÉANTS : L'INDONÉSIE ET L'INDE

Bien après les "tigres", l'Inde et l'Indonésie ont aussi entrepris des programmes de stabilisation et de réformes macroéconomiques conjoints. Après la chute du régime Soekarno, à l'avènement de l'"ordre nouveau", l'hyperinflation menaçait l'Indonésie (prix multipliés par 34 de 1965 à 1967), et les réserves de change étaient nulles. Les pays occidentaux sont rapidement venus à l'aide du nouveau régime par une très généreuse réduction de dette et de l'aide nouvelle, afin de soutenir ses réformes économiques (et sans doute aussi la nouvelle ligne politique).

La stabilisation budgétaire a été radicale par sa forme : une clause constitutionnelle limita le déficit budgétaire au montant du financement extérieur, ce qui à l'époque voulait dire l'aide au développement. Pour redonner confiance aux marchés et s'imposer un indicateur, le contrôle des changes a été aboli, même pour des

fins statistiques. L'influx d'aide et la reprise des exportations de pétrole et d'autres matières premières ont modéré la rigueur réelle de ces premières mesures; les dépenses civiles, notamment économiques et sociales ont pu augmenter. Par contre, chose remarquable pour un général accédant au pouvoir, les dépenses militaires ont subi des coupes sombres.

Sur le plan microéconomique, après le démantèlement du régime précédent, interventionniste, agressivement nationaliste, populiste et tatillon, s'est formé un régime économique plus ouvert, qui accordait un rôle beaucoup plus important au secteur privé, mais qui gardait de forts éléments de protectionnisme, d'interventionnisme et de nationalisme économique. Quelques entreprises récemment nationalisées ont été rendues à leurs anciens propriétaires[27], mais l'essentiel des plantations et du secteur minier et pétrolier, et les quelques grandes entreprises industrielles (engrais, pétrochimie, ciment) restaient au secteur public. La création d'entreprises nouvelles, par contre, était fortement libéralisée. Le régime du commerce extérieur restait très protectionniste (interdiction totale, à partir de 1974, d'importer des voitures automobiles finies; montage local d'environ trente modèles!).

L'inflation s'est ralentie graduellement, son taux revenant à 100 % en 1967, 22 % en 1968 et 3 % en 1970; elle s'est de nouveau accélérée ensuite, sous l'effet du boom pétrolier des années suivantes, atteignant 30 % en moyenne en 1974-75[28]. Une nouvelle crise macroéconomique a alors éclaté, due surtout à ce que la compagnie pétrolière nationale Pertamina avait hypothéqué les recettes futures pour engager des investissements, souvent mal conçus, et des dépenses somptuaires. Pour dénouer la crise, le Gouvernement a imposé un contrôle absolu sur Pertamina (cette réforme nécessaire allait à l'encontre de l'autonomie des entreprises publiques, généralement considérée souhaitable). Il a fait des coupes sombres dans les projets déjà entrepris, traitement de choc qui a permis de préserver les investissements essentiels (dans l'infrastructure et l'agriculture, notamment) et d'atténuer les chocs futurs. Naturellement, il aurait encore mieux valu entreprendre ce traitement avant que l'annulation de projets et de crédits correspondants ne coûte des milliards. La dévaluation de 33 % en 1978 est encore plus notable dans notre contexte : elle est intervenue alors que l'inflation s'était ralentie (11 % en 1977), en dehors de toute crise, pour réimpulser la croissance des exportations et améliorer l'équilibre budgétaire[29].

Le boom du pétrole et d'autres matières premières fournissait des ressources importantes au gouvernement, et l'aide étrangère restait élevée. Surtout, ces ressources étaient généralement bien utilisées, consacrées en bonne partie au développement des infrastructures et à la modernisation de l'agriculture, favorisée par des politiques agricoles plutôt bien adaptées (prix rémunérateurs, disponibilité de crédit et d'intrants, politique de recherche et de dissémination...). De 1970 à 1980, le taux de croissance annuel moyen de l'agriculture atteignait 4,6 %, aussi bien du

fait des petits propriétaires privés que des plantations du secteur public ; le PIB, lui, croissait au taux moyen de 7 %. Pourtant, le secteur non-agricole demeurait très réglementé ; l'industrie manufacturière était fortement protégée des importations, ce qui (faute de mécanismes compensatoires à la coréenne) la rendait incapable d'exporter ; ses coûts étaient surchargés par la gabegie et la corruption administratives, notamment dans les douanes. La tentation de développer directement une grande industrie à haute technologie persistait aussi, et attirait les capitaux publics.

La deuxième hausse des prix du pétrole donnait naissance à une nouvelle épisode d'investissements trop ambitieux, de débordements budgétaires et de début de surendettement. Cette fois, le gouvernement était directement en cause. Il a vigoureusement réagi quand la baisse des exportations et la montée de la dette ont précipité une nouvelle crise à partir de 1982 : annulation de projets (de nouveau avec paiement de dédits de plusieurs milliards de dollars), réduction de dépenses budgétaires (et surtout de leur taux d'augmentation), et une réforme fiscale. L'institution d'une taxe à la valeur ajoutée (TVA) doublait en deux ans le rendement des impôts sur les transactions intérieures. Le rééquilibrage macroéconomique était radical, et a rétabli la situation pour longtemps ; malgré la baisse continue des revenus pétroliers, la situation budgétaire et celle de la balance des paiements se sont améliorées. Radical ne veut pas dire final : le taux d'inflation indonésien est resté plus élevé que chez les voisins ou dans les pays développés (7 % aux dernières nouvelles), et d'autres dévaluations devaient intervenir, de plus en plus fréquentes et de plus en plus faibles, et, comme en 1978, à froid, avant que de graves problèmes ne se développent.

Sur le plan microéconomique, les réformes visaient à une nouvelle stratégie de développement, basée sur les exportations de produits manufacturés à forte teneur en main-d'œuvre en remplacement du pétrole et des matières premières, comme source de devises, de revenus privés et budgétaires, et d'emplois. La dévaluation, composante de ces réformes, était suivie de l'abaissement des droits de douane, de l'élimination de beaucoup de contrôles, allant jusqu'à la privatisation du Service des Douanes, décidément incorrigibles. Tout en renforçant la compétitivité des entreprises, le gouvernement a fortement réduit le protectionnisme et exposé la plupart des secteurs industriels à la concurrence internationale. D'autres réformes visaient à libéraliser le secteur financier et à faciliter les investissements étrangers.

Il ne faut pas idéaliser. Le taux d'épargne, respectable avec 30 % du PIB, reste pourtant bien inférieur à ceux des "tigres". La distribution très inégalitaire des revenus est d'autant plus mal supportée qu'une partie notable des bénéficiaires du développement appartient à la minorité chinoise, et que certains des revenus les plus élevés semblent dus plus aux contacts politiques qu'à l'efficacité économique. Certains secteurs industriels importants restent protégés ; le gouvernement a encore la capacité d'intervenir arbitrairement ; trop souvent encore les bonnes relations

comptent plus que la bonne gestion ou les bonnes idées. La culture des contacts politiques réduit l'efficacité des investissements et de la gestion en général. Les tensions politiques sont fortes, et il n'est pas exclu qu'un jour ils détournent les capitaux des investissements, surtout en attendant la passation des pouvoirs; le Président Suharto a plus de 75 ans, et il aura bientôt passé 30 ans à son poste.

Mais la transition a été impressionnante, de la croissance tirée par le pétrole, les matières premières, et les recettes fiscales faciles qui en provenaient, vers la croissance tirée par l'industrialisation exportatrice. Malgré la baisse des prix du pétrole et de la plupart des autres matières premières[30], la croissance du PIB a pu reprendre à un taux moyen de plus de 6 %, après une baisse en 1982. Les exportations de produits manufacturés ne valaient qu'un demi-milliard de dollars en 1980, $ 2 milliards en 1985 et $18 milliards en 1993. Elles sont équivalentes à 12 % du PIB, et dépassent très nettement la valeur des exportations de pétrole. Tout n'est certes pas réglé, mais il est permis de penser que de nouvelles réformes résoudront en temps utile les anciens et les nouveaux problèmes.

L'Inde a connu deux épisodes de réformes, à chaque fois par suite d'une crise. Celle des années soixante était prolongée : stagnation, famine, faillite apparente du modèle indien de développement basé sur la planification contraignante et le rôle dominant du secteur public. Malgré des restrictions aux importations de plus en plus sévères, des subventions aux exportations de plus en plus compliquées, et une aide internationale de plus en plus élevée, les réserves de change étaient tombées de $1,65 milliards en 1961 à $ 150 millions début 1966.

Ce n'est pas le budget (il est vrai, fortement soutenu par l'aide internationale) qui était en cause, mais la stagnation de l'agriculture et des exportations, le ralentissement de la croissance industrielle, la pénurie permanente de devises. En juin 1966, Mme. Indira Gandhi, nouveau Premier Ministre, a annoncé une dévaluation de 36,5 % accompagnée d'un train de réformes. L'essentiel était l'abolition de la plupart des subventions aux exportations, échafaudage complexe érigé les années précédentes, et une modeste relaxation des contrôles sur l'importation d'intrants industriels; d'autres mesures devaient suivre. Suivirent effectivement des réformes concernant l'agriculture, y compris la libéralisation du commerce intérieur des produits et des intrants agricoles[31]. Seules ces réformes-là ont été maintenues et prolongées. En réalité, les exportations n'ont pas augmenté, la pression sur la balance des paiements est devenue insupportable, et de la faible libéralisation des importations entreprise en juin 1966 il ne restait plus rien un an plus tard. Quant à la libéralisation du régime des investissements, qui avait aussi été envisagée, elle n'est jamais intervenue.

On discute encore de la cause de l'échec de ces réformes; à mon avis il tient essentiellement à ce que le taux de dévaluation (recommandé par le FMI) était insuf-

fisant. Compte tenu de la suppression des anciennes subventions, la dévaluation n'a pas fourni d'incitations suffisantes aux exportations non-traditionnelles, qui ont en fait d'abord baissé. Il y a une autre cause, subsidiaire : l'insuffisance de la mousson pour la seconde année consécutive en 1966. La cause citée par certains économistes indiens, le non-respect supposé des engagements pris par la Banque Mondiale en fait d'aide, n'a que de vagues rapports avec la vérité.

Les industriels privés avaient été parmi les critiques les plus violents des réformes, qui n'avaient pourtant même pas entamé la libéralisation des importations de produits finis. C'est que les quotas d'importations obligeaient les entreprises indiennes à se partager tranquillement le marché intérieur, et le relâchement des quotas les a tout à coup plongées dans une situation de concurrence véritable. Si la libéralisation des importations avait été maintenue et poursuivie, et si les réformes structurelles avaient été accompagnées de politiques financières suffisamment restrictives, l'industrie indienne aurait été bien forcée de s'attaquer aux marchés étrangers ; mais elle ne le souhaitait pas, parce que cela aurait demandé beaucoup d'efforts. Une nouvelle dévaluation aurait facilité tout cela, mais c'était politiquement impossible. Sauf dans le domaine agricole, on n'a plus guère reparlé de réformes pendant longtemps. Le taux de croissance du PIB, de 4 % en moyenne pendant la période 1960-1970 est passé à 3 % en moyenne pendant la décennie suivante.

Dans les années quatre-vingt, les contrôles sont devenus un peu moins restrictifs ; ils étaient aussi beaucoup plus facilement contournés, grâce (si l'on peut dire) aux progrès de la corruption. Surtout, le tabou frappant la dévaluation a été dévalué par l'instabilité monétaire généralisée, et la roupie a pu se déprécier en termes réels sans que cela ne suscite des problèmes politiques. La révolution verte, commencée avec les réformes de 1966-67, se poursuivait aussi, et la production agricole augmentait de 3,5 % par an pendant la période 1980-90, et le taux de croissance du PIB passait à 5,8 %, c'est-à-dire de presque rien par habitant à plus de 3 % par an. La pauvreté a diminué pendant cette période, quelle que soit la définition donnée à "pauvreté" et à "diminuer". Mais les finances extérieures aussi bien que la situation budgétaire se sont dangereusement détériorées.

Vers 1990, l'Inde a confronté une crise qui rappelle celle des économies PC : inflation, déficit budgétaire et de la balance des paiements, perte de confiance dans les vertus des contrôles et de la planification. Les réserves de change étaient épuisées, la capacité d'emprunts aussi, à l'extérieur comme à l'intérieur.

Après des élections marquées par l'assassinat de Rajiv Gandhi, le nouveau gouvernement réagit très vivement. Sur le plan macroéconomique, réduction du déficit budgétaire de 8,3 % à 5,9 % du PIB en un an, moins par l'augmentation des recettes que par la mise en œuvre de programmes qui ont abaissé les dépenses du gouvernement central par l'équivalent de plus de 3 % du PIB (en atteignant plus les

dépenses d'investissement que les dépenses courantes) ; resserrement du crédit ; et, pour stimuler les exportations, contrer la spéculation et attirer les capitaux (en particulier les dépôts d'Indiens de l'étranger ("NRI", non-resident Indians), dévaluation de 40 % (contre le dollar) échelonnée sur deux ans. En termes réels, cela représentait une dévaluation d'environ 28 %[32].

En partie par conviction, en partie pour plaire aux organisations financières internationales, ces mesures étaient assorties d'une réforme profonde mais partielle du système de planification et de contrôles. Très rapidement, on est passé d'un régime où tout investissement important était soumis à autorisation, à un régime où, en principe, aucun investissement purement intérieur n'a plus besoin d'autorisation administrative. Le marché financier a été libéralisé par l'abandon de l'autorisation préalable des émissions de titres et par la décision de principe de faire supporter au marché financier (plutôt qu'à la Banque Centrale) le financement du déficit budgétaire. La plupart des secteurs ont été ouverts aux investissements étrangers jusqu'à concurrence de 51 % du capital social (et même en toute propriété dans certains secteurs ou avec permission spéciale). Les investisseurs étrangers ont été invités (non sans quelques succès) à financer les infrastructures, notamment l'électricité et les ports. Les droits de douanes ont été abaissés, et le seront encore plus dans le cadre d'engagements pris à l'OMC. Le contingentement des importations de la plupart des biens de production a été levé. Cependant l'importation de la plupart des biens de consommation est restée de facto interdite.

Le succès des réformes a été rapide mais, comme les réformes elles-mêmes, partiel. Le PIB a stagné pendant un an à peine. Dès l'année fiscale 1991/92 il a retrouvé une croissance de 4,5 %, accélérée l'année suivante, et de nouveau en 1995 (7 %). La "pauvreté" semble avoir augmenté pendant un an, et à avoir de nouveau diminué ensuite. On assiste sans doute à un léger ralentissement actuellement, mais qui n'a rien d'une récession. Les exportations de produits manufacturés ont constitué un élément crucial de la reprise : leur croissance s'est accélérée dès 1992, et a dépassé 25 % en 1995. Le déficit de la balance des paiements est passé d'un maximum de $ 9 milliards à environ 3 milliards, aisément financé par les entrées de capitaux, surtout les placements financiers (dans des comptes spéciaux) des NRI. Les réserves de devises sont remontées de pratiquement rien à $ 20 milliards.

A son maximum, l'inflation atteignait environ 30 % ; elle s'est ralentie, malgré la très forte dévaluation de la roupie, et atteint actuellement environ 7 %. Cependant, la situation budgétaire est encore malsaine. Le déficit a été comprimé mais non annulé, et une bonne partie des premiers gains de l'État fédéral reflétaient son refus de financer le déficit des Etats. Cette attitude a contribué à porter les Etats à une vue plus réaliste des problèmes d'infrastructure, que l'Inde a commencé à financer par des investissements étrangers privés ; les problèmes budgétaires touchent donc à la libéralisation de l'économie.

Dans l'attente des élections fédérales de l'été 1996, le gouvernement n'avait proposé aucune réforme profonde qui permette d'augmenter fortement le rendement immédiat ou l'élasticité des impôts. Le programme minimum commun du nouveau gouvernement, coalition de partis de gauche et régionaux (y compris les deux partis communistes), promet de continuer les réformes. Son premier budget a courageusement augmenté l'impôt sur les carburants, mais il ne semble pas envisager de réformes fiscales profondes; et le budget a aussi, pour la première fois depuis les réformes, légèrement relevé les droits de douane, vieille solution de vieux problèmes.

Les déficiences de l'infrastructure se font fortement sentir. Les dépenses sociales restent bien faibles, particulièrement celles qui visent à la protection et au relèvement des classes sociales et des castes les plus défavorisées. Naguère la plus avancée des pays sous-développés sur les plans administratif, culturel, scientifique et industriel, l'Inde est maintenant devancée par la plus grande partie de l'Asie sur tous ces plans-là. Or, l'épargne publique continue à baisser, et malgré la baisse des investissements publics, le déficit budgétaire remonte. Le taux d'épargne intérieure n'arrive pas à s'arracher durablement de la région des 21-23 %. Le déficit de la Balance des Paiements s'est de nouveau accru, et si la croissance des exportations venait à faiblir encore, ou si les capitaux financiers venaient à manquer, une nouvelle crise pourrait bien menacer.

La réforme a à peine touché aux entreprises publiques On est seulement en train de mettre en place une Commission de Privatisation[33], dont le mandat est autant d'améliorer la gestion des entreprises publiques que d'en vendre des parts, généralement minoritaires. On n'a pas non plus touché à la législation du travail, qui interdit pratiquement aux grandes entreprises (les seules concernées en réalité) de renvoyer des ouvriers même quand l'entreprise est au bord de la faillite. Par ailleurs, la réduction de la protection sur les biens d'équipement et les intrants, alors que les importations de biens de consommation finies restent interdites, a beaucoup augmenté la protection dont jouit l'industrie des biens de consommation. Comme au Vietnam, mais sur une plus grande échelle, on est en danger de créer de nouvelles industries non compétitives.

Les mœurs politiques résistent aussi à la libéralisation ; il a fallu une camionnette pour emporter les billets de banque trouvés au cours d'une perquisition au domicile de l'ex-Ministre des communications. Un nouvel activisme judiciaire changera peut-être les choses - mais on ne sait pas encore si on va vers une économie libéralisée ou vers un Etat où personne n'ose plus rien décider. En somme, après avoir administré un traitement de choc salutaire, les réformes sont inachevées. Elles ont mis l'Inde en mesure de poursuivre de nouveau, pendant quelques années, une croissance annuelle de 5-6 %. Pour aller plus vite, ou même pour continuer ainsi quelques années de plus, il faudra poursuivre bien plus loin les réformes structurelles.

Si la pause des réformes se transforme en arrêt de longue durée, la croissance retombera et on retrouvera tous les vieux problèmes. Certains en concluront que les réformes ne marchent pas ; d'autres, dont je suis, que les réformes insuffisantes sont insuffisantes. En fait, j'espère bien qu'on redressera le budget suffisamment pour qu'il puisse financer les infrastructures et les dépenses sociales indispensables, qu'on étendra aux biens de consommation la libéralisation de la politique commerciale, qu'on réduira encore le poids des gouvernements de tous niveaux dans les décisions de production et d'investissement et - c'est essentiel dans un Etat de droit - qu'on hâtera la marche de la justice. La croissance pourra alors s'accélérer encore. Certains y verront alors les réformes de 1991 comme la thérapie de choc qui a engagé le processus ; d'autres présenteront toute la décennie comme celle de réformes graduelles et réussies.

HYPERINFLATION ET CONTRE-CHOCS : L'ARGENTINE ET LE MEXIQUE

L'histoire de l'Argentine est ponctuée d'épisodes d'inflation rapide et de stabilisations ratées. Pour ne résumer que le passé le plus récent, après des décennies de mauvaises politiques et de mauvaises performances économiques, le niveau des prix doublait au cours du mois de juillet 1989, un taux d'inflation annuel de 410 000 %. Suivait un plan de stabilisation, suivi quelques mois plus tard d'une nouvelle hyperinflation, puis un nouveau plan de stabilisation, et encore une épisode d'inflation.

Avec une telle histoire, l'annonce d'une stabilisation graduelle aurait difficilement pu paraître crédible. Vint la véritable thérapie de choc : une nouvelle unité monétaire fut créée en avril 1991 et sa valeur, égale à un dollar, est légalement garantie ; et le nouveau statut de la Banque Centrale lui interdit d'émettre de la monnaie autrement qu'en contrepartie de devises étrangères convertibles. Cette fois la stabilisation a marché, et dure encore ; aux dernières nouvelles, les prix n'avaient pratiquement pas augmenté sur les douze derniers mois.

C'est que l'avant-dernier programme de stabilisation n'avait pas été peine perdue ; il a servi à entreprendre des réformes fiscales radicales. Du côté des dépenses, le nombre des employés civils du gouvernement fédéral est passé de 671 000 à 284 000, dont 287 000 de transferts aux provinces et 100 000 de réduction nette ; du côté des recettes, révision complète du système fiscal, dont un élément clé fut l'établissement d'une TVA. Certes, les finances provinciales sont encore en mauvais état, et il faudra bien faire revivre certains programmes éducatifs et sociaux ; mais pour le moment, le budget consolidé du secteur public semble à peu près équilibré.

Le rétablissement de la situation financière a profité d'un accord "BRADY" de réduction de dette, conclu en avril 1993, et d'entrées de capitaux, d'abord attirés

surtout par les privatisations, puis par les placements financiers et, dans une moindre mesure, les investissements directs. Ce flux, un moment suspendu en 1995, semble reprendre, et les réserves sont confortables, sans pour le moment provoquer des pressions inflationnistes.

Un programme radical de privatisations (téléphones, télévision, navigation aérienne, ports, pétrole...) a aidé le budget financièrement, et a administré un choc culturel à ces entreprises, dont l'efficacité a souvent augmenté. Les compressions d'effectifs des administrations et des entreprises qui restent publiques (15 % aux chemins de fer) visaient les mêmes objectifs. Le régime du commerce extérieur a été surtout libéralisé dans le cadre du MERCOSUR (marché commun Argentine-Brésil-Uruguay), mais le tarif extérieur commun prévu ne devra pas excéder 20 %[34]. Les exportations de produits manufacturés ont doublé de 1990 à 1993 (leur grand marché est le Brésil). Mais le marché intérieur reste déprimé, et le chômage est élevé malgré la forte baisse des salaires réels[35].

La stabilisation soudaine et l'ancrage du peso au dollar avec la valeur symbolique de 1 contre 1 représentaient un pari d'autant plus audacieux que ce taux de change pouvait et peut encore sembler surévalué. Le gouvernement voulait s'interdire toute résolution inflationniste des conflits sociaux et des difficultés économiques, et signaler sa détermination. Il espérait arrêter rapidement le processus de surévaluation du taux de change en mettant fin à l'inflation. La contrainte dure du taux de change fixe devait forcer les entreprises à améliorer leur productivité. Les prix se sont effectivement stabilisés vers 1994 ; mais ils avaient augmenté de près de 30 % depuis l'établissement du taux de change, qui s'est donc encore apprécié en valeur réelle. Cependant, la productivité s'améliore, comme le montre l'amélioration des services publics (privatisés ou non) malgré la réduction de leurs effectifs, et l'augmentation des exportations industrielles. Le pari peut encore être gagné - ou perdu.

L'Argentine a pu surmonter les contrecoups de la crise mexicaine de 1995. La croissance du PIB a repris, et surtout les industries manufacturières ont trouvé des marchés à l'étranger. Mais le taux d'épargne intérieure reste inférieur à 18 %. Le chômage reste élevé, le mécontentement grandit, le consensus social s'effrite. Gageons que si la croissance continue, les partisans des thérapies de choc trouveront en Argentine le meilleur modèle de leur méthode ; et si une nouvelle crise arrive et n'est pas surmontée sans dévaluation, ils pourront dire (et c'est vrai !) que la réforme du marché du travail est loin d'être complète, que certaines industries restent à l'abri de la concurrence, et que le protectionnisme jouit encore de beaux restes.

Dans les années cinquante et soixante, le PIB du Mexique avait un taux de croissance annuel de plus de 6 %, un taux d'inflation annuel de moins de 6 %, et un taux de change stable par rapport au dollar. Ensuite vinrent, à partir de 1973 l'inflation, en 1975 une dévaluation qui provoqua la panique des nombreux déposants amé-

ricains de fonds en pesos, puis la découverte de nouveaux gros gisements de pétrole, le recours à grande échelle aux prêts obligeamment offerts par les banques commerciales, et le surendettement. Ces problèmes reflétaient avant tout une profonde détérioration de la position budgétaire. En 1982, la crise de la dette renversa les flux financiers et imposa une forte compression des importations et des revenus. L'inflation s'accéléra, jusqu'à friser l'hyperinflation : les prix doublèrent de 1987 à 1988.

A partir de 1982 et surtout de 1987 vinrent des réformes structurelles profondes et radicales, appuyées sur une série de "pactos" conclus avec les principaux acteurs de la vie économique. La dévaluation rampante à des taux pré-annoncés, cette version latino-américaine de l'ancrage du taux de change, en était un des éléments essentiels. Mais il y avait aussi une profonde réforme fiscale (notamment par l'institution, là encore, d'une TVA). Quant aux dépenses budgétaires hors charges d'intérêts, elles étaient de 32 % du PIB en 1981 ; graduellement réduites à 28 % en 1987, elles sont passées à 20 % en 1990. Pendant ce temps, grâce aux réformes financières internes, le ralentissement de l'inflation qui a réduit les taux nominaux, et la réduction de la dette extérieure (suivi par la transformation d'une partie de la dette intérieure en dette extérieure, portant des taux d'intérêts moins élevés) la charge d'intérêts elle-même était réduite de 20 % à 3 % du PIB. La réforme budgétaire était accompagnée de réformes structurelles, dont les retombées budgétaires sont favorables. La privatisation et la réforme des entreprises publiques (dont le nombre est passé de 1 200 à 200) explique à elle seule un tiers de la réduction des dépenses publiques.

La réforme structurelle du commerce extérieur n'était pas moins profonde, et le Mexique est devenu un des PVD les plus ouverts au marché mondial. Après la décennie perdue, l'économie était repartie et les salaires réels ont commencé à remonter. Encore que l'essentiel du programme de stabilisation ait été répartie sur trois ans, vue la profondeur des réformes on peut là aussi parler de "thérapie de choc".

La modernisation et l'ouverture du Mexique ont été entérinées par son admission au sein de l'OCDE. Mais à peine les Etats-Unis venaient-ils de renoncer à imposer le Président Salinas, l'architecte des réformes, comme Directeur-Général de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC), qu'une nouvelle crise mexicaine éclata en décembre 1994. Cette fois, la cause n'en était pas le déficit du secteur public, mais les dépenses excessives du secteur privé.

La crise de la dette et ses transferts négatifs avaient forcé le Mexique à dégager des excédents courants; en 1987 encore, les exportations de marchandises valaient $ 20 milliards, les importations $ 13 milliards. En 1993 les exportations atteignirent $ 30 milliards et les importations $ 49 milliards. Cet énorme déficit était financé, et en partie sans doute provoqué, par les entrées de capitaux financiers, dépôts à terme et placements boursiers.

Il est difficile d'incriminer un élément précis de la politique macroéconomique, puisque la politique fiscale était certainement restrictive, et la politique financière l'était aussi - le taux d'intérêt réel sur les dépôts à court terme était de plus de 5 %. Ce qui était sans doute en cause, c'était l'écart entre les perceptions intérieures et étrangères, les premières (justifiées ex post) anticipant une dévaluation, donc considérant que les coûts financiers réels n'étaient élevés qu'en apparence, les seconds attirés vers des rendements financiers apparemment élevés. Quoi qu'il en soit, le taux d'épargne national était retombé en dessous de 20 %, essentiellement à cause de la faiblesse de l'épargne privée. A partir de 1993, le sentiment a commencé à changer sur les marchés financiers étrangers, les entrées de capitaux ont faibli, alors que le déficit augmentait encore. Partie politique électoraliste, partie crainte de faire repartir la spirale inflationniste, le gouvernement n'a ni voulu resserrer encore les freins fiscaux, ni mettre en danger la stabilité des prix en dévaluant. Une fois les élections présidentielles passées, il a pourtant bien fallu dévaluer (en relevant de 15 % le chiffre plafond de pesos par dollar), car les réserves officielles étaient tombées de $ 30 milliards en février 1993 à $ 6,5 milliards en décembre.

Comme en 1975, loin de rassurer les marchés, la dévaluation les a encore plus effrayés ; l'influx ralenti des capitaux privés s'est transformé en fuite accélérée ; d'où nouvelles dévaluations, tensions inflationnistes, effondrement de la demande intérieure. Le Mexique aurait confronté une crise aussi grave que celle de 1982 si la réaction internationale n'avait été, cette fois, beaucoup plus vigoureuse, sans doute quadruple effet de l'apprentissage, du resserrement des liens du Mexique avec les États-Unis dans l'ALENA, du prestige engagé par le Président américain pour faire approuver ce traité, et du fait que Clinton plutôt que Reagan était Président cette fois. Menée par les États-Unis, la communauté internationale a rapidement mobilisé plusieurs dizaines de milliards de dollars, assez pour intimider les spéculateurs les plus déterminés ; et le Mexique a redonné un coup de frein fiscal à la macroéconomie et un coup d'accélérateur aux réformes structurelles. Il a aussi accéléré la dévaluation, tout en acceptant l'accélération concomitante de l'inflation, dont le taux dépasse actuellement 30 %. Les salaires réels ont de nouveau baissé, de 23 % l'année dernière[36], et à peu près au même rythme cette année. La société est soumise à de rudes tensions. Cependant, les capitaux étrangers retrouvent le chemin du pays, la balance commerciale et la balance des paiements sont de nouveau excédentaires, et la croissance du PIB a repris (7 % aux dernières nouvelles !), celle des exportations plus encore.

Le Mexique finalement s'en tirera peut-être à bon compte, puisqu'il a pu éviter la répétition de la crise profonde et durable des années quatre-vingt. Ce qui l'aura sauvé, c'est l'état structurel beaucoup plus sain de son économie et l'intervention financière internationale, rapide et à une échelle extraordinaire. Les Mexicains se plaignent parfois d'être trop loin du Bon Dieu et trop proches des États-Unis ; ils ont, pour une fois, profité de cette proximité. Ils ne sont pas, pour autant, sortis d'affaire ; peu de gens ont vu venir la crise, et il n'est pas dit que la pro-

chaine crise, s'il doit y en avoir une, signale plus bruyamment son approche. Il n'est pas dit non plus qu'on saura comment l'arrêter ; le Mexique n'est pas la seule économie à n'être pas bien armée devant les mouvements de capitaux financiers, dont les réactions peuvent être tout à fait perverses. Il est notable que le Chili, pourtant pionnier de la libéralisation en Amérique latine, continue d'appliquer des restrictions administratives aux capitaux flottants. Finalement, et c'est peut-être là le signe le plus dangereux, le consensus social autour des réformes semble s'effilocher ; il est étonnant qu'il ait tenu aussi longtemps, avec des salaires réels toujours inférieurs à leur niveau d'il y a quinze ans.

EN GUISE DE CONCLUSION : L'EXPÉRIENCE PERMET-ELLE DE DÉGAGER UNE CONCLUSION ?

De cette revue d'expériences disparates, on peut essayer de dégager quelques leçons communes. Du contenu des programmes de stabilisation, on se contentera de relever qu'ils répondent presque toujours à deux besoins : réduire la hausse des prix et rétablir l'équilibre de la balance des paiements. Or, la dévaluation du taux de change, souvent essentielle pour le deuxième objectif, tend à amplifier la hausse des prix. Une partie de l'art de la stabilisation consiste à bien gérer la tension entre le taux de change et les autres prix. Quant aux réformes structurelles, elles sont innombrables. Elles contiennent presque toujours, à des doses diverses, la réduction du protectionnisme commercial, la libéralisation des marchés intérieurs (marchés financiers, marché du travail...), et l'amélioration de la gestion des entreprises publiques (qui passe souvent par leur privatisation).

L'expérience n'impose qu'une seule règle générale en ce qui concerne l'ordre des mesures à prendre, c'est qu'il faut considérer les implications de ce qu'on fait. Par exemple, la libéralisation financière oblige le gouvernement à payer le taux d'intérêt réel déterminé par le marché, souvent élevé tant que persistent le déficit budgétaire et l'inflation. Ainsi, le coût budgétaire des déficits passés augmente, accélère l'augmentation de la dette publique et accroît le déficit présent. Mais on ne peut en conclure qu'il faut nécessairement procéder dans l'autre ordre, et rétablir l'équilibre budgétaire avant de libéraliser les marchés financiers ; il faut seulement savoir ce qu'on fait, et tenir compte des implications des mesures qu'on va prendre.

Peut-on du moins répondre à la question initiale, opter pour les réformes graduelles ou les thérapies de choc ? Du temps où les taux de change étaient normalement fixes et la dévaluation était considérée comme déshonorante, on ne pouvait pas recommencer rapidement ; il fallait tout faire d'un seul coup, et atteindre le bon taux tout de suite, anticipant même les ajustements de prix. Il fallait donc administrer un grand choc ; et quand le nouveau taux n'était pas le bon, comme en Inde en 1966, toute l'opération était condamnée à l'échec. Le choc aurait pu être moins

grand si on avait pu opter pour la dévaluation à petits pas ou un taux de change flottant. De nos jours, on pourra avantageusement adopter la technique de la dévaluation graduelle, pourvu que le contexte politique s'y prête (ce qui n'était évidemment pas le cas en Zone Franc africaine).

On peut élargir cette conclusion. Il y a des mesures qu'on ne peut pas prendre plusieurs fois; quand on les prend, il faut atteindre l'objectif final tout de suite. Souvent aussi, l'attente de mesures supplémentaires peut avoir un effet déstabilisateur par ses effets pervers; pendant l'attente d'une mesure, qu'elle soit taxe, interdiction de certaines activités, ou subvention, les acteurs économiques accélèrent les actions que ces mesures visent à contrer, et ils retardent les actions que la mesure vise à promouvoir. Les retards apportés à la stabilisation macroéconomique sont coûteux si pendant ce temps on perd les réserves. Il vaut mieux les utiliser pour accélérer le retour à la prospérité, l'équilibre une fois rétabli, que les laisser filer (ou accumuler des dettes) pendant qu'on retarde les inévitables actions. Mais si les pertes de réserves peuvent imposer les programmes de choc, la complexité des problèmes peut rendre inévitable un certain gradualisme. On ne réforme pas le système financier d'un jour à l'autre, ni même, si on veut une bonne réforme, le système fiscal. Il vaut mieux les réformer graduellement que de se faire se succéder des réformes radicales mal pensées et contradictoires.

A part ces considérations générales, l'examen des réformes passées ne permet aucune conclusion en faveur ou contre les programmes de choc, ni les traitements graduels. La plupart du temps, on ne peut même pas établir sans équivoque si un programme donné de réformes répond à l'une ou l'autre définition. Tout ce qu'on peut dire, c'est que les réformes doivent être suffisantes pour améliorer la situation. Le point suffisant peut être atteint tout de suite; mais la situation n'est jamais statique, on ne peut jamais suspendre la politique économique, et on ne met jamais fin au besoin de prendre de nouvelles mesures. On peut aussi atteindre le point suffisant par des mesures graduelles, dont le poids total accumulé permet enfin de redresser la situation - pour un temps, avant qu'il ne faille recommencer à renforcer les mêmes mesures, ou à en prendre d'autres.

On serait tenté de dire que ce qui est suffisant, c'est ce qui améliore la situation. Cependant, les chemins qui mènent à l'enfer des échecs sont pavés de réformes qui ont amélioré la situation - mais pas assez. Pas assez pour arrêter l'hémorragie de devises, pas assez pour supprimer les pénuries, pas assez pour rendre la flexibilité aux marchés et aux entreprises, pas assez pour ramener la croissance.

On ne peut pas exiger que tout soit fait en même temps; la réforme fiscale argentine, les débuts de la libéralisation commerciale en Indonésie, les premières étapes de la dévaluation indienne en 1991 ne permettaient pas encore de renverser le cours des choses, elles préparaient seulement les renversements futurs.

"Suffisant" doit être vu dans le contexte politique. Sont suffisantes les réformes dont les résultats, au minimum, ne sont pas décevants au point d'annuler tout soutien politique aux mesures à venir; dont, de préférence, les résultats sont si bons qu'un consensus politique grandissant vient soutenir les mesures qui restent à prendre. Si ce besoin de consensus et de soutien politique est évident dans les démocraties, comme l'Inde, il n'est pas moins véritable sous d'autres régimes. La politique économique n'a pas seulement besoin d'obtenir le soutien des forces politiques là où elles s'expriment à travers des élections et un Parlement, mais aussi là où elle s'expriment par les manifestations de rue, les voix des conseillers d'un Président, les cellules d'un parti ou les canons de l'armée.

Les réactions politiques tombent en dehors du champ de compétence professionnelle de l'économiste. Il en va de même d'un autre domaine, pourtant essentiel. A peine le Vietnam avait-il privatisé les terres agricoles que la production a commencé à augmenter, améliorant ainsi le régime alimentaire des populations, alimentant les recettes en devises, fournissant une clientèle à l'industrie. A peine les activités privées avaient-elles été permises dans d'autres secteurs que des commerçants, des restaurateurs, des artisans ont profité des nouvelles possibilités; et la production à plus grande échelle n'était pas loin. Ailleurs, même quand les réformes sont encore plus avancées, l'activité économique ne suit pas; les revenus personnels ont beau être plus élevés, l'épargne privée n'augmente pas ou s'investit seulement à l'étranger. La différence entre le Vietnam et la Russie n'est pas seulement dans la conception et l'exécution des politiques économiques; elle est aussi, et peut-être bien plus, dans les réactions de la société civile.

Le but des réformes, celui de toute la politique économique, est d'améliorer le fonctionnement de l'économie : l'efficacité d'utilisation des facteurs de production, la formation de l'épargne, la génération de l'investissement, la flexibilité des marchés. Le soutien politique aux réformes dépend en partie de la rapidité et de l'amplitude des résultats. L'économiste est en principe compétent pour établir la configuration des politiques économiques qui donnera le meilleur résultat pondéré en ces domaines - encore faut-il reconnaître que quatre économistes seront généralement de cinq avis différents. Mais l'économiste n'a pas souvent la compétence nécessaire pour établir les causes de telles divergences, ni pour déterminer ou influencer la vitesse et l'amplitude des réactions des agents économiques à une incitation donnée.

Pourtant, une réaction positive rapide et ample fera plus que mille arguments pour attirer à la suite des réformes le soutien politique nécessaire; et une réaction maigre et tardive découragera les meilleures volontés. Les mauvaises politiques économiques assurent les conditions de leur propre échec, mais les bonnes politiques ne peuvent réussir que si elles suscitent les réactions appropriées de la société civile. Ces réactions et ce qui les détermine sont donc une des clés du succès des

politiques d'ajustement et de développement. Il est bien triste, pour un économiste, de ne pas savoir comment se constitue et comment fonctionne une des clefs du développement. "Je l'avoue; mais il est bien plus triste et beaucoup plus sot de croire savoir ce qu'on ne sait pas"[37].

1 *Un autre argument implicite peut avoir joué en faveur des pénuries, contre l'ajustement par la hausse des prix. Dans une économie de pénurie, il est facile d'arranger de façon non chiffrable des privilèges qui, dans une économie équilibrée, s'obtiennent à force d'argent. Les économies PC faisaient grand cas de l'égalitarisme relatif des revenus, mais dans chacune la nomenklatura avait accès à des magasins spécialisés bien fournis, et à ses propres hôpitaux, lotissements, lieux de villégiature...*

2 *Sauf indication contraire, les indices de prix sont ceux du déflateur du PIB, et les données statistiques proviennent de World Data 1995, World bank Indicators on CD-ROM*

3 *Elle avait de bonnes raisons pour vouloir changer de système : jadis plus avancée que l'Italie ou l'Autriche, sous le régime PC la Tchécoslovaquie s'était laissée distancer par ces pays, et même par la Malaisie*

4 *La détention des billets de banque étrangers a été autorisée, et même leur usage était longtemps quasi légal, et est encore toléré, et les taux de change sont indiqués partout. Par contre, les transferts bancaires vers l'extérieur ne semblent pas autorisés, et sont en tous cas peu pratiqués*

5 *Le statut juridique des terres agricoles est incertain. On peut en hériter, mais le transfert vénal envers d'autres propriétaires individuels ne semble pas permis, et le transfert aux entreprises est soumis à autorisation.*

6 *Rapport sur le Développement dans le Monde 1996, Banque Mondiale, Washington DC. Graphique 1.3*

7 *Sauf indication contraire, les statistiques proviennent de world bank indicators on cd-rom, WORLD DATA 1995, Banque Mondiale, Washington DC*

8 *Aucun chiffre n'est vraiment fiable, et il n'y a même pas de définition unique de ce qui constitue un investissement de Chinois d'outre-mer : le capital appartenant directement à ce groupe, la part qu'il contrôle (y compris les montants empruntés localement), l'ensemble du capital social dans lequel il détient une part dominante, y compris la part détenue par les multinationaux dans les investissements où ils sont associés. De même, la définition d'"outre-mer" est fluide. de plus, une part importante, mais inconnue, des entrées de capitaux en provenance de Hong-Kong correspond au blanchiment par aller-retour des capitaux de République Populaire.*

9 *D'après une étude de l'université de Goettingen, sur une échelle de 0 (corruption complète) à 10 (parfaite honnêteté) la Nouvelle Zélande est en tête, avec 9,43, Singapour, le meilleur asiatique, a 8.8, le Japon 7,05, la France 6.96, Taiwan 5, l'Italie 3,42, l'Argentine 3,41, l'Indonésie 2,65, l'Inde 2,63, la Russie 2,58, la Chine 2,43 (suivie seulement par le Bangladesh, le Pakistan et le Nigeria, 0,69. Le Vietnam n'est pas encore coté. Il ne faut pas trop croire à la précision de ce classement, mais quelle que soit la mesure utilisée, la Chine semble devoir être classée parmi les pays à très forte corruption. Source : the Asian Wall Street Journal, 22 octobre 1996*

10 *La petite histoire abonde en épargne investie en aciéries dont la production inutilisable était investie en stocks de barres invendables*

11 *Contrairement à la Chine, le Vietnam autorise la vente de terres agricoles à d'autres cultivateurs, mais, comme en Chine, la vente à des fins non agricoles semble dépendre de décisions administratives, aux critères incertains.*

12 *Pour les deux pays, contribution du secteur au PIB*

13 *Est-il vraiment utile que le Vietnam établisse une industrie automobile, qui ne dépassera pas d'ici longtemps le stade du montage, et qui exigera une protection effective d'autant plus élevée qu'une dizaine de producteurs ont déjà manifesté leur intérêt.*

14 *Un exemple : les exportations de noix de cashew brutes se sont développées, malgré la taxe dont elles étaient frappées, au point que les décortiqueurs locaux avaient du mal à s'approvisionner. Le gouvernement réagit en augmentant la taxe. En déprimant les prix, celle-ci redistribue les revenus des cultivateurs vers les décortiqueurs. Or, la culture de la noix du cashew est le fait de paysans généralement pauvres, de plus, elle est écologiquement favorable, les Portugais ont introduit la plante en Asie pour fixer les terrains sablonneux*

15 *Rapport sur le Développement dans le Monde, op. cit.*

16 *Le prospectus établi par les banquiers occidentaux de gazprom en vue du lancement de ses actions ("European Depository Receipts") sur les marchés financiers mentionne avec tact les "excellentes relations de la Compagnie avec le Premier Ministre Tchernomyrdine et le Président Yeltsine"*

17 *Voir note 9.*

18 *Indice trimestriel annualisé de l'augmentation du coût de la vie en septembre 1996. Source : the Economist, Londres*

19 *Taux annuels, chiffres du premier trimestre en Hongrie, du second trimestre en Russie, du premier semestre en Pologne. Ils sont conformes aux indications partielles les plus récentes. Source : the Economist, Londres.*

20 *Le taux d'inflation moyen des années quatre-vingt était de 10 % en Hongrie, et de plus de 70 % en Pologne, le taux annuel le plus élevé était de moins de 30 % en Hongrie, de près de 500 % en Pologne. Etant donnée cette expérience, la Pologne n'aurait peut-être pas pu suivre une stratégie moins radicale*

21 *60 % en Hongrie contre 58 % en Pologne, Rapport sur le Développement.. , op cit*

22 *La Lithuanie et la Mongolie sont les seuls autres pays à avoir utilisé cette méthode.*

23 *$2,8 milliards en 1994 contre $1.4 milliards à la République Tchèque et $ 1 milliard à la Pologne Financial flows and the developing countries, Banque Mondiale, février 1996.*

24 *Le développement a été encore plus rapide à Hong-Kong et à Singapour, mais l'absence de zones rurales dans ces économies réduit la valeur pédagogique de leur expérience, et la rend en tous cas inapplicable presque partout ailleurs.*

25 *Par rapport au dollar*

26 *En dehors des domaines sociaux essentiels, dont l'éducation et le logement*

27 *Essentiellement celles touchées par la dernière vague de nationalisations, pendant la "confrontation" entre l'Indonésie et ses voisins et l'Occident Les propriétés néerlandaises avaient été nationalisées plus tôt, et leur sort avait été réglé quand l'Indonésie avait brièvement eu des relations internationales tranquilles.*

28 *En général, les taux d'inflation indiqués correspondent au déflateur du PIB Cependant, le dernier chiffre correspond à l'indice du coût de la vie, le déflateur du PIB indonésien étant très sensible à l'évolution du prix du pétrole pendant la période considérée*

29 *Le déroulement de l'opération illustre aussi le pragmatisme du gouvernement Une vague spéculative de hausses de prix a suivi la dévaluation, et a failli en annuler les effets Alors, le gouvernement a décrété le blocage général des prix à leur niveau d'avant la dévaluation, et pour montrer que c'était pour de bon, le Général Sudomo, chef de la police politique (KOMKAPTIB), a été nommé administrateur des prix Une fois la panique surmontée, les prix ont été graduellement libérés.*

30 *En termes réels, en 1987 l'indice du prix des matières premières du the Economist était à son niveau le plus bas depuis qu'il avait été construit au dix-neuvième siècle*

31 *Abolition des "food zones", ces barrières intérieures qui visaient à empêcher l'exportation privée des céréales en dehors des zones excédentaires Erigées du temps de l'Empire des Indes, le but de ces barrières était de faciliter l'achat de céréales par le gouvernement, afin de lui permettre d'alimenter les régions déficitaires, sans risquer qu'une flambée des prix provoque ici ou là la famine Objectif raisonnable à court terme, à long terme les food zones déprimaient la production dans les régions les plus favorables à la culture des céréales*

32 *Contre dix pays de l'OCDE, pondération selon la valeur des exportations, calculs du Ministère des Finances, Delhi*

33 *Traduction imparfaite de "Divestiture Commission" dont le Président a rang de Ministre*

34 *11 % d'après certaines déclarations récentes.*

35 *La série des World Data 1995, World bank Indicators on CD-ROM indique l'indice 69 en 1991 (base 1987). L'indice 101 avait été atteint en 1981.*

36 *Dans le secteur manufacturier*

37 *Voltaire. Dictionnaire philosophique, Idée.*

Jean Drèze
(NDSE, New Delhi)

"Besoins sociaux et transition : les leçons de l'expérience"

En termes historiques, l'amélioration des niveaux de vie qu'on a pu observer dans le monde en développement pendant les décennies récentes est assez remarquable. On estime, par exemple, qu'entre 1960 et 1992 l'espérance de vie dans les pays en développement s'est accrue de 46 à 63 ans, tandis que la mortalité infantile tombait de moitié et que le revenu réel par habitant triplait. C'est tendances globales démentent les sombres prophéties de famine et de chaos qui ont fait cours pendant la même période, même si les niveaux de vie absolus restent intolérablement bas dans une grande partie du monde.

Le taux d'amélioration a bien entendu été fort différent suivant les pays et les régions, et les décennies récentes ont aussi vu naître des diversités frappantes au sein du monde en développement. En fait, les pays les plus avancés du monde en développement sont maintenant, à beaucoup de points de vue, bien plus proches des pays industrialisés que des pays les plus pauvres. Il ne s'agit pas seulement du fait que le revenu réel par tête est maintenant aussi élevé à Hong Kong qu'en France ou en Suède, et assez semblable en Arabie Saoudite et en Irlande. Même des pays comme le Vénézuela ou la Corée du Sud ont plus en commun avec la Grèce ou le Portugal, qui ont des revenus par tête similaires, qu'avec la Tanzanie ou le Bhoutan, où le revenu par tête est quinze fois plus bas. De même, le taux d'alphabétisation adulte est maintenant un peu plus élevé en Jamaïque (98 %) qu'en Espagne (95 %), et assez semblable en Uruguay et en Italie (96 % dans les deux cas), mais n'est que de 18 % à Burkina Faso et de 26 % au Népal. Et l'espérance de vie n'est pas moins élevée à Costa Rica ou Cuba (76 ans) qu'en Belgique ou en Allemagne (76 ans aussi), tandis qu'une personne née en Afghanistan ou en Ouganda a une espérance de vie de 40 ans à peine. Quoique la division du monde en "nord" et "sud" puisse avoir un certain intérêt politique et historique, elle est de plus en plus trompeuse en ce qui concerne les niveaux de développement.

Il reste, néanmoins, de grandes régions du "sud" où la pauvreté est endémique. Je pense en particulier au fait que la pauvreté mondiale semble se concentrer de plus en plus en Asie du Sud et en Afrique. Considérons, par exemple, l'ensemble des pays où l'espérance de vie est de moins de 60 ans. D'après la Banque Mondiale, il y a 52 pays dans cet ensemble, dont tous sauf six (Afghanistan, Cambodge, Haiti, Laos, Yemen et Papouasie-Nouvelle-Guinée, dont

la population conjointe ne représente que 3.5 % de la population totale de ces 52 pays) se trouvent en Asie du Sud ou en Afrique. Les 46 autres pays recouvrent presque toute l'Asie du Sud et l'Afrique, à l'exception de quelques pays comme le Sri Lanka, l'Afrique du Sud et le Botswana. L'Inde, a elle seule, représente plus de la moitié de la population totale de cet ensemble de 52 pays.

Au cours de la réflexion suivante sur "la transition et le développement", j'aurai donc principalement à l'esprit cette région démunie où les conditions de vie restent lamentables pour une grande partie de la population. Je penserai en particulier à l'Inde, en partie par égard à la taille de cet immense pays, et en partie parce que c'est le pays en développement avec lequel je suis de loin le plus familier.

Que peut-on donc espérer, pour ces pays les plus démunis, de la "transition vers l'économie de marché"?

TRANSITION ET DÉVELOPPEMENT

Pour commencer, je voudrais vous inviter à remettre en question la notion de "transition vers l'économie de marché". J'avoue en fait ne pas trop savoir ce qu'on entend par "économie de marché". Lorsqu'on emploie ce terme, on oublie trop rapidement que dans les économies dites "de marché" de l'Europe de l'Ouest et d'Amérique du Nord, la part des dépenses publiques dans le PIB est typiquement de l'ordre de 50 %, soit environ le double de la part correspondante dans les pays en développement. Dans des pays comme la Suède, où la qualité de la vie est assez enviable, cette part s'élève à 70 %. Même en Angleterre, à l'apogée de Mme Thatcher, lorsque le mot d'ordre était de "remballer l'état" (rolling back the state), la part des dépenses publiques dans le PIB était au-dessus de 40 %, presque le double de ce qu'elle est en Inde aujourd'hui.

On oublie également que la part des dépenses publiques dans le PIB dans ces pays, qui a monté en flèche depuis environ 10 % au début du siècle jusqu'à 50 % et plus aujourd'hui, continue à s'accroître (même aux États-Unis et an Angleterre), en dépit de la réthorique du remballage de l'état ; tandis que dans les pays en développement, elle à commencé à baisser assez sensiblement pendant les dernières années, dû en partie aux pressions d'organisations internationales telles que la Banque Mondiale et le Fond Monétaire International.

On oublie encore que, dans un pays comme la Belgique, une personne sur 15 est fonctionnaire de l'état, contre une personne sur 50 en Inde.

On oublie enfin que ces dépenses publiques, bien que peut-être excessives à certains points de vue, ont joué un rôle considérable dans certains des grands suc-

cès des économies dites "de marché". Notons en particulier qu'environ deux tiers de ces dépenses publiques, en moyenne, sont affectées à la santé, à l'éducation et à la sécurité sociale. L'assurance-santé, sur laquelle la plupart de ces pays dépensent des sommes importantes (à l'exception des États-Unis, avec les conséquences que l'on sait), est sans doute un des progrès sociaux les plus remarquables du 20e siècle. Les pays en développement ont autant d'inspiration à prendre de ces réalisations des pays industrialisés que de ce que ces pays ont accompli en terme d'institutions de marché et de croissance économique.

Ajoutons que des réalisations similaires peuvent être reconnues dans les pays en développement qui ont mis l'accent sur le rôle positif de l'état. Le fait, par exemple, que la Chine et le Vietnam aient atteint la scolarisation quasi universelle vers la fin des années soixante-dix, en dépit de leurs pauvres ressources, est un succès éclatant - surtout par rapport à l'Inde, où, vingt ans plus tard, la moitié de la population est encore analphabète. Lorsqu'on souligne, à juste titre, les échecs de l'économie planifiée dans les pays auparavant socialistes (ou dits socialistes), on à tendance à oublier ces réalisations positives de grande importance.

Notons aussi que le rôle crucial de l'action publique dans le développement peut se voir non seulement dans ces réussites (il y en a d'autres), mais aussi à travers les échecs des pays qui ont négligé le rôle positif de l'état. Pour comprendre le retard de l'Asie du Sud et de l'Afrique, par exemple, je pense qu'il est capital de prendre compte non seulement le poids de la bureaucratie et des contrôles étatiques sur l'économie, mais aussi le fait que dans beaucoup de ces pays l'intervention publique dans les secteurs sociaux a été limitée et inefficace. Je reviendrai sur ce point en ce qui concerne l'Inde.

L'importance du rôle positif de l'état dans le développement (non seulement pour ce qui est des secteurs dits "sociaux", mais aussi dans bien d'autres domaines) n'est en fin de compte pas difficile à comprendre. Avouons-le, nous ne pouvons pas attendre du marché qu'il pourvoie la sécurité sociale, assure la scolarisation universelle, s'occupe de la planification urbaine, protège l'environnement, aplanisse les inégalités sociales, garantisse la vaccination des enfants, préserve l'intégrité du système juridique, ou même assure une régulation efficace des entreprises privées. Je suis tenté d'ajouter en passant que nous ne pouvons pas non plus attendre du marché qu'il assure la "transition vers l'économie du marché". Paradoxalement, l'état joue un rôle capital dans ce processus de transition, et il est intéressant de remarquer que les pays où la transition a été assez réussie (notamment la Chine et le Vietnam) sont des pays où les institutions publiques sont relativement solides.

Tout ceci ne veut pas dire qu'il soit facile de promouvoir le rôle positif de l'état, mais implique que là où on n'arrive pas à le faire, les résultats de la libéralisation économique seront sans doute assez limités - comme c'est le cas en Inde.

Il me semble donc que ce dont beaucoup de pays en développement ont besoin, ce n'est pas une "transition vers l'économie de marché", mais ce qu'on pourrait peut-être appeler — faute de mieux — une "transition vers l'économie équilibrée", c'est-à-dire vers une économie qui combine le dynamisme du marché avec le rôle positif de l'état. Ceci requiert non seulement une certaine libéralisation économique (dont le besoin est indéniable dans beaucoup de pays, l'Inde notamment), mais aussi une réforme réelle de l'action publique, en particulier dans les secteurs sociaux.

Peut-être direz-vous qu'il n'y a rien de neuf dans tout ceci, et vous aurez raison. Ce qui est frappant, justement, c'est que tout le monde semble être d'accord, en principe, sur le point de vue que je viens de présenter. Que ce soit la Banque Mondiale, ou le Programme des Nations Unies pour le Développement, ou Jeffrey Sachs, ou Amartya Sen, tout le monde dit qu'il faut réduire l'intervention de l'état dans certains domaines et le consolider dans d'autres. Et pourtant, en pratique, il semble que seul l'aspect "réduction" soit réellement pris au sérieux. En pratique, ce qu'on observe dans pays après pays (y compris, dans une certaine mesure, la Chine et le Vietnam), c'est que la libéralisation économique s'accompagne de la stagnation ou même du déclin des services publics. Il y a ici un paradoxe qui invite à la réflexion - j'y reviendrai.

LE CAS DE L'INDE

Un regard en arrière

Les généralités qui précèdent ont, je pense, des implications importantes pour la politique économique en Inde. A ce sujet, je commence par une petite histoire - celle d'un village appelé Palanpur, situé dans l'Uttar Pradesh, un des états les moins développés de l'Inde, avec une population d'environ 150 millions d'habitants.

Palanpur a été étudié à cinq reprises depuis 1957, par différentes équipes d'économistes. J'y ai passé moi-même un an en 1983-4, et continue à visiter le village régulièrement. Le premier rapport sur le village a été rédigé peu après l'enquête de 1957 par un économiste de l'université de Delhi, Naseem Ansari. La conclusion principale de ce rapport était que le manque d'irrigation était l'obstacle principal au développement du village. De plus, disait l'auteur, les lopins de terre sont trop petits pour favoriser l'investissement privé dans les puits. Il fallait donc lancer un programme d'investissement public dans les puits collectifs. Cette conclusion était assez en accord avec l'accent mis à l'époque (notamment par Jawaharlal Nehru et P.C. Mahalanobis) sur l'investissement public comme pierre d'angle de la croissance économique.

Quarante ans plus tard, on constate qu'il y a eu un essor assez remarquable de l'agriculture à Palanpur, et, en partie par cette voie, une amélioration sensible du

niveau de vie. De plus, le développement de l'agriculture a été étroitement lié à l'expansion de l'irrigation, et dans ce sens le rapport de Naseem Ansari s'avère, rétrospectivement, avoir été assez perspicace. Mais il s'avère aussi que l'expansion de l'irrigation soit dû avant tout à l'investissement privé dans les puits individuels, et non à l'intervention publique préconisée par Ansari. Le soi-disant problème de la petite taille des lopins de terre, quant à lui, a été astucieusement contourné par le développement d'un marché pour l'eau (ceux qui ont des puits vendent donc de l'eau à ceux qui n'en ont pas). Il semble donc s'agir d'une situation où "le marché a marché", si l'on peut dire, au-delà des attentes initiales. De même, l'expérience générale de l'économie indienne depuis l'indépendance remet en question la confiance initiale des dirigeants indiens dans la planification centralisée, et leur scepticisme vis-à-vis des mécanismes de marché.

J'en profite pour mentionner (en simplifiant un peu) que l'économie d'un village comme Palanpur est une espèce de paradis de l'économiste de Chicago, où il y a un marché "libre" pour presque tout - de la terre au fourrage en passant par l'éducation et la santé. On peut même y acheter une journée de travail comme une barre de chocolat, sans se soucier de cotisations sociales, ou de revendications syndicales, ou de réglementations salariales.

Par contraste avec ce dynamisme du marché, pendant la même période les services publics ont été affreusement négligés à Palanpur, et dans l'Uttar Pradesh en général. Cinquante ans après l'indépendance, Palanpur n'a toujours qu'un seul instituteur (je vous laisse deviner la qualité de l'école...), n'a pas de services de santé dignes de ce nom, pas d'électricité, pas de services de planning familial autres que la stérilisation féminine, et, bien entendu, aucun programme sérieux de soutien de revenu ou de sécurité sociale. Dans ces circonstances, il n'est pas surprenant de constater qu'à certains points de vue la qualité de la vie à Palanpur (et ailleurs dans l'Uttar Pradesh) soient aussi pauvres que dans les pays les plus démunis d'Afrique. Les niveaux de nutrition et de santé, par exemple, sont aussi bas dans l'Uttar Pradesh qu'en Ethiopie ou au Zaire (deux pays qui n'ont pas bénéficié, comme l'Inde, de presque cinquante ans de développement planifié). Presqu'un enfant sur cinq dans l'Uttar Pradesh meurt avant l'âge de cinq ans, et l'espérance de vie y est encore bien en dessous de la soixantaine. De même, les niveaux d'éducation sont lamentables, et le taux d'alphabétisation féminine en particulier est pratiquement nul.

Pour en conclure avec Palanpur, il faut être assez naïf pour croire que la libéralisation économique soit une réponse efficace à ces problèmes. Encore une fois, ceci n'est pas pour nier l'importance de la libéralisation, mais pour illustrer le fait que le besoin de réforme en Inde dépasse de loin le cadre étroit de la libéralisation. Les racines de la pauvreté et de l'inégalité sociale sont profondes, et la libéralisation ne touche qu'une partie du problème.

La réforme économique

En 1991, le gouvernement indien s'est embarqué dans un programme de libéralisation qui consiste notamment à réduire les restrictions sur le commerce international, à relâcher les contrôles sur l'investissement, et à réduire le déficit de l'état. Cinq ans plus tard, que pouvons-nous dire des effets de ces réformes sur la pauvreté et le bien-être social? Dans l'ensemble, les données disponibles semblent indiquer que les réformes ont eu peu d'effet (positif ou négatif) sur la pauvreté et le bien-être social. Ajoutons que plusieurs enquêtes récentes montrent que la grande majorité de la population rurale (plus de 90 %) n'a même pas conscience du fait qu'il y ait eu des réformes économiques pendant les cinq dernières années. Et ceux qui disent en être conscient ont souvent une fausse idée du contenu de ces réformes; certains agriculteurs, par exemple, croient qu'il s'agit de promouvoir les coopératives agricoles. D'autres pensent qu'il s'agit de la vague de scandales financiers qui a récemment déferlé sur l'Inde.

Il est pertinent de demander pourquoi les réformes ont eu si peu d'effet, malgré l'ampleur des distorsions initiales et le potentiel du pays pour le développement accéléré. Il me semble y avoir trois explications majeures.

Primo, la libéralisation économique en Inde a été moins profonde que les défenseurs aussi bien que les adversaires des réformes ont tendances à suggérer. Il y a, certes, eu une libéralisation significative du commerce international. Mais le rôle du commerce international dans l'économie indienne est (pour l'instant) assez limité, de sorte qu'on ne peut pas s'attendre à ce que des changements timides du taux de change ou des quotas à l'importation produisent un décollage rapide de l'économie. En ce qui concerne l'économie domestique, la politique économique reste inchangée à beaucoup de points de vue essentiels. De plus, tout comme l'ampleur des réformes est souvent exagérée, de même l'importance des contrôles bureaucratiques en tant qu'obstacle au développement a elle aussi tendance à être surestimée. Comme je l'ai mentionné plus haut, l'économie rurale en Inde donne déjà une place de choix aux mécanismes de marché. Il serait donc déplacé de voir dans la libéralisation la clé du progrès économique dans les zones rurales.

Secundo, le programme de réformes économiques en Inde s'est concentré presque exclusivement sur la libéralisation, tout en perpétuant les négligences antérieures en ce qui concerne le rôle positif de l'état. Sur ce point, le contraste avec la Chine est frappant. Lorsque la Chine s'est embarquée dans son propre programme de réformes économiques vers la fin des années 1970, elle avait déjà réalisé une série d'objectifs qui ont contribué une part cruciale au succès de ces réformes. Parmi ces objectifs sont la réforme agraire, la scolarisation de masse, le relèvement des niveaux de nutrition et de santé, la mise en place d'un système de sécurité sociale, et le développement de l'infrastructure rurale. Ces objectifs sont encore

loin d'être atteints en Inde aujourd'hui, et le potentiel des réformes économiques basés sur la libéralisation en est d'autant plus réduit.

Tertio, il est probable que ce potentiel ait aussi été dilué par l'accroissement des inégalités économiques pendant les cinq dernières années. Quoique les données statistiques sur l'inégalité économique en Inde soient assez maigres, l'accroissement récent des disparités sociales saute aux yeux dans la vie courante. L'explosion du consumérisme dans les grandes villes, par exemple, offre un contraste frappant avec la stagnation des niveaux de vie dans les zones rurales. Les données statistiques sur les salaires réels indiquent aussi un accroissement rapide dans le secteur organisé, tandis que les salaires des travailleurs non qualifiés stagnent depuis plusieurs années. C'est là une autre indication du fait que les bénéfices de la croissance économique en Inde sont partagés de façon fort inégale.

Ces diverses lacunes du programme de réforme économique en Inde nous invitent à réexaminer la stratégie qui les sous-tend. La politique économique depuis 1991 comprend certaines initiatives importantes, mais aussi le prolongement de certains biais de la période précédente. Parmi ces biais sont le peu d'importance attachée aux besoins essentiels de la population, et la négligence du rôle positif de l'état dans l'économie.

CONCLUSION

Pour conclure, je voudrais revenir brièvement à la question posée précédemment - pourquoi les programmes de réforme économique se bornent-ils à la libéralisation, et négligent-ils le besoin de combiner la libéralisation avec une intervention publique plus radicale dans le secteur social? Dans le cas de l'Inde, on peut citer au moins trois raisons.

La raison la plus évidente, qui s'applique aussi ailleurs, est liée aux restrictions budgétaires. Lorsque l'état essaie de réduire son déficit, il est difficile de financer l'expansion des services publics, surtout lorsque la structure des dépenses publiques est fort rigide, comme c'est le cas en Inde. La réponse, en principe, est d'augmenter les taxes, et de réduire les dépenses dans les secteurs non-essentiels (en particulier, dans le cas de l'Inde, les dépenses en subsides aux classes favorisées, qui sont énormes). Cette réponse, malheureusement, se heurte à la résistance politique des groupes qui bénéficient de la largesse de l'état.

La seconde raison est que l'amélioration des services publics est une tâche difficile, beaucoup plus difficile que la libéralisation; surtout dans un pays comme l'Inde où les institutions publiques sont assez corrompues. Réduire les taxes à l'im-

portation, ou abolir les contrôles sur l'investissement, ce n'est pas compliqué, mais organiser un système efficace de santé publique ou d'éducation, c'est une autre paire de manches.

La troisième raison, la plus fondamentale, est l'absence de pression politique pour l'amélioration des services publics essentiels. Ce biais reflète essentiellement la marginalisation politique des classes défavorisées, qui est la faiblesse principale de la démocratie indienne.

Cette dernière raison s'applique, je pense, à la plupart des autres économies "en transition". Passer de la "transition à l'économie de marché" à la "transition équilibrée" n'est donc pas seulement une question de meilleure gestion économique, mais aussi et avant tout un défi politique majeur.

1 *Certains des thèmes couverts dans cette présentation sont traités de façon plus approfondie dans Drèze, J. et Sen, A K (1995), India Economic Development and Social Opportunity (Oxford Oxford University Press) Les données mentionnées dans l'introduction sont tirées de cet ouvrage Ces données sont sujettes à une marge d'erreur importante dans certains cas, et elles ne sont citées ici qu'à titre indicatif.*

Le Dang Doanh
(ICGE, Hanoï)

"La réforme économique au Vietnam"

Le Vietnam a déjà commencé la nouvelle période de croissance et de développement, laissant derrière lui la longue stagnation et la crise économique des années soixante-dix - 80. Durant la première décennie de la réforme économique (1986-1995), le gouvernement vietnamien a créé les bases pour l'économie de marché et la liberté constitutionnelle des activités commerciales. La stabilité macroéconomique est en train de se consolider, ce qui permet de créer les préconditions principales pour l'industrialisation, la modernisation dans les années à venir.

Cet article présente un bref aperçu sur la période d'avant-réforme, puis sur la période initiale de la transition d'une économie centralement planifiée à une économie de marché. La réforme dans les domaines principaux comprenant le prix, la politique fiscale, monétaire et bancaire, les relations économiques extérieures, et les entreprises publiques est analysée en détail. Finalement, l'article met l'accent sur les défis auxquels le Vietnam doit faire face, et les perspectives pour ce pays de rattraper rapidement les autres pays dans cette région en pleine croissance de l'Asie.

L'AVANT-RÉFORME ÉCONOMIQUE, 1976-1985

Après la réunification du pays en 1975, au quatrième Congrès du Parti Communiste du Vietnam (PCV) (décembre 1976), les dirigeants vietnamiens ont décidé de mener le Vietnam entier dans la construction du socialisme selon le modèle d'une économie centralement planifiée, basée sur la nationalisation des moyens principaux de production (terre, autres ressources naturelles, banques) la propriété d'État de l'industrie et du commerce domestique, le monopole de 1'Etat dans le commerce extérieur, la collectivisation agricole et artisanale. Ce modèle a également éliminé les éléments capitalistes de l'économie.

L'économie centralement planifiée a créé un système des prix fixés par l'État pour presque toutes les marchandises et tous les services, et obligeait les entreprises étatiques industrielles et les coopératives agricoles à fournir des produits et

services quantitativement selon les indices planifiés.

Il existait un grand écart croissant entre la valeur et le prix en particulier les prix bas des produits agricoles étaient très défavorables pour la population rurale qui compte presque 80 % de la population totale du pays. Le budget de l'État dépendait beaucoup de l'aide extérieure, surtout de l'aide soviétique. Le système financier et bancaire était sous-développé. Le taux de change surévalué inchangé depuis plusieurs années freinait l'exportation et encourageait l'importation.

Un quinquennat avec un grande programme d'investissement, en vue de la transition fondamentale du Vietnam du Sud au socialisme a été lancé. Ce plan n'a pas atteint ses buts. Beaucoup de projets d'investissement, n'ont pas pu être achevés à temps, et la situation économique s'était aggravée. La production moyenne annuelle de grain stagnait à 13,4 millions de tonnes. La production agricole a connu un taux annuel de croissance de 1,9 % (ce qui était plus bas que le taux de croissance de la population : 2,3 %), et était encore très loin du but : 8-10 %. Le Vietnam était un grand importateur avec une importation annuelle de riz d'un million de tonnes. La production de grain par tête a décliné de 274 kg en 1976 à 268 kg en 1980. La croissance moyenne annuelle de la production industrielle était de 0,6 % au lieu de l'indice planifié de 16-18 %. La croissance moyenne annuelle dit revenu national était de 0,4 % au lieu de l'indice de 1,4 %. L'échec du quinquennat a mené le pays à la crise économique en 1979 qui à son tour a précipité le processus de réforme consistant dans le relâchement de "la main mortellement visible" de la planification centralisée de l'économie. L'année 1979 a également connu la naissance des réformes orientées vers le marché. Le 6e Plénum du PCV (septembre, 1979) a entamé la réforme au niveau microéconomique, et reconnu l'importance des stimulations matérielles pour le peuple. Alors, les premiers pas ont été réalisés. Le système de contrat - plan accepté par la Décision N° 10 (1981) a changé le rôle des coopératives. La Décision N° 25 (1981) a permis aux entreprises étatiques de "traiter" par eux même une partie de leurs produits dans le cadre d'une économie moins rigidement planifiée. Il y avait également des exigences de décentralisation du commerce extérieur, menant de facto à la revivification partielle du commerce privé.

Le 5e Congrès du PCV (1982) a réduit les objectifs ambitieux des investissements économiques, retardé la mise en œuvre de nombreux projets; accepté la notion des "trois intérêts" : l'intérêt de l'État, l'intérêt de la collectivité, et l'intérêt de l'individu. Il y avait quelques progrès mineurs dans la production agricoles, dans la production des marchandises de consommation et d'exportation, mais ces progrès n'ont pas pu réduire le déséquilibre des balances macroéconomiques. La production moyenne annuelle de grain atteignait 17 millions de tonnes, le taux de croissance annuel de la production industrielle était de 9,5 %, le taux annuel de croissance du revenu national était de 6,4 %. Cependant, la situation économique restait tendue.

Dans le cadre d'une économie centralement planifiée et sous la pression de

l'insuffisance accrue des marchandises et produits au début des années quatre-vingt, l'écart entre la demande et l'offre s'agrandissait rapidement. Le commerce étatique de détail n'a plus pu maintenir l'offre des marchandises et produits en quantité et qualité promises, aux prix bas et irréalistes. Les paysans suivant le système du contrat-plan et les entreprises étatiques suivant le système de trois parties du plan ont vendu au marché libre des marchandises et produits à des prix beaucoup plus hauts. "Le marché légalement organisé" avec des prix bas et stables maintenu par le commerce étatique s'était rapidement écroulé.

Durant les premières années quatre-vingt, les hausses substantielles des prix officiels reflétaient mieux la rareté relative des produits (une amélioration substantielle de la planification fut introduite en 1981) et réduisaient la disparité évidente entre les prix officiels et ceux du marché libre. En 1983, la situation des prix et de leur réforme a été renversée. L'intention de renforcer le contrôle planifié a aggravé l'insuffisance de la demande. En septembre 1985, le gouvernement a introduit une réforme partielle en vue de minimiser l'écart entre les prix étatiques et ceux du marché et avait notamment l'intention d'améliorer les conditions de commerce terriblement mauvaises affectant le secteur agricole. Egalement, la réforme monétaire a été introduite par quoi, le nouveau dong a remplacé l'ancien sur la base de 1 contre 10. L'impact majeur de la réforme monétaire a touché les entreprises étatiques dont les avoirs en dong dans des banques ont diminué. L'insuffisance de la liquidité monétaire des entreprises étatiques, et surtout pour payer les salaires, a été à cette période résolu par les subventions du Gouvernement et les dettes croissantes. L'effondrement du budget et l'inflation spirale étaient inévitables. En 1995, le revenu budgétaire a couvert seulement 55 % des dépenses et l'indice général des prix a monté de 92 %.

LES RAISONS MAJEURES DES RÉFORMES

Il y a eut un débat vigoureux sur l'échec et les causes de la détérioration de l'économie. La conception de la réforme s'est peu à peu formée. Le 6e Congrès du PCV a adopté la réforme orientée vers le marché. Cela était donc un tournant pour le développement socio-économique du Vietnam. Dans la nouvelle direction et la nouvelle dimension on a trouvé cinq raisons principales menant irréversiblement à la réforme au Vietnam en 1986. Ce furent la pression économique, l'économie multi-sectorielle, la réforme venant du peuple, le rôle du Vietnam du Sud. et les contraintes extérieures.

La pression économique. La situation critique tendue exigeait une solution selon de nouvelles méthodes et avec de nouveaux instruments. Les approches et les intentions variées dans le cadre de l'ancien modèle ont prouvé qu'elles ne constituaient pas la solution appropriée et efficace pour le problème de la pression éco-

nomique. Il y a eu une forte critique contre le mécanisme centralisé s'appuyant sur les subventions étatiques, et un consensus général sur la nécessité d'éliminer ce mécanisme. Il était clair que l'économie centralement planifiée introduite dans cette forme du système devait être changée. De l'autre côté, les fautes qui étaient commises dans le traitement des problèmes des prix - salaires - monnaie ont exigé d'examiner soigneusement la conception microéconomique globale dans le sens d'une nécessité urgente de stopper l'inflation et la détérioration économique qui en résultait. Il était clair que le système des prix durs fixés par l'État n'était plus acceptable. Ce système a créé de fortes distorsions dans la production et la consommation. et de cette manière a provoqué une tension permanente non-nécessaire entre la demande et l'offre. De plus l'autonomie financière fortement requise pour les entreprises étatiques et les coopératives menait logiquement à la reconnaissance qu'il fallait remplacer le système bureaucratique centralement planifié par un certain mécanisme de marché sous la direction de l'État.

Le développement économique au Vietnam a mené d'une façon pragmatique à une réforme fondamentale du système économique sans beaucoup toucher aux problèmes théoriques et idéologiques. Cette approche, très efficace au commencement de la réforme, a permis d'éviter les objections non-nécessaires du côté idéologique. De cette façon, le succès de la réforme a pu aider à gagner un soutien populaire plus large à la nouvelle conception.

L'économie multi-sectorielle. Le 6e Congrès du PCV a reconnu que la structure économique multi-sectorielle allait encore continuer à exister dans une période assez longue. Il a mis un terme à la politique officielle d'hostilité et de discrimination à l'égard du secteur privé. Ce développement était le résultat, après un long processus de la reconnaissance que dans les conditions pratiques au Vietnam, l'économie familiale, le secteur privé étaient des formes efficaces et appropriées de l'économie. Les entreprises étatiques et les coopératives fortement supportées n'ont pas crée et n'ont pas pu créer suffisamment d'emplois comme promis, et avoir l'efficacité et les profits escomptés dans le domaine de capitaux. Avec les ressources limitées, l'État n'a pas pu développer beaucoup plus d'entreprises. Par ailleurs, le commerce privé était une forme approprier à beaucoup de Vietnamiens, la seule "voie" en vue de surmonter le chômage et d'avoir un revenu minimum pour satisfaire "les exigences minimales légitimes de la vie matérielle et culturelle". Ceci a expliqué pourquoi "l'économie multi-sectorielle" était hautement appréciée par le peuple. Cette conception a mené à la formulation récente plus globale de "la Liberté de faire le commerce selon la loi" dans la constitution :1e 1992 du Vietnam et au statut légal du commerce privé au Vietnam.

La réforme venant de la base. A la différence des réformes réalisées dans les autres pays socialistes, la réforme au Vietnam étais initiée tout d'abord par les mouvements de "base" dans les coopératives agricoles et les entreprises étatiques.

C'était proprement des expériences illégales au niveau microéconomique qui avaient d'abord reçu l'appui des autorités locales du parti et du gouvernement. et qui étaient ensuite théoriquement généralisés par le parti et le gouvernement au niveau central. Dans plusieurs cas, ces efforts de la "base" ont convaincu les dirigeants du parti et du gouvernement de rectifier convenablement de nombreuses politiques économiques. Quelques réformes, comme le système "contrat-plan" dans l'agriculture, le plan de "3 parties" pour les entreprises étatiques dans l'industrie, l'introduction du système des prix de marché et l'élimination de tous les prix subventionnés en sont des exemples typiques.

Le rôle du Sud. Après la réunification en 1975, l'économie au Vietnam du Sud était une économie de marché ayant une meilleure infrastructure technique, et produisant beaucoup plus de produits que l'économie centralement planifiée au Vietnam du Nord. Malgré que la transition socialiste soit introduite au Sud, l'économie de cette partie du pays n'était pas totalement transformée, surtout dans l'agriculture et l'artisanat. Les paysans opposaient une résistance passive à la collectivisation, ils laissaient se décliner l'agriculture et ses revenus.

L'économie de marché au Sud a énormément facilité la réforme au Vietnam dans sa phase initiale. Dans une certaine mesure, c'était "la salle d'exposition" d'un autre modèle économique qui a contribué à renforcer la réforme sans provoquer des débats bruyants comme en Russie.

Les contraintes extérieures. Le déclin de l'aide Soviétique au cours des années quatre-vingt, l'embargo américain contre le Vietnam étaient des contraintes très rigoureuses vis-à-vis de n'importe quelle solution pour la situation économique critique. Il n'y avait pas de possibilités réelles pour "une solution facile" comme "les dettes mollesé" des institutions financières internationales ou une massive assistance extérieure officielle et au développement (AOD) pour consolider et stabiliser l'économie selon les directions existantes. L'unique chemin à suivre était la mobilisation des ressources domestiques, et tout d'abord du soutien populaire. Mais cela exige de reconsidérer de façon fondamentale la conception et la stratégie économique.

L'ANATOMIE DE LA RÉFORME

Depuis le 6e Congrès du PCV, la réforme au Vietnam s'est passée dans les trois domaines majeurs ; (1) le passage de l'économie centralement planifiée à l'économie de marché sous la gestion de l'État suivant l'orientation socialiste ; (2) le développement et la diversification des relations économiques extérieures et (3) la réforme de l'administration publique. Tandis que l'objectif de l'État paraissait clair, la direction de l'effort central de la politique pour la période de 1987 à 1988, n'était pas claire, la stabilisation substantielle n'était pas réalisée jusqu'en 1989.

Pendant les années 1987 et 1988, le gouvernement a pris quelques mesures pour encourager le développement du secteur privé, et le système bancaire de deux niveaux, etc., mais continuait à suivre la méthodologie des années passées, comme le maintien de l'économie centralement planifiée, la réduction du niveau des subventions de prix dans le but de réduire l'écart entre les prix officiels fixés par l'État et les prix du marché libre. En 1987, il y a eu un autre ajustement des prix officiels. Généralement, le prix d'un produit ou d'un service similaire au marché était fortement plus haut que celui dans le secteur étatique (le prix officiel fixé par l'État). Il était de plus en plus inacceptable pour le gouvernement, d'un côté, de couvrir le déficit budgétaire utilisé pour subventionner les prix des marchandises et services, et de l'autre côté, de satisfaire artificiellement la haute demande causée par les prix irréalistement bas. C'était logiquement un cercle vicieux : plus de disparité de prix - plus de subventions - plus de déficit budgétaire - plus d'inflation - plus de demande - plus de disparité de prix, etc.

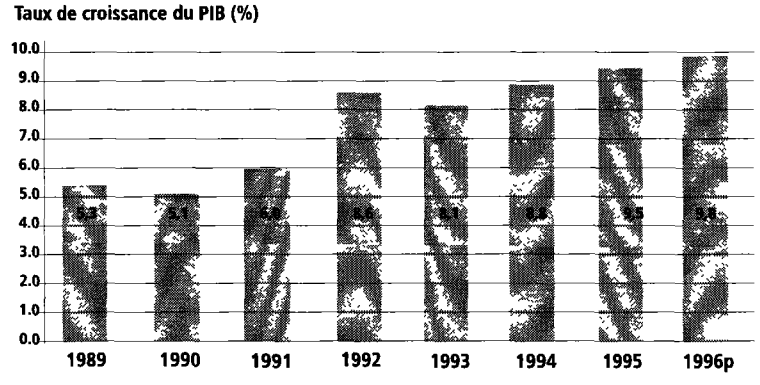
En mars 1989, le gouvernement a reconnu la situation dangereuse et décidé d'introduire un ensemble de mesures concertées en vue de transformer décisivement l'économie en économie de marché. Une série de politiques structurelles et de stabilisation a été appliquée. A proprement parler, toutes les formes de la subvention directe et du contrôle des prix ont été abandonnées; les dépenses du gouvernement étaient resserrées; les taux d'intérêt bancaires augmentaient au niveau hautement positif accompagné par un plafond de crédit aux entreprises étatiques, et le commerce domestique d'or était légalisé; le taux de change a monté et atteint le niveau du marché libre... Les régulations sur le commerce extérieur étaient libéralisées. Avec ces réformes pendant la période de 1991 à 1995, le Vietnam a parvenu à une croissance réelle moyenne de 8,2 %. Cette croissance durable était la plus longue dans l'histoire récente du Vietnam (Voir le tableau 1 et les graphiques ci joints).

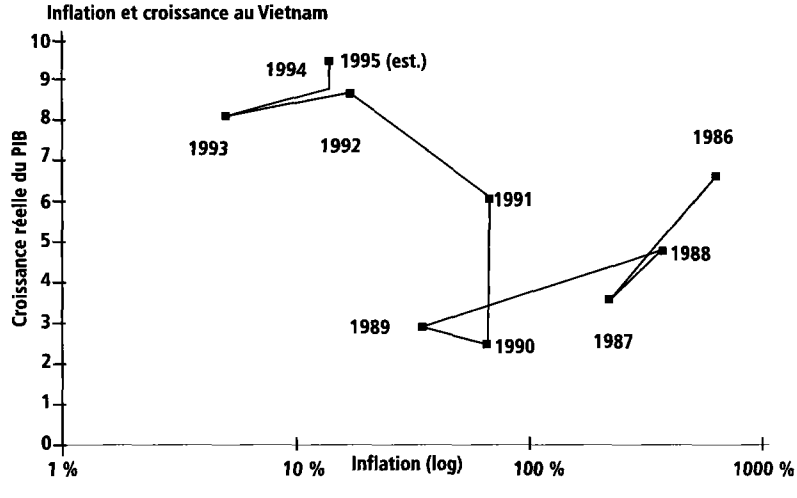
Tableau 1
Performance Économique du Vietnam

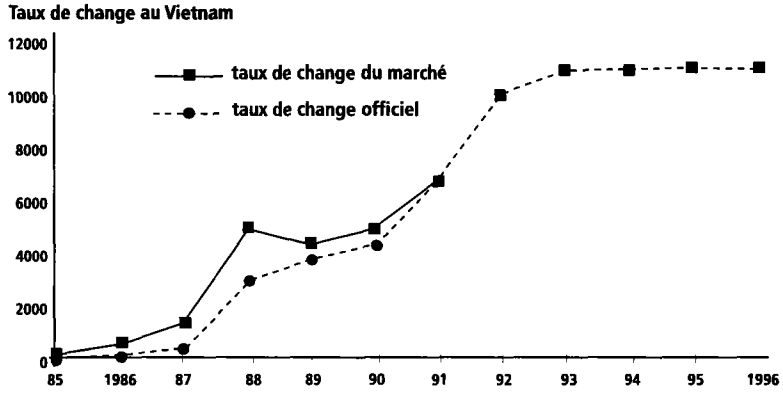
	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Taux de croissance du PIB (%)	3.7	5.9	8.0	5.1	6.0	8.6	5.1	8.8	9.5
Taux d'inflation (%)	231.	393.	34.7	67.5	67.6	17.6	5.2	14.4	
Déficit budgétaire (% du PIB)	4.7	7.1	7.5	5.8	1.5	1.7	4.8	1.7	
Exportation/PIB (%)					26.5	29.92	9.5	24.9	26.4
Exportation (mill. USD)					2.09	2.58	2.97	3.60	5.30
Importation (mill. USD)					2.34	2.54	3.50	5.00	7.50
Balance de paiement									
Taux de change (DVN/USD)					11.0	11.2	10.6	10.9	11.0

La réforme du système de planification

Dès mars 1989, le gouvernement a cessé de suivre la planification exclusivement en quantités physiques. Les entreprises étatiques ne recevaient plus de tâches planifiées, avec l'obligation de produire des produits et services et d'en délivrer aux prix fixés et aux adresses fixées à l'exception de quelques produits spécifiques. L'économie a utilisé les balances majeures : la balance du budget étatique, la balance du commerce, la balance de paiement, la balance entre la monnaie et le crédit, la balance entre la demande et l'offre sur le marché domestique concernai les principaux produits et marchandises comme le riz, le ciment, l'acier, le sucre, en appliquant les instruments économiques indirects ou les régulations légales, en mettant en œuvre les priorités sur certains objectifs économiques et les investissements publics.







	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Taux de change officiel	15	80	368	3000	3900	4400	6800	10000	11000	10980	11027	11040
Taux de change du marché	115	425	1270	5000	4300	4950	6800	10000	11000	10980	11027	11040

La planification à long terme s'est concentré sur l'élaboration de "la stratégie socio-économique jusqu'à l'an 2000" (voir *Indices planifiés pour 1996-2000*), du plan majeur concernant les branches importantes comme l'énergie, le transport, les produits de consommation et du plan majeur relatif aux régions et provinces avec la coopération étroite entre les ministères respectifs et les comités provinciaux. Le gouvernement a commencé un nombre croissant de programmes socio- économiques, par exemple, celui de la reforestation, celui de la réduction de la pauvreté, celui de l'éducation primaire, celui de lutte contre la drogue, etc.

Cependant, la planification n'a pas trouvé une méthodologie appropriée à l'économie de marché. Elle est restée essentiellement comme dans le passé, ne comportant pas le secteur privé qui se développe rapidement, et n'assurant construisant pas une coordination efficace entre les différentes mesures et politiques économiques. En particulier, la prévision à moyen terme et à long terme du développement socio- économique national et du développement régional n'a pas connu de progrès substantiels.

La réformes de prix

Sous le système de planification centralisée, la politique des prix a joué un rôle très modeste dans l'allocation des ressources. Les prix dans le secteur industriel étaient déterminés sur la base des normes de dépenses moyennes, d'impôts appliquées et de marge de profit. La rente de la terre et des mines était généralement ignorée. Dans l'agriculture, la marge de profit n'était pas appliquée mais les normes de dépenses ont comporté une allocation pour le travail des paysans. Une fois appli-

qués, les prix restaient normalement inchangeables pendant de longues périodes. Les différents prix officiels de la consommation étaient appliqués pour les différents catégories et types de consommateurs, et de produits.

INDICES PLANIFIÉS POUR 1996-2000

I - Taux de croissance économique annuel :	9-10 %
Agriculture :	4,5 - 5 %
Industrie :	14 - 15 %
Services :	12 - 13 %
II - Taux d'investissements en 2000 :	30 % du PIB
II - Structure économique en 2000 :	
Agriculture :	19 - 20 %
Industrie :	34 - 35 %
Services :	45 - 46 %
IV - Exportation et Importation	
Taux de croissance de l'exportation annuel :	28 %
Exportation par tête en 2000 :	200USD
Taux de croissance de l'importation annuel :	24 %
V - Déficit budgétaire :	moins de 4,5 % du PIB
VI - Indice des prix de consommation :	environ 10 % par an

VII- Elimination d'alphabétisation et Accomplissement de l'école primaire pour tous les habitants.

VIII - Nouveaux emplois créés :	6,5 - 7 millions
Taux de chômage en ville :	moins de 5 %

Le premier pas dans la réforme des prix était en 1979 quand le gouvernement a permis beaucoup d'entreprises étatiques à acheter des inputs et de vendre leurs produits au marché libre. Les coopératives pourraient faire de même, après la réalisation des quotas fixés et d'autres contrats obligatoires avec l'État. Cependant, des prix de procurement étaient encore fixés par l'État. Au cours de l'année 1981, les autorités ont introduit un certain nombre de mesures concernant les prix en vue de rapprocher les prix administratifs au Nord des prix du marché libre au Sud.

La réforme des prix en 1985 allait encore plus loin, reflétant la politique de réduction des distorsions des prix et de suppressions des subventions à tous les niveaux de l'économie. Avec la réforme en 1985, les prix de procurement agricole étaient déterminés en accord avec la situation locale de la demande et de l'offre. L'augmentation des prix des inputs industriels a bien reflété les dépenses de la production. À l'exception de l'acier, du pétrole, de l'électricité et des engrais, les prix de la plupart des produits industriels étaient principalement déterminés sur la base des dépenses réelles, et cela était fait par les entrepreneurs sous la supervision des autorités locales.

Le système de différents prix de consommation a été finalement supprimé à l'exception de 6 produits essentiels de consommation : riz, viande, saumure, sucre, savon, pétrole. Le pas le plus important et la principale idée est l'introduction du mécanisme de marché pour les prix, abolissant toutes subventions de prix pour les produits de consommation, y compris les produits de consommation essentiels. Pour la première fois, les prix de ces produits de consommation ont été déterminés par les forces du marché comme la demande et l'offre et non plus par les administrations. Le système de deux prix (les prix bas fixés par l'État et hauts du marché) a été supprimé . Il n'existait plus que les prix du marché, à l'exception de l'électricité, du pétrole, du transport... De la même manière, la distribution des produits essentiels au prix fixé par l'État a été également éliminée. Chacun était libre d'acheter tout ce qu'il voulait selon ses moyens.

La production du secteur des entreprises étatiques encouragée par la réforme de prix en 1989 a augmenté cette année de 6 %. La forte augmentation en out put fort peut être partiellement expliquée par l'estimation que la production planifiée des entreprises étatiques était naturellement une partie déclinante de la production totale durant quelques années, tandis que leurs activités en dehors du plan sont devenues de plus en plus importantes. Les entreprises étatiques ont continué à participer au plan de production jusqu'au moment où les inputs subventionnés ont continué d'être fournis par le système de deux prix, et le contrôle financier strict les a forcés à faire ainsi. L'abandon de la planification et du rationnement en 1989 a supprimé beaucoup de stimulations de produire selon le plan plusieurs entreprises en particulier celles qui produisaient des marchandises de consommation et des matériaux de construction ont directement profité de la réforme en 1989.

Les prix hauts des produits agricoles et le système du contrat-plan avec d'autres mesures étaient tellement efficaces que la production de grain en 1989 dépassait d'un million de tonnes celle en 1988. Le prix de riz plus haut a intervenu dans la consommation. Le Vietnam pays importateur permanent pendant les années soixante-dix et 80, est parvenu au rang d'exportateur de riz depuis 1989. C'était très intéressant que l'exportation de 1,9 millions de tonnes de riz en 1989 était plus haute que la croissance de la production de grain dans la même année, la consommation domestique de riz était donc réduite.

Pour améliorer tout de suite l'offre sur l'ensemble des marchés, et stimuler fortement les producteurs domestiques, le commerce frontalier était encouragé, le commerce extérieur était libéralisé, l'impôt d'importation non-commerciale sur les marchandises de consommation était fortement réduit. Une énorme quantité de produits étrangers entrait massivement dans les pays, aidait à équilibrer la demande et l'offre et à améliorer certainement la qualité de l'offre.

Concernant la demande, pour diminuer la demande, le gouvernement a augmenté le taux d'intérêt (12 % par mois pour l'épargne de 3 mois), considérablement plus haut que l'indice des prix de consommation (7 % par mois) donné pour la première fois un taux d'intérêt réel positif et absorbé une quantité énorme de la liquidité monétaire.

Comme résultat de la coordination de ces différentes mesures, c'était l'amélioration de la balance entre la demande et l'offre et la construction d'une base plus stable de la production domestique, de l'importation et d'une demande raisonnable. L'amélioration a convaincu tout le monde, personne n'avait plus besoin de faire la queue pour acheter les marchandises nécessaires comme tout récemment avant la réforme. Le succès de la réforme des prix a aidé à gagner le soutien du peuple pour la réforme et créé un environnement favorable aux pas suivants. C'était une victoire décisive des réformateurs qui a convaincus les dirigeants que la réforme était dans la bonne direction. Au marché vietnamien, le monopole joue cependant encore un rôle important. Les produits comme l'électricité sont fournis par des sociétés monopolistes avec les prix de monopole. Il n'y a pas de législation anti-trust, et le contrôle gouvernemental sur les prix de monopole est insuffisant.

La réforme financière

Avant la réforme le budget de l'État a principalement accompagné le plan physique. En dehors du rôle de payer les salaires, les subventions aux fonctionnaires, il a assuré le plan annuel des investissements, fait le transfert courant des capitaux aux entreprises étatiques et payé des subventions aux produits et entreprises étatiques en difficulté. La recette budgétaire s'est composée en majorité de l'impôt sur le chiffre d'affaires, de la part du profit versé à l'État et des amortissements des entreprises étatiques. Dans ce cadre, le budget n'était pas considéré comme un instrument pour maintenir la balance macroéconomique, promouvoir l'allocation optimale des ressources ou redistribuer le revenu, ce qui constitue généralement les buts de la politique fiscale dans une économie de marché.

La politique fiscale faible était une cause principale du problème de l'inflation pendant les dernières années quatre-vingt. La croissance explosive des dépenses courantes non conforme à la croissance proportionnelle du revenu a créé de plus en plus de grands déficits. Au côté du revenu, le budget s'appuyait fortement sur les

transferts des entreprises étatiques, qui occupaient en moyenne 75 % du revenu total durant les années de 1984 à 1987. La recette fiscale, occupant en .moyenne 19 % du revenu total pendant la période de 1984 à 1987, a augmenté à 24 % en 1988 et à 31 % en 1989, c'était le résultat d'une série de mesures fiscales appliquée en 1987. Cependant, selon les standards internationaux, les recettes fiscales ont seulement occupé une part mineure du budget de l'État. Les dépenses courantes étaient dominées par les subventions aux marchandises essentielles de consommation, à l'exportation au moment où le taux de change était encore maintenu aux niveaux irréalistes, et aux pertes des entreprises étatiques. Ces subventions étaient en moyenne de 38,2 % des dépenses courantes , pendant la période de 1984 à 1987. Durant cette période, le budget étatique était caractérisé par les épargnes négatives, par un grand déficit global, et par l'appui excessif sur le financement bancaire, qui accélérait l'inflation. En moyenne 63,8 % du déficit était financé par le système bancaire et 34,5 % par les dettes extérieures et par les dons des pays ayant les monnaies inconvertibles, et une petite partie de 1,7 % par des obligations domestiques.

En 1989, les dépenses totales ont doublé, partiellement parce que les cours de beaucoup de produits et services essentiels fournis par le Gouvernement avaient considérablement augmenté à cause de l'inflation en 1988. C'est ainsi que malgré les grands efforts en 1989, le déficit budgétaire était au niveau de 7,5 % du PIB. En plus, le financement du déficit devenait un problème plus difficile quand l'assistance des pays du COMECON a fortement décliné. En 1989, la proportion du déficit couverte par les dettes extérieures et par les dons tombait à 24,9 % en comparaison avec 32,1 % en 1988 et 71,4 % en 1984. En 1991, cette subvention extérieure était arrêtée. L'aide extérieure déclinante a fait de la réforme fiscale le souci quotidien et l'a passée au centre du plan de la réforme de l'économie globale. Le gouvernement a équilibré les dépenses et les recettes dans le but de réduire le déficit budgétaire et l'inflation, ce qui était considéré comme la première priorité.

La mobilisation des recettes par le gouvernement vietnamien a connu des succès remarquables. La recette totale augmentait continuellement, de 15 % du PIB en 1990 à 25 % en 1994. Donc, pendant 4 ans, le gouvernement a augmenté sa recette à peu près de 10 points du PIB.

Depuis 1990, le Vietnam a promulgué de différentes lois sur les impôts. Aujourd'hui, le système fiscal au Vietnam comporte les impôts suivants : l'impôt sur les chiffres d'affaires, l'impôt sur la consommation spéciale, l'impôt agricole, l'impôt sur les marchandises, l'impôt sur les ressources naturelles, l'impôt sur les licences, l'impôt de l'abattage du bétail, l'impôt sur la terre, etc. Hors de la promulgation d'un certain nombre d'impôts, le gouvernement a également concentré ses efforts sur l'élargissement des unités de la collection fiscale. Les transferts des entreprises étatiques étaient remplacés par le système de taxation traitant les entreprises étatiques comme les autres entreprises. Dans les recettes du budget, il y avait

le remplacement des sources non-fiscales par l'appui fiscal. En 1989, la recette fiscale n'a occupé que 28 % de la recette totale, et les transferts des entreprises étatiques (comportant tous les impôts, les amortissements et les frais de l'utilisation des capitaux) étaient de 58 %. En 1994, contrairement, la recette fiscale comportant celle du secteur étatique et du secteur non-étatique a occupé 74 % de la recette totale, faisant des impôts une recette majeure du budget de l'État, tandis que les transferts des entreprises étatiques (taxes, amortissements et frais d'utilisation des capitaux) étaient de 12 %.

Bien que la réforme fiscale au Vietnam connaisse des succès en ce qui concerne l'augmentation des recettes, elle a fait peu de progrès dans la réduction des distorsions et la création des stimulations. Quoi que de date récente, le système fiscal a subi une critique vigoureuse à cause de sa complexité injustifié, de ses répétitions ayant un impact de la cascade et des critères non clairement définis appliqués aux différents taux d'impôt. Il y avait également des plaintes sur l'existence de trop nombreux taux d'impôt et des tarifs, laissant un champ trop large au pouvoir de décision du personnel fiscal. Les taux d'impôt imposés sur le profit du commerce étaient considérés trop hauts, entre 50 % et 30 %. La réduction de l'impôt et l'exemption de l'impôt n'étaient pas égales entre les différentes taxes. Il existait également les différents prix (plus hauts) de l'électricité et des autres éléments de la production entre les investisseurs étrangers et les investisseurs domestiques. Ce traitement a créé des réactions défavorables des deux côtés, des étrangers et des hommes d'affaires locaux. Pour remédier à cette situation, le gouvernement est en train d'appliquer une réforme globale de son système fiscal. Il a l'intention de simplifier les taux d'impôt et les tarifs, de réduire raisonnablement le maximum des taux fiscaux. Il va introduire au plus tôt possible l'impôt sur la valeur ajoutées qui remplacera l'impôt sur le chiffre d'affaires.

Pour augmenter la collection des impôts, en dehors de la simplification du système fiscal et la réduction du nombre de taux des impôts, il était nécessaire d'élargir les unités de la collection fiscale. Le secteur privé au Vietnam produisait 60 % du PIB, mais la recette fiscale de ce secteur n'occupait que 13 % de la recette totale. Une des raisons en était que le système comptable existant dans l'économie nationale n'était pas digne de confiance, la base légale pour la collection fiscale et l'audit indépendant étaient récemment introduits, mais encore inefficaces, et il a manqué entièrement de la transparence des bilans financiers annuels des entreprises.

Pendant la période de 1990 à 1991 le gouvernement a réduit ses dépenses en vue de réaliser la campagne contre la haute inflation. Pendant cette période, un nombre d'ajustements était fait : les forces militaires étaient réduites (près d'un demi million de soldats étaient démobilisés), les subventions aux entreprises étatiques étaient coupées, ce qui a amené le licenciement d'environ 800000 travailleurs, et la restructuration globale du secteur public était remarquable. Le gou-

vernement a également abandonné un nombre de projets d'investissements. Le résultat de ces mesures était que les dépenses courantes étaient réduites de 15,4 % du PIB en 1989 à 11,4 % en 1991, les dépenses d'investissements de 5,8 % du PIB en 1989 à 2,8 % en 1991, et le déficit budgétaire de 7,5 % du PIB en 1989 à 1,5 % en 1991. Cependant, la réduction a également créé des difficultés pour le gouvernement dans la fourniture d'une série des services importants, nécessaires à développer l'économie et la société ; et des services sociaux quand les salaires réels baissaient à cause de l'inflation.

Pour sortir de cette situation et augmenter les dépenses en vue du développement, les dépenses réelles du gouvernement étaient doublées entre et 1993, ce qui mentait la stabilité macroéconomique. Étant un pays pauvre, le Vietnam a beaucoup de besoins, mais ces besoins ne peuvent pas être tout de suite satisfaits. Le gouvernement a divisé strictement les dépenses courantes financées seulement par les impôts et les dépenses d'investissements financées par les dettes extérieures ou intérieures.

La réduction du déficit fiscal était au cœur du programme contre l'inflation au Vietnam entre 1990 et 1991. A partir de ce point, le gouvernement a laissé le déficit s'étendre graduellement au fur et à mesure que les ressources d'aide devenaient disponibles.

La politique monétaire et le système bancaire

Avant 1988, les politiques monétaire et du crédit étaient effectuées dans le cadre du plan des liquidités monétaires et de crédit, qui était préparé par l'agglomération des données au niveau micro-économique et ignorait les considérations monétaires macroéconomiques. Concernant l'implantation des plans, les banques étaient obligées de prêter aux entreprises étatiques sous forme de crédit pour que les entreprises assurent les objectifs de leur production physiques avec la valeur du crédit ajustée durant l'année suivant les changements dans les prix officiels et les salaires. Il n'y avait pas d'instruments efficaces pour contrôler l'expansion de la monnaie et du crédit.

Pendant la période de 1986 à 1988, le crédit domestique total a augmenté de plus de 300 % par an, presque le taux de l'inflation. Les entreprises étatiques ont reçu la plus grande partie du crédit de l'économie, en moyenne 87 % du total, tandis que les coopératives en recevaient environ 10 % et le secteur privé 3 %. Le total de la liquidité monétaire a augmenté avec un taux plus haut que celui de l'inflation, principalement à cause de l'expansion rapide de la monnaie en circulation qui représentait à peu près la moitié de la liquidité monétaire totale.

Avant 1988, au Vietnam il y avait un système "mono bancaire" : la Banque d'État, la seule banque jouant le rôle à la fois de la Banque centrale et des banques com-

merciales, fournissait principalement les services suivants : la supervision étatique sur la circulation monétaire, y compris l'émission de la monnaie; la réception de l'épargne et la fourniture des crédits à court terme; et le service de paiement. En 1958, la Banque vietnamienne des Investissements et de la Construction fut fondée avec les fonctions de financer les investissements à long terme dans l'infrastructure ou les projets industriels fondamentaux des entreprises étatiques. En 1963, la Banque vietnamienne du Commerce Extérieur fut établie pour fournir toutes les sortes de services de paiement internationaux; assurer les transactions commerciales et de certaines dettes en devises lourdes et contrôler les taux de change. Le degré de pénétration du système bancaire dans l'économie est très faible, constituant une grande limitation vis-à-vis de la croissance économique. En 1982, M2 n'était que de 28 % du PIB.

Un certain nombre de mesures étaient prises pour réformer le système bancaire. C'étaient (1) la réorganisation du système bancaire; (2) la politique restrictive du crédit; et (3) la nouvelle politique du taux d'intérêt.

En mai 1988. le Vietnam a promulgué l'ordonnance relative au système bancaire permettant dans le cadre légal de créer un système bancaire à deux niveaux. De là, la Banque d'État vietnamienne était spécialement interdite de commercialiser les activités bancaires, mais était dotée des droits d'une banque centrale comme les politiques du crédit et du contrôle monétaire; de la régulation active des réserves en devises étrangères; de la construction du marché interbancaire pour les fonds domestiques et les échanges en devises étrangères; et de la supervision vis-à-vis de toutes les banques commerciales, celles de l'État et celles des actionnaires, et les autres institutions financières. L'ordonnance concernant les Banques commerciales les Coopératives du Crédit, et les institutions Financières a donné aux banques commerciales étatiques une plus grande autonomie et leur a permis de concurrencer entre elles et de trouver des capitaux par les autres sources que celles de l'État.

Deux autres nouvelles banques commerciales étatiques ont été fondées. Ce sont la Banque Industrielle et Commerciale et la Banque pour le Développement Agricole. A l'aide de la nouvelle politique prise après 1990, les services bancaires étaient élargies, y compris les services des banques des actionnaires, des banques joint-ventures, des filiales de banques étrangères, et des coopératives de crédit. Au début de 1994, une régulation était prise dans le but. d'établir les institutions d'épargne et de crédit, appelés les Fonds Populaires du Crédit.

A la fin de 1994, en dehors de 4 banques étatiques commerciales, il y avait encore 46 banques des actionnaires, 69 coopératives de crédit, 3 banques joint-ventures, 9 banques étrangères et 32 bureaux représentants des banques étrangères. Il y avait également 2 sociétés financières, et une société étatique des assurances.

Cependant, en 1990, le fonctionnement réel du système financier restait géné-

ralement inchangeable. Des forces diverses soutenaient l'augmentation de l'octroi de crédits bancaires aux entreprises d'État comme dans le passé. Pour les entreprises étatiques, le prêt bancaire est devenu le mécanisme majeur de la maintenance des contraintes budgétaires molles, pour les autorités gouvernementales, de la maintenance du contrôle vis-à-vis des entreprises étatiques et de l'assurance de ses recettes. Donc, malgré le contrôle des crédits et le taux d'intérêt plus haut en cette année, le crédit domestique des entreprises étatiques a augmenté jusqu'à 74 % en 1989, 2 fois plus haut que celui de l'inflation. Les niveaux croissant des crédits subventionnés (les taux réels de prêt étaient généralement négatifs de février 1990 à mars 1991) et le financement du déficit budgétaire du gouvernement poussaient l'inflation annuelle à 67 % pendant la période de 1990 à 1991. M2, une partie du PIB, a légèrement chuté de plus de 1 % entre 1990 et 1991. En même temps, la croissance des épargnes était moins forte que le taux d'inflation, tandis que le taux réel d'intérêt devenait de nouveau négatif et les banques n'avaient pas beaucoup de stimulations pour mobiliser l'épargne.

Tableau 2
Profondeur Financière

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Monnaie large / PIB	18.5	16.4	16.7	96.4	27.4	26.5	24.6	23.6	29.6
Devises / monnaie large	49.5	43.5	39.9	31.7	32.9	31.6	39.0	44.0	45.0
Epargne à termes / Monnaie large	na	na	na	18.3	20.8	13.9	14.1	10.1	11.9
Épargne à termes / PIB	na	na	na	4.8	5.6	3.7	3.5	2.4	9.8
Épargne de devises étrangères / Monnaie	0.9	6.2	9.4	28.1	31.5	41.1	30.3	22.9	22.3

En 1991, la banque d'État a cessé de prêter directement aux entreprises étatiques. En 1992, le financement de la Banque d'État au budget étatique était également terminé. Le plan du crédit était de plus en plus éliminé, et la politique récente du crédit dirigé était abandonnée. Cependant, la Banque d'État Vietnam est engagée au refinancement des dettes des banques étatiques commerciales dans le but de supporter les demandes du crédit, parce que ces banques avaient des difficultés dans la mobilisation elles-mêmes des ressources de crédit.

En mars 1989, le taux d'intérêt restait de beaucoup inférieur au taux d'inflation. Le dépôt et les taux de prêt ont varié selon les buts et les emprunteurs avec les taux les plus bas appliqués aux entreprises étatiques, et les taux les plus hauts appliqués au secteur privé. Pour les entreprises étatiques, les taux de prêt étaient différenciés, ça dépendait des activités au dedans ou en dehors du plan. A partir de mars 1989, la différenciation entre les emprunteurs a été supprimée.

Tableau 3
Dépôt Bancaire

	1991	1992	1993	1994
Dépôt total (Bill. VND)	13573	16304	17996	21112
Banques étatiques (%)	93.3	89.9	88.5	86.0
Autres (%)	6.7	10.1	11.5	14.0
Dépôts courants (Bill. VND)	2398	3971	4796	4305
Banques étatiques (%)	94.0	92.4	92.2	91.3
Autres (%)	6.0	7.6	7.8	8.7
Dépôts à termes (Bill. VND)	2816	3822	3250	4589
Banques étatiques (%)	95.39	2.0	84.8	80.7
Autres (%)	4.7	8.0	15.2	19.3
Dépôts en devises étrangères total (Bill. VND)	8354	8213	7406	8594
Banques étatiques (%)	92.5	87.9	84.9	82.6
Autres (%)	7.5	12.1	15.1	17.4

La Banque d'État du Vietnam a établi le niveau et la structure des taux d'intérêt sur les dépôts bancaires et les dettes pour les banques commerciales dans tout le pays, qui ne répondaient pas au marché et aux changements dus aux différences de temps et de régions. En 1990, la Banque d'État du Vietnam a appliqué un maximum de taux d'épargne, différenciés suivant les secteurs d'emprunt, et un de niveau d'emprunt, dépendant des types de dépôts et des dépositaires. En 1993, il y avait un autre changement dans la politique d'intérêt quand la Banque d'État a abandonné la stipulation des taux d'intérêt par secteurs spécifiques ; et les a différenciés selon que les dettes sont pour le capital fixe ou pour le capital circulant.

Avant la réforme bancaire, les taux d'intérêt étaient généralement négatifs. En 1989, face à la haute inflation, la Banque d'État a fortement augmenté les taux de dépôt à 9 % par mois pour les dépôts courants (pouvant être retirés à tous moments) et à 12 % par mois pour les épargnes de 3 mois, les taux d'intérêt ont ainsi devenus positifs. À partir de là, (à l'exception d'une courte période de 1990 à 1991) le taux d'intérêt réel est positif. Cela a aidé à renforcer la confiance vis-à-vis des banques et à augmenter les dépôts bancaires. Avec le taux d'intérêt réel positif, l'écart positif entre le taux d'épargne et celui d'emprunt a fait bénéficier des banques. La politique courante d'intérêt pose un profit bancaire maximal (un profit de 0.35 % par mois est permis) pour toutes les banques commerciales. Tandis que quelques progrès sont obtenus au regard de la politique d'intérêt, il existait encore beaucoup d'autres problèmes à résoudre. Le secteur bancaire informel est grand dans les régions rurales et urbaines, et il applique les taux d'intérêt de prêt plus hauts seulement pour les crédits à court terme.

Il existe également une grande distorsion entre les taux d'intérêt : le taux d'intérêt pour les devises fortes est plus bas que celui pour le Dong vietnamien, le taux d'intérêt pour le crédit à long terme est plus bas que celui pour le crédit à court terme.

LA RÉFORME DES RELATIONS ÉCONOMIQUES EXTÉRIEURES

Le commerce extérieur pendant la période avant la réforme au Vietnam était un exemple typique des impacts néfastes de l'ancien modèle : abus des mesures administratives, des taux de change durs et irréalistes, du monopole étatique sur le commerce extérieur; dépendance unilatérale à l'égard de l'Union Soviétique; déficit chronique et énorme du commerce.

Dans le cadre d'une économie centralement planifiée, l'exportation et l'importation du Vietnam étaient sous le contrôle strict, un système des quotas pour l'importation et l'exportation, des licences, du monopole étatique sur le commerce extérieur, et de la planification du commerce extérieur. Ce contrôle est exigé par l'implantation du plan du commerce extérieur qui était normalement préparé après la signature de l'accord avec les pays du COMECON. Cet accord a déterminé le volume de l'importation et de l'exportation et la quantité des dettes nécessaires pour financer le déficit du commerce du Vietnam.

Les règlements entre le Vietnam et les Etats membres du COMECON étaient effectués par des comptes de compensation bilatéraux, ou par le système des règlements en Rouble convertible, permettant au Vietnam d'obtenir avec la facilité le crédit à court terme. Le taux de change du Rouble convertible variait, dépendant de la nature des transactions : commerce, compensation, tourisme, transfert aux organisations internationales, etc. Le plan du commerce extérieur a également compris le commerce avec des pays ayant la monnaie convertible sous forme de contrats annuels. Les règlements s'effectuaient principalement en dollars avec la variation des taux de change dépendant de la nature des transactions et des régions. Ce système causait la surévaluation de la monnaie exigeant l'augmentation des subventions à l'exportation.

Effectuant l'accord avec les pays du COMECON, des sociétés étatiques spécialisées sous le contrôle du gouvernement étaient responsables d'exporter et d'importer les produits agréés avec les prix agréés. Dans le cas où les prix internationaux de leurs exportations ne pouvaient pas couvrir des cours domestiques, ces sociétés recevaient des subventions du budget étatique. Seulement après avoir réalisé ces buts, pourraient elles faire commerce avec les marchés de la monnaie convertible.

Pendant la période de 1984 à 1988, COMECOM occupait 75 % de l'importation totale, 57 % de l'exportation totale et 85 % du déficit de la balance courante. Parmi les partenaires de la zone inconvertible, l'Union Soviétique occupait 94 % de l'importation

et 67 % de l'exportation. Les dettes impayables qui ont financé le déficit de commerce à la fin de 1988, étaient de 6,5 billions de Roubles, soit 67 % du total des dettes extérieures de la zone inconvertible et 3.2 milliards de USA, soit 59 % de celui de la zone convertible.

Après le 6e Plénum du PCV (septembre, 1979),pour répondre aux exigences de quelques autorités locales, par la Régulation No 40/CP, le 7 février 1980, le gouvernement a permis de créer des sociétés d'exportation et d'importation dans le but principal de faire commerce avec des pays de la zone convertible; et permis à l'administration locale d'utiliser une partie de la somme de devises fortes reçue pour couvrir l'importation locale des équipements et des marchandises en liste. Donc, la gestion du commerce extérieur a commencé à être décentralisée en 1981. Parce que ces entreprises procuraient et distribuaient des marchandises avec les prix liés au marché, les taux de change implicites dans ces transactions étaient principalement plus bas que ceux de change officiels.

Sous la pression du déséquilibre interne considérable, et de la monnaie surévaluée, la balance de paiement s'est continuellement détériorée et a connu des proportions de crise en 1988. Cette année, l'exportation a couvert un peu plus de 33 % de l'importation, et les dettes extérieures impayables étaient de 12 fois supérieures à l'exportation globale annuelle.

Le Vietnam a fait de grands efforts dans le secteur extérieur pour mieux s'adapter aux conditions internationales du commerce comprenant l'unification et la dévaluation du taux de change, la libéralisation du commerce extérieur et le relâchement de la régulation envers l'importation et l'exportation.

Entre octobre 1987 et mars 1989, les taux de change avec la zone convertible étaient finalement ajustés et unifiés . A partir de mars 1989, le taux officiel était maintenu près du taux du marché parallèle. A partir d'octobre 1988 les individus et les entreprises pouvaient ouvrir les comptes de devises étrangères et vendre des devises étrangères à la Banque du Commerce Extérieur. La Banque d'État du Vietnam mit en place un système adjudicatif des taux de change qui détermine le taux de change du Dong vietnamien contre le Dollar Américain. L'adjudication des dollars a lieu aux Centres des Transactions des Devises Étrangères avec la participation de toutes les banques et de quelques grandes entreprises à Hanoï et à Hochiminh ville. Un marché national interbancaire des devises étrangères a été établi en octobre 1994, sur lequel les banques commerciales achètent et vendent des monnaies étrangères. Quand le marché interbancaire des devises étrangères devient actif et bien développé, la Banque d'État du Vietnam a l'intention de supprimer l'adjudication des devises étrangères. Les producteurs peuvent acheter facilement des devises étrangères aux banques commerciales pour financer les transactions des comptes courants.

Le taux officiel est déterminé au service de change et diffère de peu du taux parallèle. Le taux de change était remarquablement stable pendant les récentes années. Toutefois, avec l'afflux de capitaux à l'aide des investissements étrangers directs et de l'assistance officielle pour le développement, la Banque d'État du Vietnam devait acheter des devises étrangères pour prévenir la surévaluation de la monnaie vietnamienne, en vue d'encourager l'exportation.

Depuis 1987, le gouvernement a élargi l'entrée des entreprises publiques et privées aux activités d'importation et d'exportation à condition que les dernières doivent satisfaire les exigences rigoureuses concernant les capitaux et les chiffres d'affaires. Des sociétés commerciales ont effectué des ordres d'importation et d'exportation au compte d'une entreprise de production pour recevoir des gratifications. Le gouvernement a récemment permis aux sociétés productives d'exporter leurs produits propres et d'importer seulement ce dont elles ont besoin pour produire les produits exportatifs sans exiger le minimum de capital et de chiffres d'affaires en vue d'encourager les activités de l'importation et de l'exportation. En conséquence, le nombre des entreprises productives engagées dans l'importation et l'exportation a augmenté à environ 1250, dont 15 % étaient des entreprises privées.

Un progrès considérable était connu dans la réduction des restrictions quantitatives sur l'importation, et maintenant les quotas et les licences pour l'importation sont encore exigés pour un très petit nombre de produits. En 1995, les quotas de l'importation étaient appliqués pour 7 produits; le pétrole, les engrais, l'acier ordinaire, le ciment noir, le sucre, l'automobile de moins de 12 places et les moto bicyclettes. Cependant ces quotas sont administrativement distribués en majorité aux entreprises étatiques qui distribuaient traditionnellement les produits mentionnés. Pour balancer les outputs domestiques et la demande domestique, les licences d'importation étaient appliquées. En 1995, les licences d'importation étaient appliquées à 15 produits, y compris ceux qui avaient besoin de quotas, et à quelques marchandises de la consommation. L'impôt sur l'importation a subi plusieurs changements durant les dernières années, et devenait plus haut. Cependant, le système fiscal de l'importation était encore caractérisé par beaucoup de taux et par la grande dispersion : à partir de mars 1995, 36 taux différents de 0,5 à 200 % étaient appliqués, dont la majorité sont bas.

Comme une partie du programme du gouvernement sur la promotion de l'exportation, la régulation de l'exportation a été promulguée. En 1995, le quota était appliqué pour un seul produit, le riz; maintenant, des licences sont seulement demandées pour l'exportateur du pétrole, du riz et des produits en bois. Le gouvernement a réduit le nombre des produits soumis aux impôts d'exportation. En 1995, l'impôt d'exportation était appliquée vis-à-vis de 64 produits, tous sont des matières premières.

Pendant la période de 1991 à 1995, l'exportation du Vietnam augmentait

rapidement au taux moyen de 20 %. Le pétrole brut était la plus grande source de l'exportation, représentant 24 % du total en 1994. L'exportation des produits agricoles, en particulier du riz, du café, du thé et du caoutchouc occupait ... % en 1994. Le progrès dans la diversification de l'exportation était illustré par la croissance de l'exportation des produits maritimes, des produits textiles et d'autres marchandises de l'industrie légère grâce aux grands investissements. Deux facteurs causant le retard du développement de l'exportation non traditionnelle, étaient la surévaluation réelle du taux de change et le régime compliqué du commerce . Il est encourageant que la plus grosse partie de cette augmentation était constituée par l'importation des moyens de production, qui dépassait de... % par rapport au niveau de 1993. Il y avait également l'importation des produits intermédiaires. Donc, la croissance des importations était encouragée par l'augmentation des investissements globaux. Puisque la croissance de l'importation était plus vite que celle de l'exportation, le déficit de la balance courante est parvenu à 1 milliard de dollars en 1994 soit 7 % du PIB. Environ 60 % du déficit de la balance courante étaient financés par les investissements étrangers directs (IED) et par l'assistance officielle pour le développement (AOD) (Voir le Tableau 4 et les graphiques ci-joints).

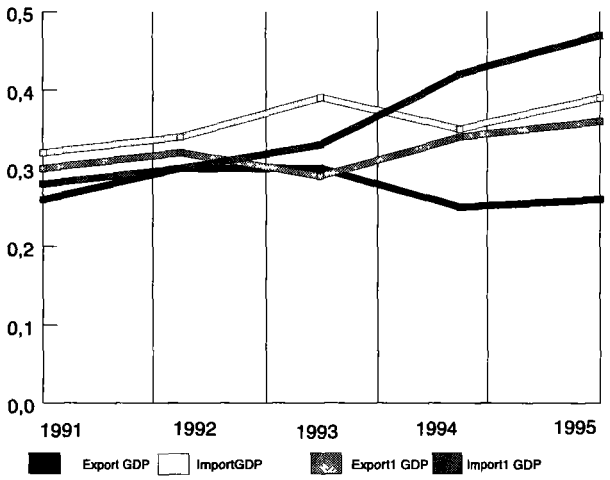
Tableau 4
Importation, Exportation et PIB (Prix courant)

Année	Exportation	Importation	Exportation	Importation	PIB
1991	20294	24219	22915	21851	76707
1992	33037	37553	355767	329557	110535
1993	10286	52583	39974	44965	136571
1994	42314	59100	58590	71445	170258
1995	58861	86104	80262	104388	222840

Graphique 2
Taux de l'importation et de l'exportation par rapport à PIB

Année	Expt./PIB	Impt./PIB	Expt./PIB	Impt./PIB
1991	26.46 %	31.57 %	29.87 %	28.49 %
1992	29.89 %	33.97 %	32.36 %	29.82 %
1993	29.50 %	38.50 %	29.27 %	32.92 %
1994	24.85 %	34.71 %	34.41 %	41.96 %
1995	26.41 %	38.64 %	36.02 %	46.84 %

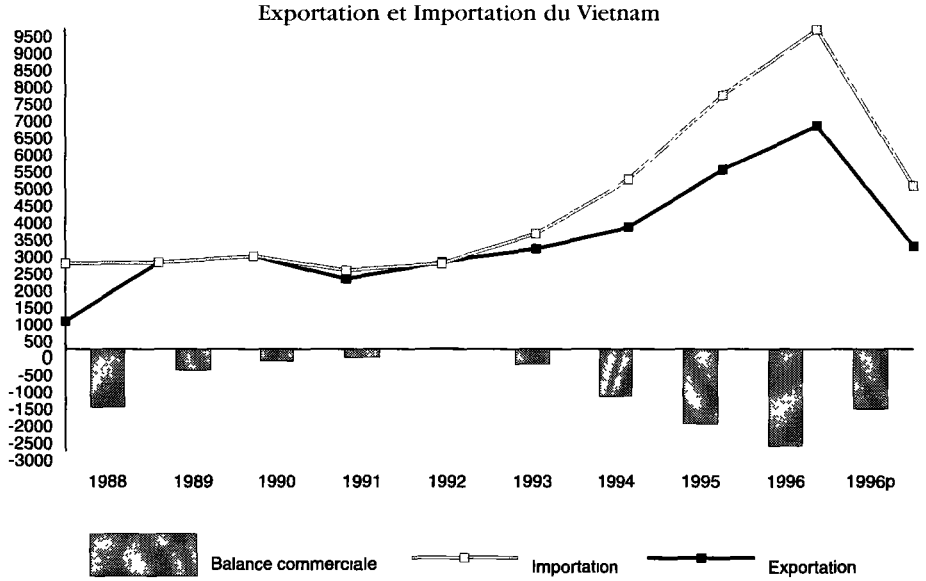
Graphique
Taux de l'importation et de l'exportation par rapport à PIB



Source : Direction générale des statistiques, IMF (variables marqués par 1)

Notes - Export : Exportation - Import : Importation - GDP : PIB

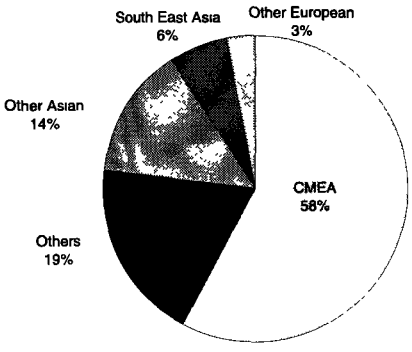
Graphique 1
Exportation et Importation du Vietnam



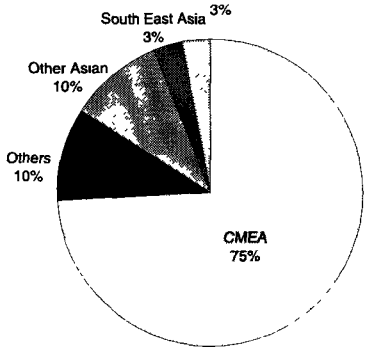
	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996p	6 mths/96
Exportation	833.5	1946	2404	2087.1	2580	2970.3	3600	5300	6600	3050
Importation	2539.5	2565.8	2752.4	2338.1	2540 7	3414.5	5000	7500	94444	4820
Balance commerciale	-1706	-619.8	-348.4	-251	39.3	444.2	-1400	-2200	-2844	-1770

Graphique 2
Exportation et Importation du Vietnam

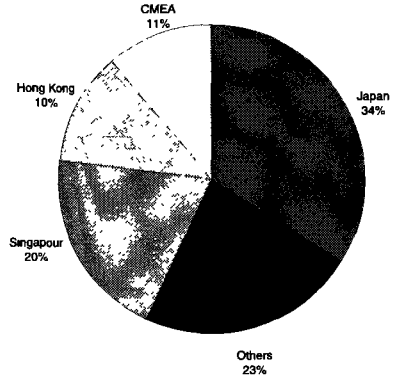
Exportation en 1985



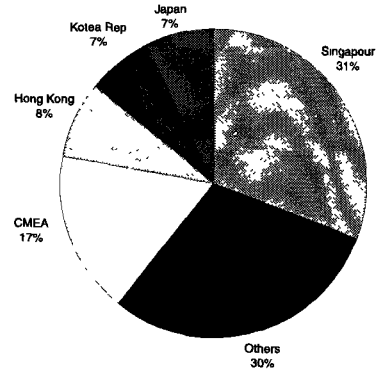
Importation en 1985



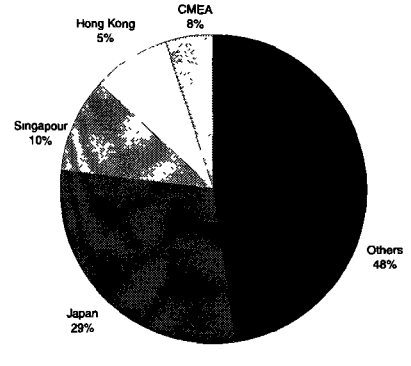
Exportation en 1991



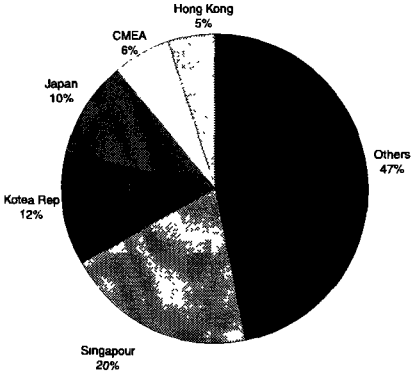
Importation en 1991



Exportation en 1994



Importation en 1994



Les IED, étaient l'un des facteurs importants aidant à changer l'économie du Vietnam. La loi sur les IED, promulgue en décembre 1987, a donné la base légale et les stimulations pour attirer les IED au Vietnam. En vue d'améliorer et de maintenir un environnement concurrentiel avec les pays de la région, cette loi a été amendé en 1990, en 1992 et en 1996. Les IED grossissaient continuellement à partir de 1988. A la fin de 1995, environ 1500 licences de projets IED étaient délivrées avec le total des capitaux enregistrés de 16 milliards de dollars dont 6 milliards étaient utilisés. Si, la fin des années quatre-vingt, les IED occupaient seulement 25 % des investissements publics, en 1995, ils les dépassaient.

Presque tout le partenariat vietnamien était des entreprises étatiques dont la contribution comme capitaux aux joint-ventures avec les étrangers consistaient essentiellement dans le droit d'utilisation de la terre. En 1994, les partenaires privés n'avaient que 2 % des projets et 0.4 % des capitaux à cause de la petite taille de presque toutes les entreprises privées, de leur concentration dans quelques sous-secteurs seulement, et leur accès limité à la terre. La structure des IED était changée : tandis que pendant les premières années, les IED mettaient principalement l'accent sur le pétrole (32.2 % du capital total) et sur les hôtels (20, 6 %), depuis 1993, le marché s'orientait vers les industries y compris les industries d'exploitation et de manufacture (54 % du total des IED), vers les hôtels et le tourisme (25,2 %) et vers l'exploitation du pétrole (16,2 %) . Pendant les premières années, les projets des IED étaient principalement concentrés dans le Sud avec 75 % des projets ayant la licence et 80 % des capitaux enregistrés.

Toutefois, en 1992, les provinces du Nord pouvaient déjà attirer 33 % des projets et 44 % des capitaux. Mais, à l'heure actuelle, les investisseurs étrangers se plaignent de plus en plus de la bureaucratie, de la longue procédure administrative, de la coordination insuffisante entre les organes centraux et provinciaux, du manque de transparence dans la régulation légale, du manque de travailleurs qualifiés.

La diversification des relations économiques

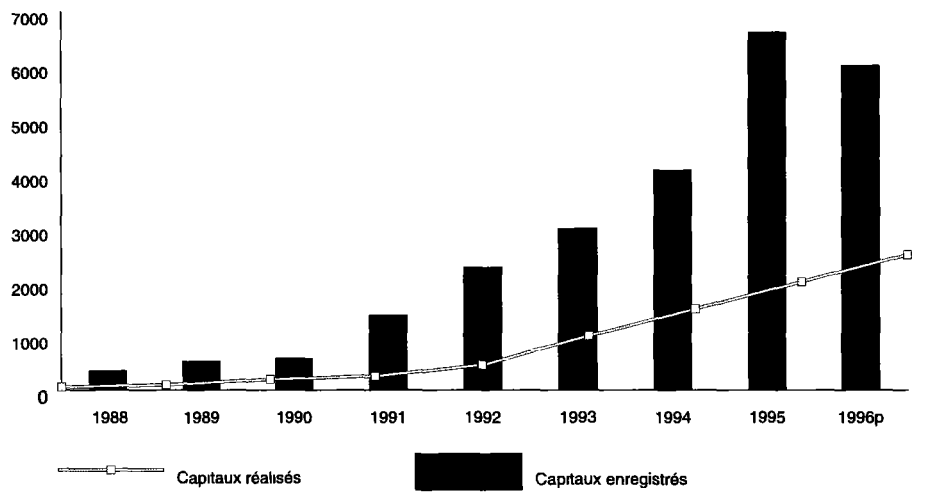
Le Vietnam a réussi à sortir de la dépendance unilatérale à l'égard de l'Union Soviétique grâce à la diversification du commerce extérieur et des relations pour les investissements. Jusqu'en 1990, 55 % de l'exportation du Vietnam était pour l'Union Soviétique et 70 % de son importation venaient de ce pays. Après cette année, le pays pouvait avoir les relations commerciales avec plus de 100 pays et attirer les IED de plus de 50 pays.

Après la levée de l'embargo américain, la normalisation des relations entre le Vietnam et le Fond Monétaire International (FMI) et la Banque Mondiale a posé les jalons de la transition de l'économie du Vietnam vers le marché international des

capitaux si nécessaire. En novembre 1993 à Paris, la conférence des donneurs a promis au Vietnam un accès aux dettes souples et à l'AOD de 1,86 milliards de dollars Américains. Le Club de Paris a accepté son programme de rééchelonnement des dettes de 4,5 milliards de dollars américains pour le Vietnam. Le Club de Londres a également rééchelonné les dettes commerciales pour le Vietnam.

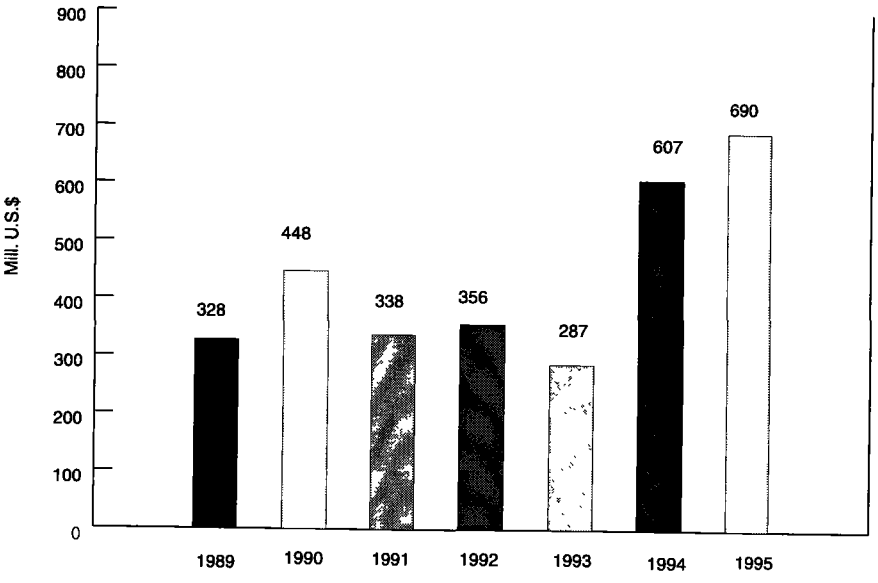
Le Vietnam a fait quelques pas décisifs vers l'intégration internationale économique, adhérant à ASEAN en juin 1995, établissant les relations diplomatiques avec les Etats Unis dans le même mois, et signant un accord de coopération avec l'Union Européenne. A l'heure actuelle, le Vietnam est en train de se préparer à se joindre à AFTA et à devenir un membre de l'Organisation Mondiale du Commerce.

Graphique
Investissements étrangers directs au Vietnam (1988 - 1996p)

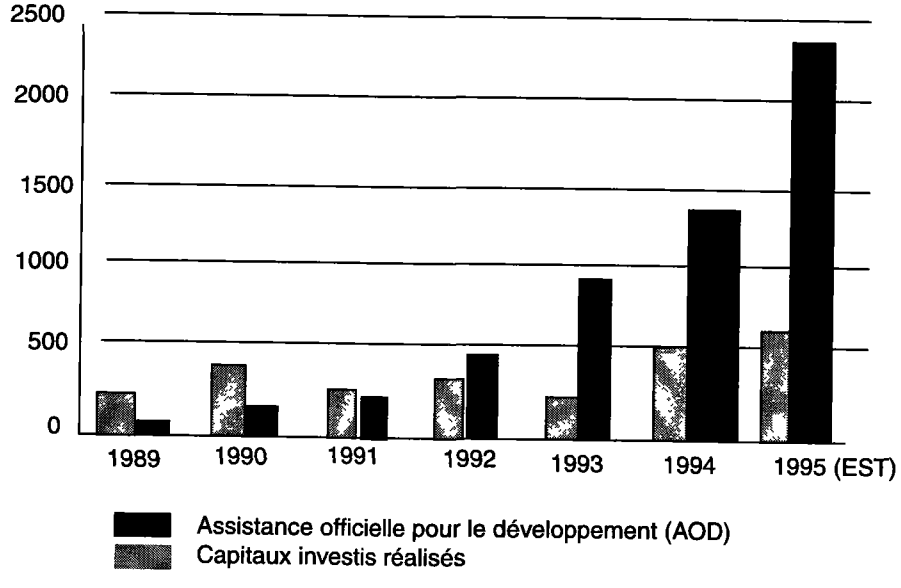


	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996p	88/96
1 - N° du projet	37	70	111	155	193	272	362	404	330	1934
2 - Capitaux enregistrés	366	539	596	1388	2271	1987	4071	6616	6000	24834
3 - Capitaux réalisés	60	100	200	260	463	1002	1500	2000	2500	8085
3 / 2	16.39	18.55	33.56	18.73	20.39	33.55	36.85	30.23	41.67	

Graphique
Assistance officielle pour le développement au Vietnam (Déboursement)



Graphique : AOD et IED



La réforme des entreprises étatiques

La réforme initiale des entreprises étatiques (EEs) a commencé au milieu des années quatre-vingt où la dissolution du COMECON a mené à une forte réduction du commerce et des courants financiers, et à une détérioration de la performance des EEs. La Décision No. 217/HDBT du gouvernement, en novembre 1987, a marqué un tournant important dans le processus difficile de transition des EEs vers l'économie de marché. Suivant cette décision, il y a eu une réduction du grand nombre des tâches planifiées en produits physiques, des prix fixés, des adresses obligatoires de fourniture des produits. Les EEs étaient obligées de produire selon les signaux du marché, de vendre au marché, de trouver pour eux même la clientèle et d'être compétitives. Les EEs ont bénéficié d'une autonomie exceptionnellement haute en toutes sortes d'opérations d'affaires, et le gouvernement a décidé de transférer officiellement ses capitaux dans les Ees aux EEs. La plus importante mesure est qu'un système de comptabilité se basant sur le profit a été introduit et a permis aux dirigeants d'EEs une plus grande flexibilité dans la prise des décisions sur la production et le plan financier. Cependant, les EEs ont également bénéficié de beaucoup d'avantages comme la rente de base issue des immeubles réels, la gratuité de l'utilisation de la terre, et le taux d'intérêt bas pour presque tout le crédit fourni par les banques commerciales étatiques.

Ces changements en même temps que l'environnement extérieur défavorable ont mené beaucoup de EEs aux difficultés économiques sérieuses. Par conséquent, les décideurs de politique ont eu à aider, sous une pression croissante, les EEs dans les régions et les secteurs où le chômage et le déclin de la production ont menacé leur existence. La mise en œuvre d'une série de mesures et de politiques, y compris des crédits subventionnés très élevés, pour répondre à ce souci, a contribué à augmenter l'inflation pendant la période de 1990 à 1991. De l'autre côté, beaucoup d'EEs ont pu survivre après cette dure épreuve, améliorant rapidement le style, la qualité de leurs produits et services.

Après cette réforme précoce qui a accru l'autonomie et imposé une forte restriction budgétaire vis-à-vis des EEs, de nouvelles mesures ont été appliquées pour rationaliser ce secteur. La régulation No. 388/HDBT, en novembre 1991, introduisait la procédure du réenregistrement des EEs. Pour continuer à opérer légalement, toutes les EEs devaient se faire réenregistrer par la présentation d'une demande détaillée au Comité d'État du Plan. Cette mesure a aidé à réduire le nombre des EEs, à consolider les EEs par fusion ou liquidation, et à la réforme des EEs.

Durant la période de pré-réforme, le nombre des EEs ont constamment augmenté malgré quelques campagnes de réorganisation et de restructuration. Jusqu'au 1er janvier 1990, le nombre des EEs était environ de 12000, dont la majorité était de très petites entreprises, et parmi elles environ 6500 ont été réenregistrées selon

la régulation 388/HDBT, en novembre 1991, et 1000 autres, y comprises les unions des entreprises, ont été enregistrées selon la décision 90/TTg du Premier Ministre, en mars 1994 . Parmi les 4500 EEs éliminées, 3000 s'étaient jointes aux EEs fortes et 1500 ont été liquidées. Toutes les 1500 EEs liquidées étaient très petites et très faibles à terme de concurrence dans les conditions d'un marché économique récemment établi. Ces EEs ont occupé seulement 3,6 % du capital total, 5 % du chiffre d'affaires et 2 % de la recette budgétaire. Environ 50 000 travailleurs ont perdu leur travail, mais la majorité a pu trouver une place dans le secteur privé. La réduction des petites EEs n'a pas affaibli le secteur étatique, au contraire elle l'a rendu plus fort. Elle n'a pas causé de trouble social. Cependant, la signification importante est que c'était la première fois qu'il était possible de réduire un nombre des EEs grâce à la pression des forces du marché, tandis que l'ancien système, avec ses méthodes administratives, n'a pas pu réussir à le faire.

Comme expérimentation de la réforme des EEs, le gouvernement du Vietnam a décidé à commencer par un programme pilote de privatisation. Le gouvernement a décidé à commencer avec précaution la privatisation avec un projet pilote adopté par la décision No. 202-CT du Premier Ministre sur "l'application des expériences de transition des EEs en Sociétés Actionnaires" (8 juin 1992). Ensuite, le gouvernement a développé le projet pilote par la décision du Premier Ministre No. 84/Ttg (4 mars 1993), sous diverses formes : du bail à long terme, du plan de contrat, et de la vente partielle ou entière d'une EE.

Le progrès de la privatisation était limité, ce qui était lié aux difficultés techniques telles que l'évaluation des EEs, le manque du cadre légal, le problème des stimulations matérielles pour les travailleurs. D'autres formes étaient le bail à long terme, l'investissement des travailleurs dans des EEs existantes, le plan de contrat appliqués par les sociétés étatiques et les unités étatiques commerciales de vente en détail et de services... Grâce à ces actions essentiellement spontanées, quelques EEs sont de facto devenues des entreprises à propriété mixte, tandis que l'État n'y a rien gagné.

En mars 1994, le Premier Ministre a promulgué la décision 91/TTg considérée comme un projet pilote afin d'établir quelques groupes économiques forts ayant pour tâche de consolider les EEs existantes. La nouvelle conception est une adaptation au modèle de société actionnaire, créant les intérêts communs entre les entreprises incorporées et la concentration et la centralisation des forces financières du groupe. Chaque groupe combine les entreprises subordonnées, les sociétés de services, d'importation et d'exportation et une société financière. Ces groupes économiques devraient réaliser l'économie d'échelle et pouvaient concurrencer avec les sociétés dans la région (du Sud-Est asiatique). Une direction importante est d'établir une autonomie financière parfaite et une responsabilité économique, judiciaire et civile pour les EEs. L'intervention en détail dans les activités d'affaires des EEs par

les ministères ou les comités provinciaux sera remplacée par les lois et régulations. Il est prévu d'abandonner la centralisation des amortissements des EEs dans le budget étatique et de constituer une pleine autonomie financière aux EEs.

La structure des EEs existantes est l'héritage du passé : trop de EEs faisant le commerce en détail, travaillant dans le domaine de l'hôtellerie et de service de taxi, là où le secteur privé s'est rapidement développé et s'est montré également plus efficace. Parmi les 6500 EEs enregistrées, 34,7 % travaillent dans l'industrie, 27,1 % dans commerce, 15,8 % dans la construction, 10,1 % dans l'agriculture, 6,5 % dans la forêt, seulement 3,65 % dans le transport et la télécommunication. Les EEs étaient aussi faibles dans l'infrastructure, et les utilités publiques où le secteur privé n'a pas contribué et n'a pas investi. Dans le futur, le gouvernement devra spécifier clairement les industries exclusivement ouvertes pour des EEs, où le gouvernement veut maintenir une partie prédominante des sociétés actionnaires; et les industries n'ayant pas besoin de la présence des EEs. Ce grand plan va aider à préparer un programme à long terme pour la restructuration des EEs.

L'AGENDA JUSQU'À L'AN 2000 ET LES DÉFIS

Avec l'objectif de doubler le PIB par tête en l'an 2000 en comparaison avec celui en 1990, le gouvernement a posé les indices suivants pour la période de 1996 à 2000. Le PIB s'accroît à un taux moyen de 9-10 % par an; l'épargne domestique moyenne parvient à 31 % du PIB à l'an 2000; le déficit budgétaire est inférieur à 4,5 % du PIB, le revenu du budget occupe entre 22 et 24 % du PIB; l'inflation est maintenue inférieure à 10 % par an; l'exportation augmente au taux plus haut entre 24 et 28 % par an, atteignant 170 dollars américains par tête (comparé à 67 USD au présent); environ 20 milliards USD sont attirés de l'étranger pour financer la croissance et le développement du Vietnam, dont 7 milliards USD viennent de l'AOD et 13 milliards USD des IED.

Les institutions financières domestiques sont rudimentaires et incapables de mobiliser la masse d'épargne privée nécessaire estimée à 3-5 milliards USD. Pour résoudre ce problème, le Vietnam a clairement besoin de poursuivre la réforme financière et de créer les institutions d'un marché de capitaux; telles que la Bourse des valeurs mobilières et un marché des valeurs mobilières. En même temps, le gouvernement planifie de financer ses investissements par la vente des obligations gouvernementales aux marchés internationaux.

L'efficacité et la productivité sont basses, et la concurrence est menacée d'être submergée par des éléments de monopole. Cela va créer la tendance d'un grossissement du secteur étatique aux dépens du secteur non-étatique. Malgré la dominance des EEs dans certains domaines y compris l'électricité, la télécommunication,

le ciment, l'acier, le papier, et même le café et le sucre, leur rentabilité tend à se réduire. Même les entreprises les plus efficaces dans l'industrie légère n'ont eu qu'un taux de profit de 5,6 % en 1994. Une haute proportion des EEs s'est engagée dans les activités du secteur privé telles que le commerce en détail et l'industrie de l'hôtellerie. La privatisation des EEs est encore à son étape initiale et limitée à un petit nombre de petites EEs qui ne sont pas représentatives. Comme ce qui est mentionné plus haut, l'application de la loi sur la terre et un nombre d'autres lois favorisent toujours les EEs. Elles reçoivent le crédit préférentiel des banques commerciales étatiques.

La petite échelle du secteur privé n'est pas chose surprenante. Les entreprises privées doivent faire face aux difficultés relatives à l'accès à la terre, au crédit et aux dettes subventionnées. Manquant de confiance en la perspective de leur entreprise à long terme, elles ont la tendance de se concentrer sur des opérations à très court terme, ayant recours parfois à fraude fiscale à grande échelle.

Un danger réel est que les monopoles étatiques inefficaces, s'engageant fortement aux joint-ventures avec des sociétés étrangères, peuvent étrangler la croissance du secteur privé domestique.

Au niveau plus fondamental, le Vietnam aujourd'hui a besoin de définir la conception du "rôle dominant de l'État" dans le développement économique. Cela signifie-t-il que l'État devrait être activement engagé à la production économique, ou devrait il plutôt établir le cadre et l'environnement politiques dans lesquels le secteur privé peut opérer? Si l'Etat s'engage à la production, il faut que l'efficacité et la productivité des EEs soient considérablement améliorées. Si son rôle est de poser les paramètres pour l'entreprise privée, il faut supprimer les discriminations contre le secteur privé et construire un environnement dans lequel le secteur privé domestique puisse se développer.

La propriété de la terre, en particulier des sites industriels doivent être clairement déterminées. La corruption et la contrebande doivent être éliminées. Le financement de l'éducation et de la santé doit être également réformé. Ces problèmes affectent un nombre de groupes d'intérêt et exigent d'avoir de nouvelles directions politiques. La recherche des réponses va former le processus de la réforme administrative publique qui en réalité, va influencer profondément le cours du développement économique du Vietnam dans le siècle à venir.

CONCLUSION

Au cours d'une décade, l'économie du Vietnam a fait un tournant décisif illustré par une croissance rapide dans les années récentes. Cela a créé la base pour l'engagement plus grand du pays à la communauté mondiale, et a payé pour le Vietnam la route de s'embarquer à un nouveau programme d'industrialisation et de modernisation. Cependant, il entre dans cette nouvelle étape avec une position de concurrence extrêmement faible. Il lui faut également faire face au danger que son économie sera opprimée par le monopole étatique inefficace existant chez les joint-ventures avec des sociétés étrangères.

La réforme est en train d'entrer dans une nouvelle étape dans laquelle l'accent sera mis sur la construction des institutions et le développement, la mobilisation des ressources domestiques par l'expansion des épargnes intérieures, l'augmentation de l'investissement dans ressources humaines, et l'amélioration de l'efficacité par la concurrence plus vigoureuse dans l'économie nationale. L'importance vitale pour le Vietnam est de maintenir le ressort de l'intégration économique aux économies régionale et mondiale, créant un environnement d'investissement concurrentiel. La clé d'assurer le taux de croissance durable dans la décennie qui vient va se trouver dans le maintien d'un taux d'inflation bas. Les inégalités des revenues entre les groupes et les régions doivent être résolues. Le Vietnam aura également besoin d'effectuer des changements structurels plus grands et de continuer la réforme macroéconomique, pour rattraper rapidement les pays voisins asiatiques. Cet objectif, sans doute très compliqué, pourra être atteint si le Vietnam va réussir à encourager la créativité du peuple et à obtenir la coopération de la communauté mondiale.

Références bibliographiques

1- Communist Party of Vietnam . The Vth, VIth, VIIth, VIIIth National Party Congress. The Foreign Languages Publishing House. Hanoi. 1981, 1986, 1991, 1996. (English)

2- CIEM, Vietnam - Some Aspects of the Economic Reform in Vietnam. A Report for the Asian Development Bank. Hanoi.1991.

3- Le Dang Doanh. Economic Reform and development in Vietnam Achievements and Prospects. Discussion Paper, Departement of Economics, ANU, Canberra, 1992.

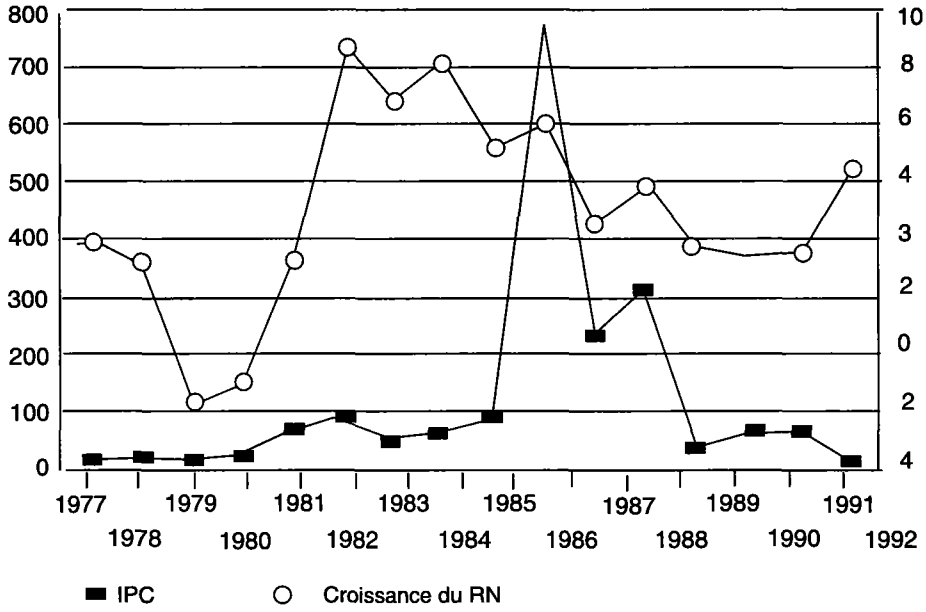
4- Le Dang Doanh. Vietnam Assessment : Creating a Sound Investment Climate, Edited by Suiwah Leung.

5- Vylder, Stefande and Fforde, Adam From Plan to Market : The Vietnamese Transition, 1979-1989, 1994 (Draft).

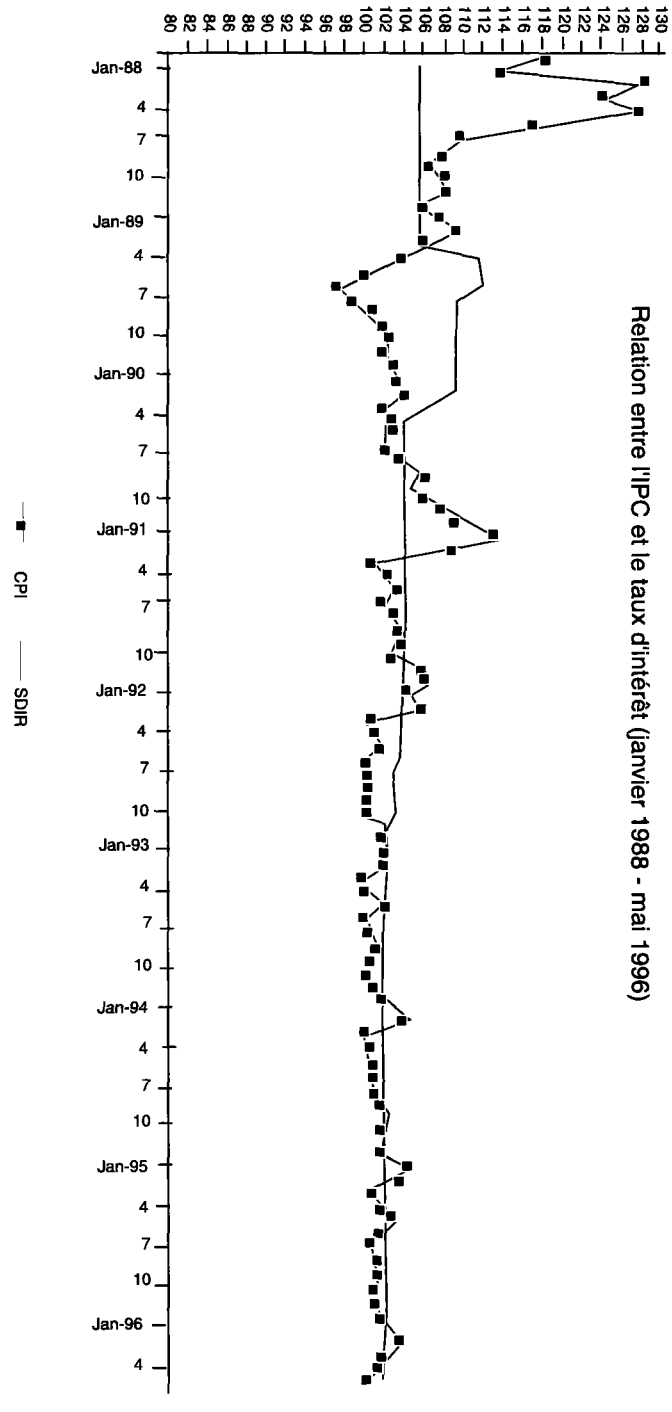
6- Perkins, Dwight. On the Trail of the Tigers. Economic Reforms in Vietnam, HIID, Harvard University Press, 1994.

7- Seiji Finch Naya, Joseph L.H. Tan. Asian Transitional Economies : Challenges and Prospects Reform and Transformation, Institute of Southeast Asian Studies Singapore, 1995.

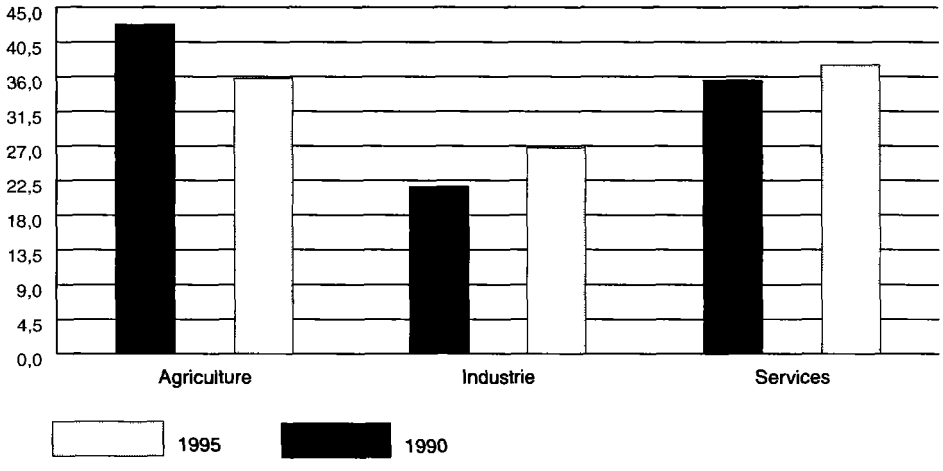
CROISSANCE DU REVENU NATIONAL ET IPC
PENDANT LA PÉRIODE DE 1977 - 1992



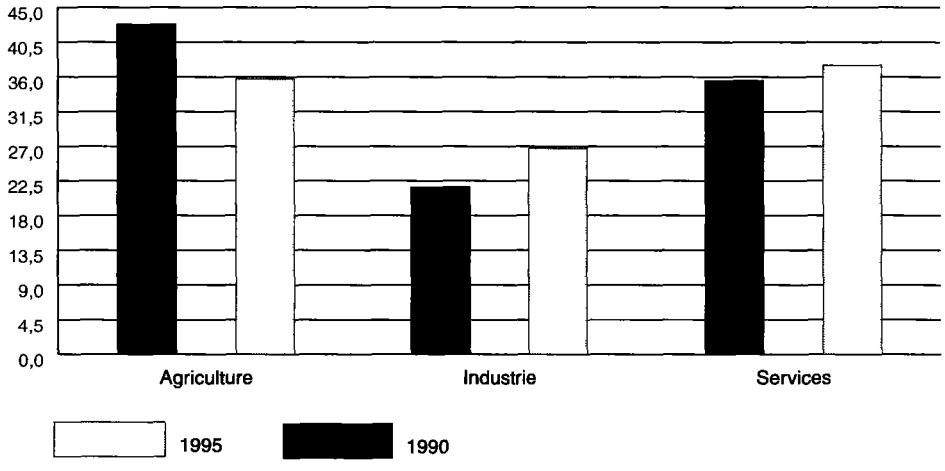
RELATION ENTRE L'IPC ET LE TAUX D'INTÉRÊT
(JANVIER 1988 - 1996)



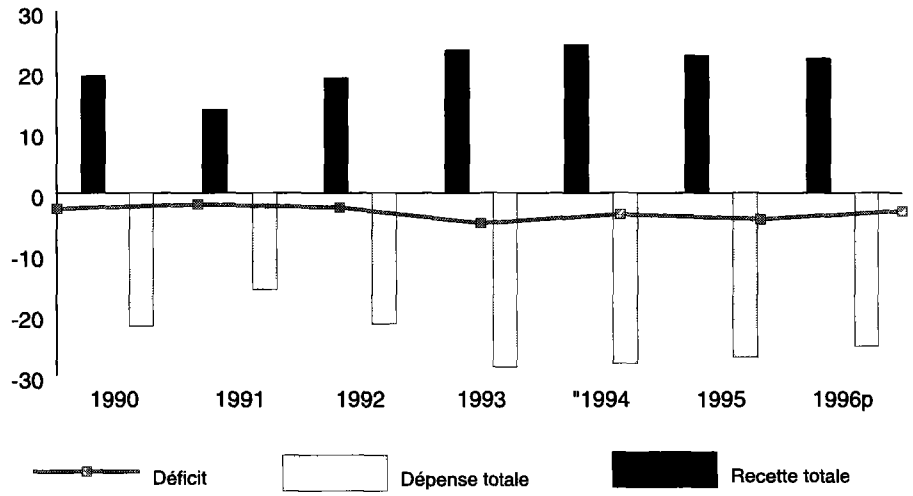
STRUCTURE DU PIB
SELON LES SECTEURS (PRIX EN 1989)



GRAPHIQUE : STRUCTURE DU PIB
SELON LES SECTEURS (PRIX COURANTS)

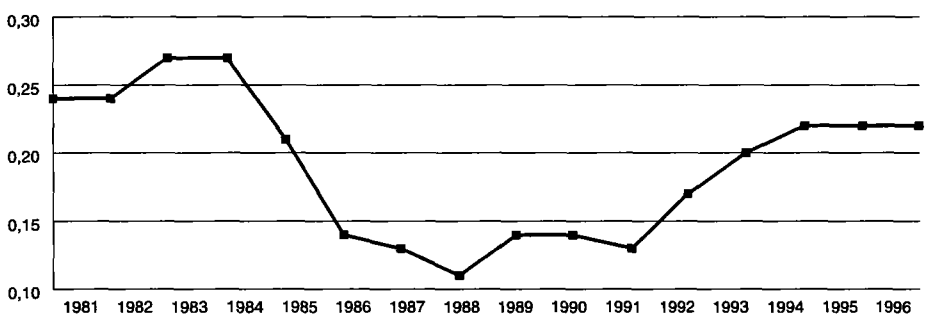


PROPORTION DU BUDGET ÉTATIQUE PAR RAPPORT AU PIB



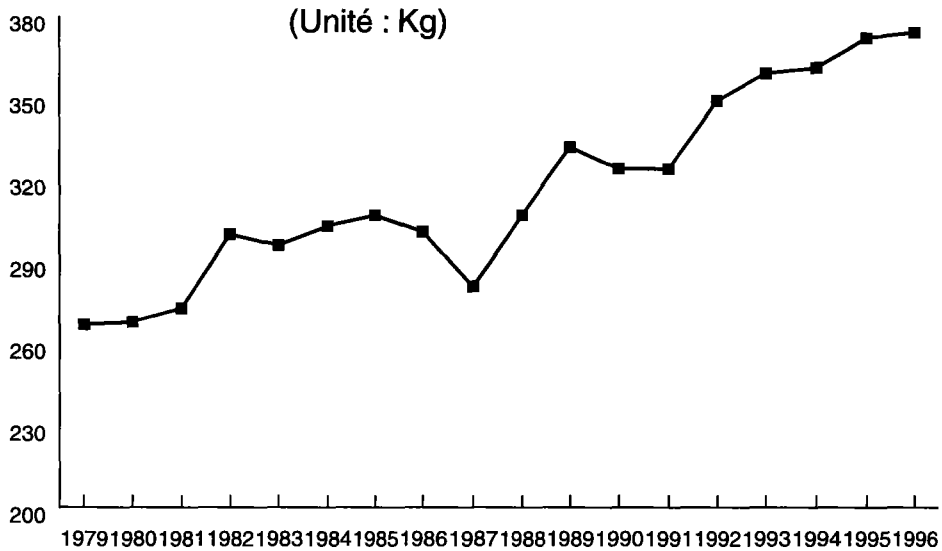
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996p
Recettes totales	19.3	13.8	19.0	23.6	24.5	22.7	22.2
Dépenses totales	-21.9	-15.8	-21.5	-28.6	-28.0	-27.0	-25.2
Déficit	-2.6	-1.9	-2 4	-5.0	-3.5	-4.3	-3.0

PROPORTION DES IMPÔTS ET FRAIS PAR RAPPORT AU PIB



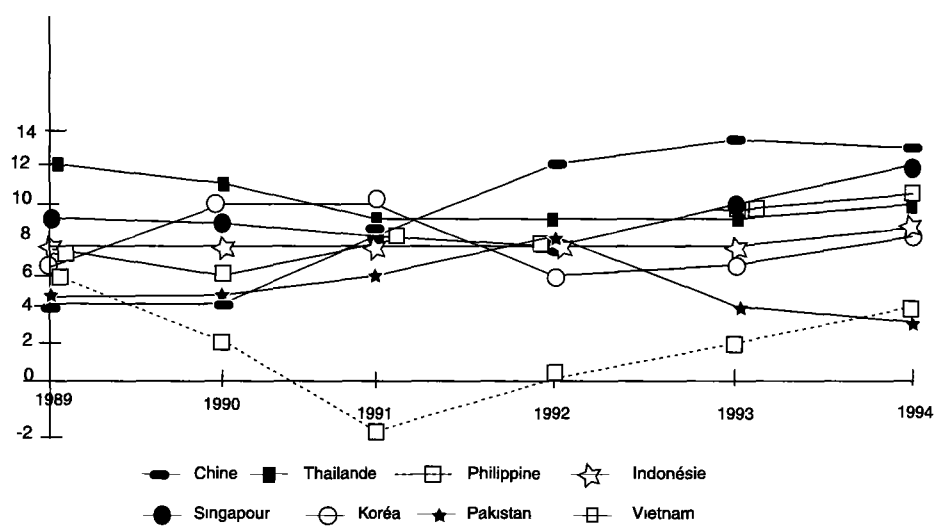
	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
1 - PIB	67.6	151.3	196.1	322 2	84 2	572.0	2721.0	149971	27175	41955.0	76707.0	110535.0	136571.0	174670.0	222840 0	279500 0
2 - Impôts et frais	16 1	36 7	53 8	86.2	18.0	80 2	364.728	1700.5	3766.469	6002.0	9844 0	18515 0	27524.0	3873410	18090.0	60500 0
2/1 (en %)	23 75	24 28	27 43	26.76	21 34	14 02	13.40	11.36	13.86	14.31	12 83	16.75	20.15	22/18	21 58	21.65

PRODUCTION ALIMENTAIRE PAR MOISSON PAR TÊTE

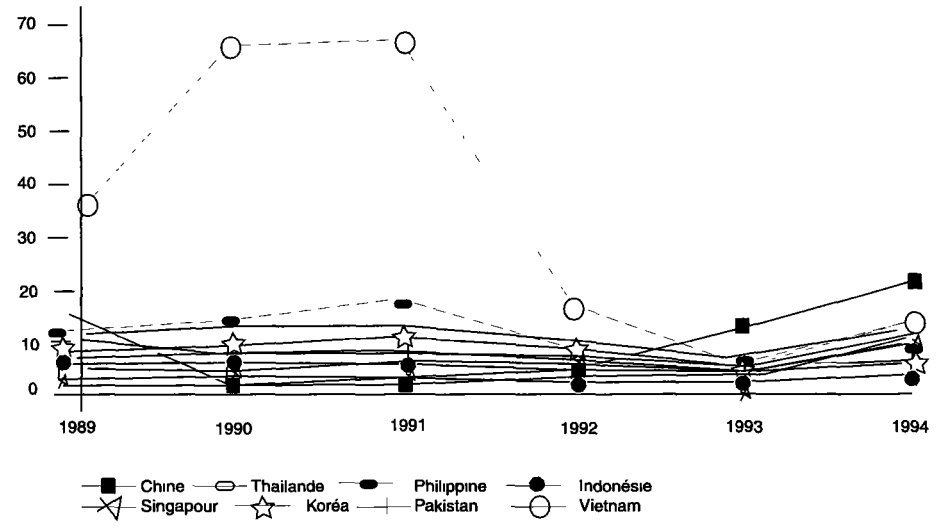


1979	80	81	82	83	84	85	1986	87	88	89	90	91	92	93	94	95	1996
267	268	273	300	296	303	307	301	281	307	332	324	324	349	359	361	372	374

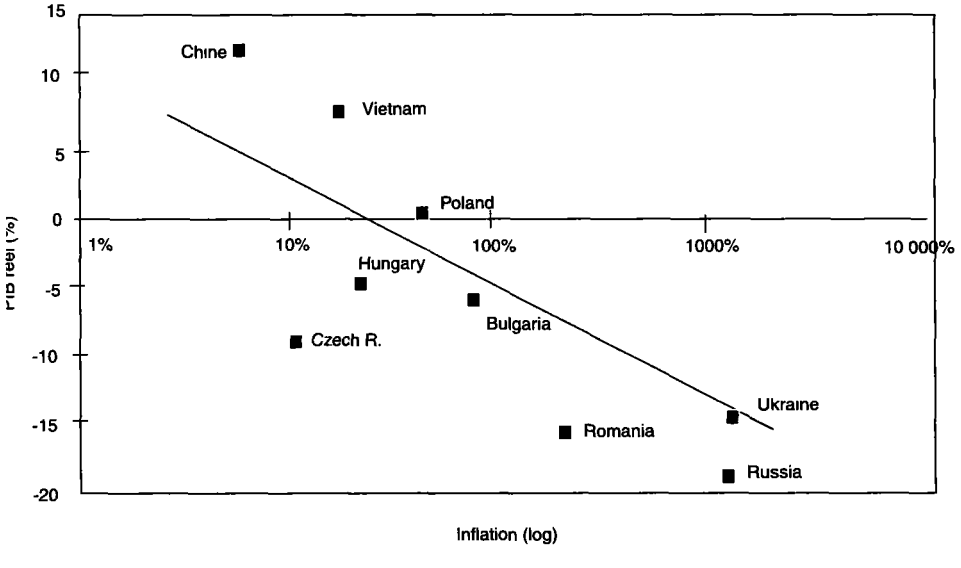
RYTHME DE CROISSANCE DU PIB DES PAYS DANS LA RÉGION



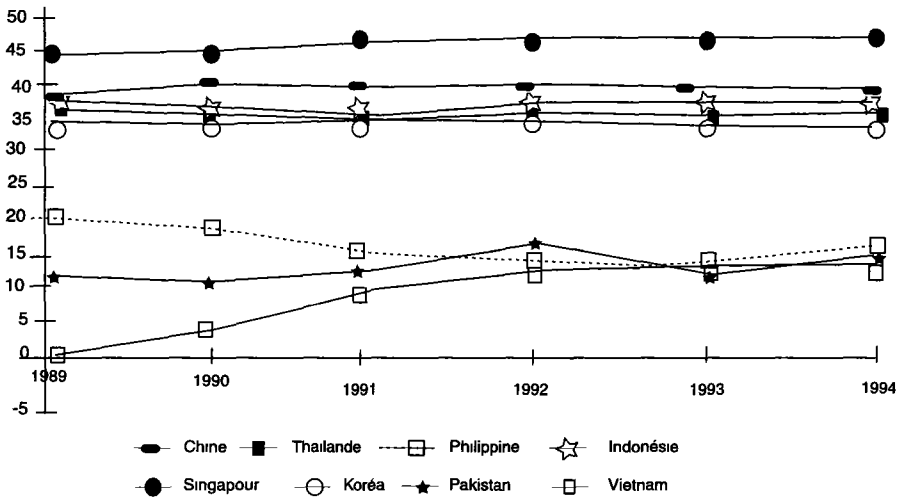
INFLATION DES PAYS DANS LA RÉGION



INFLATION ET CROISSANCE EN 1992



TAUX D'ÉPARGNE INTÉRIEURE DANS PIB DES PAYS DANS LA RÉGION



II

LA POLITIQUE MACROÉCONOMIQUE DANS LA TRANSITION

Patrick et Sylviane Guillaumont
(CERDI, Université d'Auvergne)

"Politique de change et transition vers l'économie de marché : expériences comparées de la Chine et du Vietnam"

Luca Barbone et Hana Polackova
(Banque Mondiale, Département de l'Europe Centrale)

"Finances publiques et transition"

Mohammed Fouzi-Mourji
(Université Hassan II de Casablanca)

"Réformes du marché financier et croissance économique : cas du Maroc et de quelques pays en développement"

Patrick Plane
(CERDI, Université d'Auvergne)

"La privatisation de l'électricité en Côte d'Ivoire : évaluation des premiers effets de cette réforme institutionnelle"

Xavier Richet
(Université de Marne la Vallée)

"Privatisation, restructuration et contrôle des entreprises dans les économies en transition"

Patrick Guillaumont
et Sylviane Guillaumont Jeanneney
(CERDI, Université d'Auvergne)

"Politique de change et transition vers l'économie de marché : expériences comparées de la Chine et du Vietnam"

Les économies en transition vers l'économie de marché, tant les pays d'Europe Centrale et Orientale que les nouveaux Etats indépendants issus de l'Union Soviétique, ont souffert simultanément d'une forte récession et d'une inflation élevée, voire d'une hyperinflation (cf. Banque Mondiale, 1996). Certes les causes de cette stagflation sont multiples et varient d'un pays à l'autre. Cependant le régime des change adopté au début de la transition a sans doute une part de responsabilité dans les performances relatives. Ainsi Sachs (1996) montre-t-il que les rares Etats qui ont choisi un système de rattachement de leur monnaie (Tchécoslovaquie, Estonie, Hongrie, Pologne) ont eu de meilleures ou de moins mauvaises performances en matière de production et surtout de prix que les pays qui ont opté pour le flottement de leur monnaie (Bulgarie, Roumanie et les Etats issus de l'Union Soviétique à l'exception de l'Estonie).

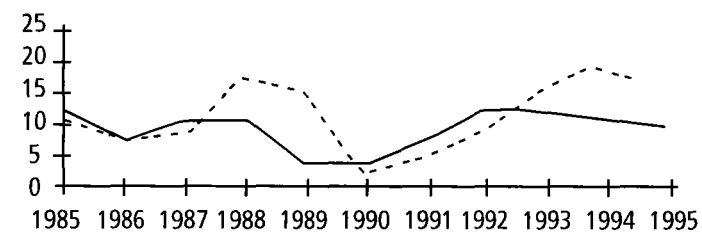
Parmi les économies en transition vers l'économie de marché, deux pays ont eu des résultats économiques meilleurs que les autres, la Chine et le Vietnam.

La Chine a commencé sa réforme en 1979, mais comme elle a adopté une politique gradualiste, ce n'est que vers le milieu de la décennie que la libéralisation des prix et du commerce extérieur a commencé à avoir un impact sur l'économie. La croissance (certes irrégulière) y a été en moyenne rapide (depuis 1985 9,6 % par an d'après les données officielles), accompagnée par une forte croissance des exportations (cf. graphique 1). Les périodes d'accélération de la croissance ont été certes marquées par des poussées d'inflation à deux chiffres (en 1988-1989 et en 1993-1995), mais en moyenne la hausse des prix à la consommation a été contenue dans des limites qui paraissent modérées par rapport aux autres économies en transition (depuis 1985 12,4 % par an).

L'histoire du Vietnam est différente. La réforme a commencé à peu près au même moment (en 1981 avec l'instauration du double système de prix), mais ce n'est véritablement qu'en 1989 (avec la politique du Doi Moi) que l'économie a été largement et rapidement libéralisée. Depuis cette époque l'économie vietnamienne a connu une croissance rapide et de plus en plus forte (entre 8 et 10 % par an depuis 1992 (1), cf. graphique 2) accompagnée, comme en Chine, par le développement très rapide des exportations. En revanche, l'évolution des prix est sensible-

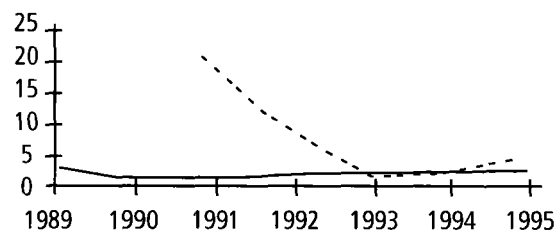
ment différente. Durant la période de double système de prix, l'inflation a été très forte, souvent supérieure à 100 %. Après un court intermède de stabilisation des prix entre avril et octobre 1989, l'inflation a repris, et a été de l'ordre de 70 % en 1990 et 1991. En revanche à partir de 1992, la décélération de l'inflation est brutale. Entre janvier 1992 et janvier 1996 l'inflation est en moyenne de 9,9 % par an(2). La relative stabilisation des prix au Vietnam depuis 1992 jointe à une croissance économique rapide constitue une performance tout à fait remarquable.

Graphique 1
Taux de croissance du PIB et taux d'inflation en Chine



——— taux de croissance du PIB à prix constants
. . . . . taux de variation de l'indice annuel des prix à la consommation

Graphique 2
Taux de croissance du PIB et taux d'inflation au Vietnam



——— taux de croissance du PIB à prix constants
. . . . . taux de variation de l'indice annuel des prix à la consommation

Or, la Chine et le Vietnam ont mené des politiques du taux de change sensiblement différentes. Il est donc intéressant de les comparer, en étudiant d'abord dans quelle mesure elles ont pu jouer le rôle d'ancrage de la monnaie que préconisent certains économistes dans les périodes de transition vers l'économie de marché, puis en recherchant la part qu'elles ont prises dans la compétitivité de ces deux économies, dont les relations commerciales, officiellement faibles, sont sans doute importantes si l'on considère le commerce clandestin.

LA POLITIQUE DU TAUX DE CHANGE EN CHINE ET AU VIETNAM : UN MODE D'ANCRAGE RADICALEMENT DIFFÉRENT

La politique du taux de change en Chine et au Vietnam se distingue tant par le mode de détermination des taux de change que par leur évolution au cours de la période de transition vers l'économie de marché. Tout en continuant à administrer largement ses taux de change (à travers un système de double taux de change qui n'a été aboli qu'en 1994), le gouvernement chinois a pratiqué une politique de rapide dépréciation de sa monnaie. Le gouvernement vietnamien a adopté en 1991 un système unique de flottement, ce qui lui a permis en fait de stabiliser le cours de sa monnaie vis-à-vis du dollar.

Ces deux politiques ont été menées dans un contexte de libéralisation des opérations de change, bien plus radicale au Vietnam qu'en Chine. S'il est toujours difficile de mesurer le degré de coercition du contrôle des changes, la décote de la monnaie nationale sur le marché parallèle des devises est un bon indicateur des restrictions à la liberté des changes. En Chine le cours du dollar sur le marché parallèle des devises est généralement supérieur à celui des marchés légaux ; en 1994 après l'unification des taux de change, la prime de change serait encore de l'ordre de 25 % (Daubrée et Hua 1996). Au Vietnam le cours du dollar sur le marché parallèle est depuis 1992 très proche de celui des marchés officiels de Hanoï et de Hô-Chi-Minh.

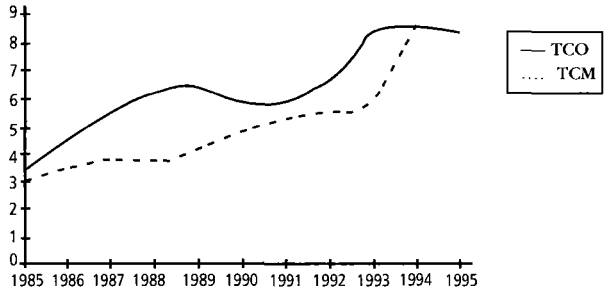
CHINE : UN DOUBLE TAUX DE CHANGE CONTRÔLÉ, ET CONSTAMMENT DÉPRÉCIÉ[3]

En Chine, la politique du taux de change a commencé à exercer une influence sur les prix intérieurs, le commerce extérieur et la croissance au milieu de la décennie. En effet, c'est à partir de 1984 que les sociétés de commerce doivent tenir compte du niveau des prix internationaux dans la détermination de leurs propres prix et à partir de 1988 que les sociétés nationales dans le cadre de contrats passés avec l'Etat doivent assurer l'équilibre financier de leur exploitation.

Jusqu'en janvier 1994 la Chine a eu un système de double taux de change. Un taux de change officiel s'applique aux opérations commerciales planifiées (de manière impérative ou indicative)[4] qui bénéficient d'allocations prioritaires de devises. Les importations non planifiées sont financées, soit par des capitaux étrangers, soit grâce au système de rétention de devises. Celui-ci, institué dès 1979 et progressivement élargi, permet aux sociétés de commerce et entreprises privées d'utiliser une certaine proportion des devises gagnées à l'exportation au financement de leurs propres importations ou à la vente sur "les marchés d'échanges de devises" à un cours supérieur au cours officiel. Ce deuxième taux de change a d'abord été un taux administré, puis à partir de la fin de 1986, un taux de marché. En janvier 1994, il a été mis fin au système de rétention de devises et le taux de change officiel a été supprimé[5].

De 1985 à 1994, l'écart entre les deux taux de change a varié entre 10 % et 70 % du cours officiel (cf. graphique 3) ; l'un comme l'autre ont connu une dépréciation relativement forte : sur l'ensemble de la période (de 1984 à 1994) respectivement 200 % pour le taux officiel et 179 % pour le taux de marché. En 1995, le taux de change unifié s'est en revanche légèrement apprécié.

Graphique 3
Taux de change officiel et de taux de change de marché en Chine
(Yuans par dollar)



Source . Statistical Yearbook of China (1996)

Les autorités chinoises ont toujours gardé un contrôle étroit des taux de change. C'est évidemment le cas pour le taux officiel qui est un taux administré, mais c'est vrai aussi du taux applicable aux quotas de rétention des devises, même lorsqu'il devient un taux de marché : le gouvernement contrôle l'offre et la demande sur les marchés d'échange de devises par la modification des taux de rétention des devises, le maintien des licences d'importation et l'exigence d'autorisations pour opérer sur les marchés d'échange de devises.

Le système de double taux de change, en dépit de la dépréciation des taux de change, a sans doute contribué à réduire les anticipations inflationnistes. Le taux de change officiel, fortement dévalué en 1985 et 1986, a ensuite été maintenu constant pendant trois ans, jouant un rôle d'ancrage monétaire. Lorsqu'en 1990 le taux de change officiel est à nouveau dévalué, l'appréciation du Renminbi sur les marchés des changes joue à l'inverse un rôle stabilisateur jusqu'en 1992[6].

Vietnam : de la dépréciation cumulative d'un double taux de change à l'unification sur un taux de marché stable[7]

Lors de la mise en œuvre du Doi Moi en 1989, les autorités vietnamiennes étaient confrontées à une situation monétaire très différente de celle de la Chine, en raison de la dollarisation massive de l'économie.

Un strict contrôle administratif sur la détention et l'usage des devises, ainsi qu'un système complexe de taux de change multiples, avaient conduit au dévelop-

pement d'un marché parallèle des devises toléré où le cours du dollar en dongs était au début de 1989 près de cinq fois le cours officiel pour les opérations commerciales, en dépit de nombreuses et fortes dépréciations du taux de change officiel depuis 1981. Le problème essentiel était de rendre aux agents économiques confiance dans la monnaie nationale.

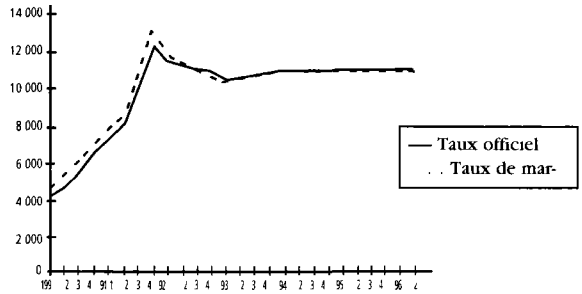
En octobre 1988 la dollarisation de l'économie fut légalisée : désormais les entreprises et les particuliers peuvent se faire ouvrir des comptes en devises rémunérées dans les banques vietnamiennes et les utiliser librement. Cette réforme, accompagnée d'une hausse des taux d'intérêt sur les placements en dôngs, eut durant l'été 1989 un effet stabilisateur sur le taux de change du marché parallèle, spectaculaire, mais de courte durée, car la masse monétaire continuait à croître très rapidement. Simultanément les autorités vietnamiennes adoptèrent une politique de flexibilité du taux de change officiel, de façon que l'écart par rapport au cours parallèle ne fût jamais supérieur à 20 % (cf. graphique 4). La dépréciation du taux de change a été finalement considérable : de décembre 1988 à novembre 1991 le cours officiel du dollar en dongs a été multiplié par quatre, et durant ces trois années l'inflation a été très forte (35 % en 1989 et puis 70 % environ les deux années suivantes). Ainsi l'économie vietnamienne était-elle entrée dans le cercle vicieux de la dépréciation cumulative de la monnaie sur le marché des change et sur le marché des biens.

Devant la gravité de la situation, les autorités monétaires renforcèrent leur engagement en faveur d'une détermination du taux de change par le marché, mais en vue de le stabiliser. En août et novembre 1991 furent ouverts deux marchés officiels des changes situés à Hô Chi Minh et à Hanoï (avec deux ou trois cotations hebdomadaires) auxquels participaient, outre la Banque d'Etat, les banques commerciales et les principales sociétés d'import-export. Les cours de change fixés sur ces marchés devaient servir de référence pour les cours appliqués par les banques à leurs clients[8]. En décembre 1991 les autorités monétaires ont provoqué une brusque baisse du cours du dollar de l'ordre de 10 %, sur les deux marchés officiels, ainsi que sur le marché parallèle des devises, gr,ce à deux actions. D'une part la Banque d'Etat et la Vietcombank vendirent massivement des dollars sur les marchés officiels, d'autre part la Banque d'Etat annonça qu'elle était disposée à satisfaire la demande d'or des particuliers et des entreprises et a effectivement fourni sans restriction contre dongs l'or demandé. Compte tenu de l'importance que les Vietnamiens attachent à l'or comme valeur refuge, cette disposition semble avoir joué un rôle important dans la crédibilité de la politique de stabilisation de la monnaie.

Comme les autorités monétaires parvenaient simultanément à encadrer le crédit intérieur, le cours du dollar a continué à baisser pendant toute l'année 1992 (au total 26 %), puis s'est stabilisé entre 10 500 et 11 500 dongs par dollar jusqu'à maintenant. Pendant toute cette période (sauf en 1993), la Banque d'Etat est intervenue par des achats de devises, pour atténuer puis empêcher l'appréciation du dông,

comme en témoigne l'augmentation importante de ses réserves de devises[9]. Tout en adoptant un change flottant, les autorités vietnamiennes ont en fait pratiqué une politique d'ancrage de la monnaie par le taux de change (cf. graphique 4).

Graphique 4
Taux de change officiel et taux de change du marché parallèle au Vietnam (dongs par dollar)



Source . FMI

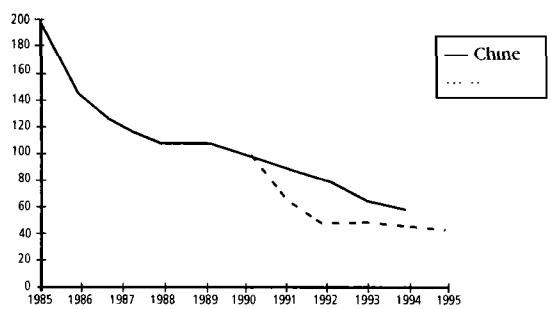
La comparaison de la politique de change en Chine et au Vietnam montre l'ambiguïté de la distinction traditionnelle entre change fixe et change flottant. La Chine a conservé jusqu'en 1994 un taux de change administré, mais pratiqué une politique de flexibilité de son taux de change. En revanche, dès la fin de 1991 le Vietnam adopte un taux de change déterminé par le marché dans le but de le stabiliser. Le contraste entre la politique de taux de change en Chine et au Vietnam apparaît dans l'évolution comparée des taux de change effectifs nominaux pondéré par la structure géographique de leur commerce respectif (cf. graphique 5). Le taux de change effectif nominal de la Chine calculé comme une moyenne du taux officiel et du taux de marché (en fonction du taux de rétention des devises par les exportateurs) s'est fortement déprécié de 1985 à 1994, puisqu'il a été divisé par 3,4. Au Vietnam, de 1989 à 1991, la politique de flexibilité du taux de change (adaptation systématique du taux officiel au taux du marché parallèle) s'est naturellement traduite par une forte dépréciation du taux de change effectif nominal, mais depuis 1992 il est stabilisé.

On comprend dès lors que la politique de change ait joué un rôle différent dans les performances de croissance et d'inflation, au demeurant l'une et l'autre exceptionnelles, de ces deux économies en transition.

POLITIQUE DE CHANGE, COMPÉTITIVITÉ ET PERFORMANCES ÉCONOMIQUES EN CHINE ET AU VIETNAM

Si les politiques de change en Chine et au Vietnam ont été différentes, c'est parce qu'elles répondaient à des situations économiques et monétaires elles-mêmes différentes. Il en est résulté une évolution divergente des taux de change réels.

Graphique 5
Taux de change effectif nominal



Note : les taux de change effectifs nominaux sont une moyenne géométrique des indices des taux de change bilatéraux vis-à-vis des principaux partenaires commerciaux La cotation est au certain (valeur de la monnaie nationale en devises) : une baisse de l'indice correspond à une dépréciation.

Les taux de change du Vietnam sont calculés à partir du cours du dong sur le marché parallèle des devises La pondération des devises reflète l'origine géographique des importations (50 %) et la destination des exportations (50 %) officielles (moyenne de 1990 à 1993) (source FMI)

Les taux de change de la Chine sont une moyenne du taux officiel et du taux de marché pondéré par le taux de rétention des devises La pondération des devises reflète la destination des exportations (proche de celle des importations) pour chaque année considérée (source . Guillaumont Jeanneney S et Hua P, 1996)

DOLLARISATION ET CONTRÔLE DE LA MASSE MONÉTAIRE

Si le Vietnam a mené une politique de stabilité de son taux de change, contrairement à la Chine qui n'a pas hésité à le dévaluer, c'est en raison de l'usage intensif des dollars dans les paiements. La dollarisation de l'économie vietnamienne est ancienne puisqu'elle date de la guerre. Elle a été accentuée par la forte inflation des années quatre-vingts (à trois chiffres) et la réforme monétaire manquée de 1985 durant laquelle l'échange prévu des billets en monnaie nationale ne put se réaliser correctement, faute d'une impression suffisante de coupures.

Dans une économie dollarisée, deux arguments principaux justifient de mener une politique d'ancrage monétaire par le taux de change. En premier lieu, l'arbitrage permanent qu'opèrent les agents économiques entre la détention de monnaie nationale et celle de devises, en fonction de leurs anticipations relatives au taux de change, accroît le risque d'instabilité des cours de change inhérent à un système de flottement de la monnaie. Dans une économie dollarisée, la variation des prix et du taux de change qui résulte d'un déséquilibre entre l'offre et la demande de monnaie est amplifiée. En effet, durant le processus d'ajustement au déséquilibre monétaire, la masse monétaire (composée de monnaie nationale et de devises) est indexée, pour sa part composée de devises, sur le taux de change et s'accroît automatiquement avec la dépréciation du taux de change. Or, on sait que dans les économies en développement où les entreprises ne peuvent avoir recours à un marché des changes à terme pour se couvrir du risque de change, l'instabilité des taux de change freine leur activité internationale.

En deuxième lieu, dans une économie dollarisée la dévaluation de la monnaie perd de son efficacité comme moyen d'améliorer le solde commercial. En effet, la dévaluation est censée agir par deux canaux principaux. D'une part en élevant le prix des biens, elle réduit la valeur réelle des encaisses et exerce ainsi un effet déflationniste sur la demande intérieure. Lorsque les encaisses monétaires sont largement composées de devises étrangères, l'ampleur de cet effet est considérablement réduit. D'autre part, on attend d'une dévaluation un effet de prix relatif en faveur des biens qui font l'objet du commerce international (biens échangeables), autrement dit une dépréciation du taux de change réel. Dans une économie dollarisée, et en particulier au Vietnam, cet effet est également amoindri, dans la mesure où le prix de nombreux biens et facteurs de production non échangeables est exprimé en dollars et donc indexé sur le taux de change. C'est notamment le cas des loyers. De même, les salaires minimum payables par les joint-ventures sont fixés en dollars. Il est vraisemblable qu'une partie des rémunérations du travail soit en fait indexée sur le taux de change.

Une deuxième différence entre les économies chinoises et vietnamiennes est sans doute constituée par les conditions dans lesquelles s'exerce le contrôle de la création monétaire. Dès 1991, les autorités vietnamiennes ont pu réduire drastiquement le financement monétaire de l'Etat et à partir de 1992 encadrer les crédits des banques d'Etat aux entreprises publiques qui constituaient à l'époque l'essentiel du crédit à l'économie. Cet encadrement du crédit a reposé sur une réforme rapide des entreprises d'Etat. Nombreuses ont été en effet les entreprises publiques qui ont fusionné, ou ont fermé, et un tiers des employés (900 000) ont été licenciés (Banque Mondiale, 1996, p. 55). Les entreprises ont rapidement rétabli leur équilibre financier et ont abondé les recettes fiscales (Le Dang Doanh et McCarty A., 1996). A l'inverse, en Chine la réforme des entreprises publiques a été beaucoup plus lente. Le flot des subventions qui leur sont destinées pèse sur le budget de l'Etat. De plus la majeure partie des crédits bancaires leur est allouée, par l'intermédiaire des banques d'Etat (70 % en 1994 selon la Banque Mondiale[10]). Et bien que ces crédits soient soumis à des plafonds, ils ont connu une forte croissance (W. Han 1996).

Ainsi l'expansion de la masse monétaire a été moins rapide au Vietnam qu'en Chine durant la période de stabilisation : de 1992 à 1995, elle a augmenté au Vietnam de 23 % en moyenne par an et en Chine de 36 %[11]. Il faut en outre noter qu'au Vietnam, les statistiques monétaires recouvrent les encaisses en dôngs (billets et dépôts), ainsi que les dépôts bancaires en dollars. Mais, faute d'information, elles ne peuvent prendre en compte les encaisses en billets étrangers, ni les dépôts des résidents à l'étranger. C'est pourquoi, la croissance de la masse monétaire ainsi mesurée est sans doute surévaluée, puisqu'elle compte comme une création monétaire la substitution de dôngs ou de dépôts en devises aux billets de banque étrangers, substitution qui a été favorisée par la légalisation des comptes en devises, la stabilisation du taux de change[12] et une politique de taux d'intérêt réels en permanence positifs depuis la fin de 1991.

LA COMPÉTITIVITÉ DES ÉCONOMIES : TAUX DE CHANGE RÉEL ET PRODUCTIVITÉ

Ces deux politiques de change justifiées par une situation monétaire dissemblable se sont traduites certes par une évolution différente de l'inflation, mais aussi par une évolution différente des taux de change effectifs réels.

Au Vietnam la politique de stabilisation du taux de change a contribué au ralentissement spectaculaire de l'inflation. Mais compte tenu de la croissance encore rapide de la masse monétaire, notamment en raison des fortes entrées de capitaux, la hausse des prix se poursuit au rythme annuel moyen de 9,8 % de janvier 1992 à janvier 1996.

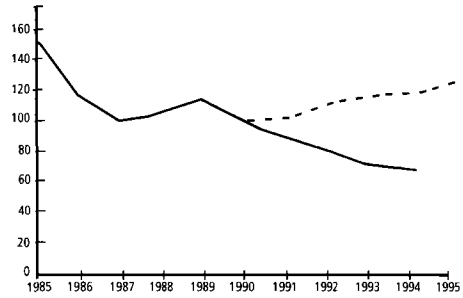
Dès lors, à partir de 1992 le taux de change effectif réel (calculé en fonction des indices de prix à la consommation) connaît une certaine appréciation (graphique 6). De 1991 à 1995 elle peut être chiffrée à environ 22 %.

A l'inverse en Chine la dépréciation nominale de la monnaie s'est traduite par une forte dépréciation réelle : le taux de change effectif réel à l'exportation de la Chine a été de 1985 à 1994 divisé par 2,3 (graphique 6). En effet l'inflation, certes irrégulière, a été depuis 1985 contenue en moyenne aux environs de 12 %, l'effet inflationniste de la forte croissance monétaire ayant été largement atténué par la croissance de la demande de monnaie. Ainsi le taux de liquidité de l'économie est passé de 54 % en 1985 à 104 % en 1995, alors qu'il est évalué à environ 20 % au Vietnam. Deux explications ont été données dans la littérature à cette croissance de la demande de monnaie (Ma, 1993). Pour certains économistes, cette croissance serait involontaire et due à l'inflation réprimée. Cette explication a sans doute une part de vérité au début de la décennie quatre-vingts, mais elle devient moins vraisemblable à partir de 1985 où une grande part des prix sont libres et où il ne semble pas qu'il y ait de pénuries importantes de biens de consommation (Burton et Ha, 1990, Feltenstein et Ha, 1991, Portes et Santorum, 1987). La seconde explication est fondée sur une croissance volontaire de la demande de monnaie. Comme le secteur privé a très peu accès au crédit bancaire (réservé aux entreprises d'Etat), l'expansion de ce secteur implique un accroissement des encaisses monétaires et quasi monétaires pour le financement des fonds de roulement et des investissements (Mc Kinnon, 1994). Cette hypothèse (effet de conduit) est corroborée par l'augmentation de la proportion de la quasi-monnaie dans les encaisses[13].

L'évolution divergente du taux de change effectif réel des deux pays ne se reflète pas dans celle de leur commerce extérieur.

De 1991 à 1995 la croissance des exportations (exprimées en dollars) a été rapide dans les deux pays, mais plus rapide au Vietnam qu'en Chine (soit en moyenne respectivement 24 %[14] et 19 % par an) (source FMI). Nous avons montré

Graphique 6
Taux de change effectif réel



Note les taux effectifs réels sont calculés à partir des taux de change effectifs nominaux et des indices de prix à la consommation dans le pays considéré et à l'étranger

ailleurs l'impact positif de l'évolution du taux de change réel sur les exportations chinoises (Guillaumont Jeanneney et Hua, 1996). Si au Vietnam l'appréciation du taux de change réel ne semble pas avoir affecté les exportations, c'est sans doute parce que la rémunération réelle du travail au Vietnam au début de cette décennie était parmi les plus faibles du monde, et d'autre part en raison de la croissance rapide de la productivité du travail. En effet l'emploi a fortement diminué dans le secteur des entreprises d'Etat (diminution d'un cinquième de 1990 à 1994), de telle sorte que la productivité du travail a crû très rapidement dans ce secteur (16 % en moyenne par an), de telle sorte que la croissance de la productivité pour l'ensemble du secteur productif a été de 6 % par an[15]. On ne dispose pas de chiffres équivalents pour la Chine. Toutefois peut-on noter que durant la même période, l'emploi en Chine dans le secteur des entreprises d'Etat a augmenté de 5,2 %. On peut remarquer aussi que le taux d'investissement, qui a augmenté rapidement au Vietnam comme en Chine, a été en moyenne sur la période 1990-1995 la moitié au Vietnam de ce qu'il a été en Chine, pour une croissance du Produit équivalente.

Le contraste des deux économies en termes de productivité n'est sans doute lui-même pas indépendant de leur politique de change. On peut ici avancer l'hypothèse selon laquelle la stabilité du taux de change nominal et l'appréciation réelle qui l'a accompagnée a constitué au Vietnam une incitation à l'accroissement de la productivité (Krugman 1989, Guillaumont et Guillaumont Jeanneney 1991). De fait, dans une économie qui opère sa transition vers l'économie de marché, les inefficacités (notamment dans le secteur public) sont nombreuses et l'amélioration de la gestion est une source potentielle importante d'amélioration de la productivité. Encore faut-il que les entreprises ne comptent pas sur la dévaluation permanente de la monnaie pour garantir la compétitivité des productions concurrencées par l'étranger.

L'image donnée par l'évolution des importations quant à la compétitivité des deux économies est certes différente de celle reflétée par les exportations. De 1991 à 1995 la croissance des importations (exprimées en dollars) a été en moyenne par an de 27 % au Vietnam contre 19 % en Chine. Ainsi en 1995 la balance commerciale de la Chine est excédentaire, tandis qu'elle est largement déficitaire au Vietnam. Mais la responsabilité du taux de change réel dans ce déficit n'est pas évidente. Il est en effet normal qu'un pays à faible revenu qui reçoit d'importants capitaux extérieurs, notamment sous la forme d'investissements directs étrangers, connaisse un déficit commercial. Or les investissements directs étrangers au Vietnam sont passés de 220 millions de dollars en 1991 à 1400 millions de dollars en 1995, ce qui correspond en 1995 à plus des 2/3 du déficit commercial et à 20 % des importations, et représente un accroissement annuel moyen de 59 %, soit bien plus rapide que celui des importations[16]. Pour apprécier dans quelle mesure les importations étrangères sont susceptibles de mettre en péril la production nationale destinée au marché intérieur, il faudrait disposer d'une décomposition statistique des importations par type de produits (de manière à pouvoir isoler les produits de consommation courante concurrents de la production nationale) et plus encore d'une évaluation des importations clandestines, notamment en provenance de la Chine.

CONCLUSION

Au cours des dernières années, la Chine et le Vietnam ont mené des politiques de change différentes. Il se pourrait cependant qu'à l'avenir la Chine se trouve confrontée, comme le Vietnam, à un problème d'appréciation réelle de sa monnaie.

Au Vietnam de nombreux économistes s'interrogent sur la pérennité de la politique de change menée depuis cinq ans. Il existe effectivement un risque que le taux de change réel du Vietnam continue à s'apprécier, d'une part en raison d'une possible appréciation du dollar par rapport aux autres grandes monnaies du monde, d'autre part en raison de la difficulté de maîtriser complètement l'inflation face à l'afflux des capitaux extérieurs (transferts privés, investissements directs, aide extérieure). Même si l'important déficit de la balance des paiements courants s'explique par l'importance même des entrées de capitaux, l'inquiétude se fait jour quant à une surévaluation de la monnaie vietnamienne susceptible de compromettre la compétitivité de l'économie et sa croissance future.

Deux cas de figure peuvent se présenter.

1) Si le dollar connaît une appréciation spontanée sur le marché des changes, en raison d'une offre de devises inférieure à la demande au niveau actuel du taux de change, la Banque centrale peut être tentée de ne pas intervenir, contrairement à la politique menée en 1993, autrement dit de laisser jouer les forces de marché en faveur d'une dépréciation nominale et réelle du dông. Le risque serait alors que l'inflation, nécessairement induite par la dépréciation nominale du dông, amorce une reprise de la

dollarisation de l'économie et de la dépréciation cumulative de la monnaie sur le marché des devises et des biens. Dans cette circonstance la dépréciation réelle du taux de change ne serait obtenue qu'à travers une accélération de l'inflation difficilement maîtrisable. L'autre solution serait de durcir la politique monétaire afin d'obtenir la dépréciation réelle souhaitable du taux de change à travers la désinflation.

2) Si le niveau actuel du taux de change correspond à l'équilibre sur le marché des changes, la Banque centrale peut certes obtenir une hausse du cours du dollar en achetant des dollars. Pourrait-elle ainsi induire une dépréciation réelle de la monnaie? La difficulté d'une telle politique tient à la nature même de l'objectif poursuivi.

Comme l'ont montré Montiel et Ostry (1991)[17], les pays en développement qui, face à des chocs extérieurs positifs appréciant leur taux de change réel d'équilibre, ont voulu éviter l'appréciation de leur taux de change effectif réel (pratiquant une politique systématique de stabilisation de ce taux), ont été condamnés à une inflation rapide. Ce fut la situation des pays d'Amérique Latine dans les années soixante-dix.

En effet la sous-évaluation du taux de change réel signifie une baisse du prix relatif des biens non échangeables par rapport à l'équilibre spontané de l'économie. Toutes choses égales d'ailleurs, dans une économie qui utilise pleinement ses capacités de production, comme celle du Vietnam, la baisse du prix relatif des biens non échangeables ne peut résulter que d'une diminution de la demande intérieure, et celle-ci d'une diminution de la richesse réelle des agents économiques à travers la taxe d'inflation. Compte tenu de la part encore importante des encaisses en dollars dans la masse monétaire vietnamienne, qui échappent à la taxe d'inflation, un effet d'encaisses réelles contractionniste exigerait une forte recrudescence de l'inflation. Le danger est dans le second cas de figure encore plus grand que dans le premier que l'économie vietnamienne retrouve la situation qu'elle a connue après l'éphémère stabilisation de l'année 1989, marquée par une dollarisation accrue de l'économie.

Lorsqu'en Chine en 1994 le flottement de la monnaie est devenu le régime exclusif de détermination du taux de change, on pouvait craindre que la Chine entrât dans un cycle de dépréciation cumulative du taux de change et de la valeur interne de la monnaie. En effet il n'était guère imaginable que le taux de liquidité de l'économie, déjà exceptionnellement élevé puisque supérieur à 100 %, puisse continuer à croître de manière à faire bénéficier l'Etat et les entreprises du secteur public du même seigneuriage qu'auparavant, sans accélération de l'inflation. De fait, depuis 1993 le ratio de la monnaie manuelle au PIB a commencé à décliner.

En fait, de 1994 à la fin de 1996 le Renmibi a connu par rapport au dollar une légère appréciation, ce qui signifie, compte tenu de la poursuite d'une certaine inflation (17 % en 1995, 8 % en 1996 d'après l'indice des prix à la consommation), une appréciation du taux de change réel, phénomène nouveau pour la Chine.

Plusieurs facteurs sont susceptibles d'expliquer cette nouvelle tendance du Renmibi. La forte dévaluation du taux officiel au début de 1994, puis sa disparition devaient normalement conduire à une certaine appréciation du taux de marché, désormais taux unique. En second lieu la dépréciation du taux de change a pu être contrariée par les restrictions aux opérations de change, puisque la convertibilité de la monnaie n'a été instituée qu'en décembre 1996, et pour les seules opérations courantes. En troisième lieu, les politique budgétaires et monétaires ont été un peu plus restrictives. Enfin et surtout les entrées de capitaux étrangers, notamment sous la forme d'investissements directs, se sont fortement accélérées, puisque ces derniers sont passés, entre 1992 et 1996, de 11 milliards de dollars à 42 milliards de dollars, atteignant environ 30 % des importations en 1996. Si ce dernier facteur est bien la cause principale de l'évolution du Renmibi sur le marché des changes, alors la Chine aura, comme le Vietnam, à faire face à un nouveau défi : celui de l'appréciation réelle de sa monnaie. Cependant, cette situation sera moins difficile à gérer, puisque contrairement à l'économie vietnamienne, l'économie chinoise n'est pas dollarisée.

1 *Il est même possible que les chiffres officiels sous-estiment la croissance en raison de la vitalité du secteur privé.*

2 *Cf. FMI, contre 16 % en Chine durant la même période*

3 *Cf. Guillaumont Jeanneney S et Hua P., 1996.*

4 *En 1988 on considérait que les importations planifiées constituaient 40 % des importations totales.*

5 *Depuis avril 1994 il existe un marché des changes interbancaires (The China Foreign Exchange Trading System) qui relie électroniquement 22 centres d'échange Jusqu'en avril 1996, les entreprises étrangères devaient continuer à avoir recours aux anciens marchés d'échange de devises où chaque opération était soumise à autorisation.*

6 *Nous avons montré ailleurs (Guillaumont P et Guillaumont Jeanneney S., 1995) que les anticipations inflationnistes liées à la dépréciation du taux de change sont atténuées lorsque les dévaluations sont irrégulières et se réalisent plus ou moins indirectement par la dépréciation de la monnaie de rattachement (ici, dans le cas de la Chine, le dollar).*

7 *Cf. S Guillaumont Jeanneney 1993a.*

8 *En octobre 1994 a été créé un marché interbancaire des devises qui a remplacé les deux marchés et qui est désormais réservé aux banques*

9 *Accroissement de l'ordre de 8 % des exportations par exemple en 1995*

10 *Banque Mondiale 1996, p 55*

11 *Au Vietnam l'expansion de la masse monétaire est en partie induite par l'augmentation des réserves extérieures résultant de l'intervention de la Banque d'Etat sur les marchés des changes en vue de stabiliser le taux de change.*

12 *On constate que les dépôts en devises constituaient en décembre 1989 28 % de la masse monétaire contre 20 % en 1995 Mais cette forme de dédollarisation n'est qu'une partie de l'histoire*

13 *En revanche, le niveau des taux d'intérêt réels sur les dépôts bancaires a été variable en raison de l'instabilité du taux d'inflation face à des taux d'intérêt administrés Il est positif en 1986-1987, en 1990-1992, pendant les périodes de forte croissance du taux de liquidité*

14 *28 % au Vietnam hors exportation de pétrole.*

15 *General Statiscal Office*

16 *On doit aussi noter que la croissance du taux d'investissement vietnamien a été très rapide (il gagne 11 points de pourcentage de 1990 à 1994 contre 7 points en Chine)*

17 *Cf. aussi P R Agenor et P. Montiel, Development Macroeconomics, chapitre 7*

Références bibliographiques

Agenor (P.R.) et Montiel (P.), *Development Macroeconomics*, Princeton University Press, 1996.

Azam (J.P.) (1995), "Le Vietnam en transition : stabilisation et croissance", Rapport pour le Centre de Développement de l'OCDE, décembre.

Banque Mondiale (1996), *Rapport sur le développement dans le monde 1996. De l'économie planifiée à l'économie de marché.*

Banque Mondiale, PNUD (1993), *Vietnam. Policies for Transition to an Open Economy* ou *Vietnam. Une politique économique pour la transition vers une économie ouverte*, Rapport préparé dans le cadre du Programme d'expansion du commerce, sous la direction de J. de Melo et P. Guillaumont, Etude de pays 13.

Burton (D.) et Ha (J.) (1990), "Economic Reform and the Demand for Money in China", IMF, *Working Papers*, 90/42.

Calvo (G.A.) et Vegh (C.A.) (1992), "Currency Substitution in Developing Countries", IMF, *Working Papers*, 92/40.

Corden (W.N.) (1993), "Exchange-Rate Policies for Developing Countries", *Economic Journal*, janvier, p. 198-207.

Dodsworth (J.R.), Spitäller (E.), Braulke (M.), Lee (K.H.), Miranda (K.), Mulder (C.), Shishido (H.), Srinivasan (K.) (1996), "Vietnam Transition to a Market Economy", IMF *Occasional Paper*, n° 135, mars.

Fan (G.) (1996), "Chine : la double voie vers l'économie de marché", *Politique Etrangère*, n° 2, p. 337-351.

Feltenstein (A.) et Ha (J.M.) (1991), "Measurement of Repressed Inflation in China : the Lack of Coordination between Monetary and Price Controls", *Journal of Developing Economies*, 36, p. 279-294.

FMI (diverses années), *Exchange Arrangements and Exchange Restrictions*, Annual Reports.

Guillaumont (P.) et Guillaumont Jeanneney (S.) (1991), "Exchange Rate Policies and the Social Consequences of Adjustment in Africa", in Chhibber (A.) et Fischer (S.), *Economic Reform in Sub-Saharan Africa*, World Bank, p. 12-24.

Guillaumont (P.) et Guillaumont Jeanneney (S.) (1995), "De la dépréciation nominale à la dépréciation réelle : les facteurs d'effectivité des dévaluations dans les pays africains", *Revue économique*, mai, p. 751-762.

Guillaumont Jeanneney (S.) (1993a), "Macroéconomic Policies to Support Foreign Trade and Economic Growth", in Banque Mondiale — PNUD, 1993, p. 20-45.

Guillaumont Jeanneney (S.) (1993b), "La politique économique en présence de substitution de monnaie", *Revue économique*, n° 45, 3, mai, p. 349-368.

Guillaumont Jeanneney (S.) et HUA (P.) (1996), "Politique du taux de change et développement des exportations manufacturées en Chine", *Revue économique*, mai, p. 851-859.

Han (W.) (1996), "China's Monetary Policy : intermediate targets, instruments and micro and macroeconomic foundations", CERDI, *Etudes et Documents*.

Kiguel (M.A.) et Liviatan (N.) (1992), "The Business Cycle Associated with Exchange Rate Based Stabilization", *The World Bank Economic Review*, mai, p. 279-305.

Krugman (P.) (1989), "Surévaluation et accélération des productivités : un modèle spéculatif", in Laussel (D.) et Montet (C.), *Commerce international et concurrence imparfaite*, Economica, p. 121-135.

Le Dang Doanh et MacCarty (A.) (1996), "Economic Reform in Vietnam : Achievements and Prospects", in Naya (S.J.) et Tan (J.L.H.) (ed.), *Asian Transitional Economies. Challenges and Prospects for Reform and Transformation*, ISEAS et International Center for Economic Growth.

Le Van (C.), Tran (H.H.), Tran (T.A.D.) (1996), "L'économie vietnamienne de 1976 à 1994", Colloque sur "l'économie vietnamienne en transition", CEPREMAP, Paris, 28-29 mai.

Le Viet (D.) (1996), "Vietnam : les réformes bancaires, la politique monétaire et la demande d'une politique monétaire plus souple", Colloque sur "l'économie vietnamienne en transition", CEPREMAP, Paris, 28-29 mai.

MA (G.N.) (1993), "Macroeconomies Disequilibrium, Structural Changes, and the Household Savings and Money Demand in China", *Journal of Development Economics*, 41, p. 115-136.

McKinnon (R.I.) (1994), *Gradual versus Rapid Liberalisation in Socialist Economies Financial Policies in China and Russia Compared*, A publication of the International Center for Economic Growth.

Monteil (P.) et Ostry (J.) (1991), "Macroeconomic Implications of Real Exchange Rate Targeting in Developing Countries", IMF *Staff Papers*, vol. 38, dec., p. 872-900.

Portes (R.) et Santorum (A.) (1987), "Money and Consumption Goods Market in China", National Bureau of Economic Research, *Working Papers*, 2143.

Sachs (J.D.) (1996), "Economic Transition and the Exchange-Rate Regime", *American Economic Review*, AEA Papers and Proceedings, mai 1996, p. 147-152.

Luca Barbone et Hana Polackova
(Banque Mondiale, Département de l'Europe centrale)

«Finances publiques et transition"

La transformation économique de l'ex-Union soviétique et des ex-pays socialistes d'Europe centrale et orientale engagés dans des réformes a eu de profondes répercussions sur leurs finances publiques. On a souvent dit que la crise des finances publiques, associée à l'amorce de ce processus, était l'un des principaux problèmes auxquels les responsables de l'action publique ont dû s'attaquer. Certains travaux ont aussi établi l'existence d'un lien étroit entre la réussite des efforts de maîtrise du déficit du secteur public et le succès de la libéralisation économique [de Melo, Denizer et Gelb, 1995].

Or, certains observateurs commencent à faire valoir que, à l'issue de 4 à 5 années de réformes économiques, les systèmes budgétaires des ex-pays socialistes d'Europe centrale et orientale engagés dans des réformes pourraient s'être rapprochés des systèmes qui sont la norme dans les pays européens avancés, et qui se caractérisent par des taux de dépenses élevés, des systèmes de protection sociale matures et, partant, une lourde charge fiscale. Certains ne cachent pas les préoccupations que leur suscitent les effets de taux de dépenses et de pression fiscale aussi élevés sur la croissance à long terme.

La présente étude a pour objet de déterminer : premièrement, si les données corroborent l'hypothèse de la "convergence" et, deuxièmement, si les observations rassemblées dans différents pays donnent des indications sur ***le sens de l'évolution et la soutenabilité*** *des types de dépenses et de recettes budgétaires actuelles et escomptées. Dans la première section, nous examinons les données sur le comportement des dépenses des administrations publiques dans les 26 pays en transition considérés. Dans la deuxième, nous procédons à une analyse empirique pour tenter d'identifier les principaux facteurs déterminants des dépenses publiques, déterminer dans quelle mesure les niveaux de dépenses actuels des pays en transition sont adéquats et définir les forces en jeu.*

Nous en concluons que, si les données montrent que plusieurs pays ont des taux de dépenses élevés, la situation diffère néanmoins sensiblement d'un pays à un autre. Nous identifions certaines des manières dont les décisions prises par les pouvoirs publics et les conditions initiales ont tous fait sentir leurs effets dans différents pays pendant la phase de transformation. Notre analyse empirique s'appuie sur les tests types de l'hypothèse de Wagner selon laquelle il existe une corrélation positive entre les dépenses publiques et le degré de développement économique d'un pays [Ram, 1987; Pryor, 1968; Musgrave, 1969], mais précise la spécification des facteurs qui expliquent les taux des dépenses publiques. Au lieu de prendre le revenu national (PIB par habitant) comme variable explicative, nous avons mis l'accent sur les éléments des choix "structurais" et collectifs qui semblent jouer un rôle crucial pendant la transition.

Dans la troisième section, nous nous employons à évaluer la mesure dans laquelle les administrations publiques des pays en transition pourront financer leurs dépenses au cours des années à venir, compte tenu de la manière dont elles évolueront. Nous présentons les résultats d'une analyse économétrique des déterminants et de la soutenabilité des niveaux des recettes qu'il importe de recouvrer à cette fin. Cette analyse suit les méthodes classiques de "la capacité de prélèvement fiscal" et de "l'effort fiscal" [Lotz et Morss, 1967; Tanzi, 1992] en incorporant, dans ce cas également, d'autres facteurs spécifiques qui introduisent dans les relations un degré de liberté au titre des préférences sociales. Ses conclusions, qui sont de nature à nous faire réfléchir, sont présentées ci-après.

LA TAILLE DES ADMINISTRATIONS PUBLIQUES : Y A-T-IL CONVERGENCE ?

Tout examen de la composition des dépenses publiques dans les ex-pays socialistes ayant engagé des réformes se heurte nécessairement à d'importants problèmes de définition et à l'insuffisance des données. Il y a seulement cinq ans, la plupart de ces pays (les membres de l'ex-Union soviétique, de l'ex-Yougoslavie et les Républiques tchèque et slovaque) n'étaient pas des États souverains ayant leur propre budget. D'autres n'avaient pas de système de comptabilité publique clairement défini. Il est donc difficile d'effectuer des comparaisons dans le temps parce qu'il est nécessaire de neutraliser les effets de fonctions qui étaient peut-être, autrefois, remplies par une administration fédérale ou des entreprises publiques. Dans l'ensemble, le budget de l'État s'avère être une mesure très incomplète des dépenses publiques, puisqu'il n'inclut pas des montants élevés correspondant aux prêts du système bancaire, aux subventions, aux garanties et aux dépenses hors budget.

Il semble donc qu'il faille interpréter les comparaisons internationales avec la plus grande prudence. Celles-ci peuvent permettre de dégager l'évolution générale de la composition des dépenses et des recettes, et l'analyse de cette composition peut faciliter la détection des éléments moteurs des finances publiques d'un pays. En revanche, les comparaisons des chiffres du budget ne permettent aucunement de décider du rôle que devrait réalistement jouer l'État dans des secteurs particuliers.

Cela dit, il ne fait guère de doute que les dépenses publiques des pays d'Europe orientale et l'ex-Union soviétique dans les secteurs économiques et non-économiques (subventions aux entreprises, transferts aux ménages ou dépenses au titre de l'éducation et de la santé) étaient importantes au début de la phase de transition. En pourcentage du PIB, ces catégories de dépenses atteignaient des niveaux au moins aussi élevés que ceux enregistrés en Europe de l'Ouest. En 1988-89, les dépenses comptabilisées consolidées des administrations publiques (ou un agrégat similaire), qui allaient de 67 % du PIB pour la Mongolie à 40 % pour la Roumanie et l'ex-Yougoslavie, représentaient en moyenne 53 % du PIB. À titre de comparaison, le pourcentage moyen des dépenses des pays de l'OCDE était de 51 % du PIB (55 % pour les pays d'Europe de l'Ouest)[2].

Comme on le sait, il existe de nombreuses raisons pour lesquelles ces taux de dépenses étaient élevés. Le pourcentage du PIB consacré à des subventions aux entreprises et aux ménages était, en moyenne, de l'ordre de 15 % (il allait de 20 % en Tchécoslovaquie à seulement 4 % en Yougoslavie)[3]. L'ampleur des taux de subvention était étroitement liée à l'ampleur des recettes, à cause des redondances engendrées par les distorsions des prix relatifs caractéristiques des pays socialistes [Barbone et Marchetti, 1995). Un certain nombre de secteurs "favorisés" s'avéraient donc extrêmement rentables et généraient d'importances recettes par le biais de l'impôt sur les bénéfices; ces résultats favorables étaient toutefois contrebalancés par les lourdes pertes enregistrées par d'autres secteurs et, partant, les subventions budgétaires qu'il fallait leur verser. Grâce à la libéralisation économique et l'adoption de prix fondés sur le marché, ces redondances ont en grande partie disparu, de sorte que les montants portés des deux côtés du compte de résultats ont diminué.

Avant la transition, la plupart des pays socialistes étaient déjà dotés d'un système de protection sociale, qui englobait généralement un régime de retraite par répartition, le versement d'allocations en cas de maladie, des indemnités de maternité et des allocations familiales généreuses, des caisses de recyclage/de soutien des salariés, ainsi que des régimes d'aide sociale spécifiques. Les transferts de la sécurité sociale constituaient en général environ 25 % des dépenses totales, abstraction faite de toute allocation de chômage puisque ce dernier était par définition inexistant, sauf en Yougoslavie. Toutefois, comme dans les pays d'Europe de l'Ouest, d'importants transferts permettaient de financer les pensions[4]. Les dépenses publiques au titre de ces dernières s'inscrivaient dans une fourchette allant de 6 %

du PIB environ en ex-Union soviétique, où les retraites étaient fonction des emplois antérieurs, à plus de 9 % du PIB en Hongrie, qui assurait une retraite à toute la population. Les prestations sociales n'étaient pas fonction des cotisations versées par les bénéficiaires et l'ensemble du régime de sécurité sociale était financé, dans une très large mesure, par les recettes générales.

La formation de capital était aussi généralement plus importante dans ces pays que dans ceux de l'OCDE, bien que les données sur les dépenses publiques aient pu être affectées par le manque de rigueur des procédures comptables employées pour établir les statistiques dans de nombreux ex-pays socialistes engagés dans des réformes. En Albanie, par exemple, tous les investissements comptabilisés étaient réalisés par des entreprises d'État et étaient financés par des allocations de l'État aux entreprises. De fait, conformément aux principes du modèle de planification centrale pure, les entreprises n'étaient pas autorisées à mettre leurs bénéfices en réserve et ne pouvaient donc autofinancer leurs investissements. Il en allait de même en Roumanie et en ex-Union soviétique. En conséquence, les investissements intérieurs étaient tous enregistrés dans un poste des dépenses budgétaires, ce qui est incompatible avec les méthodes d'enregistrement des données des administrations publiques des SFP.

Enfin, dans un certain nombre de pays (notamment l'ex-Union soviétique), les lourdes dépenses militaires ont contribué à l'ampleur des dépenses globales. Par exemple, on estime que, à la fin des années 80, les dépenses militaires inscrites au budget de l'Union soviétique représentaient plus de 7 % du PIB[5].

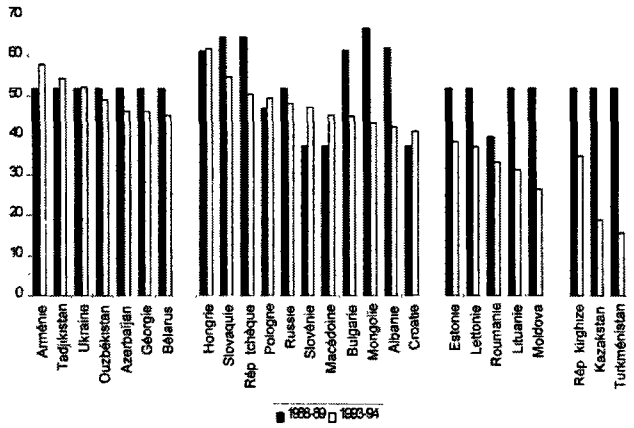
La transition et les dépenses publiques

Le taux de dépenses s'est considérablement modifié dans un certain nombre de pays après l'amorce de la libéralisation économique (Figure 1). Entre 1988-89 et 1993-94, le niveau moyen des dépenses des administrations publiques est tombé de 53 à 39 % du PIB. Dix-huit des 26 pays en transition ont réduit le taux de leurs dépenses globales. Cette réduction a été limitée dans certains d'entre eux (elle n'a été que de 3 % du PIB environ en Russie ou en Ouzbékistan), mais très forte dans d'autres, comme le Kazakhstan et le Turkménistan où le volume des dépenses publiques a été ramené de plus de 50 % du PIB à moins de 20 % (et où, comme nous le verrons par la suite, la contraction des dépenses s'est accompagnée d'un gonflement des arriérés de l'État au titre des pensions et autres prestations). En revanche, huit pays ont accru le volume des opérations des administrations publiques. Ainsi, en 1993-94, les dépenses publiques de la Macédoine et de la Slovénie ont dépassé le niveau moyen des dépenses encourues en 1988 par le Gouvernement de l'ex-Yougoslavie de plus de 7 et 9 % du PIB, respectivement.

TYPOLOGIE DE L'ÉVOLUTION DES DÉPENSES

De multiples facteurs expliquent l'évolution de la composition des dépenses, qui tiennent autant au succès de la transformation du rôle économique de l'État qu'à l'absence de restructuration des responsabilités de ce dernier en matière de sécurité sociale ou, tout simplement, à une contraction massive des recettes publiques. Bien que nous ayons pleinement conscience du danger de généralisations hâtives, nous présentons ici une classification à quatre entrées de la typologie de l'évolution des dépenses publiques dans les ex-pays socialistes d'Europe centrale et orientale, basée sur une évaluation des réformes des grands programmes de dépenses, notamment ceux qui représentent de manière approchée le degré d'intervention économique et le rôle de l'État dans les secteurs sociaux et dans le domaine des responsabilités sociales.

Figure I
ÉVOLUTION DES DÉPENSES DES ADMINISTRATIONS PUBLIQUES
DANS LES PAYS EN TRANSITION (en pourcentage du PIB)



Notes Dans chaque groupe, les pays sont classés en fonction du niveau de leurs dépenses publiques en 1993-94. Les chiffres se rapportant à 1988-89 imputent aux pays actuels les moyennes établies pour les États fédérés dont ils étaient autrefois membres.

Source Sources nationales, FMI et Banque mondiale; calculs des auteurs

Les deux premiers groupes comprennent des pays dans lesquels l'évolution des dépenses publiques peut avoir essentiellement été entraînée par la demande sociale, bien qu'ils présentent des caractéristiques très différentes et forment un large éventail : ils incluent aussi bien des pays qui sont considérés avoir été les pionniers de la transition (comme la Hongrie et la Pologne) que des pays à qui il est communément reproché de ne pas avoir procédé à des réformes (comme l'Ouzbékistan et l'Ukraine).

Dans tous ces pays, l'administration centrale reste, à ce jour, la principale, sinon l'unique entité chargée de satisfaire la demande de protection sociale. Elle doit maintenant assumer de nombreuses fonctions, comme la fourniture de services d'aide sociale dont la responsabilité incombait jusque-là au secteur des entreprises d'État. Le secteur privé n'y est pas non plus autorisé à participer dans une large mesure à la fourniture de services sociaux, de sorte que les dépenses publique demeurent importantes. Le revenu par habitant de ces pays en transition étant proche du niveau observé pour les pays en développement à revenu intermédiaire, les résultats obtenus semblent aberrants si l'on considère que la corrélation entre le PIB par habitant et la part du PIB consacrée aux dépenses publique est généralement positive [voir, par exemple, Krumm, Milanovic et Walton, 1994]. Nous reviendrons sur cette question à la prochaine section. Nous montrerons ensuite qu'on peut douter que ces pays —surtout ceux qui ont les revenus par habitant les plus faibles comme l'Albanie, l'Arménie, l'Azerbaïdjan, la Géorgie ou le Tadjikistan— ont la capacité de recouvrer des recettes fiscales suffisantes pour financer les importants programmes publics.

Tableau 1
CLASSIFICATION DES EX-PAYS SOCIALISTES EN FONCTION DE LA STRUCTURE DE LEURS DÉPENSES ET DES NIVEAUX MOYENS DES DÉPENSES ET RECETTES DE LEURS ADMINISTRATIONS PUBLIQUES, 1993-94

	Groupe 1	Groupe 2	Groupe 3	Groupe 4
	Arménie Tadjikistan Ukraine Ouzbékistan Azerbaïdjan Géorgie Bélarus Bulgarie Mongolie Albanie Croatie	Hongrie Slovaquie République tchèque Pologne Russie Slovénie Macédoine	Estonie Lettonie Roumanie Lituanie Moldova	République kirghize Kazakhstan Turkménistan
Dépenses moyennes a.p.	50,1 % du PIB	47,9 % du PIB	33,3 % du PIB	23,1 % du PIB
Recettes moyennes a.p.	31,8 % du PIB	42,5 % du PIB	30,2 % du PIB	19,3 % du PIB

Source : Calculs des auteurs.

Le *groupe 1* comprend les pays qui, à ce jour, se trouvent dans la situation la plus défavorable. Ils ont timidement engagé des réformes économiques et, ce faisant, stimulé la demande de protection sociale mais ont hésité à réduire l'intervention de l'État dans l'économie et, partant, le volume des subventions qu'ils leur faut verser aux entreprises. En ne procédant que lentement aux privatisations, en maintenant à flot de nombreuses entreprises travaillant à perte et en autorisant l'emploi de nombreux effectifs redondants, ils ont réellement fait obstacle au développement d'un cadre de marché dans le secteur des entreprises comme dans les secteurs sociaux[6]. Par exemple, les subventions versées aux entreprises au Bélarus et en Ukraine représentaient, respectivement, 6 et 9 % du PIB en 1993-94. Elles étaient de l'ordre de 4 % du PIB en Arménie, en Azerbaïdjan, en Géorgie, au Tadjikistan et en Ouzbékistan, mais un important volume de prêts nets de L'État et les arriérés contractés par les entreprises envers celui-ci venaient encore s'y ajouter. Au niveau du budget, "l'enchaînement" de ces réformes a engendré d'importants déficits qui ont atteint, en moyenne, presque 20 % du PIB.

Le deuxième groupe de pays (*groupe 2*) a pris des mesures nettement plus décisives pour amenuiser les distorsions des prix et, partant, le volume des subventions requises de l'État. Toutefois, l'assujettissement des entreprises à une contrainte budgétaire effective, l'avancement du processus de privatisation et de restructuration du secteur des entreprises et du secteur financier, dans un cadre caractérisé par l'inaction ou par des choix explicites, sont autant de causes de la sensible hausse des prestations pécuniaires. Celle-ci a été compensée et au-delà, dans certains cas, par la réduction des subventions aux entreprises. Dans ce groupe de pays, l'Albanie, la Bulgarie, la Croatie, la République tchèque, la Hongrie, la Macédoine, la Mongolie, la Pologne, la Russie, la Slovaquie et la Slovénie ont dû assumer la charge budgétaire imposée par l'augmentation du nombre de personnes au chômage ou en retraite, ou par la consolidation des arriérés accumulés par les entreprises et les recapitalisations bancaires. Si ces dernières dépenses sont de nature ponctuelle, la première pourrait constituer une charge durable si les gouvernements des pays susmentionnés ne poursuivent pas une réforme approfondie de leurs systèmes de sécurité sociale. De fait, la croissance économique, qui est repartie dans la plupart des pays du deuxième groupe, n'a pas donné lieu à une diminution des dépenses des administrations publiques au titre de la sécurité et de la protection sociales. Les pouvoirs publics n'ont pris que des mesures de portée très limitée lorsqu'il s'est agi de mettre en place de nouveaux régimes privés de sécurité et de protection sociales et orienter la demande d'aide sociale vers le secteur privé.

Les dépenses de ces pays, comme celles des pays du premier groupe, se rapprochent des valeurs observées pour les pays d'Europe de l'Ouest, bien que les niveaux de revenu demeurent très différents. Toutefois, la libéralisation économique a permis à ces pays de dégager une épargne publique, et ce dans une bien plus large mesure que cela n'a été possible aux pays du premier groupe. Après avoir assujetti les entreprises et les banques à des contraintes budgétaires effectives, les pouvoirs publics ont sensi-

blement réduit le niveau des subventions aux entreprises et les bonifications de crédit. Comme nous l'avons vu, en République tchèque, en Hongrie, en Pologne et en Slovaquie, les subventions aux entreprises ont diminué d'au moins 10 % du PIB.

D'autres pays en transition (*groupes 3 et 4*) n'avaient pas les ressources nécessaires pour financer une forte augmentation des dépenses de sécurité sociale et, comme leurs recettes ont chuté, ils ont dû se résoudre à réduire le volume des dépenses publiques. Au départ, ces dernières ont fait l'objet d'un traitement de choc puisqu'elles ont été assujetties à l'imposition d'une contrainte financière rigide. Les autorités n'ayant qu'un accès très limité, sinon nul, au crédit du fait de la chute des recettes publiques, elles ont dû rationner les liquidités et fortement comprimer leurs dépenses. Nous avons, ici encore, classé ces pays en fonction des efforts de réforme qu'ils ont déployés.

Le *groupe 3* comprend des pays qui non seulement ont résisté à la tentation de fournir de généreuses prestations de sécurité sociale, et autres aides sociales, mais aussi ont pris des mesures décisives pour mettre en place des régimes de retraite par capitalisation, renforcé l'administration de sécurité sociale et réduit les abus existant au niveau des aides sociales. En Estonie, en Lettonie, en Lituanie, en République de Moldova et en Roumanie, les pouvoirs publics ont sensiblement libéralisé l'économie, ont pratiquement éliminé les subventions aux entreprises et ont réduit le champ des responsabilités sociales de l'État. Les statistiques des prêts nets semblent indiquer que de nombreuses entreprises des pays baltes ne sont pas totalement assujetties à une contrainte budgétaire effective, mais les progrès récemment accomplis dans le domaine de la privatisation pourraient résoudre ce problème. On peut faire valoir que, contrairement à ce qui s'est passé pour les pays des deux premiers groupes, ce sont les priorités fixées par l'État pour les réformes, et non la demande sociale, qui ont essentiellement déterminé l'évolution des dépenses. En revanche, les compressions des dépenses publiques au titre de la santé, des investissements publics ou (sauf en Lettonie) de l'éducation, n'ont pas été totalement compensées par l'offre de nouveaux services par le secteur privé. Des pressions risquent donc de s'exercer sur les pouvoirs publics pour qu'ils comblent une partie des déficits de financement susmentionnés lorsque les recettes fiscales le permettront. Or, comme nous le verrons dans la prochaine section, les dépenses de ces pays semblent être égales ou inférieures aux chiffres calculés au moyen des modèles structurels des dépenses publiques, de sorte que leurs taux de dépenses pourraient se rapprocher de ceux des pays à revenu intermédiaire plutôt que de ceux des pays d'Europe de l'Ouest.

Le Kazakhstan, la République kirghize et le Turkménistan (*groupe 4*), qui n'ont guère libéralisé l'économie ou réformé leurs dépenses sociales, ressemblent aux pays du *groupe 1,* à la différence que le niveau des dépenses de leurs administrations publiques est considérablement plus faible. Un examen plus attentif permet toutefois d'établir que la très forte compression de leurs dépenses publiques tient unique-

Tableau 2
INDICATEURS DES CHOIX EN MATIÈRE DE DÉPENSES DES ADMINISTRATIONS PUBLIQUES, 1993-94 (% du PIB)

	Dép. totales	Variation des dép. totales	Dépenses éducation	Dép. santé	Dép. pensions	Dép. subvent. entrepr.	Appui aux réformes économiques[1]
GROUPE 1							
Arménie	57,8	5,9	5,7	4,6	6,9	4,9	1,2
Tadjikistan	54,2	2,3	8,8	4,9	8,9	3,2	1,1
Ukraine	52,1	0,2	4,8	4,2	8,2	9,0	0,8
Ouzbékistan	49,0	-2,9	9,8	4,8	10,3	3,1	1,2
Azerbaidjan	46,1	-5,8	7,9	2,9	8,1	4,2	0,7
Géorgie	46,0	-5,9	4,7	2,6	9,8	3,4	0,9
Bélarus	45,2	-6,7	5,1	4,9	7,3	6,5	1,1
Moyenne	**50,0**	**-1,8**	**6,7**	**4,1**	**8,5**	**4,9**	**1,0**
GROUPE 2							
Hongrie	61,6	0,7	6,0	6,8	9,9	4,4	3,0
Slovaquie	54,6	-9,9	6,0	5,6	9,7	4,9	3,5
Rép. Tchèque	50,1	-14,4	5,8	7,1	8,4	3,9	3,7
Pologne	49,3	2,7	4,9	4,5	15,0	2,0	3,6
Russie	48,1	-3,8	4,3	3,4	6,5	1,2	1,8
Slovénie	47,0	9,7	5,3	7,4	13,3	3,6	3,2
Macédoine	45,0	7,7	4,9	6,9	10,4	1,3	2,9
Bulgarie	44,6	-16,8	4,9	4,8	10,2	1,6	1,4
Mongolie	43,1	-23,7	7,6	4,4	8,0	3,9	2,6
Albanie	42,2	-19,8	3,4	2,9	7,9	0,9	1,4
Croatie	40,9	3,6	2,9	8,1	9,1	2,1	3,3
Moyenne	**47,9**	**-5,8**	**5,1**	**5,6**	**9,9**	**2,7**	**2,8**
GROUPE 3							
Estonie	38,4	-13,5	6,5	4,3	6,7	1,0	2,3
Lettonie	37,0	-14,9	6,3	4,1	9,6	0,2	1,7
Roumanie	33,1	-6,6	3,4	3,0	8,6	3,2	1,6
Lituanie	31,3	-20,6	3,9	3,2	4,6	1,3	2,2
Moldova	26,5	-25,4	6,2	3,9	4,2	1,1	1,2
Moyenne	33,6	-16,2	5,3	3,7	6,7	1,4	1,8
GROUPE 4							
Rép. Kirghize	34,9	-17,0	3,4	3,3	6,1	3,4	1,9
Kazakhstan	18,8	-33,1	3,3	2,1	0,2	3,2	1,1
Turkménistan	15,7	-36,2	3,9	2,1	0,9	2,1	0,6
Moyenne	**23,1**	**-28,8**	**3,5**	**2,5**	**2,4**	**2,9**	**1,2**

Notes : Tous les postes de dépenses font référence aux comptes consolidés des administrations publiques.

1 La valeur de l'indicateur des réformes économiques varie à l'intérieur d'une fourchette allant de 0 à 5, elle est d'autant plus élevée que le gouvernement appuie la libéralisation économique et le développement du secteur privé. La manière dont cet indicateur a été construit est décrite dans l'étude de Melo, Denizer et Gelb (1995)

Source : Sources nationales; FMI, estimations des services de la Banque mondiale

ment, jusqu'à présent, à l'existence de *contraintes financières*. Sauf en République kirghize, les subventions aux entreprises absorbent toujours une part relativement élevée du budget de l'État et la réduction des dépenses sociales pourrait bien être éphémère —c'est-à-dire ne durer que tant qu'il sera pratiquement impossible à l'État de recouvrer des recettes plus importantes et/ou de pouvoir contracter des emprunts. Étant donné l'accumulation d'arriérés de plus en plus volumineux au titre des pensions, l'insuffisance des dépenses d'équipement et d'entretien, mais le peu de latitude laissé au secteur privé pour se développer, les dépenses publiques ne pourront probablement qu'augmenter dès que l'État dégagera des recettes. Il n'est donc pas évident si c'est la demande sociale ou les nouvelles priorités en matière de réforme qui seront le principal facteur déterminant des futures dépenses publiques. Lorsqu'ils sortiront enfin de la récession, ces pays pourraient être tentés de reprendre leurs "anciennes habitudes", caractérisées par des taux de dépenses élevés. Les pressions en faveur de la privatisation et de la sous-traitance des services sociaux qui s'exercent dans ces pays sont toutefois bien plus fortes que dans ceux des deux premiers groupes, et ils pourraient, paradoxalement, se trouver en meilleure position à long terme.

ÉVALUATION EMPIRIQUE DE L'ÉVOLUTION DES DÉPENSES PUBLIQUES DANS LES PAYS SOCIALISTES ENGAGÉS DANS DES RÉFORMES

Les données examinées à la section précédente produisent une image "instantanée" des dépenses publiques, qui évoluent rapidement dans les ex-pays socialistes. Dans cette section et la suivante, nous avons cherché à déterminer plus directement si les structures des dépenses observées à ce jour sont adéquates et soutenables à long terme. Plus précisément, en nous basant sur le concept de "capacité de financement" de la charge fiscale dans un pays donné, nous tentons de déterminer :

- si les ratios dépenses publiques/PIB actuellement observés dans les ex-pays socialistes engagés dans des réformes concordent avec les valeurs calculées pour des indicateurs "comparables" sur la base des caractéristiques structurelles des pays avancés et moins avancés auxquels ils sont comparés ; et
- ce qui est peut-être encore plus important, si la charge fiscale impliquée par les taux de dépenses peut effectivement être assumée à long terme par les ex-pays socialistes engagés dans des réformes.

Afin d'éclaircir la question, nous avons élaboré un modèle empirique pour expliquer les différences entre les ratios des dépenses des administrations publiques/PIB et les ratios des recettes des administrations publiques/PIB des différents pays. Nous avons développé notre modèle à partir des études empiriques antérieurement consacrées aux taux des dépenses et à la pression fiscale [voir Lotz et Morss, 1967; Heller et Diamond, 1990]. Nous avons utilisé des données sur 73 pays,

comprenant les 26 ex-pays socialistes engagés dans des réformes, les pays de l'OCDE et un groupe de pays en développement à revenu intermédiaire. Nos estimations se rapportent à 1993 ou à 1994, selon les données disponibles.

Nous avons procédé à des régressions pour obtenir différents types de résultats. Dans un premier temps, nous avons évalué les ratios des dépenses publiques dans les ex-pays socialistes engagés dans des réformes en effectuant une régression des structures des dépenses des pays n'appartenant pas à ce groupe par rapport à certains indicateurs structurels choisis pour des raisons qui seront examinées ci-après. Nous avons ensuite utilisé les valeurs estimées des paramètres pour calculer les ratios de dépenses théoriques pour les ex-pays socialistes, que nous avons alors comparées aux valeurs observées pour ces mêmes ratios. Nous avons retenu la différence entre la valeur théorique (calculée) et la valeur observée en tant qu'indicateur de la sous-utilisation des crédits ouverts ou des dépassements de crédit et effectué des comparaisons en reprenant les groupes de pays définis à la section précédente. Nous avons ensuite appliqué la même procédure aux recettes publiques, puis nous avons rapproché les deux séries de résultats pour en tirer des conclusions sur la mesure dans laquelle les dépenses sont adéquates et soutenables.

Déterminants des dépenses publiques

Les facteurs déterminants de la taille des administrations publiques des économies de marché modernes ont fait l'objet d'études antérieures et, comme on pouvait s'y attendre, semblent complexes et difficiles à quantifier. Les études en question laissent penser que les facteurs démographiques contribuent dans une large mesure à expliquer le niveau des dépenses publiques. La répartition par âge de la population et la croissance démographique, le degré d'urbanisation et d'homogénéité ethnique ou religieuse, par exemple, influent sur la demande de dépenses courantes et d'équipement de l'État [Goffman et Mahar, 1971; Pryor, 1968]. Par contre, l'offre des services des administrations publiques peut être loin de satisfaire aux besoins engendrés par une population en rapide évolution [Brazer, 1959][8].

La situation économique d'ensemble est considérée comme particulièrement importante depuis que, en 1883, Adolph Wagner a suggéré que l'importance relative du secteur public (et, partant, des dépenses publiques) augmente parallèlement au développement de l'économie. Par exemple, l'industrialisation, la progression de la contribution de la production manufacturière au PIB et le développement des marchés entraînent généralement un accroissement des dépenses publiques au titre de l'éducation, de la recherche et développement, de la santé et de la protection sociale. Il est aussi généralement admis que l'importance relative de la prestation directe de services par l'État—et, partant, son rôle d'employeur—diminue lorsqu'une économie se développe, tandis que d'autres catégories de dépenses, comme

les transferts, augmentent [Heller et Diamond, 1990], ou encore que plus la répartition des revenus est inégale et plus la demande de services de la police peut être forte [Pryor, 1968][9].

Il se peut que le rôle des facteurs déterminants des dépenses publiques évolue au cours des ans. Par exemple, les estimations des relations entre le PIB par habitant et les dépenses publiques diffèrent selon qu'elles sont effectuées à partir de séries chronologiques ou de données en coupe instantanée. À l'heure actuelle, les pays à faible revenu n'opèrent plus maintenant dans les mêmes conditions techniques, dans le même cadre politique et avec la même échelle de valeur que ce n'était le cas lorsque les pays maintenant développés avaient des niveaux de revenu aussi bas que les leurs [Musgrave, 1969][10].

Les effets sur le budget de l'État qui sont le plus difficile à évaluer, à quantifier et à prévoir sont ceux des facteurs sociaux, politiques et administratifs. L'évolution des valeurs culturelles, idéologiques et philosophiques, et la redéfinition du rôle que l'on compte voir jouer l'État, en même temps que les modifications des structures politiques et institutionnelles, ont pour effet de modifier la demande effective de biens publics (distribution des votes) et, partant, influent sur les niveaux des dépenses. Par exemple, le passage d'un régime autoritaire à un gouvernement représentatif renforce la demande de biens sociaux, de même que la démocratisation des formes représentatives du gouvernement qui résulte de l'élargissement du suffrage [Morss, Fredland et Hymans, 1967; Musgrave, 1969; Diamond, 1977]. Les "traditions" régionales influent sur la demande d'intervention de l'État et l'efficacité des administrations publiques. La demande relative aux dépenses publiques de consommation augmente avec le degré de développement social—comme la maturité du système de protection sociale ou le taux d'alphabétisation de la population [Pryor, 1968]. De plus, Leviathan pose en hypothèse que le degré d'indépendance dont jouit l'entité chargée d'administrer les fonds est un facteur important. Ainsi, les dépenses d'éducation sont plus élevées dans les pays dans lesquels le principal centre de décision est également chargé de la fiscalité que dans les pays où l'organe de décision reçoit des fonds prélevés sur les recettes fiscales par d'autres administrations publiques [Brennan et Buchanan, 1980][11]. On a aussi pu observer, notamment, que la création d'une offre de bureaucrates génère habituellement une demande portant sur leurs services [Bird, 1970]; ou encore que différents types de climats ou catastrophes naturelles exigent différentes quantités de services publics [Pryor, 1968].

Le dernier groupe d'importants facteurs déterminants des dépenses publiques recouvre les contraintes financières. Le régime fiscal influe manifestement sur le volume des dépenses publiques [Hinrichs, 1966; Oshima, 1957; et Musgrave, 1969]. La réaction automatique des recettes qui résulte de la forte élasticité des prélèvements fiscaux par rapport au revenu dans les pays développés encourage la crois-

sance des dépenses publiques [Diamond, 1977]. Par ailleurs, dans de nombreux pays en développement, les dons et prêts de l'étranger atténuent la contrainte financière qui s'exerce sur les dépenses publiques. Dans le même temps, le service de la dette extérieure impose une limite aux dépenses — généralement dans les domaines de l'éducation et de la santé [Heller et Diamond, 1990]. On a aussi pu observer dans divers cas que les limites imposées à l'expansion des dépenses publiques dépendent de l'ampleur du déficit de l'année précédente [Morss, Fredland et Hymans, 1967] et que les dépenses augmentent jusqu'à épuisement des recettes disponibles [Parkinson, 1957].

En résumé, les études consacrées à ce sujet montrent qu'une analyse rigoureuse des dépenses publiques doit prendre en compte les facteurs de type social, en décrivant les consensus et la demande sociale en plus des indicateurs de la capacité du gouvernement à poursuivre les priorités qu'il a définies et surmonter les contraintes financières. Tout changement concernant l'un quelconque de ces trois facteurs peut sensiblement modifier le volume et la composition des dépenses publiques. Il ressort d'une analyse empirique approfondie de la question [Heller et Diamond, 1990; Tait et Heller, 1982] que ces trois domaines sont influencés par une myriade de facteurs exogènes, décrits précédemment, dont certains peuvent avoir un effet nettement plus significatif que le niveau du revenu national par habitant. Cette constatation s'oppose à l'assertion selon laquelle la taille des administrations publiques des pays qui ont achevé leur transition demeure bien trop élevée, qui semble basée sur des résultats empiriques produits uniquement par des analyses de régression dans lesquelles le revenu par habitant est la variable explicative.

Résultats empiriques concernant le niveau adéquat des dépenses

En partant de l'analyse présentée ci-dessus, nous avons formulé un modèle empirique pour expliquer les taux de dépenses actuels des pays en transition. Nous avons effectué une série d'analyse de régression des ratios des dépenses des administrations publiques/PIB (dap) par rapport à un certain nombre de variables explicatives utilisées comme variables de remplacement des besoins relatifs aux dépenses publiques, des contraintes pesant sur ces dépenses, de l'attitude de la société vis-à-vis de ces dépenses et des effets qu'elles ont dans les pays. Nous nous sommes concentrés sur les valeurs moyennes enregistrées pour 1993-94 dans 47 pays de l'OCDE et pays en développement pour effectuer des prévisions des taux des dépenses publiques dans les pays en transition. Les résultats des régressions les plus significatives sont présentés dans l'Encadré 1.

Dans les régressions que nous avons retenues, le rapport de dépendance des personnes âgées (pa) est la variable de remplacement des dépenses publiques nécessaires pour financer des besoins sociaux[12]; le PIB par habitant évalué sur la

Encadré 1

RÉCAPITULATION DES RÉSULTATS DES ANALYSES DE RÉGRESSION DES DÉPENSES

Ces coefficients des équations de régression ci-après ont tous été calculés à partir des données relatives à 47 pays parmi lesquels ne figure aucun pays en transition. Les coefficients sont indiqués entre parenthèses.

dap =	R2 ajusté	EQM
1) 0,193 sec + 0,131 mor + 0,396 pa + 0,455 paeu + 5,094		
(2,46) (1,961) (1,63) (3,98) (0,74)	0,78	7,0
Analyse effectuée à titre de comparaison, sans variable fictive régionale :		
0,158 sec + 0,153 mor + 1,1 18 pa -4,690		
(1,75) (1,99) (5,985) (-0,63)	0,71	8,1
Problème : la mortalité infantile a un coefficient positif, ce qui n'est pas logique		
2) 0,402 PIB + 16,877 eu — 9,695 las + 31,062		
(2,45) (6,00) (-4.00) (12,72)	0,81	6,5
Analyse effectuée à titre de comparaison, sans variable fictive régionale :		
1,367 PIB + 21,987		
(6,30) (7,78)	0,461	1,0
3) 0,142 sec + 0,066 d + 0,429 paeu — 8,3541 as + 21,110		
(3,60) (2,17) (6,10) (-3,67) (5,63)	0,85	5,8
Analyses effectuées à titre de comparaison :		
0,154 sec + 0,108d + 0,540 paeu + 12,690		
(3,458) (3,35) (7,49) (3,77)	0,81	6,6
0,065 sec + 0,106d + 0,934 pa + 3,363		
(0,93) (2,73) (5,13) (0,91)	0,73	7,8
0,104 d + 1,069 pa + 4,919		
(2,67) (9,61) (1,50)	0,73	7,8

Notes

sec — taux de scolarisation dans le secondaire

mor — mortalité infantile

pa — rapport de dépendance des personnes âgées

PIB — PIB par habitant évalué sur la base des PPA

d -ratio dette publique /PIB

dan -dépenses des administrations publiques

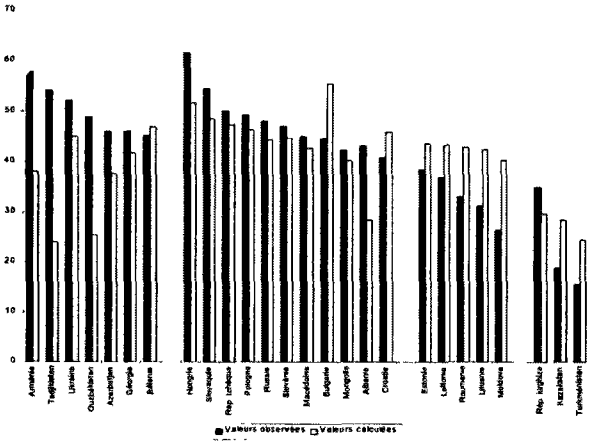
las = Asie et Amérique latine = 1 si le pays appartient à cette région. las = 0 dans le cas contraire

*eu = Europe = 1 si le pays appartient à cette région, eu = 0 dans le cas contraire, paeu = pa * eu*

base des prix aux parités des pouvoirs d'achat (PIB) couvre les besoins sociaux et les limites imposées aux programmes de l'État par le niveau des recettes; le ratio dette publique/PIB (d) décrit directement les contraintes financières présentes et passées; la mortalité infantile (mor) et le taux de scolarisation dans le secondaire (sec) indiquent la portée des services des administrations publiques; enfin, les points communs au plan historique, philosophique et politique sont pris en compte de manière approchée par les variables fictives Europe (eu), et Asie et Amérique latine (las)[13]. Nous avons aussi testé de nombreuses autres variables comme le taux de scolarisation dans le primaire, l'accès aux soins de santé, le nombre d'habitants par médecin et par lit d'hôpital, les dépenses privées au titre de la santé, les taux de chômage, l'investissement intérieur brut, ainsi que diverses variables fictives indicatrices d'un état de guerre ou de différents facteurs socioculturels/régionaux. Ces dernières ont toutefois une moindre puissance explicative que les indicateurs précédents.

Nous avons poursuivi l'analyse des dépenses présentée dans cette section en prenant les résultats de l'équation de régression[3], qui sont illustrés aux Figures 2 et 3.

Figure 2
DÉPENSES DES ADMINISTRATIONS PUBLIQUES (3) DANS LES PAYS EN TRANSITION 1993-94 (EN % DU PIB)



Source Établi par les auteurs

RÉSULTATS DES RÉGRESSIONS : STRUCTURES DES DÉPENSES

Les valeurs des ratios dépenses/PIB ratios calculées dans le cadre de l'analyse empirique précédente sont très révélatrices. Premièrement, dans plusieurs pays (Arménie, Tadjikistan et Ouzbékistan), les dépenses des administrations publiques

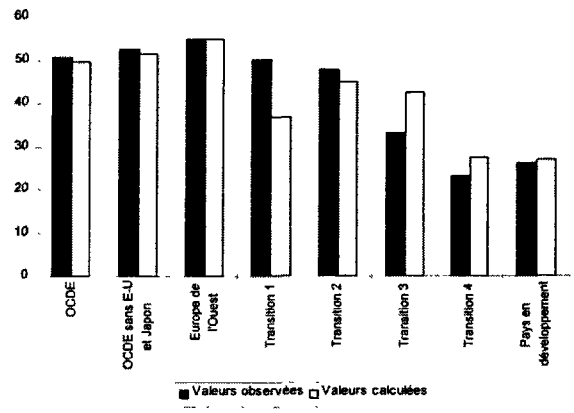
sont nettement supérieures aux montants calculés. Que l'on utilise le taux de scolarisation dans le secondaire, le taux de mortalité infantile et le rapport de dépendance des personnes âgées, ou bien le revenu par habitant, ou le taux de scolarisation dans le secondaire conjointement au ratio de la dette publique et au rapport de dépendance des personnes âgées comme variables explicatives, et que l'on ajoute ou non à ces variables des variables fictives régionales, l'Arménie, le Tadjikistan et l'Ouzbékistan s'avèrent systématiquement trop dépenser. Aucune des combinaisons possibles de nos variables de remplacement — qu'elles représentent le degré de développement social (sec et mor) ou l'économie du développement (PIB), les influences socioculturelles (eu et las) et les dépenses nécessaires exogènes (pa et d) — ne permet de justifier l'ampleur des taux de dépenses du premier groupe[14].

D'après nos analyses de régression, la Hongrie, la Mongolie et la République kirghize ont des niveaux de dépenses trop élevés. La Mongolie a fait de sensibles progrès au plan des réformes économiques et de la libéralisation, et appartient manifestement au deuxième groupe et non au premier. Si les valeurs observées pour ces pays diffèrent des valeurs calculées, c'est notamment parce que de lourds investissements en capital fixe ont été financés par des prêts d'organisations multilatérales, comme en Mongolie[15], ou que le niveau des transferts aux ménages — pensions, allocations maladies et pour personnes à charge, etc.— et les paiements d'intérêts sont élevés, comme en Hongrie. La République kirghize appartient au quatrième groupe; si les dépenses de ses administrations publiques n'ont pas dépassé 35 % du PIB, faute de ressources suffisantes, la proportion relativement faible de la population constituée par des personnes âgées et le volume limité des intérêts dus par l'État, les résultats médiocres des services publics (un taux de scolarisation relativement faible dans le secondaire et un taux de mortalité infantile élevé) et un PIB par habitant (calculé en USD sur la base du taux de change corrigé de la parité des pouvoirs d'achats, PPA) inférieur à 2 400 dollars ne justifient même pas ce pourcentage. Il en toujours ainsi même si nous "laissons" la République kirghize témoigner des préférences sociales démocratiques/chrétiennes observées en Europe et incorporons dans l'analyse les éléments associés à la variable fictive eu.

Le Bélarus, la Bulgarie et la Croatie font partie des pays dont les dépenses sont inférieures aux montants calculés à partir des équations de régression, mais qui ont au moins un certain accès au crédit. Ces trois pays ont un rapport de dépendance des personnes âgées élevé et semblent fournir un volume relativement satisfaisant de services publics dans les secteurs sociaux. C'est en Bulgarie que la situation est la plus complexe : de tous les pays en transition, il est celui qui a la proportion de la population constituée de personnes âgées la plus élevée et le fardeau de la dette publique le plus lourd, puisque les paiements d'intérêts correspondants représentent environ, chaque année, 11 % du PIB. Selon les calculs effectués à partir de l'équation de régression (3), la Bulgarie pourrait dépenser plus qu'elle ne le fait. Or, le revenu par habitant y est faible (il n'atteint que les deux tiers environ de celui du Bélarus ou de la Croatie). D'après les équations de régression dans lesquelles le PIB

par habitant est la variable explicative, la Bulgarie (contrairement au Bélarus et à la Croatie) devrait dépenser moins qu'elle ne le fait. Les résultats de l'équation (1), en revanche, laissent penser que les dépenses publiques de la Bulgarie sont d'un niveau à peu près correct, et donc que son développement social est plus avancé et que les incitations à dépenser sont plus fortes que le stade de développement économique actuel du pays ne le suggère.

Figure 3
DÉPENSES DE L'ADMINISTRATION CENTRALE 1993-94
(en pourcentage du PIB)



Source Calculs des auteurs

Nous pouvons nous baser sur la Figure 3 pour récapituler ce qui précède en formulant des remarques générales sur la structure actuelle des dépenses des pays des quatre groupes définis plus haut. Le *groupe 1* semble, dans l'ensemble, dépenser nettement plus que ne l'indiquent les indicateurs structurels, peut-être à hauteur d'environ 10 % du PIB. La voie que doivent suivre dans ce cas les responsables de l'action publique est claire : il leur faut poursuivre la réforme économique en réduisant la taille des administrations publiques, comme le confirmeront les considérations relatives aux recettes qui seront examinées à la section suivante. Le *groupe 2*, en revanche, ne semble pas, dans l'ensemble, avoir des administrations publiques de taille trop importante par comparaison aux autres pays. On peut donc considérer, à cet égard, que ces pays ont achevé leur transition et sont parvenus à maturité. Leurs dirigeants sont toutefois confrontés à deux questions pertinentes. Il leur faut en effet commencer par déterminer s'ils disposent de recettes suffisantes pour continuer de financer les niveaux de dépenses considérés (abstraction faite du problème que pose l'impact d'une lourde charge fiscale sur la croissance à long terme).

Comme nous le verrons dans le cadre de l'analyse des recettes, de graves questions peuvent se poser à cet égard. Il leur faut ensuite se demander si la composition des dépenses et, plus encore, la dynamique des différents programmes sont optimales pour leurs pays et viables à moyen terme. Si la présente étude ne peut apporter de réponses à ces deux questions, nous avons néanmoins de nombreuses raisons de penser que celles-ci devraient être négatives.

Le *groupe 3* donne une idée intéressante de ce que des réformes fructueuses peuvent accomplir dans des circonstances exceptionnelles. Les dépenses effectives de ces pays sont inférieures, en moyenne, de plus de dix points de pourcentage du PIB aux niveaux calculés. Cela signifie que ces pays ont transféré au secteur privé une partie considérable des responsabilités et programmes qui incombaient auparavant aux administrations publiques. Ils semblent donc avoir redéfini la mission de ces dernières, qui cessent de devoir fournir de nombreux biens publics et tutélaires, y compris la protection sociale, mais se concentrent sur la régulation et la supervision des agents du secteur privé qui entrent dans le circuit.

Enfin, les données confirment que les pays du *groupe 4* n'ont guère la possibilité d'accroître le champ des opérations de leurs administrations publiques. Si la fourniture de biens et services publics laisse actuellement à désirer, il ne sera possible de remédier à ces carences qu'en accélérant la réforme des programmes dans les limites que continuent d'imposer les contraintes budgétaires.

ÉVALUATION EMPIRIQUE DE LA SOUTENABILITÉ DES RECETTES DANS LES EX-PAYS SOCIALISTES AYANT ENGAGÉ DES RÉFORMES

La comparaison des dépenses publiques des différents ex-pays socialistes engagés dans des réformes présentée à la section précédente ne permet pas de déterminer si les pays en question peuvent se permettre ces dépenses. Il nous faut donc maintenant nous poser les questions suivantes : les administrations publiques ont-elles la capacité requise pour recouvrer des recettes suffisantes pour financer leurs dépenses présentes et futures? Quelle est la "capacité" de prélèvement fiscal des ex-pays socialistes engagés dans des réformes; et dans quelle mesure ces pays exploitent-ils actuellement cette dernière? Ces questions se posent aussi, manifestement, pour les pays dont le niveau des dépenses publiques est relativement proche des valeurs calculées.

Dans cette section, nous élaborons un modèle empirique qui met en relation les valeurs observées des recettes publiques et des indicateurs structurais des économies correspondantes. Comme dans la section précédente, nous utilisons un modèle dont les équations ont été ajustées au moyen des données relatives à des

pays ne comprenant aucun des ex-pays socialistes engagés dans des réformes pour calculer les dépenses publiques de ces ex-pays socialistes. À partir des valeurs calculées et des valeurs observées, nous avons construit un indice de l'effort fiscal en suivant le modèle mis au point par Chelliah, Baas et Kelly (1971 et 1975). Cet indice, qui est égal au rapport entre le ratio des recettes observé et le ratio calculé, dénote la capacité de prélèvement fiscal d'un pays(16). De manière générale, un indice d'effort fiscal élevé doit avertir un pays qu'il exploite de manière excessive sa capacité d'imposition.

Déterminants des recettes publiques

Les travaux consacrés aux recettes publiques ont permis d'identifier un nombre de facteurs déterminants relativement plus limité que les analyses des dépenses publiques. Sur le plan démographique, l'urbanisation a un effet positif sur les recettes fiscales [Lotz et Morss, 1967], mais les densités de population ne contribuent aucunement à expliquer les écarts entre les capacités d'imposition des différents pays [Tait, Gratz et Eichengreen, 1979]. Le nombre d'habitants est jugé significatif, car il influe sur le degré d'ouverture du pays (la part de la production faisant l'objet d'échanges avec l'étranger) et est une fonction inverse de la part du commerce extérieur dans le PIB [Hinrichs, 1966].

Le degré d'ouverture économique semble avoir un effet économique significatif sur les recettes publiques [Oshima, 1957; Tanzi, 1992]. Il influe directement sur les recettes, essentiellement dans les pays en développement qui ont des barrières tarifaires élevés. (Cet effet direct diminue manifestement au fur et à mesure que ces pays libéralisent leurs échanges.) Par contre, il n'agit pas sur les recettes par le seul biais du recouvrement des droits de douane; de fait, dans de nombreux pays, il indique l'importance relative des cultures de rapport et de l'agriculture de subsistance, ainsi que le degré d'urbanisation et d'industrialisation, et est donc associé aux conditions qui facilitent le prélèvement de taxes et impôts intérieurs. Le degré d'ouverture d'une économie peut, ainsi, être un indicateur de l'élasticité du régime fiscal et de la complexité des technologies employées dans le pays [Lotz et Morss, 1967].

Il existe d'autres mesures économiques de la capacité de prélèvement fiscal : le PIB global, le revenu national par habitant, la répartition du revenu, la production par origine industrielle et la composition des dépenses publiques. Dans ce cas encore, le PIB par habitant sert de variable de remplacement du développement économique, qui s'accompagne généralement d'un taux d'alphabétisation plus élevé, d'une plus grande monétisation de l'économie et d'une application plus stricte de la loi — autant de facteurs qui contribuent à accroître la capacité d'imposition. Les études consacrées à la puissance explicative du revenu par habitant aboutissent à des conclusions diverses[17]. Contrairement aux études antérieures, dont celle de Tanzi (1992), les

équations de régression examinées ci-après laissent penser que le PIB par habitant contribue dans une mesure de plus en plus significative à expliquer le niveau observé des dépenses publiques—tandis que la contribution du degré d'ouverture de l'économie diminue. La composition sectorielle de l'économie (comme la part de l'agriculture ou des industries extractives), l'ampleur de l'économie souterraine, le pourcentage des entités économiques dont la taille dépasse un certain niveau ainsi que le nombre de personnes qu'elles emploient, et la part des grands établissements de vente au détail dans l'économie influent également sur la facilité avec laquelle les impôts peuvent être recouvrés [Heller et Diamond, 1990; Tanzi, 1992]. Des facteurs économiques généraux, comme la prospérité et la distribution des revenus peuvent aussi avoir un effet sur le régime fiscal, le recours à des sources d'imposition particulières, le niveau des exemptions et, partant, des recettes fiscales [Heller et Diamond, 1990].

Les progrès technologiques sont un autre groupe de facteurs déterminants des recettes. Les méthodes plus perfectionnées utilisées pour recouvrer les impôts, qui accroissent le nombre de sources effectives de recettes fiscales, réduisent les sacrifices qu'il faut faire pour dégager ces recettes. À l'inverse, la faiblesse des rémunérations des responsables de l'administration fiscale, l'ampleur des taux d'imposition, le manque d'efficacité des système de détection des fraudeurs et la faiblesse des pénalités imposées en cas de fraude fiscale ne sont pas propices à un recouvrement efficace des impôts [Peacock, 1969]. Or, tous ces facteurs existent dans la plupart des pays en transition.

Les facteurs sociaux, politiques et administratifs qui influent sur les recettes publiques présentent également de multiples aspects et sont étroitement liés aux éléments déterminants des dépenses sociales. Les facteurs sociaux et politiques—comme l'attitude à l'égard de l'égalitarisme, la neutralité de la répartition des ressources, la centralisation des impôts, la vigueur de l'esprit démocratique (société civile) et l'influence de différents groupes d'intérêt—prédéterminent manifestement la mesure dans laquelle l'administration centrale peut exploiter une base d'imposition potentielle[18]. L'attitude des citoyens à l'égard de l'État, et donc de l'impôt, peut être influencée par des facteurs religieux et idéologiques, de même que par la qualité des services publics et l'efficacité avec laquelle les recettes fiscales sont dépensées. Le manque de confiance de la population dans le gouvernement et l'économie nationale peuvent, par ailleurs, provoquer une fuite des capitaux et une substitution de monnaies qui auront pour effet de limiter encore plus les recettes publiques [Heller et Diamond, 1990].

Les guerres et les crises semblent avoir des effets fiscaux de longue durée : les citoyens acceptent—en période de guerre ou de dépression—des niveaux d'imposition et des méthodes de prélèvement fiscal qu'ils jugeraient intolérables si la situation était plus calme, et leur attitude perdure après la fin des troubles [Peacock et Wiseman, 1961; Oshima, 1957].

Encadré 2
RÉCAPITULATION DES RÉSULTATS DES ANALYSES
DE RÉGRESSION DES RECETTES PUBLIQUES

Les coefficients des équations de régression ci-après ont tous été calculés à partir des données relatives à 47 pays parmi lesquels ne figurent aucun pays en transition. Les coefficients sont indiqués entre parenthèses.

rap =								R2 ajusté	EQM
(1) 0,102 urb + 0,200 x + 12,88 eu — 10,30 las + 23,279									
(2,42)	(2,82)	(4,98)	(-4,49)	(7,30)				0,78	6,2
Analyse effectuée à titre de comparaison, sans variable fictive régionale :									
0, 199 urb + ,383x				+ 13,557					
(2,67)	(3,11)			(2,57)				0,27	11,3
(2) 0,429 PIB + 0,164 x + 0,087 sec — 0,355 mn + 11,37 eu — 4,83 las + 24,48									
(1,92)	(2,63)	(1,65)	(-2,10)	(4,25)	(-1,85)	(7,24)		0,84	5,4
Analyse effectuée à titre de comparaison :									
0,940 PIB + 0,221 x + 0,133 sec — 0,580 mn				+ 20,64					
(3,62)	(2,64)	(1,90)	(-3,09)	(4,55)				0,70	7,4
Problème : la contribution des activités manufacturières au PIB a un coefficient négatif, ce qui n'est pas logique.									
0,842 PIB + 0,221 x + 0,130 sec				+ 11,18					
(3,00)	(2,43)	(1,71)		(3,08)				0,63	8,1
1,23 PIB + 0,241 x				+ 15,67					
(7,22)	(2,61)			(6,11)				0,61	8,2
(3) 0,587 PIB + 11,83 eu — 7,60 las + 26,9									
(3,49)	(4,31)	(-3,18)	(11,06)					0,78	6,2
Analyse effectuée à titre de comparaison :									
1,34 PIB +		+ 19,48							
(7,66)		(8,66)						0,56	8,8
(4) 0,824 PIB + 0.209 x + 0,118 sec + 0,085 d				+ 6,93					
(3,08)	(2,40)	(1,62)	(2,27)	(1,76)				0,66	7,7

Notes : rap — recettes des administrations publiques *urb — proportion de la population en zone urbaine*
PIB — PIB par habitant évalué sur la base des PPA *x — contribution des exportations au PIB*
mn — contribution des activités manufacturières au PIB *sec — taux de scolarisation dans le secondaire*
d — ratio dette publique/PIB
eu = Europe = 1 si le pays se trouve dans la région Europe, eu = 0 dans le cas contraire
las = Asie et Amérique latine = 1 si le pays se trouve dans la région Amérique latine /Asie, las = 0 dans le cas contraire

Il convient toutefois de noter que, depuis le début du siècle, et même en l'absence de grave crise—par exemple, entre 1960 et 1985—, les dépenses publiques et les recettes fiscales (comme les déficits et la dette publique) augmentent régulièrement dans les pays de l'OCDE [Tanzi, 1986]. Il s'est avéré difficile de quantifier ce qui constitue un niveau d'imposition tolérable [Peacock et Wiseman, 1961] ou même de faire valoir qu'un tel "maximum tolérable" existe.

Résultats empiriques de l'analyse de la soutenabilité des recettes

En nous fondant sur des indications tirées d'études antérieures, nous avons effectué un certain nombre d'analyses de régression pour calculer la capacité de prélèvement fiscal des pays. Nous avons estimé le modèle au moyen des chiffres de 1993/94 sur les recettes des administrations publiques (rap) des mêmes 47 pays que précédemment, puis nous l'avons appliqué aux pays en transition. Les équations de régression que nous avons retenues (Encadré 2) font intervenir le PIB par habitant calculé sur la base des PPA (PIB), la contribution des industries manufacturières au PIB (mn), la contribution des exportations au PIB (x) et la proportion de la population vivant en zone urbaine (urb) comme variables de remplacement de la capacité de prélèvement fiscal[19]. Nous avons aussi utilisé le taux de scolarisation dans le secondaire (sec) pour indiquer les limites imposées au degré de complexité du régime fiscal. Les variables fictives régionales (eu et las) servent ici à prendre en compte les traditions historico-philosophiques et, partant, la disposition de la population à payer des impôts. Nous avons aussi introduit dans l'analyse la dette publique (d) en pourcentage du PIB de manière à représenter la pression exogène exercée sur les administrations publiques pour inciter ces dernières à accroître leurs recettes fiscales [Tanzi, 1992]. En nous basant sur les études susmentionnées, nous avons testé la puissance explicative de plusieurs autres variables, comme la contribution du secteur industriel au PIB, la contribution des exportations de produits manufacturés au PIB, l'investissement intérieur brut, l'épargne intérieure brute et le déficit de l'année précédente, des variables de remplacement de l'accès du pays au crédit (comme le degré de complexité du secteur financier intérieur et la notation Moody du risque souverain), différentes variables fictives représentant différents groupes de pays et une variable fictive indiquant si un pays est en guerre ou non. Les coefficients de ces variables se sont toutefois révélés instables et moins significatifs sur le plan statistique.

Comme pour les dépenses publiques, les équations de régression que nous avons retenues pour les recettes publiques expliquent une fraction satisfaisante de la variance d'échantillonnage ; la plupart de leurs coefficients sont significatifs au seuil de 5 % et ont le signe prévu. Si l'on compare l'équation 3 des recettes de l'encadré 2 à l'équation 2 des dépenses de l'encadré 1, et qu'on procède de même pour les équations établies à titre de comparaison sans les variables fictives régionales,

nous constatons que le PIB par habitant a une plus grande puissance explicative dans l'équation des recettes publiques ; les variables fictives régionales contribuent toutefois dans une plus large mesure à expliquer les dépenses publiques. Sur la base de ces comparaisons, ainsi que d'autres, nous pouvons conclure que, si les traditions socio-politiques sont un important facteur déterminant du rôle de l'État et des dépenses publiques, la capacité de prélèvement fiscal des administrations publiques est essentiellement déterminée par le degré de développement de l'économie, du moins pour les pays de notre échantillon. Nous avons effectué l'analyse du niveau et de la soutenabilité des recettes publiques présentée ci-après au moyen de l'équation (4). Les résultats obtenus sont représentés dans les Figures 4 et 5.

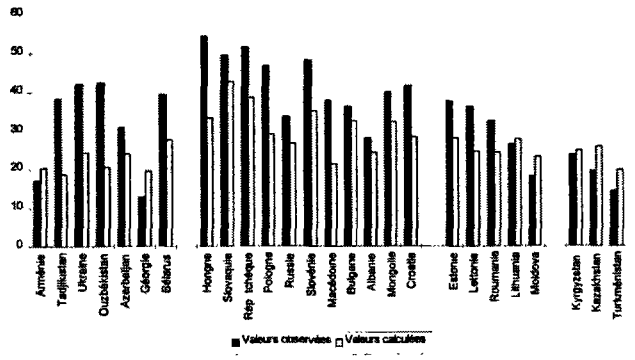
Les ratios recettes/PIB calculés à partir des équations de régression examinées plus haut décrivent des structures intéressantes pour les quatre groupes de pays (Tableaux 3 et 4). Les pays des *groupes 1 et 2* ont, dans l'ensemble, des indices d'effort fiscal supérieurs aux indices calculés au moyen du modèle. La situation varie quelque peu d'un pays à un autre, mais la tendance générale est assez nette.

S'agissant du *groupe 1*, le Tadjikistan et l'Ouzbékistan ont recouvré des recettes fiscales deux fois plus importantes que les montants calculés ; l'Ukraine et le Bélarus enregistrent des recettes supérieures de moitié aux valeurs calculées. Seules l'Arménie et la Géorgie pourraient théoriquement recouvrer des recettes fiscales plus importantes qu'ils ne l'ont fait.

Dans le *groupe 2*, la Hongrie et la Pologne ont recouvré des montants égaux à 150 % des recettes calculées. Le niveau (relativement) faible de ces dernières tient, en partie, au degré d'ouverture relativement limité de ces deux pays (leurs exportations ne contribuent que pour 18 % à leur PIB) qui réduit, en théorie, leur capacité d'imposition. Le niveau relativement élevé de l'indice d'effort fiscal constaté pour la Hongrie s'explique toutefois essentiellement par l'ampleur des recettes effectives (la Hongrie se place, à cet égard, au premier rang des pays en transition et en quatrième position à l'échelle mondiale, après seulement la Suède, le Danemark et les Pays-Bas).

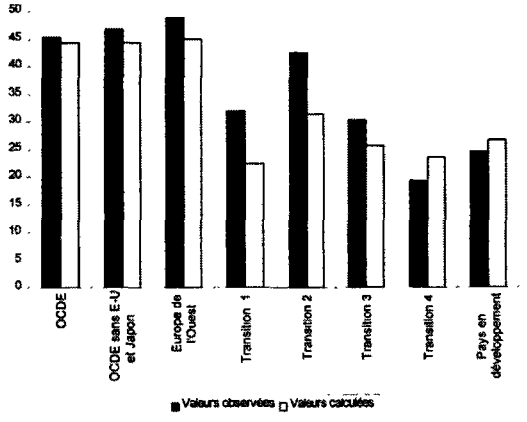
La Bulgarie est le seul pays du *groupe 2* dont l'indice d'effort fiscal est inférieur à 1 ; le niveau des recettes calculé pour ce pays est assez élevé—essentiellement parce que de fortes pressions devraient s'exercer sur la Bulgarie pour qu'elle recouvre des recettes fiscales lui permettant de financer le service d'une lourde dette publique.

Figure 4
RECETTES DES ADMINISTRATIONS PUBLIQUES (4)
DES PAYS EN TRANSITION, 1993-1994
(en pourcentage du PIB)



Source Calculs des auteurs

Figure 5 — RECETTES DES ADMINISTRATIONS PUBLIQUES (4)
(en pourcentage du PIB)



Source · Calculs des auteurs

Tableau 3
INDICE DE L'EFFORT FISCAL ET VALEURS OBSERVÉES ET CALCULÉES DU DÉFICIT DES ADMINISTRATIONS PUBLIQUES 1993-94

	Indice d'effort fiscal	Rec. calcul.	Recettes Observ.	Dép. Calcul.	Dép. Observ.	Déficit Observé	Ecart entre recettes et dépenses calculées	Ecart entre recettes calculées et dépenses observées
GROUPE 1								
Arménie	0,82	21,1	17,2	42,6	57,8	-40,6	-21,5	-36,7
Tadjikistan	2,02	18,9	38,2	23,0	54,2	-16.0	-4,1	-35,3
Ukraine	1,74	24,1	41,9	48.2	52,1	-10,2	-24,1	-28,0
Ouzbékistan	2,08	20,3	42,2	24,3	49,0	-6,8	-4,0	-28,7
Azerbaïdjan	1,24	24,9	31,0	42,1	46,1	-15,1	-17,2	-21,2
Géorgie	0,63	20,5	13,0	45,0	46,0	-33,0	-24,5	-25,5
Bélarus	1,51	26,1	39,3	49,6	45,2	-5,9	-23,5	-19,1
GROUPE 2								
Hongrie	1,75	31,1	54,4	52,4	61,6	-7,2	-21,3	-30,5
Slovaquie	1,33	37,2	49,3	50,8	54,6	-5,3	-13,6	-17,4
Rép. Tchèque	1,34	38,3	51,5	49,8	50,1	1,4	-11,5	-11,8
Pologne	1,59	29,3	46,7	48,3	49,3	-2,6	-19,0	-20,0
Russie	1,28	26,3	33,7	47,4	48,1	-14,4	-21,1	-21,8
Slovénie	1,39	34,7	48,2	48,0	47,0	1,2	-13,3	-12,3
Macédoine	1,39	27,3	37,9	45,8	45,0	-7,1	-18,5	-17,7
Bulgarie	0,98	37,0	36,2	54,3	44,6	-8,4	-17,3	-7,6
Mongolie	1,15	24,5	28,1	25,9	43,1	-15,0	-1,4	-18,6
Albanie	1,25	31,8	39,9	43,3	42,2	-2,3	-11,5	-10,4
Croatie	1,36	30,7	41,6	48,8	40,9	0,7	-18,1	-10,2
GROUPE 3								
Estonie	1,35	27,7	37,5	47,0	38,4	-0,9	-19,3	-10,7
Lettonie	1,49	24,3	36,3	46,8	37,0	-0,7	-22,5	-12,7
Roumanie	1,37	23,8	32,6	46,2	33,1	-0,5	-22,4	-9,3
Lituanie	0,92	28,9	26,5	46,1	31,3	-4,8	-17,2	-2,4
Moldova	0,80	22,9	18,3	44,4	26,5	-8,2	-21,5	-3,6
GROUPE 4								
Rép. Kirghize	1,02	23,4	23,8	27,0	34,9	-11,1	-3,6	-11,5
Kazakhstan	0,76	25,7	19,5	26,3	18,8	0,7	-0,6	6,9
Turkménistan	0,56	25,8	14,5	23,4	15,7	-1,2	2,4	10,1

Notes Calcul = calculées, Rec = recettes, Dép = dépenses

Source Calculs effectués par les auteurs à partir des estimations des équations de régression.

Les pays du *groupe 3*, comme ceux des deux groupes précédents, ont, dans l'ensemble, recouvré des recettes qui paraissent excéder leur capacité de prélèvement fiscal. Les résultats diffèrent toutefois grandement d'un pays à un autre. La Lettonie, l'Estonie et la Roumanie semblent être allées trop loin, tandis que la Lituanie et la République de Moldova ne semblent pas exploiter pleinement leur capacité contributive. Enfin, comme on l'a suggéré dans l'analyse des contraintes financières, les pays du *groupe 4* ne paraissent pas avoir les moyens de recouvrer des recettes fiscales et d'exploiter leur capacité d'imposition.

La comparaison des valeurs calculées et observées des recettes et des indices d'effort fiscal (première colonne des Tableaux 3 et 4), ne fournit toutefois que des informations partielles. L'Arménie et la Géorgie ont des taux d'effort fiscal inférieurs à l'unité et, selon les calculs, devraient recouvrer, des recettes plus élevées de 4 % et de 8 % de leur PIB qu'ils ne le font. La différence entre les montants effectifs de leurs recettes et de leurs dépenses représente, toutefois, 40 % et 33 % de leurs PIB respectifs !

Pour illustrer les "divergences en longue période", nous avons comparé les recettes calculées et les dépenses observées (dernière colonne des Tableaux 3 et 4). Il s'avère que ce sont les pays du *groupe 1* et la Hongrie qui enregistrent les"déficits implicites" les plus importants (30 % du PIB). Les écarts marqués entre les valeurs calculées des recettes et les dépenses observées laissent penser que, à long terme, à moins qu'ils ne connaissent une croissance économique rapide et ne "régularisent" leurs économies souterraines, la plupart des pays du *groupe 1* pourraient ne pas dégager des recettes suffisantes pour financer le niveau actuel de leurs dépenses. Le vieillissement de la population donne encore plus de poids à cette conclusion, car il intensifiera probablement les pressions en faveur de dépenses de sécurité sociale. Plusieurs pays du *groupe 2* sont aussi confrontés à ce déficit implicite et à une crise budgétaire potentielle, à la différence que leurs administrations publiques ont, jusqu'à présent, eu plus largement accès au crédit. Les pays du *groupe 3* enregistrent des déficits implicites similaires à ceux des pays de l'OCDE (environ 8 % du PIB en moyenne). Ce n'est que dans le *groupe 4*, abstraction faite de la République kirghize qui est le seul pays ayant un déficit observé élevé, que l'on constate l'existence d'excédents implicites typiques des pays en développement à revenu intermédiaire.

Le Kazakhstan, le Turkménistan et la Lituanie pourraient être qualifiés d'exemples de situations favorables. Leurs déficits ne sont pas excessif, mais ils ne poussent pas le recouvrement des recettes fiscales à un niveau supérieur aux valeurs calculées. Les dépenses de ces pays sont toutefois les plus faibles des pays en transition et, comme nous l'avons noté précédemment, leurs gouvernements ont remis à plus tard le règlement de certains de leurs engagements présents. Ils semblent donc avoir accumulé une dette occulte qui pourrait devoir être remboursée lorsque le niveau de leurs recettes augmentera. Qui plus est, si les réformes et les initiatives privées restent insuffisantes dans les secteurs sociaux, comme c'est le cas au Kazakhstan et au Turkménistan, les contraintes financières qui s'exercent sur les dépenses publiques pourraient mettre en faillite leurs régimes de sécurité sociale.

Le rapprochement des valeurs calculées des dépenses et des recettes, et l'analyse des déficits calculés (deuxième colonne à partir de la droite des Tableaux 3 et 4) donnent un autre "avertissement" intéressant. Les déficits calculés les plus importants sont enregistrés non seulement par des pays dont les dépenses sont très éle-

vées—comme la Géorgie, l'Ukraine, le Bélarus et l'Arménie (*groupe 1*), et la Hongrie et la Russie (groupe 2) , mais aussi par des pays engagés dans des réformes dont les dépenses ne sont pas très importantes—comme la Lettonie, la Roumanie et la République de Moldova (*groupe 3*).

Que peut-on déduire de l'existence d'un important écart entre les valeurs calculées des recettes et des dépenses? Nos analyses de régression montrent que les facteurs du développement socio-politique contribuent dans une plus large mesure à la détermination des dépenses publiques, tandis que les facteurs économiques, et notamment le revenu national par habitant, expliquent mieux les recettes. On pourrait donc considérer qu'un déficit, ou un excédent, calculé élevé, comme c'est le cas au Turkménistan et dans la plupart des pays en développement, tient à l'existence d'un écart entre le développement social et le développement économique. Les montants calculés pour ces déficits sont relativement faibles dans le cas de la Mongolie, du Kazakhstan, de la République kirghize, du Tadjikistan et de l'Ouzbékistan, ce qui montre qu'ils ont le même niveau de développement économique et de développement social. Par contre, l'Arménie, le Bélarus, la Géorgie et l'Ukraine (pour le *groupe 1*), la Hongrie et la Russie (pour le *groupe 2*), et la Lettonie et la Roumanie (pour le *groupe 3*) semblent fournir des services sociaux très généreux, eu égard au degré de développement de leur économie.

Tableau 4
INDICE DE L'EFFORT FISCAL, DÉFICITS OBSERVES ET CALCULES
ADMINISTRATIONS PUBLIQUES, 1993-94

	Indice de l'effort fiscal	Rec. calc.	Rec. Observ.	Dép. Calc.	Dép. Observ.	Déficit Observé	Ecart entre recettes et dépenses calculées	Ecart entre recettes calculées et dépenses observées
OCDE	1,03	44,0	45,3	50,4	50,8	-5,5	-6,4	-6,8
OCDE sans E-U et Japon	1,07	43,9	46,8	52,1	52,6	-5,8	-8,2	-8,7
Europe de l'Ouest	1,10	44,3	48,7	54,9	54,9	-6,2	-10,6	-10,5
Transition 1	1,43	22,3	31,8	39,3	50,1	-18,2	-17,0	-27,8
Transition 2	1,33	31,7	42,5	46,8	47,9	-5,4	-15,1	-16,2
Transition 3	1,18	25,5	30,2	46,1	33,3	-3,0	-20,6	-7,7
Transition 4	0,77	25,0	19,3	25,6	23,1	-3,9	-0,6	1,8
Pays en dévelop.	0,90	27,1	24,4	26,4	26,1	-1,7	0,7	1,0

Notes Calc = calculées. Rec. = recettes, Dép = dépenses

Source Estimations des auteurs.

CONCLUSIONS : DES PROBLÈMES EN PERSPECTIVE ?

Les données et l'analyse précédentes donnent une image complexe de l'évolution des finances publiques des ex-pays socialistes engagés dans des réformes au cours des quelques cinq années qui se sont écoulées depuis l'amorce de la transformation économique. L'observation la plus courante est, peut-être, que le succès avec lequel les pays poursuivent leur réforme économique et font face aux pressions sociales qui accompagnent cette réforme détermine fondamentalement la probabilité qu'ils évolueront progressivement vers une structure caractérisée par des dépenses publiques importantes. Il semblerait que, de tous les pays formant les groupes considérés, ce soient les pays du *groupe 1* qui doivent prendre les décisions les plus difficiles. Leur situation économique pourrait rapidement empêcher les administrations publiques de continuer d'assurer les services actuels. Les pays des *groupe 3 et 4* se trouvaient dans une position similaire au début de leur phase de transition. Pour échapper au piège de l'augmentation des dépenses publiques, les pays du *groupe 4* devront faire de la contrainte financière à laquelle ils sont maintenant assujettis une raison acceptable, au plan politique, de rationaliser et de commercialiser les secteurs sociaux. Grâce aux réformes qu'ils ont entreprises, les pays du *groupe 3* ont de réelles possibilités d'échapper à l'engrenage des dépenses publiques élevées.

L'analyse de la situation des recettes, compte tenu des indications fournies par l'analyse des dépenses, donne à réfléchir, notamment dans le cas des pays du *groupe 2*. Dans ces derniers, les dépenses publiques sont élevées, mais il pourrait être difficile d'en modifier la structure car il faudrait, pour ce faire, fondamentalement réformer les dépenses de sécurité sociale. On peut considérer que les dépenses publiques de certains de ces pays — en particulier la République tchèque, la Hongrie, la Pologne, la Slovaquie et la Slovénie, qui ont assez facilement accès au crédit, se rapprochent inéluctablement des niveaux constatés dans les pays d'Europe de l'Ouest. Or, ils sont, eux aussi, encore loin d'avoir achevé leur transition à un système de finances publiques viables. Les chiffres produits par les analyses de régression montrent que la plupart des pays du *groupe 2* subiront vraisemblablement des pressions au niveau de leurs recettes. Or, ces pressions pourraient aussi s'intensifier parallèlement à l'augmentation de la contribution du secteur privé au PIB, lorsqu'il sera plus difficile aux administrations publiques de faire assumer aux contribuables une lourde charge fiscale. Toutefois, outre qu'ils doivent accorder plus d'importance à la réforme de leur administration fiscale, ces pays doivent accepter, comme le reste du monde en transition, qu'ils ne pourront éviter de procéder à une réforme approfondie de leurs dépenses sociales.

Cette étude a été soumise le 10 juin 1996.

1 *Les auteurs tiennent à remercier tous les membres du personnel de la Banque et du FMI qui les ont aidés à rassembler des informations et des données, et qui ont bien voulu leur faire part de leurs commentaires. Ils souhaitent en particulier exprimer leur gratitude à Zeljko Sogetic, Kathie Krumm, Robert Palacios et Ulrich Zachau (Banque mondiale), à Sanjeev Gupta et Peter Heller (FMI), et à Richard Bird' Marek Dabrowski et Jeffrey Sachs pour les éclaircissements qu'ils leur ont apportés et les suggestions qu'ils leur ont faites.*

2 *Il convient de noter qu'en 1993-94, le taux de dépenses le plus élevé enregistré dans les pays de l'OCDE, soit 72 % du PIB (Suède) dépassait de loin les taux les plus importants observés dans les ex-pays socialistes engagés dans des réformes Les dépenses des administrations publiques suédoises représentaient environ 62 % du PIB en 1988-89, mais ont augmenté de 10 % du PIB par la suite.*

3 *L'État finançait, outre les subventions aux entreprises, le règlement des arriérés inter-entreprises et des emprunts non remboursés aux banques d'État La charge financière imposée par un budget peu contraignant était également assez lourde pour l'État yougoslave [Corricelli et Rocha, 1991]. De plus, les chiffres du budget ne faisaient pas apparaître certaines subventions implicites antérieurement financées par des compensations fiscales et des taux d'intérêt réels négatifs*

4 *La proportion du budget de l'État affectée à des transferts sociaux était plus faible que dans de nombreux pays de l'OCDE parce que de nombreuses fonctions sociales étaient assurées par le biais des entreprises d'État Par exemple, en ex-Union soviétique, un grand nombre de biens et de services, dont la garde des enfants, étaient financés par les fonds de consommation sociale des entreprises d'État. Ces dernières étaient aussi chargées de verser les prestations de sécurité sociale et de recouvrer les cotisations fiscales et de sécurité sociale La plupart des pays en transition n'avaient donc pas d'administration de sécurité sociale solidement établie ou de relevés des cotisations et prestations comptabilisées au niveau des individus, et les nouveaux États souverains ont dû mettre en place des systèmes d'administration publique en partant pratiquement de zéro.*

5 *Ces chiffres sont contestés car, selon d'autres estimations, les dépenses militaires atteindraient jusqu'à 20 % du PIB Voir FMI, Banque mondiale et OCDE, 1991*

6 *Pour différencier les pays du premier groupe en fonction du degré d'intervention actuel de l'État dans l'économie, nous avons considéré l'ampleur des réductions des subventions aux entreprises, le volume des arriérés des entreprises et des arriérés fiscaux, les prêts nets de l'État et l'appui accordé à ce jour à la privatisation et au développement du secteur privé Voir de Melo, Denizer, Gelb (1995)*

7 *La chute et l'insuffisance des recettes fiscales, qui est plus prononcée ici que dans les autres pays, tiennent aussi à l'absence de réformes économiques*

8 *L'analyse approfondie de Heller et Diamond (1990) montre que i) la taille relative de la population qui n'a pas encore atteint l'âge adulte (de même que le pourcentage d'élèves atteignant la sixième année d'études) a un effet positif et significatif au plan statistique sur le volume des dépenses des administrations publiques (dan) consacrées à l'éducation. ii) Observation surprenante, ni les taux de natalité et de croissance démographique, ni le nombre d'inactifs n'ont un effet significatif au plan statistique sur le niveau des dépenses publiques au titre de la santé iii) Le rapport de dépendance économique des personnes âgées et la proportion de la population active employée dans le secteur manufacturier ont un effet prédominant sur les dépenses au titre de la protection sociale. Étant donné que le secteur privé assume la charge des prestations de chômage et des indemnités de maladie et d'accident dans les pays à revenu élevé, il n'y a pas de rapport étroit entre les dépenses sociales et le PIB par habitant iv) L'urbanisation a un effet négatif sur les dépenses publiques de santé.*

9 *L'analyse des données sur les relations entre les dépenses et le PIB par habitant dans les pays socialistes et non socialistes durant les années 50 et 60 montre que les dépenses consacrées à la recherche et au développement ainsi qu'à la sécurité extérieure étaient plus élevées dans les pays socialistes La "variable fictive du socialisme" n'est toutefois pas significative pour les dépenses d'éducation, de santé et de protection sociale [Pryor, 1968].*

10 *L'apparition de nouvelles technologies est l'une des raisons de cette évolution. L'impact des technologies sur les dépenses publiques se fait sentir directement sous la forme, par exemple, d'un accroissement de la demande de construction de routes et de services complémentaires, et/ou, moins directement, du fait de la mobilité accrue de la population qui en résulte, et de l'exode de la population des villes vers leurs banlieues, qui génère de lourds besoins d'équipements sociaux [Biehl, Roskamp et Stolper' 1983, et Heller et Diamond, 1990]. Comme l'hypothèse de Wagner, l'hypothèse d'un retard de productivité (des services publics à forte intensité de main-d'œuvre) explique la progression relative des dépenses publiques [Baumol, 1967, et Baumol et Oates, 1975]*

11 *Ebdaie (1994) a montré que, conformément au modèle de Leviathan, lorsque l'on estime les dépenses le coefficient de la variable représentant la décentralisation budgétaire est négatif. Il a aussi insisté sur la nécessité de considérer que la décentralisation budgétaire présente deux aspects inséparables qui se rapportent aux décisions en matière d'imposition et aux décisions en matière de dépenses Peacock and Wiseman (1961) ont noté que le transfert du pouvoir de décision en matière de dépenses de l'administration centrale aux administrations locales relâche le lien direct entre les prestations reçues et les impôts versés et, partant, affaiblit les contrôles, d'autant plus qu'il accroît les occasions d'échangés de bons procédés entre les services administratifs*

12 *Les observations empiriques sur l'existence d'une étroite relation entre ces dépenses et le pourcentage de la population âgée de plus de 60 ans sont présentées dans l'étude de la Banque mondiale, 1995.*

13 *Lorsque nous avons défini les variables fictives des pays partageant certaines caractéristiques socio-historiques, nous avons testé plusieurs combinaisons de pays en nous fondant sur les données disponibles*

sur leurs traditions politiques, philosophiques, culturelles, et religieuses. C'est avec la variable fictive représentant tous les pays européens que nous avons obtenu la plus grande puissance explicative. Les variables fictives représentant les pays d'Amérique latine et d'Asie ont des coefficients pratiquement similaires et presque aussi significatifs

14 *Le Bélarus est l'exception dans le premier groupe Si ce pays compte une proportion relativement élevée de personnes âgées, un taux de scolarisation très élevé dans le secondaire, un PIB par habitant élevé par comparaison à la plupart des pays d'Europe de l'Est, et si, à l'instar des pays européens, il témoigne depuis longtemps d'une préférence pour la fourniture d'une vaste couverture sociale à tous les membres de la société (c'est-à-dire pour des administrations publiques de taille importante), les dépenses de ses administrations publiques sont, dans tous les cas examinés, légèrement inférieures aux valeurs calculées au moyen du modèle. Il existe néanmoins de fortes raisons d'inclure le Bélarus dans le groupe 1, à savoir les interventions excessives de l'État sur les marchés, notamment le versement de subventions aux entreprises dépassant 6 % du PIB, et l'opposition qu'il témoigne à la privatisation de la plupart des entreprises d'État On peut invoquer des arguments similaires pour la Géorgie et l'Ukraine, dont les dépenses des administrations publiques ne sont généralement que légèrement supérieures aux valeurs calculées*

15 *En Mongolie, les dépenses des administrations publiques sont tombées de 67 % du PIB en 1988-89 à 43 % en 1993-94, contre seulement 26 % selon les calculs Les dépenses courantes ne représentent toutefois que moins de 30 % du PIB Près de 15 % du PIB sont affectés à des projets d'équipement réalisés par les entreprises d'État avant leur privatisation, qui sont presque entièrement financés par des institutions financières multilatérales et bilatérales*

16 *Comme Tanzi (1986 et 1988) l'a montré, la mesure dans laquelle un pays exploite sa capacité d'imposition dépend aussi du volume de recettes dont il a besoin, qui est lui-même déterminé par l'objectif qu'il s'est fixé pour ses dépenses et le niveau de la dette extérieure qu'il a contractée.*

17 *Selon Tait, Gratz et Eichengreen (1979), le revenu par habitant explique en partie la capacité d'imposition des pays dont le PIB est inférieur ou égal à 500 dollars. En revanche, Hindrichs (1966) se base sur une analyse comparative de la part des recettes publiques dans le PIB des pays développés et moins développés pour faire valoir que la part des dépenses des administrations publiques augmente avec le développement économique. Il estime que le degré d'ouverture de l'économie est un meilleur indicateur que le PIB par habitant de la part des recettes publiques des pays moins développés (dont le PIB par habitant est inférieur à 300 dollars) ; et que, dans les pays plus développés, un PIB par habitant élevé est une condition nécessaire, mais non suffisante, de parts de recettes plus élevées Chelliah, Baas et Kelly (1975), et Tanzi (1992) conviennent que les équations de régression qui incluent la contribution de l'agriculture et/ou des industries manufacturières au PIB à la place du revenu par habitant ont un meilleur degré d'ajustement Il se peut, en effet, que la part de l'agriculture dans le PIB influe non seulement sur la capacité d'imposition, mais aussi sur la mesure dans laquelle les pouvoirs publics sont disposés à prélever des impôts — car il est généralement difficile, pour des raisons politiques, d'imposer le secteur agricole*

18 *Peacock (1969), par exemple, a suggéré qu'il existe une relation positive entre, d'une part, la proportion de la population qui est chrétienne et le nombre d'années écoulée depuis l'accession du pays à l'indépendance et, d'autre part, la pression fiscale, et qu'il est possible de construire un indice approximatif de la démocratie ou des idéologies politiques, tant pour ce qui est de la disposition à payer des impôts que de la demande de services des administrations publiques.*

19 *Les études antérieures privilégiaient généralement les importations, plutôt que les exportations, en tant que source directe de recettes potentielles. S'agissant des recettes à long terme, les exportations prédéterminent toutefois le niveau soutenable des droits d'entrée et des recettes douanières.*

Références bibliographiques

Allan B. (1994), "Public Expenditure Management and Budget Law; Toward a Framework for a Budget for Economies in Transition", *Document de travail du FMI*, no 94/149, décembre.

Bahl, R.W. (1971), "A Regression Approach to Tax Effort and Tax Ratio Analysis", *IMF Staff Papers*, vol. 18, no 3, novembre.

Banerice B., Koen V., Krueger T., Lutz M. S., Marrese M. et T. O. Saavalainen (1995), "Road Maps of the transition : The Baltics, the Czech Republic, Hungary, and Russia", *International Monetary Fund Occasional paper*, no 127, septembre.

Banque mondiale (1995), *Averting the Old Age Crisis*, Oxford University Press. (Le résumé existe en français sous le titre : "La crise du vieillissement : mesures destinées à protéger les personnes âgées et à promouvoir la croissance". Rapport de la Banque mondiale sur les politiques de développement. Washington, Banque mondiale.

Banque mondiale (1988), *Rapport sur le développement dans le monde : Les finances publiques et le développement. Washington.*

Barbone L. et D. Marchetti jr. (1995), "Transition and the fiscal crisis in Central Europe," *Economics of Transition*, vol. 3, no 1.

Baumol W.J. (1967), "Macroeconomics of Unbalanced Growth", *American Economic Review*, vol. 57, Nashville, Tennessee, juin.

Baumol W. J. et W. E. Oates (1975), *The Theory of Environmental Policy*, 1975.

Biehl D., Roskamp K. W. et W. F. Stolper (1983) "Public Finance and economic Growth", Wayne State University Press, Détroit.

Bird R.M. (1970), "The Growth of Government Spending in Canada." *Canadian Tax Papers*, no 51, juillet.

Brennan G. et J. M. Buchanan (1980), The Power to Tax, Cambridge University Press.

Borcherding T. E. (1977), *Budgets and Bureaucrats : The Sources of Government Growth*, Duke University Press Durham, Caroline du Nord.

Chelliah R. J. (1971), "Trends in Taxation in Developing Countries", *IMF Staff Papers*, vol. 18, no 2, juillet.

Chelliah R. J., Baas 11. J. et M. R. Kelly (1975), "Tax Ratios and Tax Effort in Developing Countries, 1969-71", *IMF Staff Papers*, vol. 22, no 1, mars.

de Melo M., Denizer C. et A. Gelb (1995), "From Plan to Market : Patterns of Transition", Banque mondiale, Washington, à paraître.

Diamond J. (1977), "Wagner's Law and the Developing Countries", *The Developing Economics*, vol. 15, mars.

Ehdaie J. (1994) "Fiscal Decentralization and the Size of Government", *Document de travail de la Banque mondiale*, no 1387, décembre.

Fonds monétaire international (1996). *Les dépenses publiques improductives : Analyse pragmatique de l'action de pouvoirs publics. Série de brochures* no 48-F.

Fonds monétaire international (1994), "Eastern Europe — Factors Underlying the Weakening Performance of Tax Revenues", *Document de travail du FMI,* no 94/104, septembre.

Fonds monétaire international, Banque mondiale, Organisation de la coopération et du développement économique, Banque européenne pour la reconstruction et le développement (1991), *A Study of the Soviet Economy*, Fonds monétaire international.

Goffman 1. J. et D. J. Mahar (1971)7 «The Growth of Public Expenditures in Selected Developing Nations : Six Caribbean Countries. 1940-1965", *Public Finance*, La Haye, vol. 26, janvier.

Heller P. S. et J. Diamond (1990), *International Comparisons of Government Expenditure Revisited the Developing Countries*, 1975-86, Fonds monétaire international, avril.

Hinrichs H.H. (1966), *A General Theory of Tax Structure Change During Economic Development*, Harvard Law School.

Kopits G. (1991), "Fiscal Reform in European Economies in Transition", *Document de travail du FMI*, no 91/43, avril.

Knudsen O. et J. Nash (1990), "Redefining the Role of Government in Agriculture for the 1990", *Document de synthèse de la Banque mondiale*, no 105.

Krumm K., Milanovic B. et M. Walton (1994), "Transfers and the Transition from Socialism. Key Tradeoffs », *Document de travail des services de recherche de politique générale*, no 1380, novembre.

Lotz J. R. et E. R. Morss (1967), "Measuring Tax Effort in Developing Countries", *IMF Staff Papers*, vol. 14, no 3, novembre.

Morss E. R., Fredland J. E. et S. H. Hymans (1967), "Fluctuations in State Expenditures : An Econometric Analysis", *Southern Economic Journal*, Chapel Hill, Caroline du Nord, vol. 33, avril.

Musgrave R. A. et A. T. Peacock (1958), *Classics in the Theory of Public Finance*, New York, The Macmillan Company.

Musgrave R.A. (1969), *Fiscal Systems*, New Haven et Londres, Yale University Press.

Newbery D. et N. Stern (1987), *The Theory of Taxation for Developing Countries*, Oxford University Press.

Oshima H. 1. (1957), "Share of Government in Gross National Product for Various Countries", *The American Economic Review*, vol. 47, no 3, juin.

Parkinson C.N. (1957), *Parkinson's Law and Other Studies in Administration*, Boston : Houghton-Mifnin.

Peacock A. J. et J. Wiseman (1961), *The Growth of Public Expenditure in the United Kingdom*, Princeton University Press.

Peacok A. T. (directeur de publication) (1969), *Quantitative Analysis in Public Finance*, Praeger Publishers.

Peltzman S. (1980), "The Growth of Government", *The Journal of Law and Economics*, vol. 23, no 2, octobre.

Pryor F. L. (1968), *Public Expenditures in Communist and Capitalist Nations*, George Allen & Unwin Ltd.

Ram R. (1987), "Wagner's Hypothesis in Time-Series and Cross-Section Perspectives : Evidence from Real Data for 115 Countries", *The Review of Economics and Statistics*, vol. 69, no 2, mai.

Recktenwald H. C. (1978), *Secular Trends of the Public sector*, Paris : Editions Cujas.

Tait A. A. et P. S. Heller (1982), "International Comparisons of Government Expenditure", *IMF Occasional Paper*, no 10.

Tait A. A., Gratz W. L. M. et B. J. Eichengreen (1979), "International Comparisons of Taxation for Selected Developing Countries, 1972-76", *IMF Staff Papers*, vol. 26, no 1, mars.

Tanzi V. (1986), "The Growth of Public Expenditure in Industrial Countries : An International and Hlistorical Perspective", Fonds monétaire international (non publié).

Tanzi V. (1988), "The Impact of Macroeconomic Policies on the Level of Taxation (and on the Fiscal Balance) in Developing Countries", *Document de travail du FMI*, no 99/95, octobre.

Tanzi V. (1992), "Structural Factors and Tax Revenue in Developing Countries : A Decade of Evidence", in Goldin I. et A. Winters (directeurs de publication), *Open Economies : Structural Adjustment and Agriculture*, Cambridge University Press.

Tanzi V. (directeur de publication) (1993), *Transition to Market : Studies in Fiscal Reform*, Fonds monétaire international.

Tanzi V. (1993), "Fiscal Policy and the Economic Restructuring of Economies in Transition", *Document de travail du FMI*, no 93/22, mars.

Mohammed Fouzi Mourji
(Université Hassan II de Casablanca*)

"Réformes des marchés de capitaux et croissance économique : cas du Maroc et de quelques pays en développement"

La réforme du marché des capitaux[1] constitue, dans beaucoup de pays en développement, un des volets essentiels des politiques d'ajustement structurel. Elle se situe en aval des grandes réformes de libéralisation de l'économie, au sens de la déréglementation, du désengagement relatif de l'Etat, et de l'ouverture sur l'extérieur.

La réussite des réformes de base apparaît ainsi comme un préalable à la libéralisation du marché des capitaux. Cette dernière revêt, elle aussi, un caractère impératif, dans la mesure où le coût du capital constitue l'un des freins les plus importants au développement : Il décourage l'investissement intérieur, alourdit les coûts de production et grève la compétitivité. Lorsque les banques sont la seule source de financement des entreprises, cela provient, et/ou est accentué par un rationnement.

Le coût du capital empêche également l'accès aux technologies nouvelles du fait qu'il ralentit l'attrait des investissements étrangers.

Lucas (1990) a soulevé ce problème pour expliquer l'insuffisance des flux d'investissement des pays riches vers les pays pauvres, Davanne et Mourji (1992) ont évalué ce coût dans le cas du Maroc, comparé à la France.

Pour analyser l'impact des réformes du marché des capitaux sur la croissance économique, il convient de distinguer les changements dans le fonctionnement du marché monétaire (finance indirecte) et ceux du marché boursier (finance directe)[2].

Dans le premier cas, l'approche peut être fondée sur les variations du volume et de la structure des crédits à l'économie accordés par le système bancaire ou encore sur les niveaux des taux d'intérêt ainsi que sur les changements de leur déterminants.

* *Cette étude s'appuie en partie sur les résultats de travaux réalisés par des élèves du CERDI, lors de leur stage au LASAARE (Joumady O (1995) et Gastambide A et Guerineau S. (1996)) Nous remercions Ez-Zrari Jawad pour sa contribution au traitement des données marocaines, et restons seuls responsables des erreurs et omissions.*

Dans le second cas, on peut analyser l'influence du développement des transactions en bourse (Atje et Jovanovic (1993)).

La section I de cet article est consacrée à une brève revue des écrits sur les liens entre marchés des capitaux et croissance économique. La section II applique les modèles développés pour analyser et comparer l'influence du développement de chacune des deux composantes de la sphère financière sur la croissance du PIB par habitant.

Le champ d'application est constitué d'un ensemble de pays en développement pour lesquels les estimations sont effectuées sur données transversales, puis de Panel; le cas du Maroc est traité à part, à l'aide de données longitudinales.

LIBÉRALISATION DU MARCHÉ DES CAPITAUX ET CROISSANCE ÉCONOMIQUE

La mise en évidence des relations entre développement financier et croissance économique

Dans la plupart des pays en développement, le rôle de l'Etat dans la vie économique ne se limitait pas, à des interventions à travers la politique budgétaire, mais se manifestait aussi par une forte présence dans l'appareil productif, notamment par le biais des entreprises publiques[3].

Au niveau du financement de l'économie, le contrôle passait également par deux canaux, celui des banques nationales et celui des politiques monétaires (encadrement sélectif du crédit, administration des taux d'intérêt, par exemple). L'insuffisant développement du secteur privé, avec notamment une faible taille des entreprises, excluait la constitution de la bourse comme source alternative de financement.

Les taux d'intérêt réels étaient maintenus artificiellement bas, souvent négatifs, du fait de taux élevés d'inflation, ce qui ne favorisait pas le développement de l'épargne et de l'investissement (Mc Kinnon (1973) et Shaw (1973)). Dans cette optique, les agents économiques manifestent alors une préférence pour les actifs réels, au détriment des actifs monétaires et financiers; une politique de libéralisation financière est supposée inverser cette tendance[4].

Mais la répression financière se manifestait aussi par un rationnement du crédit qui sécrétait une segmentation du marché. Certains secteurs (exportateurs par exemple) étaient privilégiés. En conséquence, l'octroi de crédit n'était pas effectué sur la base des seuls critères économiques.

D'un autre côté, pour réussir, la libéralisation doit être accompagnée de mesures visant la réduction des coûts de transaction[5]. La théorie de la répression financière, fondée sur l'hypothèse implicite d'un marché financier parfait, occulte le risque de la persistance de rationnement, même quand le marché financier est libéralisé. La raison est que "structurellement, les marchés du crédit ne sont pas des marchés ordinaires, dans la mesure où ne s'y échangent pas des biens contemporains, mais des fonds auxquels sont attachés des processus de rendement futurs" Stiglitz et Weiss (1981).

Le problème du risque posé est associé à celui de la collecte de l'information. Si celle-ci est imparfaite, il y aura un processus de sélection adverse. En effet devant la difficulté d'une évaluation sûr du risque de défaut du débiteur, les banques vont élever les taux d'intérêt. Les entreprises seront tentées de se lancer dans des projets risqués et les banques vont finir par attirer les mauvais emprunteurs.

Mise à part ce risque, la libéralisation doit se traduire à court terme par une élévation des taux d'intérêt réels, de l'épargne et de l'investissement. Elle conduit les intermédiaires financiers à mieux jouer leur rôle : connaître l'environnement économique, pour mieux apprécier le rendement des investissements; conseiller les investisseurs, et en sélectionnant les projets, contribuer à une meilleure allocation des crédits à l'investissement.

A partir des possibilités d'utilisation de l'épargne des ménages énoncées par Warbtel (1984)[6], on relève qu'une structure financière et économique efficace doit conduire aux options favorables à l'investissement et donc à la croissance. La préférence devrait donc porter sur l'achat d'actifs financiers du secteur privé ou sur l'investissement direct dans les affaires.

Le rapport de la Banque Mondiale (1989) conclut qu'un marché efficace permet de baisser le coût du capital, il "réduit le coût de transfert de ressources des épargnants aux entrepreneurs, ce qui permet à la fois de rémunérer l'épargne et de réduire les charges supportées par les emprunteurs".

Le marché boursier joue un rôle de médiation, en conciliant les préférences contradictoires des prêteurs et des emprunteurs, en matière d'échéance. Lorsqu'il fonctionne bien, il développe des externalités sur le reste du système financier, car il permet aux agents économiques d'avoir un plus grand choix dans les possibilités de placement et de financement.

Au niveau macro-économique, et par référence aux politiques de libéralisation, le marché boursier constitue un moyen efficace pour la cession au privé des entreprises publiques[7]. La différence de rémunération du capital entre pays industrialisés et pays en développement (Davanne et Mourji (1992)) favorise l'afflux de capitaux vers ces pays, sous forme d'investissement en portefeuille. Ces derniers se

substituent aux aides publiques et aux emprunts, coûteux, sur les marchés internationaux (Classens (1995)).

A cet égard, l'attrait différentiel qu'exerce les pays est lié au degré de libéralisation de leur économie, notamment à leur politique de changes[8], et à la vigueur de leur politique macro-économique, pour maintenir les équilibres fondamentaux et donner une image de stabilité.

LES TESTS DES RELATIONS ENTRE MARCHÉ DES CAPITAUX ET DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE

Les premiers travaux (Goldsmith (1969)) signalent l'existence d'une relation statistique positive entre la croissance économique et le développement de la sphère financière.

Cependant, la relation avec le PIB par tête, testée sur 18 pays développés et en développement, est plus robuste quand le développement de la sphère financière est appréhendé en terme de stock, par le"FIR" (Financial Interrelation Ratio). Lorsqu'il est approximé par l'ANIR (Aggregate New Income Ratio), la relation est positive pour les pays en développement et négative pour les pays développés (Guillaumont (1985)).

Plus récemment, Gertter et Rose (1991) trouvent, à partir de données de Panel relatives à 69 pays en développement et 25 pays développés, sur la période 1950-88, une relation positive entre le revenu par habitant et le ratio "crédits à l'économie sur PIB"[9].

La limite de ce résultat, relevée par les auteurs eux-mêmes, réside dans l'indétermination du sens de la causalité.

La complexité de cette relation, ressort également de travaux anciens, évoqués dans la revue des écrits de King et Levine (1993)[10].

Pour leur part, ils établissent à partir, d'une analyse transversale de 80 pays, pour lesquelles ils ont retenu les moyennes décennales sur la période 1960-1989, que c'est le développement de la sphère financière qui agit sur la croissance économique.

Leur démonstration est séquentielle. Dans une première étape, ils évaluent les liens entre quatre indicateurs qui appréhendent le concours des banques au financement de l'économie et quatre indicateurs de croissance économique[11].

Dans une seconde étape, ils intègrent les autres variables susceptibles d'expliquer la croissance du PIB par habitant, pour obtenir "l'effet net" de chacune des variables financières.

Les variables introduites concernent le capital humain (taux de scolarisation dans le secondaire), le rôle des échanges (commerce extérieur/PIB), le rôle de l'Etat (dépenses publiques/PIB) et un indicateur d'efficacité (le taux d'inflation moyen).

Les résultats sont concluants puisque dans chacune des quatre régressions, le coefficient obtenu pour l'indicateur financier est significativement différent de zéro. Le développement de la sphère financière favorise l'accumulation du capital, améliore l'efficacité de son utilisation dans les économies et donc contribue à la promotion de la croissance.

Avec une méthodologie comparable, appliquée sur un échantillon de 25 pays, Ghani (1992) obtient des résultats analogues.

D'un point de vue analytique à propos du sens de la causalité, H.T Patrick explique, dans Tun Wai (1980), que le développement économique peut être :

- le résultat de la création d'institutions financières, "supply lending"; dans ce cas l'Offre de services financiers précèdent la demande émanant des entreprises ou des épargnants et alors la croissance économique en est une conséquence
- le résultat d'une pression de la demande des investisseurs et/ou des épargnants, "demand folloing"; dans ce cas, c'est la croissance économique qui pousse au développement du marché financier.

En intégrant la sphère financière, les modèles de croissance endogène s'alignent sur cette explication et concilient les vues apparemment opposées dans la mesure où les unes accordent la primauté au développement de la sphère financière et les autres à la croissance économique.

Ainsi, dans Greenwood et Jovanovic (1990) ainsi que dans Berthélemy et Joumard (1992), l'extension de l'intermédiation financière et le taux de croissance économique sont déterminés de façon endogène. En permettant d'élever le rendement du capital, l'intermédiation favorise la croissance économique qui dans un contexte de rendements croissants, fournit les moyens de mettre en œuvre des structures financières coûteuses.

Les différents travaux empiriques se basent sur des critères quantitatifs, masse des crédits à l'économie, chiffre d'affaires ou capitalisation de la bourse, pour analyser les effets des réformes sur la croissance.

Si l'on observe le seul marché monétaire, une approche plus qualitative chercherait à voir si les réformes ont conduit à une meilleure allocation des ressources. La démarche consisterait à analyser les changements intervenus dans la détermination des taux d'intérêt.

D'autre part, à partir de données de bilans d'entreprises, avant et après les réformes, on pourrait voir si l'accès au financement bancaire est davantage fondé

sur des critères économiques de performance, et non sur l'appartenance à des secteurs "privilégiés" par la politique économique.

Le premier volet de ces approches qualitatives est tenté, dans le cas du Maroc, dans la section suivante; le second fera l'objet d'une actualisation de cet article.

LES APPLICATIONS ÉCONOMÉTRIQUES

Les modèles testés

Les analyses de Greenwood et Jovanovic (1990) conduisent à un modèle qui se situe dans la logique des théories de la croissance endogène. Le développement du système financier augmente le rendement de l'investissement et entraîne donc une accélération du rythme de croissance.

Atje et Jovanovic (1993) proposent le modèle suivant :

$$CYCP = a + b\,CP + c\,IPIB + d\,(IPIB * F) \qquad (1)$$

CYCP désigne : le taux de croissance de la production (CY) moins le taux de croissance de la population CP), IPIB : le ratio Investissement/PIB et F : un indicateur financier. Il s'agira lors de l'estimation, tantôt du ratio : créances des banques et des autorités monétaires/PIB, lorsque l'objectif est de capter le rôle de la finance indirecte, tantôt du ratio : chiffre d'affaires de la bourse/PIB, pour capter le rôle de la finance directe.

Cette spécification a été appliquée par Joumady O. (1995) sur des données en coupe, puis des données de panel[12]. Pour l'application sur données longitudinales marocaines, nous la modifions légèrement.

Mankiv, Romer et Weil (1992) introduisent le capital humain, dans le modèle de croissance de Solow; Atje et Jovanovic (1993) y incorporent le capital financier. Le modèle plus complet devient alors :

$$Y = F^{a}\,K^{b}\,H^{n}\,(A_t\,L_t)^{1-a-b-n} \qquad (2)$$

Y désigne la production, F : le capital financier, K : le capital physique, H : le capital humain, A : progrès technique et L : le travail.

On en déduit :

$$Ln(Y/L) = Ln(A)+g-[(a+b+n)/(1-a-b-n)] * Ln(n+g+x)+ [1/(1-a-b-n)] * [(\,Ln(sf)+(\,Ln(sk)+(\,Ln(sh)] \qquad (3)$$

avec n : taux de croissance de la population active; x : taux de dépréciation du capital; g : taux relatif au progrès technique; sl, avec l=f,k,h : taux d'épargne sous trois formes de capital : f : financier, h : humain, k : physique.

Avec les contraintes sur les paramètres, on obtient :

$$Ln(Y/L)= a + b\,[Ln(n+g+x) - Ln(sh)] + c\,[Ln(sf) - Ln(sh)] + d\,[Ln(sk) - Ln(sh)] \quad (4)$$

LES ENSEIGNEMENTS DE L'APPLICATION À UN ENSEMBLE DE PAYS EN DÉVELOPPEMENT :

Les estimations de l'équation (1) donnent :

	CP	IPIB	IB	IS	C
Coupe F=IB	-1,102	0,001	0,001		0,0006
r2 ajus=0,36	(-1,62)	(1,29)	(1,07)		(0,024)
Coupe F=IS	-1,34	0,001		0,005	0,022
r2 ajus=0,49	(-2,64)	(0,84)		(2,38)	(0,93)
Panel F=IB	-1,29	0,002	0,0003		-0,01
r2 ajus=0,18	(-3,17)	(2,87)	(0,32)		(-0,8)
Panel F=IS	-1,21	0,002		0,0003	-0,01
r2 ajus=0,2	(-3,24)	(3,73)		(1,78)	(-0,8)

Dans l'annexe I figure la liste des pays retenus pour chaque estimation[13].

Dans le cas des régressions en coupe, les moindres carrés pondérés sont utilisés, quand F=IB, car le test de White a conclu au non rejet de l'hypothèse d'hétéroscédasticité. Les graphiques représentant la somme cumulative des résidus attestent de la stabilité des coefficients.

Dans l'estimation sur données de Panel, l'application des tests du multiplicateur de Lagrange et ceux de Hausman a suggéré l'utilisation des moindres carrés ordinaires.

Comme on s'y attendait, la croissance de la population a un effet négatif sur la croissance du PIB par tête.

Malgré la valeur insuffisante du coefficient de Student, le rôle de l'investissement dans la croissance ne peut être écarté, dans l'une des régressions en coupe; et les deux estimation sur données de Panel confirment la significativité de cette variable.

La valeur des coefficients est comparable à celle trouvée par Atje et Jovanovic (1993) (0,02 et 0,03), mais leurs statistiques t ne concluaient pas à une porté certaine de cette variable (0,37 et 0,98).

L'amélioration des résultats auxquels aboutit Joumady O. (1995), tient à la nature de l'échantillon qui comporte essentiellement des pays émergents et aux années d'observation plus récentes[14]. Les réformes ont eu davantage de temps pour manifester des effets.

Pour la variable financière qui nous intéresse le plus dans cette étude, il apparaît que le développement du marché financier (variable IS) a un effet nettement plus significatif sur l'amélioration du rendement de l'investissement, que l'accroissement des crédits bancaires, dans la régression en coupe.

Ce résultat est confirmé avec les données de Panel; Atje et Jovanovic ont trouvé la même hiérarchie des effets (chez eux la statistique t vaut 2,29 pour IS et la variable IB est encore moins significative, avec t = 0,27).

Devant le rôle important que semble jouer le développement de la bourse, et pour en évaluer l'effet net, c'est cette variable que l'on retient lorsqu'on intègre à la fois le capital humain et le capital financier dans le modèle de croissance. Le tableau suivant donne les résultats de l'estimation de la spécification (4), d'une part sur données en coupe de 18 pays (moyenne annuelle entre 1986 et 1991) et d'autre part, sur données de panel relatives à 19 pays (1980 - 1991).

	LFH	LKH	LNH	C
Coupe	0,11	1,24	-1,38	5,71
r2 ajusté = 0,03	(0,54)	(1,09)	(-1,27)	(2,69)
Panel	-0,19	2,63	1,06	
r2 ajusté = 0,32	(2)	(4,3)	(1,07)	

Par rapport aux termes de l'équation 4, pour l'estimation, nous avons pris comme variable expliquée LYL = Ln (Y/L), avec Y = le PIB, L = la population âgée de 15 à 64 ans (pour approximer la population active).

Pour les variables explicatives :

LFH = Ln(sf)-Ln(sh), LNH = Ln(n+g+x)-Ln(sh) (g+x est pris = 0,05, comme dans Mankiv, Romer et Weil (1992) ainsi que Atje et Jovanovic); sh : un indice de développement du capital humain basé sur les taux de scolarisation dans le secondaire; sf : valeur des transactions boursières; sk : taux d'investissement.

Des valeurs obtenues, on déduit les coefficients de la forme structurelle. Dans le cas de la régression en coupe a = 0,045, b = 0,52, n = 0,016 et 1-a-b-n = — 0,42.

Bien que le modèle n'ait pas une forte portée explicative (r^2 ajusté vaut 0,03)[15], il apparaît que lorsque seuls les pays en développement sont considérés,

l'élasticité de la production par rapport au facteur capital (physique) est beaucoup plus élevée que lorsque l'échantillon comprend aussi des pays développés. Atje et Jovanovic (1993) avaient trouvé b = 0,32.

Il en est de même du rôle du financement, approché par le développement du marché boursier; cela pourrait tenir au fait que l'échantillon contient une forte proportion de pays émergents et expliquerait la réduction de l'effet "capital humain".

Pour les données de Panel, l'estimation within a été retenue[16] les coefficients d'élasticités obtenus sont non réalistes (largement supérieurs à 1). Ces résultats ne peuvent donc être commentés.

L'ANALYSE DU CAS DU MAROC

Deux approches seront considérées ici. La première consiste à tester les modèles précédents sur les données annuelles marocaines. Comme les résultats ne sont pas concluants, la seconde approche, plus qualitative, complète notre évaluation par une description du contexte économique marocain et par une analyse des liens entre des taux d'intérêt et marché boursier.

L'évaluation du rôle du marché des capitaux à partir de données chronologiques

Nous reprenons l'équation (1),

CYCP = a + b CP + c IPIB + d (IPIB * F),

mais la variable expliquée ici est le taux de croissance du PIB par habitant. La différence entre croissance du PIB et croissance de la population n'a pas de grand intérêt dans une étude sur un pays, avec des données annuelles, dans la mesure où le rythme de croissance de la population ne change pas significativement, d'une année à l'autre. La variabilité apparaît quand l'étude porte sur plusieurs pays.

Devant des résultats sans signification, nous avons introduit une variable muette "sécheresse", sans obtenir d'amélioration.

Nous avons également décomposé la période 1970 - 1995 en deux sous-périodes, pour isoler la période 1978 -1995 et tenir ainsi compte du début des réformes au Maroc. Les résultats ne se sont pas améliorés. Les statistiques t de Student et les signes des coefficients demeuraient aberrants.

Nous avons alors pensé plus pertinent de travailler, non plus sur les taux de croissance, mais sur les niveaux du PIB par habitant.

Les signes des variables ont alors retrouvé un certain sens.

Le tableau suivant récapitule les résultats.

	CP	IPIB	IB	IS	C
F = IB	- 0,038	- 0,077	0,19		6,88
r2=0,54	(- 0,3)	(- 0,5)	(3,76)		(0,67)
F = IS	- 0,078	0,30		0,018	9,08
r2=0,36	(-2,67)	(2,11)		(0,62)	(3,27)

Les variables "croissance de la population" et "taux d'investissement" ont des signes cohérents mais ne sont significatifs que la variable financière ne l'est pas (cas où F=IS est représentée par le chiffre d'affaire de la bourse/PIB). Et, contrairement aux résultats des estimations sur données en coupe, le rendement de l'investissement augmente davantage avec l'accroissement des crédits bancaires (IB) qu'avec le développement du marché boursier (IS).

Face à ces résultats peu concluants, on peut avancer plusieurs explications.

L'évaluation des effets du développement de la sphère financière sur la croissance économique ne peut être convenablement effectuée, à partir de données longitudinales, avec la spécification retenue. Les résultats meilleurs, obtenus dans le paragraphe précédent, avec l'estimation between comparée à l'estimation within, sur les données de panel, confirment cette vue.

Tous les travaux sur la question recourent à des données en coupe transversale ou de Panel[17]. Comme il s'agit d'aspects structurels, la variabilité se manifeste dans la comparaison des comportements inter-individuels et insuffisamment dans celle des comportement intra-individuels[18].

Une explication alternative serait que les séries doivent être beaucoup plus longues et comporter un nombre d'années suffisant par rapport aux réformes adoptées, pour faire apparaître une variabilité. Or au Maroc, la libéralisation est trop récente, pour pouvoir induire des effets sur la croissance, voir le paragraphe suivant.

L'introduction du capital humain et du capital physique dans un modèle à la Solow (application de la spécification (4) donne des résultats aussi problématiques.

	LFH	LKH	LNH	C
sf = CA en Bourse	0,17	0,08	-0,26	774
r2 ajusté = 0,58	(4,93)	(0,3)	(-0,79)	(18,2)
sf = Crédits Eco	-0,58	0,15	-0,38	1,83
r2 ajusté = 0,47	(4,08)	(0,49)	(-1,04)	(0,99)

Les coefficients de la forme réduite sont :

	a	b	n	1-a-b-n
cas où l'indicateur financier sf = chiffre d'affaire en Bourse	**0,012**	**0,133**	**0,063**	**0,7912**
cas où l'indicateur financier sf = crédits à l'économie	**0,107**	**0,418**	**0,245**	**0,2303**

Les résultats de la seconde estimation sont plus vraisemblables si l'on observe l'élasticité du PIB par rapport au capital physique (0,41) ou encore au progrès technique associé au facteur travail (0,23). Le capital humain apparaît également comme plus déterminant que le capital financier approximé par les crédits à l'économie.

La valeur du coefficient (est intermédiaire, elle se situe entre la valeur trouvée par Atje et Jovanovic (1993) pour en ensemble pays développés et en développement (0,32) et la valeur que nous avons trouvée lorsque seuls des pays en développement (avec une dominante de pays émergents) sont considérés (0,52).

L'équation faisant intervenir le développement de la bourse donne des résultats douteux. L'élasticité de la production au progrès technique combiné au facteur travail, obtenue est de 0,79.

Les effets des réformes : approche qualitative

L'objectif ici est de décrire les réformes du marché des capitaux au Maroc pour d'une part montrer leur caractère récent et justifier l'insuffisante précision des résultats économétriques et d'autre part tenter de déceler leurs effets à partir de critères plus qualitatifs.

Le contrôle quantitatif du crédit, instauré en 1976 n'a été supprimé qu'en Janvier 1991. La libéralisation des taux d'intérêt a commencé en 1990 (pour le crédit à moyen et long terme) et 1991 (pour le court terme), avec le maintien de taux plafonds débiteurs jusqu'en 1995. Ce n'est que depuis 1996 que les taux d'intérêt sont libres.

C'est en 1995 que les derniers guichets de réescompte de Bank Al Maghrib ont fermé et que la régulation est effectuée par l'open market qui comprend quatre opérations, analogues au système français, et explicitées dans une circulaire du 24 Mai 1995.

Comparant les réformes du marché monétaire en France et au Maroc, Gastambide et Guerineau (1996) observent que la transition au Maroc, notamment le passage de l'escompte privilégié à l'exclusivité de l'open market, a duré huit ans, contre près de vingt en France.

Pour le marché boursier, La réforme a commencé en 1993, mais la mise en place des institutions (1994 pour le conseil déontologique des valeurs mobilières, création de la société de bourse en 1995) s'est poursuivie jusqu'à récemment. Des autorisations sont accordées à partir de fin 1995, pour la création de fonds communs de placement, de société d'investissement à capital variable et d'organismes de placement collectif de valeurs mobilières. La souplesse introduite dans les possibilités de mobilisation de l'épargne demeure donc récente.

L'expansion rapide de la bourse résulte en grande partie des privatisations, elle joue encore peu le rôle de moyen alternatif de financement, car le marché manque de liquidité. Le nombre de titres admis reste faible, sur plus de 25 000 entreprises que compte le secteur structuré, le nombre de sociétés côtées dépasse à peine la soixantaine (68 en 1991, mais certaines ont été exclue faute de fournir les informations requises par le conseil déontologique des valeurs mobilières); un tiers d'entre elles seulement sont des entreprises industrielles.

Les entreprises utilisent peu la procédure des augmentations de capital. Les opérateurs sur le marché marocain commencent à craindre le risque de "bulle", car la valeur des titres croit sans liaison avec la réalité économique des entreprises.

Toutes ces caractéristiques (du marché monétaire et boursier) contribuent à expliquer la non significativité des résultats des estimations effectuées.

C'est pourquoi l'analyse des effets des réformes sur l'épargne, le coûts du capital, l'investissement et au delà, sur la croissance, requiert davantage de recul dans le temps.

Pour une évaluation indirecte des effets des réformes, on propose une brève relecture des indicateurs de financement de l'économie et ensuite une évaluation des effets du développement du marché boursier sur le comportement des taux d'intérêt.

Le tableau fourni dans l'annexe II est révélateur de plusieurs tendances. Les crédits à l'économie qui représentaient 21 % du PIB en 1985 (l'ajustement a commencé en 1983) ont atteint 32 % en 1995. Mais à un niveau plus fin, les crédits à moyen et long terme continuent d'occuper une faible part des crédits à l'économie (32 % en 1982 et un peu plus de 40 % entre 1990 et 1995).

La capitalisation boursière insignifiante en 1985 (1,89 % du PIB) représente maintenant 18 %; pour le chiffre d'affaires de la bourse des valeurs de Casablanca, les % sont respectivement 0,17 et 8,3 %.

L'idée sous-jacente à l'étude des liens entre activité de la bourse et taux d'intérêt est que le développement de la bourse doit entraîner une plus grande concur-

rence entre finance directe et finance indirecte. Cette concurrence doit inciter les banques à minimiser leurs coûts pour s'aligner sur le coût du capital-actions. La baisse doit se répercuter sur le niveau des taux du marché inter-bancaire.

Gastanbide et Guerineau (1996) montrent, à partir d'un modèle explicatif des variations des taux d'intérêt, sur données mensuelles, que les estimations sur la période 1989-94 sont plus robustes que celles sur la période 1983-90. Cela signifie d'abord que la libéralisation progressive conduit les taux à être davantage déterminés par des variables économiques.

Plus révélateur encore, dans la mesure où il annonce les effets bénéfiques des réformes, leur résultat relatif aux élasticités des taux d'intérêt. La capitalisation boursière est la seule variable significative dans les régressions expliquant d'une part le taux sur le marché monétaire et d'autre part, le taux de réaction de Bank Al Maghrib. Les coefficients d'élasticité du taux d'intérêt sont respectivement -0,34 et -0,13. Ils trouvent des résultats comparables pour la Corée, sur la période 1986-94.

Ces résultats signalent que les tendances au Maroc sont dans le "bon sens". Actuellement les entreprises sont sous- capitalisées[19], mais l'économie dans son ensemble reste sous-endettée. Les crédits à l'économie représentent, malgré la progression, 32,7 % du PIB (plus de 80 % en France).

Ce paradoxe nous semble correspondre à la coexistence de deux secteurs dans l'économie marocaine, et à l'image de la description faite par Galbis (1976). Un secteur traditionnel où le rendement du capital est constant et faible et où l'investissement est essentiellement autofinancé et un secteur moderne, où le rendement de l'investissement est constant mais élevé et où l'épargne et l'investissement sont intermédiés.

En fait la plupart des grandes entreprises, bien implantées et capables de fournir des garanties, empruntent trop, par rapport à leur fonds propres[20]. Alors que les petites, et en particulier les nouvellement créées, présentent l'accès au financement comme un obstacle majeure.

La Banque Mondiale (1994) évoque les enquêtes effectuées en 1992 et 1993, auprès de 50 entreprises du secteur structuré, Mourji (1996) a étudié les problèmes de financement, à partir d'une enquête auprès de 648 des micro-entreprises. Seules 18,7 % estiment qu'elles remplissent les conditions pour solliciter un emprunt bancaire et finalement, 12 % y accèdent. Le reste recourt aux fonds propres ou aux emprunts auprès de membres de la famille.

Dans cette optique, la libéralisation devra provoquer une augmentation du rendement moyen de l'investissement.

CONCLUSION

L'étude des liens entre développement de la sphère financière et la croissance économique a permis de parvenir à quelques résultats. Sur données transversales et de Panel, l'activité de la bourse (représentant la finance directe) a un impact plus significatif que celle des banques (finance indirecte).

La dimension "structurelle" de ces liens fait que, sur données chronologiques d'un pays (le Maroc ici), les résultats sont moins nets. Cependant une approche qualitative a mis en valeur les liens indirects, à travers les effets sur la masse des crédits à l'économie et sur les niveaux des taux d'intérêt.

Cette étude ouvre la voix à des recherches complémentaires.

Au niveau macro-économique, une meilleure connaissance de l'importance et du fonctionnement du secteur informel, ainsi que de ses liens avec le secteur formel, permettrait d'affiner les conclusions. En effet la non significativité des résultats économétriques, dans le cas du Maroc, pourrait également tenir au fait que la croissance économique bénéficie aussi des effets induits par les activités du secteur informel, à travers la consommation[21].

Or le développement de ces activités est moins lié au développement du secteur financier formel. Ainsi, dans l'équation, le membre de gauche (la croissance économique par tête) subit les effets de facteurs que les arguments à droite ne prennent pas en compte. Il y a donc une "sous-spécification".

Au niveau micro-économique, le travail consisteraient, à partir de données de bilans d'entreprises, d'une part à analyser les changements intervenus dans les critères implicites qui guident les institutions financières dans l'octroi des crédits aux entreprises et d'autre part à évaluer l'impact des réformes sur les frais financiers des entreprises et sur le rendement de l'investissement. L'objectif est de voir si l'allocation du crédit est plus efficace, en comparant notamment le coût marginal d'emprunt des entreprises, sous l'hypothèse que ce coût est égal au taux de rendement marginal de l'investissement.

1 *Il s'agit du marché monétaire -marché des créances courtes liées à la création monétaire- et du marché financier -lieu d'échanges de titres-.*

2 *A partir des travaux de Gurley et Shaw (1960), Guillaumont P.(1995) définit la finance directe comme relative aux "actifs financiers primaires, c.a.d émis par les investisseurs et susceptibles d'être acquis directement par les épargnants" et la finance indirecte avec "des intermédiaires financiers qui substituent dans le portefeuille des épargnants, leurs propres titres aux actifs primaires"*

3 *Dans le cas du Maroc, pays qui a pourtant opté pour une économie de marché dès le début des années 60, l'Etat intervenait non seulement dans les secteurs "stratégiques" (mines, transport ferroviaire, production d'énergie par exemple), mais aussi dans d'autres secteurs (agriculture, diverses industries, hôtellerie, par exemple) dans lesquels sa présence s'est révélée non optimale (Banque Mondiale (1992) L'ensemble du secteur public réalisait 49 % de l'Investissement au début des années 1980 et 41 % vers la fin. En 1990, avant les opérations de privatisation, la part des entreprises publiques dans la valeur ajoutée manufacturière était de 25 %. Dans le secteur financier, le secteur public possédait 55 % des banques commerciales et 90 % des banques de développement (Banque Mondiale 1994)*

4 *L'expérience confirme ces vues dans le cas des pays d'Asie du sud est (notamment en Corée) et les infirme dans le cas des pays d'Amérique latine (Rolfinat R. (1990) C'est dire que d'autres facteurs, liés au contexte des réformes (importance du rythme d'inflation) et aux mesures d'accompagnement peuvent interférer et conduire, par exemple, à une concentration du secteur financier ou à ce que l'épargne collectée se dirige vers des actifs de spéculation*

5 *Au Maroc par exemple, l'inexistence d'une centrale des bilans facilitant la connaissance des comportements par secteur, rend difficile l'appréciation d'un dossier de crédit, présentée par une entreprise*

6 *diverses utilisations de l'épargne sont l'acquisition de logement, d'actifs physiques, d'actifs étrangers, d'actifs financiers du secteur privé, de titres émis par l'Etat et enfin, la création d'affaires*

7 *Au Maroc par exemple, les diverses opérations de privatisation ont connu un succès tel pour la mobilisation de l'épargne, que la demande a été, à chaque opération, entre 4 et 7 fois supérieure à l'offre*

8 *La libéralisation des changes, garantissant la liberté de rapatriement des bénéfices mais aussi des fonds, fait partie des politiques de libéralisation que nous avons évoquées dans l'introduction comme préalables aux réformes du marché des capitaux.*

9 *A la différence des résultats de Goldsmith, la relation est également positive pour les 25 pays développés pris isolément.*

10 *Ces auteurs citent d'une part Schumpeter qui dans "the theory of economic development (1911)" affirme que les services rendus par les intermédiaires financiers sont essentiels pour l'innovation technologique et le développement économique, et d'autre part, Robinson qui dans "the generalisation of general theory" soutient que c'est le développement économique qui entraîne la croissance de la sphère financière*

11 *Il s'agit dans le premier cas de LLY engagements immédiatement exigibles/PIB, BANK créances des banques créatrices de monnaie/somme de ces créances et des créances des autorités monétaires, PRIVATE: créances des banques créatrices de monnaie sur le secteur privé/crédit intérieur alloué par les banques créatrices de monnaie (à l'exclusion des crédits aux banques) et enfin, PRIVY: créances des banques créatrices de monnaie sur le secteur privé/PIB. Pour la croissance, GYP taux de croissance du PIB/habitant, GK taux de croissance du capital physique/habitant, EFF taux de croissance du résidu et INV taux d'investissement.*

12 *Les échantillons de pays considérés sont différents de ceux Atje et Jovanovic (1993) (voir l'annexe I), et les périodes d'observation sont plus récentes*

13 *L'estimation en coupe a porté sur 27 observations pour F=IB, et 20 observations pour F=IS. L'estimation en Panel a porté sur 20 pays et des données annuelles de 1980 à 1991.*

14 *Atje et Jovanovic ont travaillé sur des moyennes annuelles de 1980 à 1988, pour 40 pays (développés et en développement) pour l'équation avec la variable IS et 94 pays sur 1970-88, pour l'équation avec la variable IB*

15 *Il est d'usage de rencontrer une faible valeur des coefficients de détermination, dans les régression en coupe.*

16 *Les tests du multiplicateur de Lagrange et de Hausman concluent au rejet de l'estimation between et par les moindres carrés ordinaires.*

17 *Outre les travaux déjà cités, on peut encore signaler l'étude de Roubini, Sala I Martin (1992) sur les effets de la répression financière sur la croissance économique*

18 *Dans le même ordre de pensé, Brigitte Dormont (1989) montre que la dimension "between" privilégie les aspects structurels*

19 *10 % seulement des entreprises figurant dans le portefeuille des banques ont un ratio fonds empruntés sur fonds propres inférieur à 5 pour 1 (83 % de fonds empruntés, 17 % de fonds propres), ce que les banquiers considèrent comme le minimum pour qu'une structure de capital soit saine. Les règles prudentielles suivies en Amérique et en Europe retiennent un ratio de 1,8 (65 % de fonds empruntés pour 35 % de fonds propres). Banque Mondiale (1994)*

20 *En fait elles utilisent leurs fonds pour des activités spéculatives (dans l'immobilier ou le commerce de denrées) et font des profits dans leurs activités industrielles, malgré l'importance des frais financiers. La protection des industries a ainsi permis une forte rémunération du capital au Maroc. La libéralisation et l'accord d'association avec l'Union Européenne dans la perspective d'une zone de libre échange contribueront à réduire de tels comportements.*

21 *Les enquêtes sur la consommation des ménages et sur les niveaux de vie (Direction de la statistique 1985 et 1991) ont montré que la consommation et donc le revenu, sont fortement sous-estimés dans les comptes nationaux (Banque Mondiale (1993). Les enquêtes de 1982 et 1988 ont établi que la part du secteur informel est de 50 % dans le bâtiment, 44 % dans le commerce de détail, 22 % dans les services et 17 % dans industries manufacturières (Banque Mondiale (1994)).*

Références bibliographiques

Atje R. et Jovanovic B.(1993) «Stock maekets and development" European Economic Review, n(37.

Bank Al-Maghrib (1982 à 1995) : "Rapport Annuel présenté à SM le Roi".

Banque Mondiale :
* (1989) "Rapport sur le développement dans le monde, Banque Mondiale Washington DC
* (1993) "Pauvreté, ajustement et croissance".
* (1992) «Royaume du Maroc: Problématique et perspectives du secteur public"
* (1994) «Royaume du Maroc, vers le 21e siècle: renforcement du secteur privé" Novembre 1994.

Berthélemy J.C. et Joumard (1992): «Croissance endogène et développement financier", communication au colloque de l'UREF: De l'ajustement structurel à la croissance endogène, Liège.

Bourse des Valeurs de Casablanca (1995): clefs de la Bourse des Valeurs de Casablanca.

Classens S.(1995)» The emergence of equity investment in developing countries: overview", The World Bank Economic Review, Vol.9, n(1.

Davanne O. et Mourji F. (1992): «Productivité marginale des facteurs et déterminants de la croissance au Maroc", Discussion Papers, Nouvelles Théories de la Croissance: Développements récents et applications, Caisse des Dépôts et Consignations, Paris.

Direction de la Statistique:
* (1985) Enquête Nationale sur la Consommation des ménages
*(1991) Enquête Nationale sur les niveaux de vie des ménages

Dormont B.(1989)»Introduction à l'économétrie des données de Panel. Théorie et application à des échantillons d'entreprises. Ed CNRS

Galbis V. (1976): «Structuralisme et libéralisation financière", Finances et Développement, FMI vol 13, n(2.

Gastambide A. et Guerineau S. (1996): «Déterminants des taux d'intérêt court terme et libéralisation financière au Maroc".

Rapport de stage de seconde année du magistère d'économie du développement. CERDI Clermont Ferrand.

Gertler et Rose (1991): «Finance, Growth, And Public Policy, Working Paper n(814, World Bank, Washington DC.

Ghani (1992): How Financial Markets Affect Long-Run Growth, A Cross-Country Study, Working Paper n(843, World Bank, Washington

Greenwood J. et Jovanovic B. (1990): «Financial development, growth, and the distribution of income", Journal of Political Economy, vol 198, n(5.

Guillaumont P.(1985): Economie du développement, tome 2" Dynamique interne du développement", PUF Paris.

Mc Kinon (1973) "Money and Capital in economic development" W.D.C Brookings Institution

Joumady O. (1995) "Développement de la sphère financière et croissance économique". Rapport de stage de seconde année du magistère d'économie du développement. CERDI Clermont Ferrand.

King R.G. et Levine R.(1993): «Finance and Growth: Shumpeter mith be right", The Quarterly Journal of Economics, August.

Mankiw N.G., Romer D. et Weil D.N (1992): «A contribution to the empirics of economic growth", the Quarterly of Economics, May.

Mourji F. (1996): «Etude sur le développement des Micro-Entreprises: cas de la Wilaya du Grand Casablanca". LASAARE (Casablanca) et ICEG (San Francisco).

Roubini, Sala I Martin (1992) "Financial repression and growth" Journal of Developement Economics, n(39.

Shaw (1973): «Financial deeping in economic development" Oxford University Press N.Y

U Tun Wai (1980): «Role of financial markets in development" in Economic Essays on Developing Countries, Ed. Sijtihoff et Noordhoff, Rockville, Maryland.

ANNEXE I : LISTE DES PAYS DES DIFFÉRENTS ECHANTILLONS

Pays	TRANSVERSAL MODELE GJ F=IB	TRANSVERSAL MODELE GI F=IS	TRANSVERSAL MODELE MRW	PANEL MODELE GI F=IB OU IS	PANEL MODELE MRW
AFRIQUE DU SUD	****				
ARGENTINE	****	****	****	****	****
CHILI	****	****	****	****	****
COREE	****	****	****	****	****
COSTA-RICA	****				
EGYPTE	****	****	****	****	****
CRECE	****	****	****	****	****
INDE	****	****	****	****	****
INDONESIE	****	****	****	****	****
JAMAIQUE	****	****	****	****	****
JORDANIE	****	****		****	
KENYA	****				
MALAISIE	****	****	****	****	****
MAROC	****	****	****	****	****
MEXIQUE	****	****	****	****	****
NIGERIA	****	****	****	****	****
PAKISTAN	****				
PEROU	****	****	****	****	****
PHILIPPINES	****	****	****	****	****
PORTUGAL	****	****	****	****	****
SINGAPOUR	****				
SRI-LANKA	****				
THAILANDE	****	****	****	****	****
TRINITE-ET-TOBAGO	****				
TUNISIE	****	****		****	****
URUGUAY	****	****	****	****	****
VENEZUELA	****	****	****	****	****
ECHANTILLON	27 PAYS	20 PAYS	18 PAYS	20 PAYS	19 PAYS

ANNEXE II FINANCEMENT DE L'ÉCONOMIE ET PIB

	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995
La Masse Monétaire *	59416	114802	134063	146507	158145	174242	186516
Les contreparties de la MM							
A Avoirs extérieurs nets *	3601	21061	27873	33707	38174	41497	34136
B. Créances sur le trésor *	28951	48556	51367	55470	59412	65229	74178
dont : B1 Bank Al-Maghrib *	9704	10702	11462	9361	8224	7129	17025
B2 .Portefeuille d'effets publics *	16855	31963	33375	39515	44621	51292	50336
C. Crédits à l'économie *	27393	43874	59235	66020	71753	79336	91406
Total (A+B+C) *	59945	113491	138475	155197	169339	186062	199720
D:Produit intérieur brut *	129507	213990	242360	242912	249223	279296	278878
E.chiffre d'affaire de la BVC *	223,64	1806,39	1156,34	1052,91	4870,11	8647,44	23200,84
F:Capitalisation boursière *	2450,33	7768,18	12449,39	17510,40	25993,29	39825,09	50401,79
G Crédits distribués *	—	75748	92850	103516	110184	119770	134594
dont : G1 .Court terme *	—	43908	55430	61301	64148	69783	79799
G2 Moyen et Long terme *	—	31840	37420	42215	46036	49987	54617
Ratio: C/A+B+C	45,70	38,66	42,78	42,54	42,37	42,64	45,77
Ratio. E/D	0,17	0,84	0,48	0,43	1,95	3,10	8,32
Ratio: F/D	1,89	3,63	5,14	7,21	10,43	14,26	18,07
Ratio: C/D	21,15	20,50	24,44	27,18	28,79	28,41	32,78
Ratio: G1/G	—	58	60	59	58	58	59
Ratio. G2/G	—	42	40	41	42	42	41

* En millions de Dirhams courants. Source . rapports Bank Al-Maghreb

Patrick Plane
(CERDI, Université d'Auvergne)

"La privatisation de l'électricité en Côte d'Ivoire : évaluation des premiers effets de cette réforme institutionnelle"

Les privatisations sont partout d'actualité, y compris pour des activités de monopole où jusqu'ici les difficultés de réglementation avaient justifié la préférence donnée à la gestion publique. Tardivement convaincue de l'intérêt du désengagement de l'État, l'Afrique est désormais entrée dans une phase de rattrapage. La privatisation des services publics n'y constitue plus une question tabou et se trouve même en bonne place sur les agendas de réformes institutionnelles. La Côte d'Ivoire a fait ici figure de pionnière. En 1990, sous la forme d'un contrat de concession signé pour une durée de dix ans renouvelable, le gouvernement a procédé à la privatisation de sa société d'électricité (EECI). L'entreprise publique en était venue à connaître de lourdes pertes qui conduisaient, au pire, à la faillite, au mieux, à la dégradation significative de la qualité des prestations. C'est dans ce contexte de crise financière et avec en toile de fond l'importance du déficit budgétaire public que la privatisation fut décidée. La négociation de gré à gré a été menée sur quelques mois entre l'État et un consortium d'entreprises étrangères formé de la Société d'aménagement urbain et rural (SAUR) et d'Électricité de France (EDF). Le contrat finalisé, une nouvelle société privée d'exploitation a été constituée : la Compagnie ivoirienne d'électricité (CIE).

Dans la littérature économique, le sujet de la privatisation est encore débattu avec passion. Sous l'hypothèse que l'efficience technique est un critère de comparaison acceptable, une majorité d'auteurs considèrent que dans un environnement de concurrence, l'entreprise privée est plutôt plus performante que son homologue publique. La privatisation est alors légitime, dont on attend des gains d'efficacité productive. Les conclusions sont en revanche très incertaines lorsque le changement institutionnel s'applique à des monopoles naturels. L'impression dominante est bien rendue par les analyses de Vickers et Yarrow (1988, 1991). Dans la ligne de ces travaux, il est généralement supposé que le

mode de distribution des droits de propriété exerce une influence économique; mais que celui-ci joue en interaction avec d'autres facteurs, à commencer par le caractère adéquat du système de réglementation.

L'objectif de cet article sera de lever ces indécisions par rapport à l'étude de cas que constitue la privatisation de l'électricité ivoirienne. La première section propose une investigation des gains d'efficience technique tels que mis en évidence par l'estimation d'une frontière stochastique de production. La seconde section identifie les facteurs explicatifs de la performance. Il s'agira de montrer que le passage de la gestion publique à la gestion privée a impliqué des innovations organisationnelles concourant à la réduction des comportements opportunistes et des phénomènes de rationalité limitée. La troisième section mobilise la littérature sur les comptes de surplus pour déterminer le mode de répartition des avantages en termes de bien-être. Autrement dit, dans un contexte de monopole naturel et de réglementation succincte, quels ont été les bénéficiaires du gain de productivité globale des facteurs? La dernière section revient en conclusion sur les principaux résultats.

PRIVATISATION ET EFFICIENCE TECHNIQUE

Il est attendu de la privatisation qu'elle suscite une plus forte croissance de la productivité globale des facteurs. Sous l'hypothèse de rendements d'échelles constants, cet accroissement peut procéder, soit d'un progrès technique qui traduit un déplacement de la technologie de production, soit de la réduction des gaspillages en intrants, qui reflète l'élévation du niveau d'efficacité technique à l'intérieur du domaine des possibilités de production. L'estimation économétrique d'une frontière, stochastique ou déterministe selon le statut du terme résiduel de la relation fonctionnelle, permet d'identifier l'origine de cette productivité globale.

gain de productivité globale des facteurs	=	gain de progrès technique	(+)	gain d'efficience technique

La spécification stochastique repose sur l'hypothèse testable que le terme d'erreur est composé d'un facteur d'efficience et d'un bruit blanc destiné à capter l'impact d'événements échappant au contrôle du gestionnaire. Dans sa forme la plus générale, le modèle de frontière de production s'écrit :

$Q_t = f(X_t^{\beta}) \exp^{(V_t - U_t)}$

Où Q et X symbolisent respectivement la production et un vecteur de d'intrants dont les paramètres sont notés β. V_t et U_t sont les termes résiduels du modèle à erreur composée. En linéarisant une technologie de production de type Cobb-Douglas où un progrès technique (t) neutre au sens de Hicks prend place à côté des

deux facteurs primaires que sont le travail (L) et le capital (K), la frontière stochastique vient comme suit :

$$\log Q_t = \beta_0 + \beta_1 \log K_t + \beta_2 \log L_t + \beta_3 t + \varepsilon t$$

avec et = $(V_t - U_t)$

Le bruit blanc est classiquement distribué, de moyenne nulle et de variance . Quant aux U_t ils sont unilatères, à la fois non négatifs et non corrélés avec les V_t. Après spécification d'une loi de distribution de ce terme d'efficacité, on retient ici la loi semi-normale, les paramètres de l'équation sont estimables par la méthode du maximum de vraisemblance proposée notamment par Pitt et Lee (1981), Jondrow et al. (1982), et adaptée par Battese et Coelli (1988, 1992, 1993), Coelli (1994). gt représente la part de la variance résiduelle expliquée par le terme d'efficience technique. Le t de student de ce paramètre, compris dans l'intervalle 0 et 1, permet de tester l'existence d'une frontière de production de type stochastique contre les hypothèses alternatives d'une frontière déterministe (g = 1) ou l'absence de frontière (g = 0).

$$\gamma = \frac{\sigma_u^2}{\sigma_v^2 + \sigma_u^2}, O \leq \gamma \leq 1$$

Les estimations sur la période 1959-1995 ont été effectuées en considérant des grandeurs physiques, tant pour l'output que pour les intrants. Les niveaux d'efficience technique sont déterminés sur la base d'une technologie de production de type Cobb-Douglas. La spécification translog n'a pas révélé un meilleur pouvoir explicatif. La variable dépendante est la production de kilowattheures que l'on a préférée à l'énergie livrée au réseau. En effet, si une partie de la production n'arrive pas à destination, les pertes de distribution procèdent notamment du mauvais état de l'outil de production ainsi que des fraudes qui sont d'une certaine manière le reflet de relâchements organisationnels constitutifs de l'inefficience de la firme. Le stock de capital est représenté par la puissance nominale installée, c'est-à-dire, la capacité de production des ouvrages. La valeur des immobilisations offrait, sans doute, une approximation plus satisfaisante de l'ensemble des moyens mobilisés; l'information est cependant indisponible sur l'ensemble de la période. L'inflation des années 1973-85 rendait par ailleurs nécessaire un ajustement des immobilisations nominales pour l'effet d'érosion monétaire. Ni la comptabilité nationale, ni la comptabilité analytique de l'entreprise ne permettaient la réalisation de cet ajustement.

Le facteur travail est appréhendé par le nombre de salariés permanents. Le recours limité à des personnels occasionnels et la stabilité de la réglementation du travail (heures) font de ce chiffre une bonne approximation du nombre d'heures utilisées dans les activités de production et de distribution. Dans une spécification élargie de la fonction de production, une variable reflétant la qualité du capital humain a été également testée à travers le rapport des cadres, ou de manière moins restrictive, des agents d'encadrement et maîtrise, au personnel d'exécution. Dans un cas comme dans l'autre, les tests statistiques ont rejeté l'hypothèse d'une contribution statistiquement significative.

Les résultats économétriques, obtenus à partir de variables stationnaires (cf. Annexe n° 1), sont fournis dans le tableau ci-dessous. Les différentes spécifications du modèle proposé sont estimées par la méthode du maximum de vraisemblance (MV). L'équation du modèle n°1 suggère, par le paramètre γ statistiquement très significatif, que le terme d'efficience participe à 89 % à l'explication de la variance du terme résiduel (εt). La somme des élasticités partielles de l'output par rapport au travail et au capital ne rejette pas l'hypothèse de rendements d'échelles constants. Quant au progrès technique observé, il correspond à un rythme de déplacement de la frontière de production de 1,7 % par an. C'est un coefficient comparable à celui habituellement obtenu dans les travaux d'estimation des fonctions de production.

Tableau n° 1
Frontière de production et efficience technique : le cas de l'électricité ivoirienne (1959 - 1995).

Variables	Paramètres	Modèle 1 (MV)	Modèle 2 (MV)	Modèle 3 (MV)	Modèle 4 (MV)
Constante	β_0	6,82	5,92	7,20	8,46
		(5,91)***	(6,45)***	(7,71)***	(24,7)***
Log L	β_1	0,476	0,454	0,400	0,362
		(2,03)**	(2,45)**	(1,83)*	(4,38)***
Log K	β_2	0,520	0,503	0,573	0,377
		(3,37)***	(3,25)***	(3,62)***	(6,65)***
Trend	β_3	0,017	0,020	0,010	0,022
		(2,24)**	(2,98)***	(1,44)	(12,3)***
Constante	δ_0		2,34	3,25	1,36
			(3,05)***	(2,75)**	(12,5)***
Trend	δ_1			-0,29	-0,19
				(-1,92)*	(-6,77)***
(Trend)^2	δ_2				0,008
					(4,6)***
(Trend)^3	δ_3				-0,001
					(-3,9)***
ABKM	δ_4		-0,046	-0,035	
			(-2,60)**	(-1,93)*	
PRIV	δ_5			-1,75	
				(-2,10)**	
	σ_2	0,075	0,05	0,09	0,01
		(2,55)**	(5,67)***	(3,02)***	(3,45)***
	γ	0,89	0,94	0,98	0,99
		(6,60)***	(6,98)**	(7,25)***	(7,9)***
log de vraisemblance		10,2***	22,6***	26,2***	49,4***

NB : Seuils de significativité : * 90 %, ** 95 %, *** 99 %.

L'étude des écarts à la frontière stochastique peut être approfondie par une analyse de sensibilité à certains facteurs. Après 1990, la privatisation est supposée être l'un d'eux. On lui adjoint l'action potentielle de facteurs d'environnement. Le modèle prend alors la forme suivante où le terme d'efficience est défini par les équations :

$Q_t = f(X_t^{\beta}) \exp^{(V_t - U_t)}$

et

$U_t = \delta_0 + \delta_1 Z_t + wt$

Parmi le vecteur des variables Z dont l'impact a été testé, il convient de noter le taux de croissance du Produit intérieur et celui de la valeur ajoutée manufacturière. Dans un cas comme dans l'autre, il s'agit de tester l'hypothèse que les contraintes d'ajustement du stock de capital et de l'emploi à leur niveau désiré constituent bien une source d'utilisation excédentaire de facteurs de production, donc une perte d'efficience technique pour l'organisation. L'origine de la production électrique a été également testée. Une énergie hydraulique implique initialement de lourds investissements d'infrastructures ; mais une énergie thermique est plus intensive en travail. L'impact potentiel de cette variable est d'autant plus à prendre en considération qu'en Côte d'Ivoire, l'origine de la production a un caractère fluctuant. Aucune des variables précitées ne s'est toutefois avérée pertinente. En revanche, le nombre d'abonnés par kilomètre de ligne ne rejette pas l'hypothèse d'un impact statistiquement significatif. Cette variable reflète la perte d'efficience induite par le fait qu'avec l'extension du processus de développement du service public aux zones rurales, une plus grande quantité de facteurs de production est nécessaire pour couvrir des régions à faible densité en abonnements basse tension (modèles n° 2 et 3). De même, une variable muette destinée à capter l'incidence de la privatisation de la gestion suggère que le changement institutionnel a effectivement produit l'effet attendu. Le t de student de la variable PRIV est significatif au seuil de 95 % de confiance. Malgré les contraintes imposées au concessionnaire, notamment l'obligation de reprendre les salariés non candidats à un départ volontaire de EECI, la privatisation a donc exercé un effet positif sur l'efficacité productive dans un contexte où la demande d'électricité a pourtant stagné.

Le modèle n° 4 s'intéresse à mettre en lumière le profil temporel de l'efficience technique. Le trend, déjà introduit comme variable représentative du progrès technique, figure également, sous une forme polynomiale de degré 3, dans l'explication de l'efficience. Les coefficients, tous les trois significatifs, témoignent de la présence de deux points de retournement sur la période. Ce résultat peut être interprété à la lumière de l'histoire institutionnelle de l'organisation.

Certes, jusqu'en 1971, l'entreprise est étroitement contrôlée avec un statut juridique qui l'apparente à un établissement public administratif (EPA) ; mais le problème de l'immixtion des ministères de tutelle dans la gestion est contenu. La société dispose d'une capacité d'endettement très restreinte tandis que la discipline

budgétaire qui s'attache aux principes de fonctionnement de l'Union monétaire ouest africaine limite les possibilités de transferts de l'État. Il en résulte un haut niveau d'efficience technique. En novembre 1970, EECI accède à un régime juridique qui lui garantit une plus grande autonomie financière. Dans un contexte de surliquidités internationales, l'endettement extérieur devient alors possible. Encouragée dans cette démarche par l'État, l'entreprise y trouve une condition permissive pour de nouvelles missions non commerciales de service public, mais aussi des relâchements organisationnels. Une phase de dégradation durable de l'efficience technique s'ensuit. Le déficit d'exploitation se creuse de sorte qu'en 1988, une situation de quasi faillite caractérise EECI. Le transfert de gestion au secteur privé contribue à enrayer ce scénario. La privatisation s'inscrit, par conséquent, dans une stratégie à double objectif : poursuivre la réduction des gaspillages de la firme amorcée à la fin des années quatre-vingt et réduire les tensions financières résultant du surendettement passé.

Le tableau n° 2 regroupe, par sous-périodes de cinq ans, les caractéristiques de distribution de l'efficience technique obtenue à partir de l'estimation du modèle n° 1. A l'évidence, le mouvement de cette efficience est chahuté, encadré par un minimum de 49,4 sur la première année d'observation (1959) et un maximum de 96,5 atteint en 1971. Dans les années soixante-dix, et jusqu'au début de la décennie actuelle, en moyenne, la performance technique de l'entreprise ne cesse de se dégrader pour atteindre un point bas entre 1984 et 1986. Les années ultérieures marquent un redressement significatif, amplifié par la privatisation de la gestion.

Tableau n° 2
Caractéristiques de distribution de l'efficience technique de EECI (1959-1990) puis de la CIE (1990-1995) par sous-périodes.

	Moyenne	écart-type	Maxi	Min
1959-1965	67,5	12,9	83,9	49,4
1966-1971	93,8	2,14	96,5	90,5
1972-1977	84,5	10,0	92,0	64,7
1978-1983	85,2	4,5	89,9	76,7
1984-1989	81,8	4,1	86,7	77,4
1990-1995	87,6	1,9	90,1	85,0
1959-1995	83,0	10,9	96,5	49,4

A travers l'estimation d'une frontière stochastique de production, cette section a mis en lumière l'amplitude des variations de l'efficience technique entre 1959 et 1995. En partie déterminée par des facteurs exogènes à la gestion courante de l'entreprise, on n'a pas rejeté l'hypothèse qu'en fin de période, cette efficience aurait été également sous l'influence positive de la privatisation. Peut-on identifier le mécanisme de transmission de cette évolution ?

PRIVATISATION ET INNOVATIONS ORGANISATIONNELLES

L'éclairage est centré sur les facteurs d'émergence d'une firme plus efficace avec la privatisation. Cette analyse va impliquer de commenter les moyens adoptés pour réduire les phénomènes de rationalité limitée et d'opportunisme des individus qui renvoient à l'univers de l'aléa moral et de l'anti-sélection.

La réduction des phénomènes de rationalité limitée

Les agents économiques sont intentionnellement rationnels, mais échouent à promouvoir les meilleures solutions en raison de leur inaptitude à connaître et à traiter efficacement toute l'information (cf. Simon, 1951, 1976). Par suite, l'architecture de la firme a de l'importance. EECI se présentait sous les traits d'une organisation "unitaire" avec une forte centralisation des décisions aux différents stades de sa structure de commandement. L'homogénéité du produit vendu, la stabilité de sa qualité dans le temps et la prévisibilité de la demande pouvaient justifier ce schéma. Il n'empêche qu'en pratique, le cheminement de l'information impliquait des déformations, des cloisonnements de postes et des délais de réaction anormalement élevés. Pour contrecarrer ces dysfonctionnements, un autre mode de gouvernance fondé sur les principes de décentralisation et de responsabilité des individus a été adopté (cf. graphique n° 2). De 18, en octobre 1990, le nombre de niveaux hiérarchiques est tombé à neuf en 1991. Il est actuellement de 5. La volonté de mise en œuvre d'un management de type horizontal est allée de pair avec un développement de la communication interne relayée par des actions de formation dont le budget avoisine maintenant 4 % de la masse salariale.

Cette nouvelle stratégie de gestion a conduit à la refonte du manuel des procédures qui codifie les comportements attendus dans des situations de production données. On retrouve ici cette logique des routines qui tient une place décisive dans l'analyse de l'efficacité de la firme évolutionniste (cf. Nelson et Winter, 1982). L'introduction d'un nouveau logiciel de gestion de la clientèle et l'élévation du niveau de performance technique du système informatique ont facilité la coordination entre les secteurs et leur région d'appartenance, entre les régions et le centre de décision stratégique. La CIE a également épousé quelques-uns des traits organisationnels de la firme japonaise (cf. Aoki, 1990). Les actions de formation ont favorisé la décentralisation des responsabilités. Au sein des sections, des unités opérationnelles ont été constituées qui se composent d'une trentaine d'agents affectés à la réalisation d'objectifs négociés avec la direction. L'interface entre un système informatique sophistiqué qui permet à la fois la surveillance ex-post, le modelage des incitations centralisées, et une coordination horizontale plus efficace qu'une hiérarchie verticale nous rappelle l'un des principes de dualité mis en évidence par Aoki (1990). La polyvalence des agents entretient l'échange et la circulation de l'information. Les phénomènes d'apprentissage ont donc été préférés aux gains immédiats de la spécialisation des tâches, en cohérence avec la rationalité limitée et la nature cognitive des individus.

La privatisation de l'électricité ivoirienne a donc contribué à réduire le phénomène de rationalité limitée par la décentralisation des responsabilités et par l'importation d'un savoir-faire organisationnel. Cette transposition de routines s'est faite avec des contraintes particulières qui rendaient initialement l'efficacité du changement institutionnel incertaine. Dans sa forme juridique, l'accord passé avec l'État n'était pas d'une solidité à toute épreuve. On sait qu'un contrat d'affermage expose le repreneur privé à une rupture précoce de l'arrangement contractuel qui lui fait courir le risque d'une expropriation de ses routines productives. L'obligation de conserver un collectif de travail existant et de ne recourir qu'à des licenciements à l'amiable constituait par ailleurs, un facteur de résistance possible aux mutations souhaitées. La firme "moderne" va en effet de pair avec un recrutement des agents offrant à la fois le meilleur potentiel d'apprentissage dans la polyvalence et la capacité à servir "honnêtement" l'organisation (cf. Aoki, 1994). Qu'il s'agisse des relations entre l'entreprise et l'État, ou à l'intérieur de la firme : entre la gouvernance et les subordonnés, entre les agents eux-mêmes au sein d'un atelier, à chaque fois, l'organisation se doit de promouvoir une coopération efficace. Cette coopération pourra se dessiner si les avantages sont considérés comme mutuels et si l'avenir a suffisamment d'importance pour assumer la stabilité de cette réciprocité (cf. Axelrod, 1984). Par cette référence implicite à la bonne stratégie de résolution du dilemme du prisonnier itératif, l'analyse en vient à se recentrer sur l'art et la manière de vaincre les comportements égoïstes dans les frontières de la firme.

La réduction des comportements opportunistes

D'ordinaire, la réduction de l'opportunisme est l'affaire d'une supervision plus étroite ou d'une politique salariale plus incitative. A la CIE, ni l'une ni l'autre de ces stratégies ne pouvait être très active. Le taux d'encadrement est resté comparable à celui d'avant la privatisation et l'efficacité de la supervision contrariée par l'obligation de ne pas licencier autrement que pour faute lourde. La marge de manœuvre inhérente aux salaires, largement supérieurs à ceux du marché externe, s'est elle-même avérée très limitée par les exigences de redressement financier de l'exploitation. Si donc les incitants monétaires pouvaient démontrer leur efficacité, leur utilisation ne pouvait être que sélective et conjuguée à la stimulation de la concurrence intraorganisationnelle.

L'éclatement de l'entreprise en régions subdivisées en secteurs a reproduit la logique multidivisionnelle étudiée par Chandler (1962, 1977). Ces structures décentralisées sont autant de centres de profit. Elles importent dans l'organisation les incitations qui résulteraient d'une gouvernance par le marché concurrentiel. Chaque entité conserve un monopole territorial. La concurrence n'est donc pas effective. Elle ne s'établit que par comparaison interne et nous rapproche de la notion de Yardstick competition d'abord étudiée par Baiman et Demski (1982), puis Holmström (1982), avant de trouver ses prolongements les plus récents dans les travaux de Shleifer (1985). Cette refonte de la CIE a été le siège de profondes innovations organisationnelles dont l'interprétation conduit à mêler le discours de l'économiste et du sociologue.

Granovetter (1994) souligne qu'avec le développement triomphant de l'individualisme méthodologique, on oublie que les individus sont "encastrés" dans des réseaux de relations sociales qui façonnent les comportements productifs. Cette représentation "sous socialisée" est en décalage avec la réalité d'une entreprise africaine qui témoigne de la prégnance de la "cité domestique" (cf. Favereau, 1995). Autrement dit, les contextes d'échanges donnent une grande place à la connaissance personnelle des acteurs et à la stabilité des liens communautaires. La faisabilité de l'assainissement va ainsi reposer sur la possibilité d'instaurer des incitations intraorganisationnelles compatibles avec ces rapports sociaux. Il s'agira de déplacer la "clôture du groupe" en affirmant le primat de l'efficacité de la firme sur les cohésions sociales qui lui sont extérieures (cf. Favereau, 1995) ; de générer la confiance en décourageant la "malhonnêteté" (cf. Granovetter, 1994 ; Kreps, 1990).

L'obligation faite au concessionnaire privé de composer avec le même collectif pouvait faire obstacle à la réalisation de cette finalité, bien que la restriction ait pu susciter l'adhésion d'un personnel, mieux disposé à accepter l'investissement humain dans de nouvelles routines de production (cf. Milgrom et Roberts, 1992). Si les incitations par les salaires ont été limitées ; si par ailleurs la menace de sanction du licenciement a été faible, comment l'entreprise a-t-elle renforcé sa contrainte de motivation ? La démarche adoptée a consisté à focaliser l'attention sur des groupes de taille restreinte et endogènes au résultat attendu. La réorganisation administrative des secteurs et l'instauration d'une gestion par objectif (centre de coût) vont illustrer ce propos.

Chaque direction régionale supervise l'activité de quatre secteurs de distribution comportant environ 15 000 abonnés. Jusqu'en 1990, ces unités sont sous la coupe d'un chef hiérarchique unique. Mais dans un contexte africain où l'individu subit la pression sociale extérieure, qui va contrôler le contrôleur ? Consciente des difficultés d'apporter une réponse à cette interrogation, la direction générale institutionnalise une gestion collégiale. Les fonctions principales de l'entreprise (commercialisation, administration, gestion de stocks, maintenance) sont respectivement tenues par quatre responsables différents. L'opération se solde par la suppression d'un niveau hiérarchique, mais surtout, même si les phénomènes de collusion restent possibles, par le développement d'un auto contrôle des acteurs qui tend à réduire les devoirs de parenté auxquels le superviseur unique semblait ne pas pouvoir se soustraire (cf. graphique n° 2).

Le second exemple à relater est celui des centres de coût qui consacrent le principe d'une gestion budgétaire par objectif à partir de groupes ne comportant jamais plus d'une trentaine d'agents. Depuis les travaux de Olson (1965), on connaît mieux la relation entre la dimension du groupe et l'efficacité productive. Le groupe restreint est moins vulnérable aux phénomènes de "cavalier libre". Chaque agent est sous la surveillance de ses pairs de sorte qu'une loyauté de comportement se développe qui dissuade le tire au flan. Le groupe devient la matrice de nouvelles conventions sociales définies comme des normes de comportement dans des situations récurrentes (cf.

Schotter, 1981). Ces conventions ont un caractère auto-renforçant. Chaque membre du groupe les adopte en ayant à l'esprit que ses partenaires feront de même. La stabilité de l'équipe et la densité des rapports professionnels favorisent l'échange mutuel de services. Ces caractéristiques concourent à l'émergence de la coopération et confirment la vocation de la firme à se définir comme une coalition de long terme. Les objectifs de production sont négociés au sein du groupe et avec le supérieur hiérarchique immédiat. Très ouverte, cette négociation est naturellement riche de révélation d'informations sur la performance réalisable (cf. Milgrom et Roberts, 1992). Il s'ensuit un recentrage du système des incitations. Plutôt que d'identifier la contribution de chacun à l'œuvre commune, problème imparfaitement résolu par la spécialisation de certains agents dans les fonctions de supervision (cf. Alchian et Demsetz, 1972), la CIE a privilégié la récompense des performances collectives.

PRIVATISATION ET RÉPARTITION DES GAINS DE BIEN-ÊTRE

La CIE ayant conservé le monopole de la distribution de l'électricité, on saisit d'emblée l'intérêt de porter l'attention sur les effets de répartition des gains d'efficacité de la privatisation. Pour certains auteurs, notamment Kay et Thompson (1986) ou Cook et Kirkpatrick (1988), il ne peut y avoir de gain de bien-être convenablement répartis que s'il y a concomitamment instauration d'une structure de marché concurrentiel, ou si le monopole privé est réglementé de manière adéquate. Cette seconde hypothèse est généralement considérée comme improbable dans des pays à faible revenu où les institutions fonctionnent souvent de manière défaillante. Le maintien d'un pouvoir potentiel de monopole fait donc courir le risque d'une inefficacité allocative et d'une captation des gains de productivité globale des facteurs par la seule entreprise privée. Un scénario de partage équitable est également possible où la réglementation publique et l'auto-réglementation du concessionnaire, soucieux d'établir une coopération à long terme, transformeraient le changement institutionnel en un jeu à somme positive pour tous. La réalité est vraisemblablement comprise entre ces deux cas de figure. Elle justifie d'entreprendre l'analyse de ces effets de répartition pour laquelle on mobilisera la littérature relative aux comptes de surplus (cf. C.E.R.C., 1989). Le gain de productivité globale des facteurs, consolidation des effets du progrès technique et de l'efficience productive, sera mis en relation avec le partage du surplus entre les partenaires internes ou externes à l'organisation.

Soit une entreprise qui mobilise une quantité Xj d'intrants achetés au prix unitaire (xj) pour réaliser un ensemble de produits (Qi) commercialisés à un prix noté (pi). Dans cet article, on rappelle qu'un seul output est considéré : l'électricité. Entre deux années, le surplus de productivité s'écrit :

$$S = \sum_{i=1}^{n} P_{io}\,\Delta Qi - \sum_{j=1}^{m} f_{io}\,\Delta F_j$$

et le surplus relatif :

$$S = \frac{S}{\sum_i P_{io} Q_{io}}$$

La répartition de ce gain de productivité est facilement mise en évidence en jouant sur les équilibres emplois — ressources des deux années de la période considérée :

(I)

$$\sum_{i=1}^{n} P_{io}\, \Delta Qi = \sum_{j=1}^{m} f_{jo} Q_{jo}$$

(II)

$$\sum_{i=1}^{n} (P_{io} + \Delta P_i)\, (Q_{io} + \Delta Q_i) = \sum_{j=1}^{m} (f_{jo} + \Delta f_j)$$

Des équations comptables ci-dessus, on déduit la relation (III) où le surplus économique en termes de quantités s'égalise avec la variation de surplus distribué en termes de prix.

(III)

$$\sum_{i=1}^{n} P_{io}\, \Delta Qi - \sum_{j=1}^{m} f_{io}\, \Delta f_j = \sum_{i=1}^{n} (-\Delta P_i)\ (Q_{io} + \Delta Q_i) + \sum_{j=1}^{m} (\Delta Q_i)\ (F_{jo} + \Delta F_j)$$

La méthode requiert du système de prix qu'il soit optimal. Implicitement la technologie de production est par ailleurs à facteurs substituables et à rendements constants. La première hypothèse était déjà sous-jacente à l'estimation de la frontière stochastique : absence d'inefficacités allocatives. Quant à la seconde, les paramètres estimés de la frontière ont précisément montré que l'hypothèse d'une technologie de type Cobb-Douglas homogène de degré 1 n'était pas rejetée. La relation qui existe entre la frontière de production et le surplus de productivité est illustrée en reprenant la symbolique de la première section. La linéarisation, puis la différenciation de Qt par rapport au temps entraînent l'expression suivante : $\log Qt = \beta 0 + \beta 1 \log \kappa t + \beta 2 \log Lt + \beta 3t + et$

Si le taux de surplus de productivité noté : ?St/St, consolide l'effet du progrès technique (t) et de l'efficacité productive (u), tandis que le bruit blanc (v) est négligé, on obtient :

Sous une apparente simplicité, l'évaluation du surplus économique et de son mode de répartition entre les agents soulève d'évidentes difficultés d'application. La plus sérieuse tient à la décomposition des variations en effets "prix" et "quantité". L'indisponibilité d'une comptabilité analytique d'entreprise contraint à utiliser des indices élémentaires des prix de détail à la consommation sur Abidjan (cf. annexe n° 2). L'application de la méthode sur la période 1990-94 produit les résultats que synthétise le tableau n° 3.

D'emblée, il faut souligner que les chiffres proposés ne mettent pas en évidence le gain net spécifique à la privatisation. L'année de référence est en effet la première année d'exploitation privée et non au dernier exercice de gestion publique, pourtant plus pertinent dans l'optique d'analyse des effets du changement institutionnel. Les charges du concessionnaire sont toutefois assez différentes de celles de EECI. Cette dernière gérait l'exploitation, mais aussi le patrimoine, et à travers lui, des remboursements de dettes qui ne se retrouvent qu'en partie dans le paiement actuel de la redevance à EECI. Il en résultait des complications pour la lecture de ces conséquences économiques.

Les variations auxquelles on se rapporte sont exprimées en pouvoir d'achat de 1994. Les rubriques du compte initial d'exploitation ont donc été multipliées par un coefficient d'érosion monétaire mesuré par l'évolution du niveau général des prix dans la période considérée. Deux types de variations se dégagent ainsi du tableau : celles qui procèdent d'abord des mouvements en volume sur la base desquels est calculé le surplus de productivité globale; celles qui sont ensuite imputables au mouvement des prix relatifs et qui indiquent qu'une distribution du surplus ne correspond à un avantage réel que s'il excède l'effet purement nominal de l'inflation.

A l'analyse, on observe que le gain de productivité de la période, c'est-à-dire le taux de surplus qui est de 24 % sur quatre exercices soit 6 % par an, s'explique à 90 % par un effort de contraction des coûts. Les ventes d'électricité ayant pâti de la faiblesse de l'activité industrielle comme de la demande des ménages, la CIE s'est donc mobilisée contre le gaspillage des ressources productives. Le consommateur a été le principal bénéficiaire du surplus de productivité à travers la baisse du prix relatif de l'énergie. La distribution de cet avantage a profité à tous les segments de clientèles, atténuant d'abord l'impact de la stabilisation macroéconomique sur les ménages urbains et contribuant à soutenir l'effort d'ajustement structurel par une amélioration implicite de la compétitivité des activités locales. De l'examen de la contraction des coûts, il ressort que la CIE a modestement réduit le poids relatif de la masse salariale. Dans un environnement macroéconomique déflationniste, les tentatives en la matière ont été limitées par l'exigence faite au concessionnaire de reprendre l'essentiel de l'effectif public et maintenir le niveau des salaires nominaux. En termes réels, les salaires ont toutefois connu une certaine érosion résultant de l'effet d'illusion monétaire associé à l'inflation importée avec la dévaluation de 50 % du franc CFA en janvier 1941.

Dans l'évolution des coûts en volume, le redimensionnement à la baisse des transactions avec les agents extérieurs appelle un commentaire particulier. Le souci de réduire les gaspillages et la volonté de réexaminer avec soin les délégations d'activités ont bien sûr concouru à cette évolution. Réinternaliser des transactions non spécifiques, caractérisées par un risque inexistant d'opportunisme du sous-traitant est a priori contraire à une démarche néoinstitutionnelle (cf. Williamson, 1985). Paradoxalement, la référence à Coase (1937) nous permet d'éclairer le pourquoi de la

situation. L'engagement à ne pas licencier est une contrainte très forte dans le contexte actuel ivoirien de faible croissance de la demande d'électricité. La reprise des contrats à long terme astreint l'entrepreneur à une réallocation efficace des ressources dans les frontières de la firme. Heureusement, les contrats de travail sont spécifiés en des termes généraux. L'acheteur du service conserve ainsi la possibilité de réorienter le facteur vers des activités jusqu'ici déléguées. Certains contrats de sous-traitance étaient par ailleurs négociés de gré à gré avec des agents démissionnaires de l'entreprise. Illustration d'un mécanisme d'économie de rente dans un cadre de gestion publique, la facture des prestations ressortait à un niveau largement supérieur à ce qu'aurait impliqué le recours au marché concurrentiel.

Avec la privatisation de la gestion, la situation financière de l'État s'est semble-t-il dégradée. On corrige cependant le caractère négatif de cette première impression avec l'information fournie au tableau n° 4. La dégradation observée ne tient qu'au dernier exercice, qui témoigne tout de même d'une amélioration sensible sur la dernière année d'exploitation publique (1989/90). Les encaissements du Trésor, nets de subventions, ont plus que triplé sur quatre ans. L'érosion du flux de ressources publiques sur 1994 est exceptionnel. Il procède des conséquences de la dévaluation et du délai administratif de révision des tarifs. Le relèvement du prix du fuel ayant été plus rapide que celui de l'électricité commercialisée, une chute de la rémunération du concessionnaire devait s'ensuivre. Conformément à la convention de concession d'octobre 1990, ce manque à gagner a été compensé par un abattement de la redevance payée à l'État.

Tableau n° 3
Les gains de productivité globale et leur partage.
(Millions de francs CFA et %, période 1990/91 — 1993/94)

Productivité globale et apports reçus par l'entreprise			Avantages distribués par l'entreprise		
	Montants	%		Montants	%
GAINS DE PRODUCTIVITÉ (effet quantité)	32470,8	61,8	PARTAGE (effet prix)		
• Augmentation de la production	2964,0	(5,6)	• Clients	32818,9	62,4
• Réduction des coûts	29506,8	(56,2)	• Fournisseurs	12545,0	23,9
			• Services extérieurs	3349,5	6,4
APPORTS REÇUS (effet prix)	20093,8	38,2	• Charges	1124,3	2,1
• Impôts	17649,0	(33,5)	• Frais financiers	273,0	0,5
• Personnel	2444,8	(4,7)	• Amortissements	1781,1	3,4
			• Bénéfices	672,8	1,3
Total	52564,6	100		52564,6	100

N.B Les apports reçus constituent des baisses de prix qui s'ajoutent au gain de productivité de l'entreprise pour former la masse de ce qui est sujet à redistribution

Tableau n° 4
Situation du compte de l'État vis-à-vis de la société d'électricité :
l'avant et l'après privatisation.

En millions de FCFA	EECI	CIE	CIE	CIE	CIE
	1989/90	1990/91	1991/92	1992/93	1993/94
Impôts sur les salaires	1320	845	703	676	632
Patentes — Licences	239	150	1498	1520	1520
Impôts fonciers	396	0	4	10	0
Taxe sur la valeur ajoutée	79	1490	1535	1570	5266
Autres taxes indirectes (y compris redevance à l'État)	0	36081	39997	39867	29016
Autres impôts et taxes	251	99	86	108	49
SOUS-TOTAL	2285	38665	43823	43751	36483
Subvention d'exploitation	-1161	0		0	0
SOUS-TOTAL	1124	38665	43823	43751	36483
Impôt sur les résultats	+1	+341	+310	+323	+472
TOTAL GÉNÉRAL	1125	39006	44133	44074	36955
Pour mémoire : résultat d'exploitation		+1209	+238	+1698	+2364

CONCLUSION

Jusqu'ici, l'Afrique subsaharienne a semblé se tenir à l'Écart de la privatisation des services publics. Cette situation est sans doute appelée à évoluer rapidement compte tenu de l'indigence des Trésors publics. Les gouvernements africains sont dans l'impossibilité d'assumer l'assainissement financier et technique de ces activités d'infrastructure, a fortiori de les développer dans l'optique d'une reprise de la croissance économique (cf. Plane, 1996a). Cette perspective justifiait à elle seule le regard porté sur la privatisation de l'électricité ivoirienne.

Dans une conjoncture économique intérieure pourtant très difficile, l'estimation d'une frontière de production stochastique a révélé la capacité de la firme à améliorer son efficacité organisationnelle. Cette meilleure mobilisation des ressources a-t-elle été à l'avantage de tous? L'analyse de la productivité globale des facteurs et de sa répartition dans la période (1990-1994) a permis de jeter un éclairage sur la question. Il ressort notamment que le personnel a été perdant, mais davantage par les effets

induits de la dévaluation du franc CFA qui a entraîné une reprise de l'inflation et par suite, une érosion des salaires réels, que par l'incidence intrinsèque du transfert de la gestion au secteur privé. En revanche, la clientèle a bénéficié de cette efficacité à travers une baisse sensible des prix relatifs de l'électricité. Cette évolution des tarifs a été un facteur d'allégement des effets de la stabilisation macroéconomique sur les ménages urbains en même temps qu'elle a été une source d'amélioration de la compétitivité du système productif, enjeu de l'ajustement structurel.

Les conclusions, plutôt positives de cette étude sont-elles prémonitoires des gains attendus d'une extension des privatisations de services publics en Afrique ? En matière de changements institutionnels, les vérités s'imposent moins qu'elles se révèlent à travers l'expérience. La privatisation de l'électricité ivoirienne a bénéficié d'une ambiance intérieure favorable. Une réputation flatteuse entourait le repreneur privé, déjà concessionnaire de longue date de la distribution de l'eau sur Abidjan. Les engagements politiques ont été pris au plus haut niveau, éliminant de ce fait les facteurs de blocage d'une administration divisée. Enfin, si le bien-être général s'est accru, les preuves ne sont pas constituées qu'un autre arrangement institutionnel n'aurait pas produit un avantage plus substantiel pour l'ensemble de la collectivité. Par delà les imperfections de la méthode adoptée et les limites qui s'attachent à ce genre d'exercice, un résultat tangible s'est dessiné : la seule privatisation de la gestion d'un monopole peut susciter un gain de bien-être général. La littérature dominante en a longtemps douté en raison des difficultés à réglementer l'agent privé.

1 *Déflatée par le prix de l'output (CIE) plutôt que par l'indice des prix à la consommation, la rémunération moyenne (implicite) témoigne toutefois d'une appréciation réelle*

Références bibliographiques

Alchian A. A. et Demsetz H (1972), "Production Information Costs and Economic Organization", American Economic Review, vol. 62., pp. 775-795.

Aoki M. (1990), "Towards an Economic Model of the Japanese Firm", Journal of Economic Literature, March, pp. 1-27.

Aoki M. (1994), "Sur certains aspects des conventions dans l'entreprise" in Orlean A, Analyse économique des conventions, Paris, PUF, pp. 281-306.

Axelrod R. (1984), The evolution of Cooperation, Basic Book, New York.

Baiman J. et Demski A. (1980), "Economically Optimal Performance Evaluation and Control Systems", Journal of Accounting Research.

Battese G. E. et Coelli T. J. (1988), "Prediction of Firm-level Technical Efficiencies with a Generalized Frontier Production Function and Panel Data", *Journal of Econometrics*, vol. 38, pp. 387-399.

Battese G. E. et Coelli T. J. (1992), "Frontier Production Functions, Technical Efficiency and Panel Data : with Application to Paddy Farmers in India", *Journal of Productivity Analysis*, vol. 3, pp. 153-169.

Battese G. E. et Coelli T. J. (1993), "A Stochastic Frontier Production Function Incorporating a Model for Technical Inefficiency Effects", Working Paper, Department of Econometrics, University of New-England.

C.E.R.C. (1989), La productivité globale dans l'entreprise, mesure et répartition, Paris, les éditions d'organisation.

Chandler A. (1962), Strategy and Structure. Chapters in the History of the Industrial Enterprise, Cambridge, the MIT Press.

Chandler A. (1977), The Visible Hand, Cambridge mass, Harvard University Press.

Coelli T. J. (1994), "A Guide of Frontier Version 4.1 : A Computer Program for stochastic Frontier Production and Cost Function Estimation", Working Paper, Department of Econometrics, University of New-England.

Coase R. H. (1937), "The Nature of the Firm", *Economica*, N. S. 4, pp. 386 — 405, repris en français dans le numéro hiver 1987 de la *Revue Française d'Économie.*

Cook P. et Kirkpatrick C. (1988), Privatization in Less Developed Countries : A Survey of the Literature, ODA, University of Manchester.

Favereau O. (1995), "Développement et économie des conventions", in Hugon Ph., Pourcet G. et Quiers-Valette S. (ed), L'Afrique des incertitudes, Paris, PUF.

Granovetter M. (1994), "Les institutions économiques comme constructions sociales : un cadre d'analyse", in A. Orléan, Analyse économique des conventions, Paris, PUF, pp. 79-94.

Holmström B. (1982), "Moral Hazard in Teams", Bell Journal of Economics, vol. 13, pp. 324-340.

Jondrow J., Lovell C., Materov I., Schmidt P. (1982), "On the Estimation of Technical Inefficiency in the Stochastic Production Function Model", *Journal of Econometrics,* vol. 19, pp. 233-238.

Kay J. A. et Thompson D.P. (1986), "Privatisation : a Policy in Search of a Rationale", The Economic Journal, vol. 96, pp. 18-32.

Kreps D. (1990), A Course in Microeconomic Theory, Harvester — Wheatsheaf.

Milgrom P and Roberts J (1982), Economics, Organization and Management, Prentice Hall, 621 p.

Nelson R. R. et Winter S. G. (1982), An Evolutionary Theory of Economic Change, Cambridge, Belknap Press of Harvard University Press.

Olson M. (1965), The Logic of Collective Action : Public Goods and the Theory of Groups, Cambridge Mass, Harvard University Press.

Pitt M. M. et Lee L. F. (1981), "Measurement and Sources of Technical Inefficiency in the Indonesian Weaving Industry", *Journal of Development Economics*, vol. 9, pp. 43-64.

Plane P. (1996a), "La privatisation des services publics en Afrique subsaharienne. Enjeux et incertitudes", *Revue économique,* n° 6, novembre.

Plane P. (1996b), "La privatisation de l'électricité en Côte d'Ivoire : évaluation et interprétation des premiers résultats", document interne, septembre.

Shleifer A. (1985), "A Theory of Yardstick Competition", Rand Journal of Economics, 16 (3), pp. 319-327.

Shotter A. (1981), The Economic Theory of Social Institutions, New York, Cambridge University Press.

Simon H. A. (1951), "A Formal Theory of the Employment Relationship", Econometrica, vol. 19, (3), pp. 293-305.

Simon H. A. (1976), "From Substantive to Procedural Rationality), Method and Appraisal in Economics, edited by S.J. LATSIS, Cambridge University Press, Cambridge.

Vickers J. et Yarrow G. (1988), Privatization : an Economic Analysis, Cambridge MIT Press, 454 p.

Williamson O. E. (1985), The Economic Institutions of Capitalism, The Free Press Macmillan, Inc., New York.

ANNEXE N° 1
PROPRIÉTÉS DE SÉRIES TEMPORELLES : ANALYSE DE LA STATIONNARITÉ

Tests	Variables (Yt)	D.F (1)	D.F (t) (2)
log Q	-3,54	-3,75	
log L	-3,08	-3,45	
log K	-2,96	-3,53	
ABKM	-3,20	-3,62	

NB : D F test de Dickey-Fuller appliqué sans (1) ou avec un trend (2) comme dans la relation ci-dessous. L'application du test de Dickey-Fuller augmenté a révélé que dans la relation suivante ·, le coefficient b était systématiquement égal à zéro.

ANNEXE N° 2
INDICES DES PRIX DES PRINCIPAUX POSTES DE DÉPENSES DE CONSOMMATION 100 = 1990 (AU 30 JUIN)

	1992	1993	1994	1995
Transport	123	128	157	179
Produits importés	100	125	127	141
Produits manufacturés	106	106	130	145
Services	113	114	161	171
Equipements	102	105	133	137
Indice général	105	109	126	141

ANNEXE N° 3
INDICES DE VOLUME ET DES PRIX À LA CONSOMMATION : PRINCIPAUX POSTES DE DÉPENSES 1993/1994 100 = 1990/1991

	Volume	Prix
Production	102,6	74,8
Achats et fournitures extérieures	54,4	153,0
Services extérieurs	56,7	161,0
Frais de personnel	96,7	86,4
Autres charges	69,7	187
Impôts et taxes	100	67,4
Frais financiers	130,8	172
Dotation aux amortissements	49,9	141
Autres produits	89,5	140
Bénéfices d'exploitation	100	139,6

Xavier Richet
(Université de Marne la Vallée)

"Privatisation, restructuration et contrôle des entreprises dans les économies en transition"

L'un des enjeux de la transformation économique dans les économies en transition d'Europe centrale et orientale (PECO) est la restructuration des entreprises et leur adaptation rapide au nouvel environnement économique. L restructuration des entreprises d'Etat est rendue particulièrement difficile pour plusieurs motifs:

- en raison du passif laissé par le mode d'industrialisation et le type de contrôle développé sous l'ancien système socialiste,

- en raison du niveau très limité des ressources financières, — enfin, par l'ampleur même du choc de la transition qui bouleverse soudainement tous les repères habituels suite à la destruction des anciennes institutions et à la lente émergence de nouvelles institutions de marché.

La privatisation des actifs publics a une influence directe sur l'ajustement des firmes, elle contribue à façonner un nouveau mode de contrôle des entreprises qui peut être plus ou moins performant en fonction de la manière dont les droits de propriétés sont distribués et exercés, du degré de pression concurrentielle engendré par les nouvelles institutions de marché, en particulier du nouveau secteur financier et l'ouverture à la concurrence internationale.

Les expériences conduites dans les pays les plus avancés, ceux de la première vague (World Bank, 1996) permettent de dégager quelques leçons intéressantes sur la manière dont les changements systémiques ont influencé la restructuration des entreprises, ainsi que sur la nature et l'efficacité du mode du mode de contrôle qui se met progressivement en place.

LE CONTEXTE DE LA PRIVATISATION DES ENTREPRISES D'ETAT

Les politiques économiques poursuivies par les nouveaux gouvernements pour accompagner le mouvement de réformes se sont polarisées entre thérapie de choc et approche gradualiste, le choix de l'une ou de l'autre stratégie reposant en fin de compte sur des options politiques très marquées mais aussi sur le niveau des contraintes économiques réelles auxquelles ces gouvernement avaient à faire face.

Dans le premier cas, les mesures prises visaient un double objectif: stabiliser ces économies marquées par de profonds déséquilibres tant internes qu'externes et engager les politiques structurelles visant à ajuster rapidement les entreprises au nouvel environnent. Sur le plan macro-économique, la politique monétaire stricte vise à réduire le déficit public et à courber le rythme de l'inflation, sur le plan structurel, les mesures de libéralisation des prix, d'abandon des subventions, d'abaissement des barrières douanières ont pour objectif de placer les entreprises dans un environnement concurrentiel en leur faisant subir de plein fouet le choc de la concurrence, donc à s'ajuster en terme de choix de production, d'orientation des échanges.

Les mesures institutionnelles (reconnaissance des droits de propriété «, transformation des firmes socialistes en sociétés de capitaux , la privatisation des actifs publics, le droit de créer des entreprises, la loi sur la faillite, l'adoption d'un code de l'investissement) accompagnent ces mesures tout en posant les bases de la nouvelle économie de marché.

Dans ces conditions, la redistribution des droits de propriété et la création d'un environnement concurrentiel conditionnent l'ajustement plus ou moins rapide des entreprises. Le gouvernement de l'entreprise1 (corporate governance) qui en résulte doit théoriquement faciliter le contrôle externe des entreprises par les nouveaux propriétaires et les institutions financières au détriment du contrôle interne exercé par les dirigeants ou bien par une coalition de salariés, selon le statut de l'entreprise dans l'ancien système (firmes autogérées). La redistribution des actifs via la privatisation est donc sensée permettre une meilleure affectation des ressources en contribuant à résoudre les problèmes d'agence entre les propriétaires et les actionnaires et à réduire considérablement les coûts d'accès à l'information (Stiglitz, 1994). Elle contribue également à affaiblir les liens entre les anciennes structures de contrôle et les entreprises notamment dans les économies qui ont conservé jusqu'à la fin un système fortement hiérarchisé.

Le choc de la transition , le changement brutal des règles du jeu et, par ailleurs, les effets de la politique macro-économique et des mesures institutionnelles constituent donc des prérequis pour la transformation de ces économies en économies de marché. Le bien-être collectif final qui en est attendu doit théoriquement être supérieur au coût social induit par les effets négatifs de l'ajustement (chômage, baisse temporaire du niveau de vie. L'introduction rapide et la radicalité des réformes apparais-

sent donc comme des gages de succès de la politique de transformation tout du moins là où les conditions initiales le permettaient (World Bank, 1996). Même là où elles n'étaient pas toutes réunies, comme en Russie, par exemple, la thérapie de choc a contribué à rompre en grande partie avec les anciennes pratiques même si la discipline du marché ne s'impose pas encore pour des raisons imputables au contexte politique de la transition. Il reste quand même à souligner qu'il n'existe pas de cercle vertueux de l'ajustement et que l'articulation macro-micro qui sous-tend ce type de programme ne produit pas nécessairement les effets escomptés.

A l'opposé, l'approche gradualiste suivie par d'autres pays a été facilitée par les conditions économiques initiales en dépit même d'importants déséquilibres macro-économiques. De manière générale, les économies les plus ouvertes, familières des mécanismes de marché (Hongrie, Slovénie) ou plus développées industriellement (République tchèque, Slovaquie dans une moindre mesure) ont pu s'appuyer sur des avantages comparatifs réels acquis au cours des dernières décennies. L'ajustement des entreprises n'est pas nécessairement réalisée plus rapidement en dépit de modes de privatisation très différents retenus par ces différents pays.

Il est bien sûr difficile de départager les gains que l'on peut attribuer à chacune de ces stratégies dans la mesure où les résultats des politiques macro-économiques (tableau 1) et des mesures institutionnelles ne sont pas convergeants (EBRD 1995, 1996, World Bank, 1996). La Pologne qui appliqué une thérapie de choc a renoué plus rapidement avec la croissance et a restructuré plus rapidement son industrie, notamment par l'entrée de nouvelles entreprises (créations ex-nihilo) alors qu'elle a retardé le lancement des privatisations de masse et la restructuration des grandes entreprises industrielles. Par contre la République tchèque affiche de meilleurs résultats en termes de maîtrise de l'inflation, de niveau d'emploi, de soldes commerciaux et à présent de taux de croissance et de flux d'investissements directs (Estrin & Richet, 1996) sinon d'ajustement des entreprises en raison d'une politique active des revenus qui contribue à contenir le niveau des salaires et donc celui du chômage.

LA PRIVATISATION DES ENTREPRISES PUBLIQUES

PRIVATISATION ET GOUVERNEMENT D'ENTREPRISE

La privatisation des actifs publics est la clé de voûte des stratégies de transformation des entreprises d'Etat. Elle facilite la restructuration des entreprises par l'exercice du contrôle externe efficace, les repreneurs-propriétaires étant motivés à rechercher la valorisation de leurs actifs et à engendrer de la sorte un retour sur investissement rapide. En même temps, c'est le moyen d'assurer l'entrée et la sortie des entreprises sur le marché. La réalisation du programme de privatisation s'inscrit dans la logique de fonctionnement d'une économie de marché décentralisée

Tableau 1 :
Principaux indicateurs macro-économiques

	Années	Hongrie	Pologne	Slovaquie	Rep Tchèque	Bulgarie	Roumanie
Population	95	10,2	38,7	5,4	10,3	8,4	22,7
PIB (mds US$	95	43,8	117	17,3	45	12,7	35,5
Croissance	93	-0,8	3,8	-4,1	-0,9	-2,4	1,5
	94	2,9	5,3	4,6	2,6	1,4	3,9
	95	2	7	7,4	4,8	2,5	6,9
	96	1,5	5,5	7	5,5	0	4,5
Inflation (%)	93	22,5	37	25,1	20,8	73	256
	94	18,8	32	11,7	10	96	137
	95	28,2	27	7,2	9,1	62	32
	96	23	21	6,5	8,5	105	27
Chômage	93	12,5	16,4	14,4	3,5	16,3	10,2
	94	10,5	16	14,8	3,2	12,9	10,9
	95	10,4	14,9	13,1	2,9	10,5	8,9
	96	10	14	12,6	3,5	10,5	9,4
Solde courant (%)	93	9	-0,6	-6,1	2,2	-12,5	-4,5
	94	-9,8	2,3	5,2	-0,2	-0,2	-1,4
	95	-5,7	3	3,4	-4,5	2,3	-3,6
	96	-3,9	0,3	-2,3	-3	0,6	-3,5
Solde budgétaire (%)	93	-5,5	-3,4	-6,8	0,1	-15,7	-1,5
	94	-8,1	2,8	-5,3	1	-6,6	-4,2
	95	6,2	-2,7	-1,5	0,6	-7,3	-4,1
	96	-3,7	-2,7	-2	0	-9	-3,5
Secteur privé (% PIB)	95	68	60	60	70	45	40
Stock IDE (mds US$)	95	11,9	6,8	0,6	5,9	50,4	1,1
Endet. ext. (mds US$)	95	27,5	42,5	5,8	16,2	9,4	6,5
Réserve de change	95	9,8	17,8	3,6	12,9	0,6	1,4

Source: Conjoncture, Paribas, octobre 1996

qui suppose la présence d'agents détenteurs de droits, de créances (mais aussi d'enjeux) qu'ils peuvent exercer auprès d'autres agents, notamment les gestionnaires des entreprises (Frydman, Gray & Rapaczinski, 1996). Dans le contexte des économies en transition, la privatisation des actifs publics est particulièrement difficile à réaliser en raison de la quasi inexistence de mécanismes et d'institutions de marché qui commencent tout juste à sortir des limbes et qui sont essentielles pour assurer la performance des firmes (North, 1990). Elle est ainsi rendue difficile par l'absence de ressources financières domestiques suffisantes, des coûts d'opportunités élevés associés au risque encouru par les repreneurs en raison de la spécificité des actifs industriels à vendre (Richet, 1997). La privatisation est donc, en un certain sens, l'acte fondateur de l'entreprise capitaliste, d'"entreprisation" pour reprendre l'expression forgée par Ch. von Hirschhausen (1996). Elle ne consiste pas seulement en la vente d'actifs; elle implique aussi le démantèlement et la restructuration d'unités souvent poly-fonctionnelles, la recapitalisation du noyau central de l'activité. Indirectement, une retombée de la restructuration est de faciliter l'émergence d'un réseau de nouvelles entreprises autour d'une ou de plusieurs activités principales, à présent coordonnées par le système de prix.

Le mode de privatisation appliqué (tableau 2) n'est pas neutre tant en ce qui concerne l'efficience, la rapidité de l'ajustement des entreprises, l'équité de la méthode de redistribution retenue.

En dehors de l'apport de capital en provenance de l'extérieur, la vente des actifs apparaît comme un jeu à somme nulle: pour le gouvernement, les revenus retirés de la vente servent soit à recapitlaliser d'autres firmes, soit à se désendetter . En raison de l'obsolescence du capital mais aussi de l'inexistence d'instruments comptables, l'évaluation des actifs est souvent rendue difficile. On a privilégié la seule valeur patrimoniale des actifs ce qui rend imparfaitement compte du potentiel réel de l'entreprise en termes de revenus futurs (Tchemeni, 1993).

Les rabais consentis aux repreneurs (par exemple en cas de vente à la population ou aux salariés des entreprises) réduisent les revenus attendus de la vente des actifs publics et ainsi la possibilités d'utiliser ces nouvelles ressources aux autres fins mentionnées ci-dessous..

La vente des actifs à des repreneurs étrangers résout partiellement le problème des ressources financières : elle a aussi un impact important en termes d'ajustement des entreprises, de réorientation rapide des échanges et d'appropriation de la technologie étrangère (Richet, 1995, Estrin & Richet, 1996)

Tableau 2 :
Méthodes alternatives de privatisation

		A qui ?			
	Par la vente	**Au managers et salariés des entreprises**	**A la population**	**Aux anciens propriétaires**	**Aux firmes privées locales ou étrangères**
Comment privatiser?		Reprise des entreprises par les salariés : Hongrie, Roumanie, Slovaquie	Par offre publique de vente d'actions sur le marché des valeurs : Pologne		Entreprises conjointes, investissement direct étranger : toutes les économies en transition avec certains degrés de restriction
	Par la distribution gratuite ou quasi gratuite, par liquidation d'actifs	Privatisations spontanées, Hongrie, Pologne, Bulgarie. Contrôle des actifs par les managers et les salariés: Russie, Liquidation: Allemagne de l'Est, Hongrie, Pologne	Privatisations par coupons : République tchèque, Pologne, Bulgarie, Russie Roumanie	Restitution : Allemagne de l'Est, République tchèque, Bulgarie; Distribution de coupons en compensation partielle : Rép. tchèque, Hongrie	

Parallèlement à la redistribution des droits de propriété, le développement d'un marché financier (titres) et monétaires (crédit) contribue à accroître très sensiblement le poids du contrôle externe. Le développement du secteur financier accroît la contrainte et produit de l'information aux différentes parties engagées, permettant l'affectation plus efficace des ressources (Stiglietz, 1994) même si au départ la faiblesse de l'épargne domestique, en période d'incertitude et de risque élevé, détourne les agents de l'acquisition d'actifs financiers. Ces derniers, y compris les banques, préfèrent détenir des valeurs sûres (bons du Trésor) au rendement assuré. Par ailleurs, le portefeuille des banques d'Etat, issus du démantèlement de l'ancien système monobancaire contient une part importante de créances douteuses que les gouvernements, par des mesures spécifiques (consolidation, reprise des mauvaises dettes, recapitalisation) essaient de réduire. Le système bancaire, à ce stade, n'est pas encore en mesure de jouer efficacement son rôle à la fois d'intermédiaire en facilitant l'accès au marché au capital et de partenaire en s'associant au risque. Au mieux, les banques d'Etat sont des intermédiaires neutres (Perotti, 1994). La mise en faillite de banques nouvellement privatisées, la restructuration des banques d'Etat, enfin , le développement des banques étrangères sont le signe du début d'assainissement dans ce secteur.

A l'opposé, la redistribution gratuite ne facilite pas la restructuration rapide des entreprises; elle conduit à pérenniser des situations d'insiders et de chercheurs de rentes au sein des entreprises même si formellement la redistribution des droits modifie formellement le pouvoir des différents acteurs. La propriété ainsi distribuée doit pouvoir se recentrer sur quelques groupes en mesure d'acquérir une position de leader pour exercer le contrôle effectif sur les firmes nouvellement privatisées. La redistribution gratuite répond à l'impératif d'équité par la rétrocession de la propriété sociale à la population; par contre l'efficacité de ce mode de redistribution est discutable dans la mesure où, au moins dans une première phase, la propriété est diluées parmi un trop grand nombre de propriétaires ou d'institutions qui doivent se familiariser avec l'apprentissage de la gestion des fonds d'investissement. Au cours de cette phase de restructuration, l'objectif de valorisation des actifs recherché par les gestionnaires des fonds (ou des particuliers en forte situation d'asymétrie d'information) s'oppose à celui des dirigeants des entreprises qui cherchent à mobiliser les ressources financières disponibles dont le retour sur investissement arrivera à maturité beaucoup plus tard.

Les principaux modes de rétrocession des actifs publics

Deux grands modes de privatisation, avec chacun des variantes, ressortent des différentes expériences conduites dans la région: les privatisations par le marché, c'est à dire la vente contre un prix de marché, d'une part, la distribution gratuite ou quasi gratuite, de l'autre. Dans le premier cas, deux expériences significatives ont été conduites , l'une en Allemagne de l'Est, la seconde en Hongrie. Dans le second cas, la République tchèque (ainsi que la Russie) et la Pologne ont privilégié la seconde approche.

La privatisation par le marché

En Allemagne de l'Est, le programme de privatisation et de restructuration a été conduit à marche forcée dans le contexte de la réunification politique et avec des moyens financiers considérables donc un environnement politique et social très différent du reste de l'Europe centrale et orientale. Les principales caractéristiques de ce mode de privatisation tiennent à la fois à l'importance des moyens engagés, à la centralisation du processus de privatisation, à l'ampleur du programme et à la rapidité de son application. La démarche de la Treuhandanstalt, se distingue aussi par la méthodologie suivie (importance du diagnostic financier, organisationnel et industriel pour déterminer le degré de viabilité de l'entreprise, recherche de partenaires stratégiques et engagement de ces derniers sur des objectifs précis en termes d'investissement, de plan d'affaires, de maintien de l'emploi). Cette approche est tout à fait unique et donc difficilement transférable dans les autres économies. Le bilan final de l'opération reste mitigé (The Economist, 9/11/96) à la fois en termes de disparité de niveau de vie, de croissance économique, de taux de chômage ainsi que de transferts financiers de la partie Ouest vers la partie Est.

Dans un contexte différent, en Hongrie, le gouvernement a également privilégié la vente des actifs, notamment aux repreneurs étrangers, ce qui permet de combler l'absence de ressources financières domestiques. Les investisseurs étrangères apportent également le savoir-faire managérial, l'accès à de nouveaux marchés à travers la réexportation, permettant la transformation rapide des firmes . Cette technique de privatisation induit une situation contrastée: d'un côté, les firmes rentables sont rapidement vendues à des repreneurs étrangers et restructurées dans de brefs délais; de l'autre, le gouvernement doit gérer un important stock d'entreprises à problèmes (niveau élevé d'endettement, activités en déclin, faibles perspectives de profit) et opérer la liquidation d'une autre partie des actifs.

Les privatisations de masse

Dans le second cas, on trouve les privatisations de masse (distribution gratuite — ou vente à un faible prix — des actifs à la population) par la méthode des coupons, réalisées, avec quelques variantes, en République tchèque, en Russie et, après plusieurs années d'atermoiements, en Pologne. Cette méthode de privatisation devrait être appliquée dans les pays retardataires du sud: Bulgarie, Roumanie.

La privatisation de masse présente l'avantage de créer d'emblée un seuil d'irréversibilité en transférant très rapidement entre les mains d'acteurs privés la presque totalité des actifs publics, les gouvernements conservant le contrôle des entreprises stratégiques ou dites stratégiques (définition relativement élastique selon les pays selon les sensibilités nationalistes).

Le mode de distribution des coupons concerne, selon les cas, soit l'ensemble des citoyens, soit uniquement les salariés des entreprises (privatisations internes).

Dans ce dernier cas, le risque est de favoriser des comportements d'insiders comme c'est le cas en Russie. A contrario, la vente des actifs aux managers, à des prix relativement bas (Slovaquie), dans le cadre d'un environnement très concurrentiel, donne naissance certes à un capitalisme de type managérial mais elle constitue une très forte incitation à restructurer les entreprises en raison des gains élevés attendus de la valorisation des actifs privatisés par les nouveaux propriétaires-gestionnaires.

Il faut mentionner, enfin, le statu quo en ce qui concerne la privatisation dans un certain nombre de pays (Bulgarie, Roumanie) où les gouvernements successifs, pour des motifs souvent opposés, se sont gardés, jusqu'à présent, d'engager des privatisations conséquentes. La forte décapitalisation qui en résulte et donc la baisse de valeur du patrimoine national, associée à une profonde crise financière conduit ces gouvernements à envisager le lancement des privatisations de masse dans des conditions aujourd'hui moins favorables.

Tableau 3 :
Part du secteur privé et dimensions de la restructuration des entreprises

Pays	Secteur privé	Entreprises	
	Part du secteur privé dans le PIB, en %	Grandes privatisations	Restructuration des entreprises
Albanie	75	2	2
Bulgarie	45	2	2
Hongrie	70	4	3
Moldavie	40	3	2
Pologne	60	3	3
Rép. tchèque	75	4	3
Roumanie	60	3	2
Russie	60	3	2
Slovaquie	70	3	3
Slovénie	45	3	3
Ukraine	40	2	2

Source: EBRD Report 1996

Indicateurs de la transition (colonnes 2 et 3)

Grandes privatisations

4 : Plus de 50% du capital des entreprises d'Etat est privatisé avec l'Établissement d'un contrôle externe de la firme (gouvernement de l'entreprise)

3 Plus de 25% du capital des entreprises d'État est privatisé mais le problème du contrôle n'est pas résolu

2 Programme général de privatisation presque prêt, quelques ventes

1 : A peine commencé

Restructuration des entreprises d'État

4 : Programme de restructuration qui améliore sensiblement le contrôle externe, forte discipline financière au niveau de l'entreprise, grands conglomérats démantelés

3 · Création de structures (en combinaison avec le programme de privatisation et l'adoption d'une politique financière stricte et/ou l'adoption de lois sur les faillites) pour renforcer le contrôle externe, ou mesures pour fractionner les conglomérats

2 . Politique de crédit modérément stricte et politique de subvention, faible impact de la loi sur les faillites, fractionnement des grands conglomérats à peine commencé

1 Politiques de subvention et de crédit laxistes, discipline financière faible au niveau de l'entreprise, peu d'autres réformes pour accroître le contrôle externe .

Source EBRD (1995)

La privatisations des actifs publics peut donc demeurer purement formelle si, parallèlement, les institutions et les incitations provenant du marché sont absentes ou seulement partiellement développées. Dans ce cas, elle conduit à la décapitalisation progressive des actifs et éventuellement à la sortie du marché (mise en faillite).

Dans la plupart des cas, les privatisations se concentrent exclusivement sur le secteur marchand et laisse de côté les firmes du secteur public. Seulement quelques pays dont la Hongrie ont procédé à la privatisation de certains monopoles naturels (télécommunications, électricité, gaz) en s'inspirant du modèle britannique en vendant les firmes d'Etat à des entrepreneurs privés qui opèrent dans le cadre de la réglementation définie par le gouvernement.

L'IMPACT DES PRIVATISATIONS SUR LA RESTRUCTURATION ET LE CONTRÔLE DES ENTREPRISES

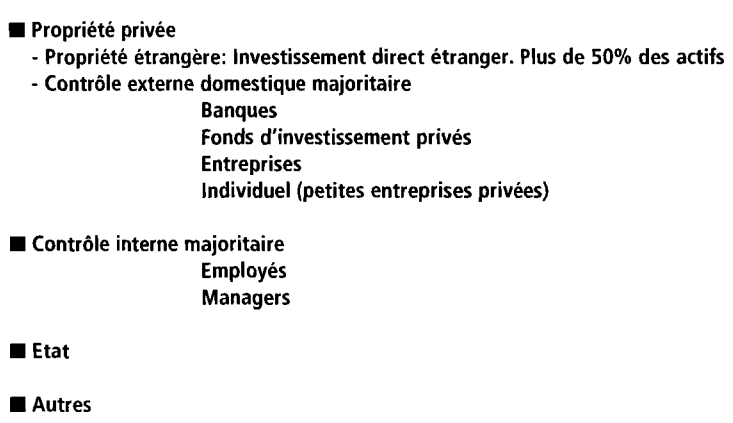
Les modalités de la privatisation, leur lien avec la restructuration et l'assainissement des entreprises varient d'un pays à l'autre (Richet, 1992, Estrin, 1994); on observe une situation très contrastée parmi les différentes économies concernées quant au degré de transformation de l'ancien secteur public et au rythme des réformes (tableau 3).

Après six années de transformations conduites dans la région, on peut dresser une typologie des différents types de propriété et de contrôle des entreprises qui émergent dans le nouvel environnement de marchés. La configuration actuelle est amenée à se modifier dans les années qui viennent avec la poursuite des restructurations, la sortie d'entreprises installées et l'entrée de nouvelles firmes.

Il existe une forte corrélation entre le mode de privatisation, la vitesse de l'ajustement et l'efficacité des entreprises privatisées. Sur le plan empirique, les résultats d'enquêtes partielles conduites dans plusieurs pays (EBRD, 1995, Estrin, 1996, Estrin & Richet, 1996) montrent que les firmes privatisées avec un fort contrôle externe se restructurent et renouent plus rapidement avec la profitabilité. C'est le cas, notamment des firmes contrôlées par les investissements étrangers où l'apport de capital, de savoir-faire managérial et d'accès aux marchés extérieurs favorisent l'ajustement. L'exemple de la Hongrie est très représentatif.

En Hongrie, par exemple, le rythme de transformation des firmes est directement lié à l'investissement étranger. Il existe une forte corrélation entre l'ampleur de la restructuration et le mode de contrôle, d'une part et l'impact de ce dernier sur les exportations de l'autre. Une firme à contrôle étranger majoritaire se restructure rapidement et induit un flux important d'exportations; à l'opposé, un contrôle étranger minoritaire rend l'ajustement plus lent et n'a qu'une faible incidence sur le

Figure 2 :
Différents modes de contrôle des entreprises



flux d'exportations (Richet, 1995). A contrario, les études de cas conduites en Russie où le contrôle interne prédomine dans la plupart des entreprises privatisées, la restructuration est à peine commencée ou bien elle l'est de manière négative: les firmes réagissent passivement, ou, au mieux, en modifiant légèrement leur assortiment de produits; un grand nombre d'entre elles n'ont pas encore adopté de stratégie visant à modifier la structure de leur offre ni celle de leurs facteurs de production, elles ne procèdent pas à des investissements..

La distribution des actifs par la méthode des coupons, censée favoriser le contrôle n'agit que faiblement sur la restructuration des entreprises, notamment en République tchèque. Les Fonds d'investissement, en grande partie sous le contrôle des banques d'Etat, ont a peine entamé leur travail de restructuration. Un conflit d'objectifs apparaît entre les objectifs des Fonds et ceux des banques. La logique des Fonds, une fois passée la phase d'apprentissage, devrait permettre l'adoption de décisions stratégiques concernant les orientations à moyen et long terme des firmes sous leur contrôle. De l'autre côté, l'objectif des banques est de gagner de l'argent à très court terme à travers leurs politiques de financement en récupérant les prêts accordés aux entreprises. Le conflit réside dans le fait que les décisions stratégiques devraient obérer la profitabilité à court terme en mobilisant des ressources dans des activités dont le retour sur investissement est long alors que les politiques de prêts devraient, au contraire, contribuer à enrichir les banques et limiter le niveau des disponibilités en liquidité des entreprises pour investir. C'est le principal reproche qui est actuellement fait à l'encontre de la démarche tchèque. En effet, la confusion entre activités de financement d'une part et de gestionnaire de Fonds, de l'autre (brokers) rend opaque la structure de contrôle en favorisant la situation d'initié. Le marché des valeurs ne joue pas son rôle et ne produit donc pas l'information nécessaire sur la valeur réelle des actifs détenus par les banques.

Les approches alternatives poursuivies en Pologne et en Slovaquie contribuent à alimenter le débat sur le lien entre mode de contrôle et l'efficacité des firmes privatisées. L'approche polonaise , qui s'inspire des méthodes de distribution par coupons, tente d'allier privations de masse et contrôle effectif des firmes en concentrant la propriété des entreprises à privatiser entre les mains de quelques Fonds d'investissement. Une quinzaine de Fonds ont été établis; contrôlant chacun une trentaine d'entreprises avec, dans tous les cas, un Fonds leader dans le contrôle d'une entreprise, ce qui n'est pas le cas en République tchèque où un fonds ne peut contrôler que seulement 20 % des parts. Les Fonds polonais ont pour mission de restructurer les firmes de leur portefeuille en se finançant sur les marchés financiers et monétaire et vendre les titres sur le marché des valeurs. Parallèlement, le public contre la remise de coupons, peut recevoir les actifs comme dans les autres économies où l'on a procédé à des privatisations de masse.

L'approche slovaque diverge des deux grands modes de privatisation. Le gouvernement favorise le contrôle interne en favorisant les managers des firmes au détriment des Fonds d'investissements de type tchèques. Il vise deux objectifs: privilégier une classe de managers qui lui sera dévouée; faire reposer l'objectif de la restructuration des firmes sur les épaules des managers grâce à des puissantes incitations financières. Ceux-ci ont pu acquérir les actifs à des prix très en dessous de la valeur des actifs. La profitabilité est ainsi un objectif prioritaire qui limite la recherche de rente. Le gouvernement slovène, pour des raisons qui tiennent à l'attachement du management et des travailleurs à leurs entreprises semble orienter son programme de privatisation en privilégiant cette approche.

CONCLUSION

Il existe un lien évident entre mode de privatisation, restructuration et contrôle des entreprises nouvellement privatisées dans les économies en transition. La vitesse et l'ampleur de la restructuration sont facilitées par la vente des actifs à des repreneurs extérieurs (investissement étranger); la restructuration peut être conduite efficacement en cas de contrôle interne (autoprivatisation) si, parallèlement un environnement concurrentiel existe et constitue une réelle contrainte sur le comportement des firmes. Le contrôle externe domestique n'est efficace que si la propriété est relativement concentrée.

1 *Par gouvernement d'entreprise, on entend le pouvoir exercé sur l'entreprise par les détenteurs de droits (propriétaires), de créances (banques, fonds d'investissement) mais aussi d'enjeux -stake holders- (gestionnaires, salariés, fournisseurs, clients, etc)*

Références bibliographiques

Andreff W. (ed.) : *Le secteur public à l'Est et à l'Ouest,* Paris, L'Harmattan, 1995

Estrin S. & X. Richet: «A Comparison of Direct Foreign Investment in Bulgaria, The Czech Republic and Slovenia" , *London Business School andf Université Marne la Vallée,* mimeo, 40 p., 1996

Estrin S. (ed.) : Privatization in Central & Eastern Europe , Harlow, Longman, 1994

Estrin S.: Privatisation in Central and Eastern Europe, CIS-ME, London Business School, mimeo, 55 p., 1996

Frydman R., Ch. Gray & A. Rapaczynski (eds.) : Corporate Governance in Central Europe and Russia,vol. 1 : Insiders and the State, vol. 2: Banks, Funds and Foreign Investors, Budapest, CEU Press, 1996

North D.: *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, C.U.Press, 1990

Perotti E: «Corporate Governance in Mass Privatization Programmes", in *S. Estrin,* ed. (1994),

Richet X.: «Investissement direct étranger dans les PECO", *Chroniques économiques de la SEDEIS,* n° 11, 15 novembre 1995, p. 427-438

Richet X.: *La transition en Europe de l'Est,* Paris, La Découverte, col. Repères, (à paraître)

Richet X.: *Les économies socialistes européennes.* Crise et Transition, Paris, Armand Colin, 1992

Stiglitz J.: *Whither Socialism?,* Cambridge, Mass., The MIT Press, 1994

Tchemeni E: *L'évaluation des entreprises,* Paris, Economica, 1993

The Economist: «Divided Still. A Survey of Germany" , 9 novembre 1996,

von Hirschhausen: *Du combinat socialiste à l'entreprise capitaliste. Une analyse des réformes industrielles en Europe de l'Est,* Paris, L'Harmattan, 1996

World Bank: *From Plan to Market,* World Developemnt Report 1996, New York, O.U.Press, 1996

III

TRANSITION, OUVERTURE SUR L'EXTÉRIEUR ET INTÉGRATION RÉGIONALE EN ASIE DU SUD-EST

Cuong Le Van,
(CNRS, CEPREMAP),
Jacques Mazier, Thi Anh Dao Tran et Alain Zantman
(CEDI, Université de Paris XII,et Paris XIII)

"Transition et ouverture extérieure : les enseignements de quelques modèles"

Cécile Daubrée et Ping Hua
(CERDI, Université d'Auvergne)

"Fraude sur le commerce extérieur en Chine"

Gérard Chambas et Anne-Marie Geourjon
(CERDI, Université d'Auvergne)

"Politique commerciale, intégration régionale et transition : le cas du Vietnam"

Philippe Hugon
(Université de Paris X-Nanterre)

"Le rôle des arrangements régionaux dans la libéralisation des économies en transition en Asie de l'Est"

Brian Trung Ngo
(Banque Mondiale, IDE)
Thanh Ha Nguyen et Thuong Lang Nguyen
(National Economic University, Hanoï)

"L'adhésion du Vietnam à l'AFTA : impact sur le secteur industriel et suggestions de réformes industrielles"

Cuong Le Van,
(CNRS, CEPREMAP),
Jacques Mazier, Thi Anh Dao Tran et Alain Zantman
(CEDI, Université de Paris XII,et Paris XIII)

"Transition et ouverture extérieure : les enseignements de quelques modèles"

Parmi les nombreux problèmes posés par la transition vers l'économie de marché et auxquels le Vietnam a été confronté, deux questions sont abordées dans cette contribution en s'appuyant sur les enseignements de quelques modèles macroéconomiques simples :

- L'impact en matière de prix et d'emploi du processus de transition proprement dit

Le dérapage inflationniste ayant caractérisé la première phase du processus de transition a donné lieu à des interprétations multiples où le courant monétariste occupe une place de choix. Certaines approches mettent davantage l'accent sur des facteurs réels à caractère structurel et, notamment, sur l'intensité des contraintes qui s'exerçaient dans le cadre du régime de planification. C'est cette dernière approche qui est retenue. Pour cela on compare les résultats fournis par une modélisation très simplifiée des deux états successifs d'une même économie fonctionnant d'abord en régime d'économie planifiée, puis en économie de marché. On montre qu'en général le passage à l'économie de marché se traduit par l'apparition de chômage et par un relèvement des prix qui est d'autant plus prononcé que les objectifs de production et de plein emploi fixés par le Plan étaient élevés (1re partie).

- L'ouverture sur l'extérieur et les différentes stratégies envisageables, substitution à l'importation et promotion des exportations

L'analyse dominante oppose souvent industrialisation par substitution à l'importation, qui serait source d'inefficacité économique, et industrialisation par l'exportation, qui, grâce aux effets stimulants de la concurrence internationale et à la recherche d'une bonne insertion dans l'économie mondiale, serait un élément clé d'une stratégie de développement réussie. Cette approche trop dichotomique peut être dépassée, à la lumière en particulier, de l'expérience réussie des nouveaux pays industrialisés asiatiques. Sous certaines conditions les deux stratégies peuvent être menées simultanément et apparaissent très complémentaires.

Ce point de vue est exploré à l'aide d'une modélisation macroéconomique en distinguant trois étapes successives. En supposant d'abord que les biens de production sont intégralement importés, on montre comment une politique de substitution à l'importation au niveau des biens de consommation peut être combinée avec une promotion des exportations de produits primaires. Moyennant des hypothèses peu contraignantes, les économies d'importations réalisées permettent en effet de financer des investissements accrus dans le secteur exportateur. Une politique plus ambitieuse articulant substitution à l'importation et promotion des exportations de biens de consommation est ensuite envisagée. Enfin, en s'intéressant à un cas plus complexe, la question de la substitution à l'importation des biens intermédiaires est étudiée en supposant que les biens de consommation ne sont plus importés mais que les biens d'équipement sont toujours importés en totalité. On examine dans quelles conditions cette politique est compatible avec une promotion des exportations (2ème partie).

L'IMPACT DE LA TRANSITION EN MATIÈRE DE PRIX ET D'EMPLOI

TRANSITION ET INFLATION

Lors de la première phase de la transition une poussée inflationniste a été observée et a débouché, dans certains cas, sur un processus hyperinflationniste (Russie, Pologne) qui a été maîtrisé plus ou moins rapidement. De nombreux observateurs considèrent que cette inflation a une origine purement monétaire, liée notamment au financement monétaire du déficit public (Sachs J., 1990 et 1993). Des mécanismes d'indexation articulés avec la dépréciation du change et une spirale prix-salaires ont entretenu ce processus inflationniste.

D'autres auteurs s'écartent du courant monétariste dominant et mettent l'accent sur des phénomènes plus structurels :

- L'hypothèse que *la multiplication des confits redistributifs* à la suite des changements profonds intervenus dans la structure des pouvoirs a favorisé le développement d'une inflation inertielle (Andreff W., 1994) est empruntée aux expériences latino-américaines (Bresser Perira L. et Nakano Y., 1987). La suppression des subventions et le relèvement des salaires accordés en compensation ont également alimenté le processus inflationniste.

La fragilité systèmes de financement sous-capitalisés, sous-réglementés et souvent peu compétents a été un facteur de blocage pour les entreprises souffrant d'une insuffisance de ressources propres mais a pu, à l'inverse, entraîner une accumulation de dettes susceptible de déboucher sur une crise inflationniste comme en Bulgarie en 1994-1995 (Sgard J., 1995; Aglietta M. et Moutot P., 1993).

Des phénomènes de nature plus réelle ont également pu intervenir tels que la persistance de pénuries partielles, le maintien de relations bilatérales de marchandage entre entreprises ou la contagion des risques de faillite (Sapir J., 1993).

Enfin on a pu remarquer que la hausse des prix a été d'autant plus forte que les pays avaient connu une planification contraignante (Russie, Roumanie, Bulgarie). Au contraire, dans les pays où les ajustements par le marché avaient déjà été en partie introduits dès les années 1980, la hausse des prix a été davantage contenue (Hongrie). *L'inflation ouverte durant la transition apparaît ainsi comme le remet de l'inflation réprimée* dans les régimes antérieurs de contrôle des prix (Fischer S. et alii, 1996). Le modèle proposé ci-dessous cherche à explorer ces derniers aspects qui ont été trop ignorés par la littérature récente largement influencée par le monétarisme.

Une modélisation de l'impact de la transition sur les prix et l'emploi

On étudie le problème de la transition d'une économie planifiée à une économie de marché à partir d'une modélisation simplifiée des deux états successifs de l'économie où l'on distingue deux types de produits ; les biens de consommation et les biens de production. Pour simplifier, l'économie est supposée fermée, les problèmes de l'ouverture aux échanges extérieurs étant examinés dans la 2ème partie. L'économie planifiée fonctionne avec des prix et des salaires fixés, des objectifs du Plan en matière de production et une contrainte de plein-emploi. Au cours de la transition les technologies demeurent inchangées et l'on suppose que le salaire nominal est également invariant. Dans l'économie de marché les entreprises maximisent leurs profits et les ménages consomment. On s'intéresse à l'impact de la transition sur l'emploi et surtout sur les prix.

Économie planifiée avec prix et salaires fixés et contrainte sur l'emploi

Secteur 1 : biens de consommation

Secteur 2 : biens de production.

Secteur 1 : Les entreprises maximisent leur profit en cherchant à respecter les objectifs du Plan et le plein-emploi.

$$Max\,\{pF_1(K_1, L_1) - WL_1 - rK_1\}$$

$$\begin{cases} F_1(K_1, L_1) \geq \bar{Q}_1 \\ L_1 \geq \bar{L}_1 \end{cases}$$

$\bar{Q}_1$ = objectif du Plan

$\bar{L}_1$ = contrainte d'emploi

$F_1(K_1, L_1)$ à rendements constants

Soit le Lagrangien :

$$\begin{aligned} \mathcal{L}_1 &= pF_1(K_1, L_1) - WL_1 - rK_1 + \lambda_1(F_1(K_1, L_1) - \bar{Q}_1) + \mu_1(L_1 - \bar{L}_1) \\ \lambda_1 &\geq 0\ \mu_1 \geq 0. \end{aligned}$$

Les conditions du premier ordre sont :

$$\begin{aligned} \frac{\partial F_1}{\partial K_1} &= \frac{r}{p + \lambda_1} \\ \frac{\partial F_1}{\partial K_1} &= \frac{w - \mu_1}{p + \lambda_1} \end{aligned}$$

on suppose :

$$\lambda_1 > 0, \mu_1 > 0.$$

D'où

$$\begin{cases} F_1(K_1, \bar{L}_1) = \bar{Q}_1 \\ L_1 = \bar{L}_1 \end{cases}$$

(Les objectifs du plan sont atteints).

Soit K_1^* tel que $F_1(K_1^*, \bar{L}_1) = \bar{Q}_1$

De même dans le secteur 2, on a :

$$\begin{aligned} F_2(K_2, L_2) &= \bar{Q}_2 \\ L_2 &= \bar{L}_2 \end{aligned}$$

avec K_2^* tel que $F_2(K_2^*, \bar{L}_2) = \bar{Q}_2$.

Dans cette présentation de l'économie planifiée, l'Etat annonce les objectifs du Plan; les entreprises expriment leurs demandes en capital et en travail; l'Etat leur alloue les quantités demandées et les entreprises se mettent à produire sans réoptimiser.

On admet que les biens de production sont renouvelés chaque année.

Deux cas se présentent

$$K_1^* + K_2^* > \bar{Q}_2$$

ou

$$K_1^* + K_2^* < \bar{Q}_2.$$

1) $K_1^* + K_2^* > \bar{Q}_2$

On suppose que le secteur des biens de production n'est pas rationné en capital et réalise les objectifs du Plan :

$$K_2 = K_2^* ,$$

alors

$$K_1 = \bar{Q}_2 - K_2^*$$

et

$$F_1, (K_1, \bar{L}_1) < \bar{Q}_1$$

Le secteur des biens de consommation ne peut pas respecter les objectifs du Plan.

2) $K_1^* + K_2^* < \bar{Q}_2$

Il y a excès d'offre dans le secteur des biens de production.

Dans les deux cas étudiés, les consommateurs n'ont pas de comportement d'optimisation et ne peuvent consommer que ce que les entreprises leur offrent.

Passage à une économie de marché avec salaire nominal fixé et prix flexibles

• Les ménages ont une fonction de consommation $C = C\left[\frac{\bar{W}}{P}(L_1 + L_2), p, g\right]$ avec la contrainte de budget

$$pC + S = \bar{W}((L_1 + L_2) + pg$$

g = transfert aux ménages,

$\bar{W}$ = taux de salaire nominal fixe, égal à celui du régime planifié,

S = épargne des ménages.

On suppose :

$$\frac{\partial C}{\partial W} > 0, \frac{\partial C}{\partial g} > 0, \frac{\partial C}{\partial p} < 0.$$

• Les entreprises maximisent leur profit en supposant que les technologies restent inchangées et à rendements constants.

Secteur 1 (biens de consommation)

$$Max\left\{pF_1(K_1, L_1) - \bar{W}L_1 - rK_1\right\}.$$

D'où

$$\begin{aligned}\frac{\partial F_1}{\partial K_1} &= \frac{r}{p} => \frac{K_1}{L_1} = \Psi_1\left(\frac{r}{p}\right)\\ \frac{\partial F_1}{\partial L_1} &= \frac{\bar{W}}{p} => \frac{K_1}{L_1} = \varphi_1\left(\frac{\bar{W}}{p}\right)\end{aligned}$$

Secteur 2 (biens de production)

$$Max\left\{rF_2(K_2, L_2) - \bar{W}L_2 - rK_2\right\}$$

D'où

$$\begin{aligned}\frac{\partial F_2}{\partial K_1} &= 1 \Rightarrow \frac{K_2}{L_2} = \Psi_2(1)\\ \frac{\partial F_2}{\partial L_2} &= \frac{\bar{W}}{r} \Rightarrow \frac{K_2}{L_2} = \varphi_2\left(\frac{\bar{W}}{r}\right).\end{aligned}$$

$\bar{W}$ étant connu, les quatre équations permettent la détermination des prix (p pour les biens de consommations, r pour les biens de production) ainsi que les intensités capitalistiques

$$k_1 = \frac{K_1}{L_1} \text{ et } k_2 = \frac{K_2}{L_2}.$$

Les prix ne dépendent que des coûts :

$$p = \frac{\bar{W}}{\partial F_1/\partial K_1} \text{ et } r = \frac{\bar{W}}{\partial F_2/\partial K_2}$$

A l'équilibre les profits sont nuls (l'investissement est entièrement autofinancé) et l'offre est égale à la demande :

$$pF_1(K_1, L_1) = \bar{W}L_1 + rK_1$$

$$rF_2(K_2, L_2) = \bar{W}L_2 + rK_2$$

$$C = F_1(K_1, L_1)$$

$$K_1 + K_2 = F_2(K_2, L_2)$$

(par substitution, on vérifie que S = pg).

L'équilibre des marchés des deux biens permet de déterminer l'emploi dans les deux secteurs, L_1 et L_2 :

$$K_1 + K_2 = k_1 L_1 + k_2 L_2 = L_2 F_2(k_2, 1)$$

$$C\left[\frac{\bar{W}}{p}(L_1 + L_2), p, g\right] = L_1 F_1(k_1, 1)$$

En général $L_1 + L_2 < \bar{L}$. *Le passage à l'économie de marché se traduit par l'apparition du chômage*. Le fonctionnement de cette économie de marché est analysé plus en détail dans le paragraphe suivant.

L'évolution des prix d'un régime d'économie planifiée à une économie de marché peut être caractérisée avec plus de précision. On note avec un " ' " les prix dans une économie de marché.

Économie de marché	Économie simplifiée
$\begin{cases} \dfrac{\partial F_2}{\partial K_2} = 1 \\ \dfrac{\partial F_2}{\partial L_2} = \dfrac{\bar{W}}{r'} \end{cases}$	$\begin{cases} \dfrac{\partial F_2}{\partial K_2} = \dfrac{r}{r + \lambda_2} \\ \dfrac{\partial F_2}{\partial L_2} = \dfrac{\bar{W} - \mu_2}{r + \lambda_2} \end{cases}$
$\begin{cases} \dfrac{\partial F_1}{\partial K_1} = \dfrac{r'}{p'} \\ \dfrac{\partial F_1}{\partial L_1} = \dfrac{\bar{W}}{p'} \end{cases}$	$\begin{cases} \dfrac{\partial F_1}{\partial K_1} = \dfrac{r}{p + \lambda_1} \\ \dfrac{\partial F_1}{\partial L_1} = \dfrac{\bar{W} - \mu_1}{p + \lambda_1} \end{cases}$

En raison de la décroissance des productivités marginales des facteurs, les prix relatifs des facteurs sont reliés par une fonction décroissante ("frontière des prix des facteurs").

Dans le secteur des biens de production on a ainsi :

$$\frac{\bar{W} - \mu_2}{p + \lambda_2} = f_2\left(\frac{r}{r + \lambda_2}\right) \quad \text{économie planifiée}$$

$$\frac{\bar{W}}{r'} = f_2(1) \quad \text{économie de marché}$$

avec $f_2' < 0$.

La fonction f_2 étant décroissante

$$\frac{r}{r + \lambda_2} < 1 \Rightarrow f_2(1) < f_2\left(\frac{r}{r + \lambda_2}\right)$$

$$\Rightarrow \frac{\bar{W} - \mu_2}{r + \lambda_2} > \frac{\bar{W}}{r'}$$

$$\Rightarrow \frac{\bar{W}}{r + \lambda_2} > \frac{\bar{W} - \mu_2}{r + \lambda_2} > \frac{\bar{W}}{r'}$$

$$\Rightarrow r' > r + \lambda_2 > r$$

Les prix des biens de production sont donc plus élevés en économie de marché qu'en économie planifiée.

Un résultat analogue peut être obtenu pour les prix des biens de consommation à partir d'une distinction de deux cas de figure :

a) $\frac{r'}{p'} < \frac{r}{p+\lambda_1}$.

On a alors:

$$\frac{r'}{p'} < \frac{r}{p+\lambda_1} < \frac{r'}{p+\lambda_1} \Rightarrow p' > p+\lambda_1 > p$$

b) $\frac{r'}{p'} \geq \frac{r}{p+\lambda_1}$.

Et alors:

$$f_1\left(\frac{r'}{p'}\right) \leq f_1\left(\frac{r}{p+\lambda_1}\right) \Rightarrow \frac{\bar{W}}{p'} \leq \frac{\overline{W}-\mu_1}{p+\lambda_1}$$

$$\Rightarrow p' \geq (p+\lambda_1)\frac{\bar{W}}{\bar{W}-\mu_1} \Rightarrow p' \geq p+\lambda > p$$

Le *passage d'une économie planifiée à une économie de marché*, avec même niveau de salaire nominal et mêmes technologies, se traduit par *relèvement des pris des biens de consommation et des biens de production*. Il est à noter qu'il ne s'agit pas d'un processus inflationniste au sens traditionnel du terme, mais d'un "saut des prix" entre les deux régimes, celui de l'économie planifiée et celui de l'économie de marché. L'ampleur de ces relèvements est une fonction croissante des prix duaux (λ,μ) associés aux contraintes existantes en économie planifiée. Plus les objectifs en matière de production $(\bar{Q}_1,\bar{Q}_2)$ et d'emploi $(\bar{L}_1,\bar{L}_2)$ sont élevés, plus les paramètres (λ_1, λ_2) et (μ_1,μ_2) sont importants et plus les prix se trouvent relevés lors du passage à l'économie de marché (voir l'encart ci-contre).

ENCART :

Les prix Duaux λ et μ sont des fonctions croissantes des objectifs en matière de production $\bar{Q}$ et $\bar{L}$.

Notons par $\pi(K, L)$ le profit, c'est-à-dire : $\pi(K, L) = pF(K, L) - WL - rK$, avec F fonction concave.

max $\pi(K, L)$

$F(K, L) \geq \bar{Q}$

$L \geq \bar{L}$, avec $\bar{Q} > 0, \bar{L} > 0$.

Désignons par $W(\bar{Q}, \bar{L})$ la valeur maximale du profit sous ces contraintes. W est alors concave car F est concave et la deuxième contrainte est une fonction linéaire.

Supposons que les prix duaux λ et μ sont uniques. Alors W est différentiable et

$$\frac{\partial W}{\partial \bar{Q}} = -\lambda, \frac{\partial W}{\partial \bar{L}} = -\mu.$$

Comme W est concave, les dérivées partielles de W sont décroissantes et, par conséquent, λ est croissant par rapport à $\bar{Q}$ et μ l'est par rapport à $\bar{L}$.

Le fonctionnement de l'économie de marché

Quelques précisions peuvent être données sur le fonctionnement de l'économie de marché telle qu'elle a été décrite ci-dessus. Deux variantes sont étudiées à ce titre : une hausse des transferts aux ménages (g) et un relèvement du taux de salaire nominal ($\bar{W}$).

a) Hausse des transferts aux ménages ($dg > 0$)

Les prix et les intensités capitalistiques sont déterminés au niveau de l'offre, indépendamment de g.

L'équilibre des marchés des biens de consommation et de production permet de calculer l'impact sur l'emploi et la production

$$\begin{cases} k_1 dL_1 + k_2 dL_2 = dL_2 F_2(k_2, 1) \\ \dfrac{\partial C}{\partial (L_1 + L_2)} \dfrac{\bar{W}}{p} d(L_1 + L_2) + \dfrac{\partial C}{\partial g} dg = dL_1 F_1(k_1, 1) \end{cases}$$

$$dL_2 = \frac{k_1}{F_2(k_2, 1) - k_2} dL_1 \text{ (avec } F_2(k_2, 1) - k_2 = \frac{K_1}{L_2} > 0)$$

$$dL_1 \left[F_1(k_1, 1) - \frac{\partial C}{\partial (L_1 + L_2)} \frac{\bar{W}}{p} (1 + \frac{k_1}{F_2(k_2, 1) - k_2}) \right] = \frac{\partial C}{\partial g} dg$$

$$\frac{dL_1}{L_1} \left[\underbrace{F_1(K_1, L_1) - \frac{\partial C}{\partial L} \frac{\bar{W}}{p} (L_1 + L_2)}_{> 0} \right] = \frac{\partial C}{\partial g} dg,$$

$$\frac{dL_1}{dg} > 0 \ , \quad \frac{dL_2}{dg} > 0 \ , \quad \frac{dy_1}{dg} > 0 \text{ et } \frac{dy_2}{dg} > 0.$$

Une hausse des transferts aux ménages entraîne une relance sans inflation.

b) Hausse du taux de salaire nominal ($\bar{W}$)

Les prix augmentent en fonction de la hausse du salaire nominal, $\dfrac{\bar{W}}{p}$ étant invariant

$$dp = \frac{d\bar{W}}{\dfrac{\partial F_1}{\partial L_1}(\dfrac{K_1}{L_1}, 1)}$$

L'équilibre du marché des biens de consommation donne :

$$\frac{\partial C}{\partial(L_1+L_2)}\frac{\bar{W}}{p}d(L_1+L_2)+\frac{\partial C}{\partial p}dp = dL_1F_1(k_1,1),$$

$$\frac{dL_1}{L_1}\left[\underbrace{F_1(K_1,L_1-\frac{\partial C}{\partial L}\frac{\bar{W}}{p}(L_1+L_2)}_{>0}\right]=\frac{\partial C}{\partial p}dp,$$

$$\frac{dL_1}{dp}<0 \text{ (en général } \frac{\partial C}{\partial p}<0),$$

$$\frac{dL_2}{dp}<0\ ,\quad \frac{dy_1}{dp}<0 \text{ et } \frac{dy_2}{dp}<0.$$

La hausse du salaire nominal est répercutée sur les prix, ce qui freine la consommation et réduit la production.

Portée et limites des résultats

Ces résultats sont intéressants car ils suggèrent que le relèvement des prix observé lors de la première phase de la transition a bien, en partie, pour origine des facteurs réels à caractère structural, à savoir *l'ampleur des contraintes ayant existé en économie planifiée*. Ils prolongent les analyses plus anciennes de Kornaï J. (1980) sur l'économie de pénurie où l'inflation est réprimée et où les ajustements se font par les quantités à travers des révisions successives des plans de production des entreprises. En économie planifiée les prix n'ont qu'un rôle secondaire par rapport aux ajustements quantitatifs. Les différences observées concernant l'importance du relèvement des prix entre les pays ayant connu une planification contraignante et ceux où elle avait été assouplie trouvent un début d'interprétation. On peut également noter que, sans surprise, une poussée salariale aggrave le mouvement de hausse de prix.

Ces résultats rejoignent les préoccupations des économistes qui mettent l'accent sur les déséquilibres caractérisant les économie en transition au niveau des structures productives et des contraintes réelles; Lorsqu'ils sont modélisés, ces travaux n'étudient en général que le fonctionnement d'une économie en transition (avec par exemple, un secteur public en régression et un secteur public en développement) et examinent les effets d'une politique de libéralisation des prix ou de privatisation (Bennett J. et Dixon H.D., 1995). Dans notre approche en revanche, avec une modélisation, il est vrai, très simplifiée, nous tentons une comparaison entre les deux régimes, celui de l'économie planifiée et celui de l'économie de marché.

Les modèles utilisés sont cependant extrêmement rudimentaires et ignorent certains traits essentiels des économies en transition :

• Dans de nombreux pays *les entreprises n'ont pas licencié leur main d'œuvre* et ont accumulé les pertes. Le développement des impayés et des crédits

inter-entreprises a permis de faire face à cette situation mais a contribué à la croissance de la création monétaire.

• L'hypothèse d'*une technologie inchangée* est également très forte puisque la transition au marché se caractérise, entre autres, par la mise en place progressive d'un capital plus productif.

• Enfin *l'ouverture* sur l'extérieur introduit des changements considérables. Le redéploiement des échanges extérieurs a été très rapide dans les PECO et les exportations ont constitué le seul facteur de dynamisme important dans la plupart des pays. Le recours aux importations a également été un facteur ayant permis d'atténuer l'insuffisance de l'offre (cas du Vietnam notamment dans la seconde moitié des années 1980).

L'OUVERTURE AUX ECHANGES EXTÉRIEURS : SUBSTITUTION A L'IMPORTATION ET PROMOTION DES EXPORTATIONS

Ouverture aux échanges extérieurs et industrialisation

Au cours des années 1980-1990 marquées par la crise de la dette des pays du Tiers-Monde et le début du processus de transition des anciens pays socialistes les grandes institutions internationales ont privilégié des stratégies de croissance fondées sur la libéralisation, le désengagement de l'État et l'ouverture sur l'extérieur. Au-delà du principe général d'une ouverture commerciale et financière des économies, les modalités de cette stratégie sont restées relativement floues. La théorie pure du commerce internationale ne pouvait que servir de norme lointaine. Pour les plus orthodoxes les gains à l'échange résultant d'une spécialisation conforme à la dotation factorielle semblaient moins déterminants que la correction de la mauvaise allocation des ressources provoquée par la substitution du système de prix relatifs internationaux au système de prix domestiques jugé non optimum. Mais une grande part des auteurs libéraux ont identifié libéralisation à ouverture et ouverture à croissance des exportations (Balassa B.,1991). Ce sont moins des arguments théoriques que le constat empirique des succès des stratégies de croissance par promotion des exportations qui ont progressivement justifié la libéralisation externe.

Même si cette libéralisation est souvent restée très contrôlée dans les pays asiatiques (Amsden A., 1989), les organismes internationaux ont fermé les yeux sur les entorses au laisser-faire laissez-passer. Le volontarisme industriel, défendu par les structuralistes (Diez-Alejandro C., 1983) et si longtemps combattu lorsqu'il s'agissait des pays latino-américains, est devenu acceptable lorsqu'il est le fait des économies asiatiques (World Bank, 1993). Beaucoup plus que dans les pays latino-américains, il a permis en effet de relâcher la contrainte externe, d'accélérer la diffusion technologique et les effets d'apprentissage, de stimuler les investissements.

Le modèle asiatique a combiné historiquement industrialisation par substitution à l'importation, promotion des exportations et dévalorisation relative du taux de change réel (Taylor L., 1991). Plusieurs étapes peuvent être distinguées. Après une phase initiale d'exportation de produits primaires, puis de substitution à l'importation par remplacement des biens de consommation courante, le passage à l'industrialisation par l'exportation de biens manufacturés courants a permis de répondre aux limites de la phase précédente. En s'exposant à la concurrence internationale et en exploitant leurs avantages comparatifs, les NPI asiatiques ont gagné en efficacité et ont relancé le processus de développement.

Plusieurs conditions ont cependant été nécessaires pour réussir cette transition. La phase de substitution à l'importation a du permettre la constitution d'une base industrielle significative et l'émergence d'une classe entrepreneuriale locale capable, grâce au savoir-faire acquis sur un marché protégé, de faire face à la concurrence internationale (Chenery H. et alii, 1986; Adriaasen W.L. et Waardenburg J.G., 1992). La restructuration d'industries autrefois protégées a dû s'appuyer sur des interventions cohérentes de l'État qui ont affecté les décisions de production et d'investissement en imposant aux industriels des objectifs, mais aussi des contraintes et des sanctions (Wade R., 1990; Tan G., 1992; Fontaine J.M. 1994).

Lorsque l'industrialisation par l'exportation de produits manufacturés courants a atteint ses limites avec l'épuisement du recours à la main-d'œuvre non qualifiée, une étape nouvelle a été franchie avec le développement d'exportations de produits industriels à plus fort contenu en travail qualifié et en technologie. Cette étape s'est accompagnée d'un approfondissement de la substitution à l'importation qui a alors porté sur les biens intermédiaires et les biens de capital importés par le secteur exportateur. Industrialisation par l'exportation et industrialisation par substitution à l'importation sont apparues à nouveau complémentaires dans le cadre de cette stratégie de remontée des filières (Bouteiller, E. et Fouquin, M., 1995; Fontaine, J.M., 1994). L'Etat a là encore un rôle actif pour piloter cette stratégie en veillant à maintenir l'équilibre entre les deux types d'industrialisation et à préserver un important potentiel d'exportation.

C'est pour illustrer ces perspectives qu'une modélisation simple est proposée en retenant deux étapes :

• Dans une première étape on se place dans le cas d'une petite économie encore faiblement industrialisée et où la totalité des biens de production (biens intermédiaires et biens d'équipement) est importée. Les biens de consommation sont à la fois importés et produits localement (3.2). Initialement les exportations ne sont constituées que de produits primaires. Une politique de substitution à l'importation de biens de consommation permet à la fois de développer la production locale et de promouvoir les exportations de produits primaires grâce au supplément

de capital accumulé dans le secteur et financé à l'aide des économies d'importations (3.2.1). Puis une politique plus ambitieuse est envisagée en articulant la substitution à l'importation avec la promotion des exportations de ces mêmes biens de consommation (3.2.2).

• Dans une deuxième étape on se situe dans le cas d'un pays à un stade d'industrialisation plus avancé. En supposant que les biens de consommation ne sont plus importés mais sont produits localement, la substitution à l'importation concerne alors les biens intermédiaires. Les biens d'équipement demeurent importés en intégralité. Cette situation illustre, en partie, la deuxième phase d'industrialisation par substitution d'importation et la stratégie de remontée de filières poursuivie par les NPI asiatiques mais en se limitant à la substitution de biens intermédiaires n'intervenant que dans le secteur des biens de consommation locale (3.3).

SUBSTITUTION À L'IMPORTATION DE BIENS DE CONSOMMATION AVEC PROMOTION DES EXPORTATIONS

Avec promotion des exportations de produits primaires

L'économie peut se résumer sous la forme très simple (à prix constants) :

$$M + X = C + G$$

$$M = \phi(X, \hat{e}(1+\sigma)) \text{ avec } \phi_1' > 0, \phi_2' < 0,$$

$$C = c(X + \lambda \hat{e} E)$$

$$K_x = a_x X$$

$$E = K_e / a_e$$

$$\mu = M + K_x + K_e$$

M = importations de biens de consommation, X = production locale de biens de consommation, C = consommation des ménages, G = dépenses publiques, K_x = biens de production nécessaire à la fabrication de X, importés en totalité, E = production du secteur primaire exportée en totalité sans contrainte de débouchés extérieurs, ni de compétitivité, K_e = biens de production nécessaires à la fabrication de E, importés en totalité, μ = importations totales, $\hat{e}$ = taux de change réel, σ = droit de douane, λ = part des revenus du secteur exportateur qui sont distribués.

Deux politiques de substitution à l'importation basées sur un relèvement des droits de douane ($d\sigma > 0$) ou sur une dépréciation du taux de change réel ($d\hat{e} > 0$) sont étudiées.

a) Relèvement des droits de douane et promotion des exportations

Le relèvement des droits de douane conduit à un accroissement de l'offre interne et à une réduction des importations de biens de consommation. On suppose que ces dernières sont utilisées en totalité pour financer un supplément d'importations de biens de production, si bien que *les importations totales ne varient pas* ($d\mu = 0$).

En différenciant, on trouve :

$$\phi_1' dX + \hat{e}\phi_2' d\sigma + dX = c dX + c\lambda \hat{e} dE$$

$$d\mu = \phi_1' dX + \hat{e}\phi_2' d\sigma + a_x dX + a_e dE = 0$$

$$\frac{dX}{d\sigma} = \frac{-\hat{e}\phi_2'(1 + \lambda c\hat{e}/a_e)}{1 + \phi_1' - c + \dfrac{\lambda c\hat{e}}{a_e}(\phi_1' + a_x)} > 0$$

$$\frac{dM}{d\sigma} = \frac{\hat{e}\phi_2'(1 + c + \lambda c\hat{e}a_x/a_e)}{1 + \phi_1' - c + \dfrac{\lambda c\hat{e}}{a_e}(\phi_1' + a_x)} > 0$$

$$\frac{dE}{d\sigma} = -\phi_2' \frac{\hat{e}}{a_e} \frac{1 - c - a_x}{1 + \phi_1' - c + \dfrac{\lambda c\hat{e}}{a_e}(\phi_1' + \quad)}$$

$$\frac{dE}{d\sigma} > 0 \text{ si } 1 - c > a_x.$$

Si la propension à épargner (1 - c) est supérieure au taux d'investissement dans le secteur des biens de consommation (a_x), les économies d'importation ainsi réalisées permettent de financer un supplément d'investissement dans le secteur exportateur et donc d'accroître les exportations.

Si l'on impose une contrainte plus lâche ($dM + dK_e = 0$), c'est-à-dire si les économies d'importations sont utilisées en totalité pour financer les investissements du secteur exportateur, alors :

$$dM + dX = c dX - \frac{\lambda \hat{e}}{a_e} dM$$

$$\frac{dX}{d\sigma} = \frac{-\hat{e}\phi_2'(1 + \lambda c\hat{e}/a_e)}{1 + \phi_1' - c + \dfrac{\lambda c\hat{e}}{a_e}\phi_1'} > \left(\frac{dX}{d\sigma}\right)_{d\mu=0}$$

L'effet de relance sur la production de biens de consommation est plus important grâce au supplément de revenus distribués par la promotion des exportations.

A l'inverse, si aucune contrainte n'est imposée en matière d'utilisation des économies d'importations et, en particulier, si dKe = 0 (aucun supplément d'importation de biens d'équipement pour le secteur exportateur) alors :

$$\frac{dX}{d\sigma} = \frac{-\hat{e}\phi'_2}{1+\phi'_1-c} < \left(\frac{dX}{d\sigma}\right)_{d\mu=0}$$

En résumé on a la hiérarchie suivante :

$$\left(\frac{dX}{d\sigma}\right)_{dK_e=0} < \left(\frac{dX}{d\sigma}\right)_{d\mu=0} < \left(\frac{dX}{d\sigma}\right)_{dM+dK_e=0},$$

Ce qui illustre l'importance de la promotion des exportations comme complément des politiques de substitution à l'importation.

b) Politique de dévaluation réelle

Une politique de dévaluation du taux de change réel peut constituer une alternative à l'augmentation des droits de douane. Sans stimuler les exportations de produits primaires qui ne sont pas sensibles aux effets-prix, la dévaluation réelle accroît les revenus du secteur exportateur et stimule la demande. En contrepartie, l'État ne bénéficie pas de recettes supplémentaires. En différenciant et en supposant, comme précédemment, que les importations totales ne variant pas ($d\mu = 0$), on trouve :

$$\phi'_1 dX + \phi'_2 d\hat{e} + dX = c dX + c\lambda\hat{e} dE + c\lambda E d\hat{e}$$
$$\phi'_1 dX + \phi'_2 d\hat{e} + a_x dX + a_e dE = 0$$

$$\frac{dX}{d\hat{e}} = \frac{c\lambda E - \phi'_2\left(1+\frac{c\lambda\hat{e}}{a_e}\right)}{1+\phi'_1-c+\frac{\lambda c\hat{e}}{a_e}(\phi'_1+a_x)} > 0$$

$$\frac{dM}{d\hat{e}} = \frac{\phi'_1 c\lambda E - \phi'_2\left(1-c+\frac{c\lambda\hat{e}}{a_e}a_x\right)}{D} > 0$$

(en posant $D = 1+\phi'_1-c+\frac{c\lambda\hat{e}}{a_e}(\phi'_1+a_x)$).

$$\frac{dM}{d\hat{e}} < 0 \text{ si}$$

- ϕ'_2 est fortement négative, c'est-à-dire si les importations sont très sensibles aux effets de prix.

- λ est faible, c'est-à-dire si la part des revenus du secteur exportateur qui est distribuée est limitée, ce qui réduit l'effet de relance et les importations induites.

Les conditions pour que la dépréciation réelle permette ex-post d'économiser es importations de biens de consommation, dégageant ainsi des devises pour importer des biens de production et investir plus, sont donc plus restrictives que dans le cas d'un relèvement des droits de douane où l'on avait toujours $\frac{dM}{d\sigma} < 0$.

Par ailleurs

$$\frac{dE}{d\hat{e}} = \frac{1}{a_e}\frac{-(\phi'_1 + a_x)c\lambda E - \phi'_2(1 - c - a_x)}{D};$$

$$\frac{dE}{d\hat{e}} > 0 \text{ si}$$

- λ est faible

- ϕ'_2 est fortement négative avec $1 - c > a_x$.

Pour qu'il y ait promotion des exportations grâce à un investissement accru dans ce secteur, on retrouve, comme précédemment, des conditions plus restrictives que dans le cas d'un relèvement des droits de douane. Mais la conclusion générale demeure valable. Une politique de substitution des importations de biens de consommation permet de financer des importations supplémentaires de biens de production. La croissance interne est d'autant plus stimulée que simultanément le secteur exportateur peut être développé à partir d'investissements supplémentaires.

L'analyse s'est limitée jusqu'à présent à des exportations de produits primaires. Une étape plus ambitieuse visant à promouvoir des exportations de biens de consommation peut être envisagée.

Avec promotion des exportations de biens de consommation

Le modèle peut alors s'écrire sous la forme suivante, en supposant qu'il n'y a plus d'exportation de produits primaires :

$$M + X = C + G$$

$$M = \phi(X, \hat{e}(1 + \sigma))$$

$$C = c(X + \lambda \hat{e} E_x)$$

$$E_x = \bar{X} - X$$

$$\bar{X} = K_x / a_x$$

$$\mu = M + K_x$$

avec $\bar{X}$= capacité de production en biens de consommation, X= biens de consommation vendus sur le marché intérieur, E_x= exportation de biens de consommation, déterminées par solde, en supposant qu'il n'y a pas de problème de compétitivité-prix pour écouler la totalité du solde sur le marché mondial.

Seule une politique de relèvement des droits de douane sera étudiée. Comme précédemment, on supposera que les économies réalisées en matière d'importation de biens de consommation sont utilisées en totalité pour accroître les importations de biens d'équipement ($d\mu = 0$). Celles-ci sont maintenant destinées au seul secteur des biens de consommation dont les capacités de production peuvent ainsi être augmentées. En différenciant on obtient :

$$\phi'_1 dX + \phi'_2 \hat{e} d\sigma + dX = c dX + c\lambda \hat{e} dE_x$$

$$\phi'_1 dX + \phi'_2 \hat{e} d\sigma + a_x d\bar{X} = 0$$

$$d\bar{X} = dX + dE_x.$$

$$\frac{dX}{d\sigma} = \frac{-\hat{e}\phi'_2(1 + \lambda c\hat{e}/a_x)}{1 + \phi'_1 - c + c\lambda\hat{e}(1 + \dfrac{\phi'_1}{a_x})} > 0$$

$$\frac{dE_x}{d\sigma} = \frac{-\phi'_2\hat{e}}{a_x} \frac{(1 - c - a_x)}{1 + \phi'_1 - c + c\lambda\hat{e}(1 + \dfrac{\phi'_1}{a_x})}$$

$$\frac{dE_x}{d\sigma} > 0 \text{ si } 1 - c > a_x$$

On retrouve la même condition que plus haut. Si la propension à épargner est supérieure au taux d'investissement, les économies d'importations en biens de consommation sont suffisamment importantes pour permettre un accroissement de l'offre. Il y a à la fois substitution à l'importation et promotion des exportations de biens de consommation.

SUBSTITUTION À L'IMPORTATION DE BIENS INTERMÉDIAIRES ET PROMOTION DES EXPORTATIONS

Le modèle proposé est celui d'une petite économie produisant trois biens notés :

X pour les biens échangeables

J pour les biens de consommations intermédiaires domestiques, substituts imparfaits des importations M

E pour les biens exportables.

Les fonctions de production des trois secteurs sont de type Léontief, à facteurs complémentaires, et le capital K est totalement importé. Le taux de salaire nominal moyen de l'économie est w. d'où $X = min(K_x/a_x, N_x/b_x, CI/a)$, avec a_x, b_x, a, désignant l'inverse respectivement de la productivité moyenne du capital, de la productivité moyenne du travail et de la productivité moyenne des consommations intermédiaires dans la production du bien X. CI désigne les biens de consommations intermédiaires utilisés dans la production du bien X.

$J = min(K_j/a_j, N_j/b_j)$, avec a_j, b_j désignant respectivement l'inverse de la productivité du capital et du travail dans la production du bien J.

Notons tout de suite que les consommations intermédiaires (utilisées par le seul secteur X) peuvent provenir de la production domestique ou des importations. On peut donc considéré l'offre globale de CI comme celle d'un bien composite dont la structure (part produite domestiquement et part importée) sera déterminée par la suite.

$E = min(K_e/a_e, N_e/b_e)$, avec a_e, b_e, désignant respectivement l'inverse de la productivité du capital et du travail dans la production du bien E.

La société est composée de salariés qui seuls consomment du bien X, et de capitalistes épargnant la totalité de leur revenu.

Principales caractéristiques du modèle

a) Le marché des biens de consommation finale

La production de biens de consommation finale est composée de biens non échangeables produits domestiquement. Cette offre est déterminée par la demande finale salariale des trois secteurs et éventuellement de la demande publique (dépenses courantes G. exogènes).

L'équilibre sur le marché des biens X est donc :

$$p_x X = w(b_x X + b_j J + b_e E) + G \quad (1)$$

On suppose le secteur X imparfaitement concurrentiel. Le prix unitaire des biens X y est déterminé par application d'un taux de marge sur les coûts de production (coûts salariaux $b_x X$ et coûts des consommations intermédiaires a_x) :

$$P_x = \frac{wb_x + p^* a}{1 - \pi_x} \quad (2)$$

avec π_x désignant la part des profits dans le prix unitaire, et p* le prix du bien de consommation intermédiaire.

b)Le marché des biens intermédiaires

Le prix des biens intermédiaires domestiques est déterminé, en régime de concurrence imparfaite, par application d'un taux de marge sur les coûts de main-d'œuvre.

$$P_j = \frac{wb_j}{1 - \pi_j}, \qquad (3)$$

π_j désignant la part des profits dans le prix unitaire.

Cette production domestique est protégée, au nom d'une politique de substitution d'importations. Le coût de cette protection est équivalent à la perception d'un droit de douane de valeur "σ" sur le prix international (que nous considérerons égal à 1) converti en monnaie domestique du bien de consommation intermédiaire.

Si l'on désigne par "e" le taux d'échange (prix d'une unité de monnaie internationale en monnaie domestique), le prix domestique auquel est vendu le bien importé est égal à "$e\ (1 + \sigma)$". Le coût global d'approvisionnement du secteur X en consommations intermédiaires est donc égal à $P_jJ + e(1 + \sigma)M$, coût que les producteurs de ce secteur vont chercher à minimiser.

Afin de prendre en compte la substituabilité imparfaite de la production domestique J par rapport aux biens importés M (dont l'élasticité d'offre internationale par rapport aux prix est infinie), on peut faire l'hypothèse que les producteurs domestiques du bien X utilisent un bien de consommation intermédiaire composite en quantité aX. La structure de ce bien composite qui varie avec les parts domestiques J, ou importés, M, est déterminée dans ce modèle par une fonction C.E.S. ayant pour paramètre une élasticité de substitution $p > 1$, et α et α^* tels que $\alpha + \alpha^* = 1$.

$$aX = \left[\alpha^{\frac{1}{\rho}} J^{\frac{\rho-1}{\rho}} + \alpha^{*\frac{1}{\rho}} M^{\frac{\rho-1}{\rho}}\right]^{\frac{\rho}{\rho-1}} \qquad (4)$$

Cette formulation implique que les producteurs de biens X choisissent le mélange de J et de M qui minimisent leurs coûts d'approvisionnement, la part respective de J et de M variant avec leurs prix relatifs. Le résultat peut être déduit de la résolution du programme de minimisation des coûts de production de X en terme de consommations intermédiaires :

$$\min\left[P_jJ + e(1 + \sigma)M\right] \qquad (5)$$

sous la contrainte (4).

On déduit des conditions du premier ordre :

$$M/J = (\alpha^*/\alpha)\left[\frac{p_j}{e(1 + \sigma)}\right]^{\rho} \qquad (6)$$

Notons immédiatement que si $e(1 + \sigma)$ est exogène, P_j est déterminé par $P_j = \frac{wb_j}{1 - \pi_j}$, et l'hypothèse de substituabilité imparfaite implique $P_j \neq e(1 + p)$, Comme il n'est pas invraisemblable de considérer que la qualité des biens domestiques est inférieure à celle du bien importé, on peut en déduire $P_j < e(1 + \sigma)$.

En substituant (6) dans (4), le prix du bien composite P^*, $P^* = f(P_j, e(1 + \sigma))$, prend la forme d'une CES du type :

$$P^* = \left(\alpha P_j^{1-\rho} + \alpha^* [e(1 + \sigma)]^{1-\rho}\right)^{\frac{1}{1-\rho}} \qquad (7)$$

On vérifie alors :

$$\frac{\partial f}{\partial P_j} = \alpha \left(\frac{P_j}{P^*}\right)^{-\rho} = \frac{J}{aX} \qquad (8)$$

$$\frac{\partial f}{\partial (e(1 + \sigma))} = \alpha \left(\frac{e(1 + \sigma)}{P^*}\right)^{-\rho} = \frac{M}{aX} \qquad (9)$$

Donc on déduit :

$$J = \alpha \left(\frac{P_j}{P^*}\right)^{-\rho} aX \qquad (10)$$

$$M = \alpha^* \left(\frac{e(1 + \sigma)}{P^*}\right)^{-\rho} aX \qquad (11)$$

c) Biens exportables et contrainte externe

Nous pouvons envisager différents scénario pouvant se résumer à deux types de politiques :

1) Une politique de substitution d'importations, sous l'hypothèse d'une constante des exportations $dE = 0$

• soit parce que les exportations E sont déterminées par la demande mondiale,

- la demande d'exportations "E" étant inélastique par rapport aux prix quel que soit le mode de fixation de ceux-ci,

- les exportations étant sensibles aux variations du prix d'offre (constant et déterminé par l'équation 10).

• soit parce que l'offre d'exportations est inélastique (due à la constance de Ke) quel que soit le prix du marché ou la politique de promotion des exportations (par le biais de subvention),

2) Une politique de promotion des exportations dans un environnement où la demande d'exportation est infiniment élastique (cas "petit pays") : sous l'hypothèse d'une offre illimitée de main-d'œuvre, l'offre dépend donc du capital productif

$$E = K_e/a_e \qquad (12)$$

On peut envisager par exemple une politique de promotion d'exportations, en complément à la politique de substitution d'importations menée précédemment, et telle que les gains en devises gagnés sur la baisse des importations de consommations intermédiaires soient consacrés à l'accroissement des capacités de production dans le secteur E : $dM = dKe$. Nous supposerons encore une fois une fixation des prix non concurrentielle (par application d'un taux de marge aux coûts salariaux de production).

Dans les exercices qui vont suivre, le modèle peut se résumer aux équations suivantes :

$$p_x X = w(b_x X + b_J J + b_e E) + G \qquad (13)$$

$$P_x = \frac{wb_x + p^* a}{1 - \pi_x} \qquad (14)$$

$$P_j = \frac{wb_j}{1 - \pi_j} \qquad (15)$$

$$P_e = \frac{wb_e}{1 - \pi_e} \qquad (16)$$

$$P^* = \left(\alpha P_j^{1-\rho} + \alpha^* [e(1+\sigma)]^{1-\rho}\right)^{\frac{1}{1-\rho}} \qquad (17)$$

$$J = \alpha \left(\frac{P_j}{P^*}\right)^{-\rho} aX \qquad (18)$$

$$M = \alpha^* \left(\frac{e(1+\sigma)}{P^*}\right)^{-\rho} aX \qquad (19)$$

Et la demande d'importations de capital :

$$K_x = a_x X \qquad (20)$$

$$K_j = a_j J \qquad (21)$$

$$K_e = a_e E \qquad (22)$$

Dans tous les cas, le solde de la balance des paiements est égal à

$$\Delta = E - M + K_x + K_j + K_e \qquad (23)$$

Nous nous proposons d'utiliser ce modèle pour évaluer les conséquences sur l'offre domestique globale (et donc sur l'emploi) et sur les importations de consommations intermédiaires des deux types de politiques d'industrialisation évoquées :

- une politique d'industrialisation par substitution d'importations ; cette politique se manifeste par l'accroissement des barrières tarifaires sur le bien de consommation intermédiaire importé,
- une politique d'industrialisation par combinaison de la substitution d'importations et de promotion d'exportations.

L'impact expansionniste d'une politique d'industrialisation volontariste

a) Les conséquences d'une politique de substitution d'importations (ds > 0, dE = 0).

Les exportations E étant fixées, le gouvernement ne peut jouer que sur le taux de protection symbolisé par le paramètre "σ". Un accroissement de la protection peut-il permettre un accroissement de la production globale $dX + dJ > 0$? $\bar{K}_e = a_e$ et donc $dE = 0$. (On suppose en outre les dépenses publiques fixes, donc $dG = 0$).

On vérifie aisément que $dP^*/d\sigma > 0$ puisque

$$dP^* = \alpha^* e \left[\frac{e(1+\rho)}{P^*}\right] d\sigma. \tag{24}$$

De la différenciation de (13), (14) et (18), l'on déduit

$$\begin{matrix} \left(p_x - wb_x - wb_j \alpha a \left(\frac{P_j}{P^*}\right)^{-\rho}\right) dX \\ \left(wb_j \alpha a \rho X \,(1/P_x) \left(\frac{P_j}{P^*}\right)^{-\rho} - \frac{aX}{1-\pi_x}\right) dP^* \end{matrix} \tag{25}$$

Nous supposerons en outre $P_x - wbx - wb_j \alpha a \left(\frac{P_j}{P^*}\right)^{-\rho} > 0.$
En effet, en substituant (18) dans (13), on trouve

$$\left(p_x - wb_x - wb_j \alpha a \left(\frac{P_j}{P^*}\right)^{-\rho}\right) X = wb_e + G > 0$$

Une augmentation de "σ" a un impact positif sur la production si

$$aX \left(wb_j \alpha \rho \,(1/P^*) \left(\frac{P_j}{P^*}\right)^{-\rho} - \frac{1}{1-\pi_x}\right) > 0.$$

De $P_j < e(1+\sigma)$, on déduit $P_j < P^*$ et $\alpha P_j^{1-\rho} < P^{*1-\rho}$ et donc (puisque $1-\rho < 0$) $P^* < \alpha^{\frac{1}{1-\rho}} P_j$.

D'où

$$wb_j \alpha \frac{\rho}{P^*} \left(\frac{P_j}{P^*}\right)^{-\rho} > wb_j \alpha \left(\frac{\rho}{P^*}\right) > \left(wb_j \frac{\alpha^{\frac{\rho}{\rho-1}}}{P_j}\right) \rho = (1-\pi_j) \alpha^{\frac{\rho}{\rho-1}} \rho.$$

Puisque $\alpha < 1$, il suffit d'avoir $\rho > 2$ pour avoir $\alpha^{\frac{\rho}{\rho-1}} > \alpha^2$ et donc

$$(1-\pi_j) \alpha^{\frac{\rho}{\rho-1}} \rho > (1-\pi_j) \alpha^2 \rho \ ;$$

D'où encore

$$\left(wb_j \alpha\rho\,(1/P^*)\left(\frac{P_j}{P^*}\right)^{-\rho} - \frac{1}{1-\pi_x}\right) > 0 \text{ si } \rho > \max\left(2, \frac{1}{(1-\pi_x)(1-\pi_j)\alpha^2}\right).$$

Une telle hypothèse, est-elle vraisemblable? Probablement puisque les deux produits sont a priori étroitement susbtituables.

Ainsi, $dJ/dP^* > 0$, et $dX/dp > 0$, $DJ/dp > 0$.

Compte tenu de l'accroissement de la demande de bien composite qui en résulte, peut-on en conclure pour autant à une baisse des importations M?

On peut déduire de (19)

$$dM/M = dX/X - \rho\left(\frac{d\sigma}{1+\sigma} - \frac{dP^*}{P^*}\right)$$

et de (25)

$$\frac{dX}{X} = \frac{\left[wb_j\alpha\frac{\rho}{P^*}\left(\frac{P_j}{P^*}\right)^{-\rho} - \frac{1}{1-\pi_j}\right]}{p_x - wb_x - wb_j\alpha\left(\frac{P_j}{P^*}\right)^{-\rho}} adP^*$$

En outre, $dP^* / d\sigma > 0$

Quelques manipulations algébriques nous permettent d'obtenir :

$$\frac{dM}{M} = \left(\frac{d\sigma}{D}\right)\left[-\frac{a}{1-\pi_x}\alpha^* e\left(\frac{e(1+\sigma)}{P^*}\right)^{-\rho} + \frac{\sigma}{1+\sigma}A\right] < 0$$

avec

$$A = \alpha\left(\frac{P_j}{P^*}\right)^{-\rho}\left[\frac{-P_j wb_x - P^*\pi_x wb_j a + P^* a\,(wb_j - P_j)}{P^*(1-\pi_x)}\right]$$

puisque $(wb_j - P_j) < 0$,

et $D = P_x - wb_x - wb_j\alpha a\left(\frac{P_j}{P^*}\right)^{-\rho} > 0$ (voir supra).

En dépit de l'accroissement du niveau d'activité, la substitution d'importations provoque donc une baisse nette des importations de consommations intermédiaires. Cela ne permet cependant pas de préjuger d'une amélioration de la balance commerciale : si en effet la stabilité des exportations signifie celle des importations de capital destiné à la production du bien E, l'accroissement de la capacité de pro-

duction dans le secteur des biens intermédiaires implique tout de même une augmentation des importations de biens d'équipement destinés à ce secteur.

Nous n'explorerons pas totalement l'ensemble de ces éléments. En supposant que les importations excédentaires de capital destinées à l'augmentation de la production de biens X et J soient couvertes par des financements externes, nous nous contenterons dans un second exercice d'évaluer qualitativement l'accroissement de la production de biens X résultant d'une politique de substitution d'importations M et de la promotion des exportations E.

b) Impact d'une hausse du tarif douanier avec promotion des exportations ($d\sigma > 0$; $- dM = dK_e$)

La combinaison de ces deux politiques se traduit par l'hypothèse que les gains de devises résultant de la substitution des importations de consommation intermédiaire sont consacrés à l'achat de biens d'équipement destinés à la production de biens $E(- dM = dK_e)$.

Partant de : $p_x X = w(b_x X + b_j J + b_e E) + G$

et en appelant $A = w(b_x X + b_j J) + G$.

On peut écrire en supposant maintenant une variation des exportations dE égale par exemple à dM.

$\frac{dX}{X} = \frac{dE}{X} + \frac{dA}{A}$ et puisque $\frac{dA}{A}$ correspond au taux de variation de la demande induit par la substitution d'importations lorsque les exportations demeuraient fixes :

$$\frac{dA}{A} = \left(\frac{dX}{X}\right)_{dE=0}$$

On vérifie donc que $\frac{dX}{X} > \left(\frac{dX}{X}\right)_{dE=0}$

De (19) on peut déduire comme précédemment

$$\frac{dM}{M} = \frac{dX}{X} - \rho\left(\frac{d\sigma}{1+\sigma} - \frac{dp^*}{p^*}\right).$$

D'où

$$\frac{dM}{M} = \left[-\rho\left(\frac{d\sigma}{1+\sigma} - \frac{dP^*}{P^*}\right) + \left(\frac{dX}{X}\right)_{dE=0}\right] + \frac{dK_e}{K_e}$$

L'expression entre crochet représente la baisse des importations dans le cas analysé précédemment (substitution d'importations) et est négative ; on vérifie que la baisse des importations est moindre lorsqu'il y a promotion d'exportations, ce qui est naturellement dû à l'accroissement des importations de biens intermédiaires induit par la consommation salariale du secteur E.

Ainsi un relèvement du tarif douanier diminue les importations et augmente, en contrepartie, les biens d'investissement importés du secteur exportateur. Ceci relance la production des biens d'exportation et, par conséquent, celle des biens de consommation finale. L'imposition d'une contrainte forte sur la balance commerciale (réaffectation des économies d'importation sur les biens intermédiaires au financement d'investissements nouveaux dans le secteur exportateur) induit donc un effet de relance plus important sur la production intérieure qu'en l'absence de contrainte. Ces résultats illustrent une nouvelle fois la complémentarité entre substitution à l'importation et promotion des exportations.

CONCLUSION

En distinguant les cas d'une économie faiblement industrialisée où la substitution à l'importation ne porte que sur les biens de consommation, puis d'une économie à un stade d'industrialisation plus avancée où la substitution porte sur les biens intermédiaires, les modèles présentés ont montré l'impact favorable d'une stratégie de substitution à l'importation, impact qui est d'autant plus important qu'une politique de promotion des exportations est simultanément mise en œuvre. Le pays considéré a en particulier intérêt à utiliser de manière officiante ses économies de devises en accroissant les capacités productives du secteur exportateur. Promotion des exportations et substitution à l'importation apparaissent bien complémentaires, conformément aux enseignements tirés de l'expérience des pays asiatiques.

Les modèles soulignent également que l'amélioration des performances à l'exportation provient de la réaffectation totale des devises économisées au niveau des importations au financement d'investissements nouveaux dans le secteur exportateur. Ce résultat est à rapprocher des politiques étatiques de soutien à l'investissement mises en œuvre dans les pays asiatiques.

Références bibliographiques

[1] ADRIAANSEN W.L., WAARDENBURG J.G., ed. (1992) : "A Dual World Economy : Forty Years of Development Experience", Oxford University Press.

[2] AGLIETTA M., MOUTOT P. (1993) : "Redéployer les réformes : comment adapter la stratégie de transition ? *Économie Internationale*, n° 54, 2ème trimestre.

[3] AMSDEN A. (1989) : *Asia's Next Giant : South Korea and Late Industrialization*, Oxford University Press.

[4] ANDREFF W. (1994) : "Quand la stabilisation dure : l'hypothèse d'une inflation inertielle en Europe centrale et Orientale", *Revue Economique*, vol.45, n° 3.

[5] BALASSA B. (1991) : *Economic Policies in the Pacific Aera Developing Countries*, New-York University Press.

[6] BENETT J., DIXON H.D. (1995) : "Macroeconomic Equilibrium and Reform in a liansitional Economy", *European Economic Review* 39.

[7] BOUTEILLER E., FOUQUIN M. (1995) : *Le développement économique de l'Asie Orientale*, La Découverte.

[8] BRESSER PERREIRA L., NAKANO Y. (1987) : "The Theory of Inertial Inflation; the Foundation of Economic Reform in Brazil and Argentine", Lynne Rienner et Boulder.

[9] CHENERY H., ROBINSON S., SYRQUIN M. (1986) : *Industrialization and Growth : A Comparative Study*, Oxford University Press.

[10] DIAZ-ALEXANDRO C.(1983): *Open Economy, Closed Policy in D.* Tussie (ed), "Latin America in the World Economy" : New Perspectives", London Gower.

[11] FISCHER S., SAHAY R., VEGH C. (1996) : "Stabilization and Growth in liansition Economies : The Early Experiences", *Journal of Economic Perspectives*, vol.10, n° 2.

[12] FONTAINE J.M. (1994) : *Mécanismes et politiques de développement économique*, Editions Cujas.

[13] KORNAÏ J. (1980) : *Economics of Shortage*, North Holland.

[14] KORNAI J. (1992) : *The Socialist System : The Political Economy of Communism*, Clarendon Press.

[15] LIPTON D., SACHS J. (1990) : "Creating a Market Economy in Eastern Europe : The Case of Poland", *BrooLings papers on Economic Activity*, n° 1.

[16] SACHS J. (1993) : "Réussir la stabilisation monétaire en 1993", *Économie Internationale*, n° 54, 2ème trimestre.

[17] SAPIR J. (1993) : "Forme et nature de l'inflation : pourquoi les thérapies de choc sont vouées à l'échec ?", *Économie Internationale*, n° 54, 2ème trimestre.

[18] SGARD J. (1995) : "Le financement de la transition en Europe Centrale et Balkanique", *Économie Internationale* n° 62, 2ème trimestre.

[19] TAN G. (1992) : *The Newly Industrializing Countries of Asia*, Times Academic Press.

[20] TAYLOR L. (1991) : *Income Distribution*, Inflation and Growth, MIT Press.

[21] WADE R. (1990) : *Governing the Market*, Princeton University Press.

[22] WORLD BANK (1993) : *The East Asian Miracle*, Oxford University Press.

Cécile Daubrée et Ping Hua
(CERDI, Université d'Auvergne)

"Fraude sur le commerce extérieur en Chine"

La préoccupation majeure des autorités chinoises est actuellement le maintien d'une forte croissance du commerce extérieur, et l'entrée de leur pays à l'Organisation Mondiale du Commerce. En effet le commerce extérieur, qui a crû de 11 % en moyenne de 1979 à 1994 en termes réels, joue un rôle moteur pour le développement économique, et l'appartenance à l'OMC permettrait à la Chine de simplifier ses opérations commerciales avec ses pays partenaires, particulièrement avec les Etats-Unis[1]. Or on peut se demander si le développement officiel du commerce extérieur chinois n'a pas été jusque-là ralenti par des mesures incitant l'informalisation des échanges, et donc si les mesures de libéralisation mises en œuvre n'ont pas en fait un double motif.

Le 1er avril 1996, les autorités chinoises ont ramené le niveau général des droits de douanes sur les importations à 23 % en moyenne (China Economic News, 1996), alors qu'il était de 32 % en 1991 (World Bank, 1994). On peut se demander si la Chine libéralise son régime douanier uniquement pour faciliter son accession à l'OMC, ou si elle essaie aussi d'endiguer un problème majeur concernant la fraude qui touche à la fois les exportations et les importations?

L'objet de cet article est donc d'étudier les facteurs explicatifs du développement du commerce extérieur de la Chine, et notamment de mettre en évidence l'existence d'une fraude sur les exportations et les importations de produits particuliers.

HISTOIRE RÉCENTE DU COMMERCE EXTÉRIEUR EN CHINE

Jusqu'en 1979, le commerce extérieur de la Chine était totalement centralisé. Le Plan National fixait les volumes des opérations commerciales effectuées par un petit nombre de sociétés nationales avec l'extérieur[2]. Les exportations étaient planifiées afin de financer les importations prévues par le Plan, et les devises obtenues étaient entièrement reversées au gouvernement central au taux officiel. Plus de la moitié des exportations étaient des produits primaires, alors que plus de 90 % des importations étaient de biens de production. La surévaluation volontaire du Renminbi[3] afin de minimiser le coût des importations, défavorisait en revanche les exportations. Les prix intérieurs des biens exportés et importés étaient administrés et déconnectés des prix internationaux[4]. Les droits de douane qui existaient

n'avaient d'autre objectif que de procurer des recettes. Ils influençaient peu d'échanges extérieurs puisque le prix de la majorité des biens importés payés aux consommateurs, particulièrement après 1963, était lié aux prix des produits substituts domestiques[5].

A partir de 1979, ce système planifié du commerce extérieur a été progressivement libéralisé vers un système de marché, mais cette libéralisation a été plus rapide pour les exportations que pour les importations. La Chine a alors connu une croissance économique très rapide, de plus de 7.4 % par an en moyenne de 1979 à 1994. Le commerce extérieur a crû de 14 % en moyenne[6].

La libéralisation s'est accompagnée d'abord d'une décentralisation de la gestion des échanges en faveur des ministères, puis des provinces et enfin des entreprises qui ont été autorisées à effectuer elles-mêmes leurs transactions avec l'extérieur, et d'une décentralisation de la responsabilité financière. Les sociétés de commerce extérieur, qui ont pu être créées par les ministères et les provinces, sont passées de douze en 1978 à plus de sept mille en 1994 (Lardy, 1992; Ma, 1995). En même temps, les entreprises à financement étranger (entreprises à capitaux mixtes, entreprises en coopération et entreprises à capitaux exclusivement étrangers) qui étaient totalement interdites en Chine peuvent désormais effectuer elles-mêmes les importations dont elles ont besoin pour leurs productions, et les exportations qu'elles effectuent. Le nombre de ces entreprises à financement étranger était de plus de 206000 en 1994. Depuis le 30 septembre 1996, les sociétés de commerce extérieur sont autorisées à coopérer avec les entreprises étrangères dans la nouvelle zone de Pudong à Shanghai et dans la zone économique spéciale de Shenzhen[7].

Un *système d'organismes de commercialisation* est appliqué depuis 1985[8] pour les importations et depuis le début des années 90 pour les exportations. Ces sociétés de commerce extérieur servent tout simplement d'intermédiaires pour les entreprises de production désireuses d'exporter ou d'importer. Les prix domestiques sont liés aux prix mondiaux par le taux de change, moyennant les taxes et impôts normalement dûs et une commission pour la société de commerce qui sert d'intermédiaire. Les entreprises productives sont ainsi elles-mêmes responsables des éventuelles pertes de leurs opérations commerciales, comme elles bénéficient seules des profits potentiels. Cependant, les échanges de sept produits considérés comme des *produits-clés* par le gouvernement chinois (l'acier, les engrais chimiques, le caoutchouc, le bois d'œuvre, le tabac, les céréales, et les polyesters et autres fibres synthétiques) échappent à ce système et sont gérés par un système de *gestion unifiée* au niveau national.

En ce qui concerne les échanges extérieurs des sociétés nationales et régionales, un *système de responsabilité contractuelle de la gestion* a été mis en place en 1988 pour les premières et en 1991 pour les secondes. Il s'agit d'un contrat de

trois ans entre le pouvoir central et les sociétés de commerce extérieur. Le contrat fixe des objectifs de recettes en devises. Il détermine aussi les transferts de devises au pouvoir central et équilibre les profits et les pertes des activités commerciales. Les sociétés de commerce extérieur sous-traitent à leur tour à des filiales. Les sociétés peuvent garder 80 % des devises obtenues sous contrat et la totalité des devises hors contrat. Pour ce qui concerne les exportations, elles achètent aux producteurs au prix interne et vendent au prix mondial, l'inverse étant pour ce qui concerne les importations. Elles bénéficient des profits ou absorbent les pertes éventuelles de leurs opérations commerciales.

La libéralisation s'est accompagnée de la création de multiples modes d'échanges, comme le processus d'exportation, les réexportations, le commerce compensatoire, les échanges frontaliers, le commerce de troc etc. En particulier, le processus d'exportation s'est fortement développé et en 1995, il représentait 13,2 millions de dollars (47 % du total), soit 53 fois ceux de 1981. Depuis le 1er juillet 1996, les entreprises qui importent les matières premières et les produits semi-finis destinés au processus d'exportation doivent ouvrir dans les banques chinoises un compte-caution obligatoire sur lequel elles déclarent la valeur des importations destinées à ce processus[9].

La libéralisation s'est ensuite accompagnée d'un abandon des planifications du commerce extérieur en faveur des échanges extérieurs non planifiés. Les trois régimes du commerce extérieur ont vu au cours de cette période leur importance relative se modifier (Guillaumont et Hua, 1996). La planification impérative, qui fixait en quantité les transactions extérieures des sociétés nationales, a décru pour être supprimée en 1994, alors que la planification indicative, fixant des objectifs en valeur et garantissant un minimum d'allocation de devises aux sociétés de commerce provinciales et locales, a connu un certain développement. Enfin les échanges non-planifiés des entreprises indépendantes, financés soit par des capitaux étrangers, soit grâce au système de rétention des devises, ont augmenté considérablement. Malgré un certain assouplissement, cette décentralisation progressive n'a pas empêché le gouvernement central de maintenir son contrôle sur les échanges extérieurs.

Au cours de cette libéralisation, le gouvernement a contrôlé les échanges extérieurs par le rétablissement en 1980 du système des licences qui avait été supprimé pendant la période du système planifié, et par la création progressive du système des quotas et autres mesures de contrôle (Liu, 1992). Les lois et les réglementations des mesures tarifaires et non tarifaires applicables aux échanges extérieurs de la Chine n'ont pratiquement pas cessé d'augmenter. 53 catégories de produits importés et 234 catégories de produits exportés étaient couvertes par des licences en 1992 et représentaient respectivement 38,3 % des importations totales et 48,3 % des exportations totales. Le taux moyen de protection nominale non pondéré était de 43,2 % en 1992. Ensuite, dans le but d'être intégrée à l'OMC, la Chine n'a pas cessé

de baisser les mesures tarifaires et non tarifaires. Le taux moyen a été ramené à 23 % en 1996, bien que ce taux soit encore supérieur à celui des pays en développement (14 % en moyenne). En 1996, des licences et des quotas sont encore imposés à 50 catégories de biens importés et 114 catégories de biens exportés.

La libéralisation s'est aussi accompagnée de l'instauration du système de rétention institué en 1979. Selon ce système, les recettes d'exportation en devises peuvent être partiellement conservées par les sociétés de commerce ou par les entreprises privées qui en disposent à leur guise. Elles peuvent les utiliser pour leurs propres importations, ou les revendre sur le marché des changes à un cours supérieur au cours officiel. Ce taux de rétention, différent selon les catégories de produits exportés, a été progressivement augmenté de manière à favoriser les exportations (Tableau 1).

Tableau 1
Taux de rétention des devises, 1979-1993 (en pourcentage)

	Exportations totales	Machines et biens électromécaniques	Sous-traitance et assemblage	Textiles, industries légères et artisanat
1979	6.5	30	30	nd
1980	9.0	30	30	nd
1981	9.0	30	30	nd
1982	30	50	70	nd
1983	30	50	70	nd
1984	30	50	70	nd
1985	42	65	70	25
1986	42	65	70	25
1987	42	65	70	29
1988	44	100	70	70
1989	44	100	70	70
1990	44	100	70	70
1991	80	100	90	70
1992	80	100	90	70
1993	80	100	90	70

Sources : Oborne, 1986; Yowell, 1988, Hsu, 1989; Lardy, 1992, Pin, 1994, Sung, 1994; The World Bank, 1994

La libéralisation s'est enfin accompagnée d'une politique active et complexe du taux de change, fondée sur un système de taux de change multiples (Guillaumont et Hua, 1996). Jusqu'à la fin de 1986, le taux de change appliqué dans le cadre du système de rétention de devises était un taux commercial administré. Fin 1986, il devient un taux de change libre, c'est-à-dire déterminé par le marché. Le taux de change officiel subit plusieurs dévaluations, en décembre 1989, en novembre 1990, en avril 1991, et par touches successives depuis, afin de réduire la prime de change, c'est-à-dire l'écart relatif entre les deux taux. En janvier 1994, le marché des changes est unifié avec la suppression du taux de change officiel et du système de rétention des devises.

Le marché des changes, réservé au début aux seules entreprises chinoises, est ouvert depuis 1985 aux entreprises à financement étranger. Les transactions de devises sur le marché libre ont ainsi fortement augmentées, à la fois en valeur absolue et en valeur relative (Tableau 2). Toutes les entreprises chinoises peuvent, à partir du 1er janvier 1994, acheter et vendre des devises dans les banques. A partir du 1er juillet 1996, ceci est étendu aux entreprises à financement étranger, et toutes les restrictions aux échanges des devises disparaissent pour les opérations courantes afin que la monnaie chinoise deviennent complètement convertible à la fin de 1996.

Les nombreuses dévaluations ont permis de corriger les prix relatifs et d'améliorer la compétitivité des biens exportés sur les marchés mondiaux. Plus particulièrement depuis 1986, la politique de dépréciation du taux de change, conjuguée à une inflation modérée, a eu pour résultat d'augmenter nettement les prix des biens exportés et importés en Renminbi par rapport aux prix des biens domestiques (Hua, 1996). Du fait de l'effectivité de la dépréciation réelle de sa monnaie, la Chine a pu passer, en moins de vingt ans, du rang de trente-deuxième à celui de dixième exportateur mondial. En ce qui concerne les importations, la progression a été également très forte puisque la Chine est passée du vingt-septième rang - en 1978 - au onzième rang mondial.

Ainsi l'objectif fondamental du commerce extérieur de la Chine depuis 1979, qui est de maintenir un équilibre entre les exportations et les importations (Qiu, 1994), a rarement pu être atteint sur la période, malgré une politique active de promotion des exportations, conjuguée à un régime d'importations relativement restrictif et contrôlé (The World Bank, 1994). En effet, hormis les dévaluations du Renminbi et les mesures tarifaires et non tarifaires, le gouvernement chinois garantissait l'allocation des devises pour les importations planifiées, alors qu'il en contrôlait la disponibilité pour les importations non planifiées. Ce contrôle a parfois été relaxé pour faciliter l'accès des entreprises au marché des devises, et l'essor rapide des exportations n'a pas suffi à rattraper l'expansion des importations.

Tableau 2
Transactions de devises sur le marché libre des changes (en milliards de dollars)

	Transactions de devises (1)	Importations (2)	(1)/(2) %
1986	1.9	42.9	4.4
1987	4.2	43.22	9.7
1988	6.3	55.28	11.4
1989	8.5	59.14	14.4
1990	13.2	53.35	24.7
1991	20.4	63.79	32.0
1992	25.0	80.61	31.0
1993	32.2	103.95	31.0
1994	40.8	131.61	31.0

Note : Le volume des transactions était très faible au début des années 80 (quelques centaines de millions de dollars) En 1984 et 1985, à cause de la crise de la balance des paiements, il était presque nul du fait du rétablissement par le gouvernement central du contrôle de cette partie des devises

Sources (1) : ZHONGGUO DUI WAI JING JI MAOYI ZHENGCE ZHINAN (1992) ; Nouvelles d'Europe (1995).
(2) : China Statistical Yearbooks.

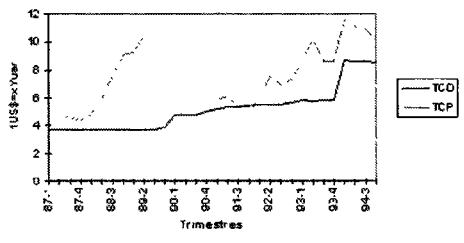
Bien que tous les instruments de politique sur le commerce extérieur, tels que le régime des changes, la planification des échanges extérieurs, l'accès limité aux devises, et les mesures tarifaires et non tarifaires, aient encouragé les échanges extérieurs officiels de la Chine, plusieurs indicateurs laissent présager du développement parallèle des échanges informels. Selon la loi chinoise, sont considérées comme activités frauduleuses toutes les activités commerciales qui violent volontairement les réglementations à l'entrée et à la sortie du territoire, qui échappent à la surveillance des douaniers, qui concernent l'importation ou l'exportation illégales de biens ou objets interdits, contingentés et/ou soumis aux tarifs par l'Etat, ou qui consistent à revendre des importations bénéficiant de mesures d'exonération sans autorisation du gouvernement.

FRAUDE SUR LES EXPORTATIONS

Récemment, Hua (1995) et Guillaumont et Hua (1996) ont montré par une analyse macroéconomique que *le taux de rétention* des devises accordé aux exportateurs a une forte influence sur le volume des exportations officielles. En effet à partir de 1979, les exportateurs chinois, qui devaient auparavant revendre la totalité de leurs devises aux autorités, au taux de change officiel, peuvent en garder une partie de plus en plus importante et les revendre à un taux de change libre beaucoup plus avantageux. Pendant plusieurs années, trois taux de change ont cœxisté : un taux *officiel* fortement surévalué, un taux commercial (puis libre) déprécié et un taux *parallèle* se déterminant sur le marché noir des devises. Guillaumont et Hua montrent qu'au niveau macroéconomique, plus les exportateurs sont autorisés à garder une part importante de leurs devises, plus les exportations *officielles* sont stimulées.

L'accès au marché libre des changes étant limité, on peut penser qu'à côté de ces exportations officielles se développe un important marché parallèle à l'exportation, pour bénéficier entre autres du taux de change parallèle plus avantageux que le taux de change officiel (Graphique 1). Ce marché parallèle à l'exportation peut

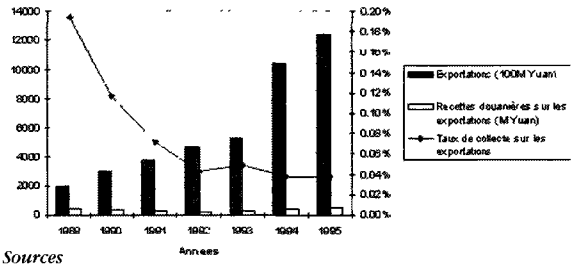
Graphique 1
Taux de change officiel et parallèle



Sources International Financial Statistics du FMI, World Currency Yearbook, Azam 1996 et FMI

être très important pour les produits où la Chine est un fournisseur de premier rang et où les licences et les quotas à l'exportation servent à maintenir des prix élevés sur les marchés mondiaux. Ce phénomène concerne notamment les produits alimentaires comme les animaux, la viande et le riz exportés vers Hong Kong, ou l'étain et le cuivre exportés sur les marchés mondiaux. La différence de prix sur les marchés domestiques et internationaux est une autre incitation à la fraude, comme par exemple le cas du poivre vers les pays d'Asie du sud (Zhang, 1996).

Graphique 2.
Valeur des exportations et recettes douanières sur les exportations

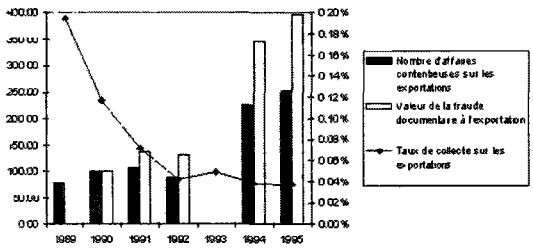


Sources
Administration des Douanes de la République Populaire de Chine

Cette hypothèse de fraude sur les exportations semble être corroborée par l'évolution du taux de collecte sur les exportations -rapport entre les recettes douanières et les exportations, surtout avant 1992 (Graphique 2).

Malgré la forte croissance des exportations durant toute la période, et la relative stabilité des taxes sur les exportations, le taux de collecte a fortement baissé. Parallèlement à cela, à la fois le nombre d'affaires contentieuses sur les exportations et la valeur de la fraude à l'exportation ont considérablement progressé (Graphique 3).

Graphique 3.
Nombre d'affaires contentieuses et valeur de la fraude documentaire à l'exportation



(Indices base 100 en 1990 et Pourcentage) Source confidentielle.

Ainsi on peut penser qu'au début des années 90, une incitation à exporter en fraude existait bien[10]. C'est cette proposition qu'on cherche ici à tester sur des données microéconomiques, en montrant que les exportations officielles sont influencées négativement par certains facteurs explicatifs de la fraude.

Le modèle

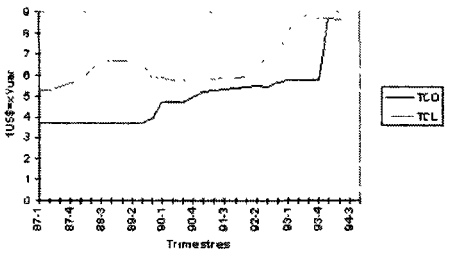
Notre modèle d'analyse part du modèle simple de Hua (1996) et ajoute certaines variables explicatives de la fraude. Hua (1996) explique, sur la période 1979-1994, les exportations totales et les exportations globales de biens manufacturés par les variables classiques d'offre et de demande telles que le prix relatif, la demande mondiale et le taux de change. Nous appliquons ici ce modèle à des exportations produit par produit (50 produits) et non à des exportations globales, sur une période plus restreinte (1990-1993). Soit i l'indice du produit considéré, et t celui de l'année.

$$X_{it} = X_{it}\,(p^x_{it},\, p^d_{it},\, D_{it},\, (1\text{-}a_i).e_o\,,\, a_i.e_l,\, F) \qquad (1)$$
$$(+)\quad (-)\quad (+)\quad (+)\qquad (+)\ (-)$$

Ainsi, les exportations officielles *(X)* sont influencées par le prix à l'exportation (p^x), par le prix domestique (p^d), par la demande mondiale *(D)*, par le taux de change officiel (e_O), par le taux de change libre (e_l) et par les variables explicatives de la fraude *(F)*. Les taux de change officiel et libre sont pondérés respectivement par le taux de cession $(1\text{-}a_i)$ et par le taux de rétention des devises (a_i).

Le système de rétention des devises autorise, selon la période et les produits exportés, l'exportateur à ne pas céder toutes les devises qu'il a gagnées aux autorités, au taux de change officiel surévalué : ce dernier peut revendre une part plus ou moins grande de ses devises sur le marché libre à un taux bien plus intéressant.

Graphique 4.
Taux de change officiel et libre



Sources International Financial Statistics du FMI, The World Bank (1994), China Statistical Information & Consultancy Service Center (1993).

En effet, la comparaison des taux de change officiel et libre (Graphique 4), montre bien l'intérêt que peut avoir un agent à opérer sur le marché libre.

Tableau 3
Prime de change sur le marché libre

	87-1	87-2	87-3	87-4	88-1	88-2	88-3	88-4	89-1	89-2	89-3	89-4	90-1	90-2	90-3	90-4
Prime	**41 %**	**42 %**	**47 %**	**51 %**	**53 %**	**69 %**	**77 %**	**79 %**	**79 %**	**77 %**	**76 %**	**52 %**	**25 %**	**23 %**	**23 %**	**15 %**
TCL	91-1	91-2	91-3	91-4	92-1	92-2	92-3	92-4	93-1	93-2	93-3	93-4	94-1	94-2	94-3	94-4
	11 %	**10 %**	**10 %**	**9 %**	**9 %**	**14 %**	**28 %**	**26 %**	**40 %**	**51 %**	**53 %**	**50 %**	**0 %**	**0 %**	**0 %**	**0 %**

Sources International Financial Statistics du FMI, The World Bank (1994), China Statistical Information & Consultancy Service Center (1993)

Jusqu'à ce que les taux soient unifiés le 1er janvier 1994, la prime de change sur le marché libre étaient significativement différente de zéro, et en moyenne de plus de 40 % sur la période allant du début de la libéralisation du commerce extérieur à l'unification du marché des changes (Tableau 3).

Ainsi on peut facilement imaginer l'intérêt qu'aurait un exportateur à ne pas déclarer ses activités afin de bénéficier, pour la totalité des devises gagnées, d'un taux de change plus avantageux. C'est ce qui apparaît lorsque l'on compare le niveau et l'évolution des taux de change officiel et parallèle sur le Graphique 1 présenté plus haut.

Tableau 4.
Prime de change sur le marché parallèle

	87-1	87-2	87-3	87-4	88-1	88-2	88-3	88-4	89-1	89-2	89-3	89-4	90-1	90-2	90-3	90-4	
Prime	**9 %**	**23 %**	**24 %**	**17 %**	**30 %**	**57 %**	**105 %**	**144 %**	**149 %**	**180 %**	**nd**	**nd**	**nd**	**nd**	**nd**	**nd**	
TCP	91-1	91-2	91-3	91-4	92-1	92-2	92-3	92-4	93-1	93-2	93-3	93-4	94-1	94-2	94-3	94-4	Moy
	11 %	**14 %**	**1 %**	**-1 %**	**8 %**	**37 %**	**28 %**	**30 %**	**52 %**	**79 %**	**50 %**	**47 %**	**33 %**	**28 %**	**27 %**	**18 %**	**46 %**

Sources · International Financial Statistics du FMI, World Currency Yearbook, Azam 1996 et FMI.

Pendant la période de réforme, la prime de change parallèle a parfois pris des proportions considérables, allant jusqu'à 180 % au deuxième trimestre 1989 (Tableau 4). Même après l'unification du marché des changes le 1er janvier 1994, la prime de change s'est maintenue à un niveau élevé, à plus de 25 % en moyenne. Les risques pris à exporter en fraude peuvent donc être largement couverts par les gains tirés du change.

Outre le niveau des prix à l'exportation qui joue sur le gain espéré de l'exportation frauduleuse (Daubrée, 1994), une autre incitation à frauder réside dans l'existence de certaines barrières à l'exportation comme les licences, les quotas et les taxes.

Jusqu'à une période récente, il existait en effet un très large éventail de contrôle des exportations (Tableau 5). Cependant tous les plans d'exportations ont été abolis en 1991, si bien que les systèmes de contrôle qui restent concernent les licences et quotas, et les taxes. En 1992, environ 48.3 % des exportations étaient contrôlés par des licences. Sur la période étudiée, les licences concernaient principalement les biens alimentaires comme par exemple les animaux, les viandes, les œufs, les fruits et les légumes exportés vers Hongkong, et le fer, l'étain, le zinc, le riz et le maïs vendus sur les marchés mondiaux. Depuis 1996, 114 catégories de produits restent encore soumises au système de quotas et licences.

Tableau 5
Nombre de catégories de produits soumis à des licences et quotas d'exportation

1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
24	74	99	129	127	235	159	166	173	185	234	234	143	143	143	114

Sources : Lardy (1992). Almanac (plusieurs editions). Manuel pratique des lois du commerce extérieur de la Chine 1995 (en chinois) et Gazette of the Ministry of Foreign trade and Economic Cooperation of the People's Republic of China.

En ce qui concerne les taxes à l'exportation, sur la période 1990-1993, elles sont sur certains produits en moyenne de plus de 40 %, avec un taux de 100 % pour la soie brute et de 80 % pour les tissus en fibre naturelle autre que le coton, par exemple. Sur la liste des 50 produits étudiés ici (Code SITC-3 chiffres)[11], treize d'entre eux étaient soumis à une taxation des exportations.

En résumé, on peut supposer que la fraude sur les exportations *(F)* dépend positivement, entre autres, du taux de change parallèle *(e_p)*, des barrières non tarifaires comme les licences et quotas *(bnt)*, des taxes *(t)* et des prix mondiaux *(p^x)*.

$$F = F(e_p,\ bnt,\ t,\ p^x) \qquad (2)$$
$$(+)\ (+)\ (+)\ (+)$$

En intégrant l'équation 2 à l'équation 1, on détermine l'équation 3 qui montre que les exportations officielles dépendent positivement de la demande mondiale et des taux de change officiel et libre, et négativement du prix domestique, du taux de change parallèle, des barrières non tarifaires et des taxes.

$$X_{it} = X_{it}(p^x_{it},\ p^d_{it},\ D_{it},\ (1-a_i).e_o,\ a_i.e_l,\ e_p,\ bnt,\ t) \qquad (3)$$
$$(?)\ (-)\quad (+)\quad (+)\quad (+)\ (-)\quad (-)\ (-)$$

Une indétermination de signe apparaît en ce qui concerne le prix à l'exportation, puisqu'il influence les exportations d'une façon directe positive en affectant l'allocation du produit entre le marché intérieur et le marché d'exportation, et d'une façon indirecte négative en détournant une partie du trafic officiel vers les marchés parallèles.

Test économétrique

Les données sont empilées et concernent 50 produits sur 3 ans (1991-1993) qui ont été choisis uniquement en fonction des disponibilités de statistiques. Pour chaque produit, la variable expliquée est le volume des exportations. Le prix à l'exportation est la valeur unitaire à l'exportation, le prix domestique est un prix à la consommation, et la demande mondiale est la somme des importations de tous les pays. Le volume et le prix de chaque produit exporté viennent des *China's Customs Statistics*, le prix domestique des *Annuaires des Statistiques des Prix* et du *China Statistical Yearbook* et les importations mondiales de la CNUCED. Toutes les variables sont exprimées en logarithme. Les tests de White et de Chow ne détectent pas d'hétéroscédasticité ni de problème de constance des coefficients respectivement, ce qui nous autorise à commenter les résultats. Les résultats de l'estimation économétrique sont assez satisfaisants et corroborent les prévisions émises (Équations 4 et 5).

$$X_{it} = 56.77 - 2.88p^{x}_{it} - 9.47p^{d}_{it} + 0.48D_{it} - 7.59(1-a_i).e_{o,t} + 15.80a_i.e_{i,t} - 11.99e_{p,t} - 1.68_{t} \quad (4)$$

(4.01)*** (-2.24)** (-3.30)*** (2.03)** (-1.64)* (1.54)° (-1.15) (-2.92)***

R^2adj. = 0.22; F-stat.=4.43; (White)F-stat.=1.08; (Chow)F-stat.=1.08; (Wald)F-stat.= 5.20
N=150. Les t-Student sont donnés entre parenthèses, avec *** significatif au seuil de 1 %, ** significatif au seuil de 5 % , * significatif au seuil de 10 % et ° significatif au seuil de 15 %.

On constate que les exportations officielles ne sont pas uniquement expliquées par les variables classiques d'offre et de demande, puisque le modèle simple sans fraude est rejeté par le test de Wald. Les variables agissant sur la fraude influencent directement les exportations officielles. Plus le taux de change parallèle augmente, plus les exportations seront détournées des circuits officiels pour passer par les canaux informels, bien qu'il ne soit pas significatif dans l'équation 4 alors qu'il l'est fortement dans l'équation 5. Puisque son cœfficient est négatif, le prix mondial des biens semble jouer plus indirectement par l'intermédiaire de la fraude en détournant une partie du trafic, que directement sur l'offre d'exportation. Le niveau de taxation joue aussi un rôle en décourageant l'officialisation des échanges[12]. Le niveau de rétention de devises, combiné au taux de change libre, détermine lui aussi les exportations officielles.

Si l'on multiplie le taux de change parallèle par le prix mondial, le pouvoir d'explication est légèrement amélioré et le taux de change parallèle devient très significatif (Equation 5).

$$X_{it} = 55.71 - 9.20p^{d}_{it} + 0.50D_{it} - 6.39(1-a_i).e_{o,t} + 6.06a_i.e_{i,t} - 3.20\,p^{*}_{it}.e_{p,t} - 1.73\,t \quad (5)$$

(4.10)***(-3.24)***(2.12)** (-1.41)* (3.06)*** (-2.59)*** (-3.04)***

R2adj. = 0.23; F-stat.=5.40; (White)F-stat.=1.26; (Chow)F-stat.=1.09; (Wald)F-stat.= 8.29
N=150. Les t-Student sont donnés entre parenthèses, avec *** significatif au seuil de 1 %, ** significatif au seuil de 5 % et * significatif au seuil de 20 %.

Ces résultats doivent bien sûr être pris avec prudence, vu la fiabilité des données d'une part et et l'agrégation de certaines données d'autre part, entraînant par exemple une moindre précision de la variable représentant les barrières non-tarifaires et les mesures de contrôle sur les exportations. Ces résultats sont cependant encourageants et ouvrent la voie à des recherches futures sur l'économie appliquée des échanges informels.

FRAUDE SUR LES IMPORTATIONS

Les tarifs appliqués sur les importations sont en moyenne élevés et très dispersés. La moyenne pondérée des tarifs était de 32 % en 1987 (Tableau 6, (4)). Les tarifs ont fortement crû après cette date pour redescendre au même niveau en 1992, grâce à (i) la réduction très importante des tarifs de 225 lignes le 1er janvier 1992, et (ii) l'abolition effective en mars 1992 du Droit de Régulation à l'Importation qui était une taxe allant de 20 à 80 pour-cent sur les importations de quatorze groupes de produits (The World Bank, 1994). Après 1992 le tarif moyen a continué de baisser pour atteindre 25 % en 1995. Cependant, la structure tarifaire reste très dispersée du fait notamment de la multitude d'objectifs du système de contrôle du commerce extérieur : protection des secteurs à forte production nationale, pénalisation des consommations non-essentielles, plans, etc. La pénétration des importations a donc été jusqu'à une date récente assez limitée si bien que certaines productions locales ont pu bénéficier d'une forte protection. Le système des tarifs s'est accompagné d'un large éventail de barrières non-tarifaires, concernant plus de 50 % des importations totales, comme les plans d'importation, l'obligation de passer par certaines sociétés commerciales nationales, les licences d'importation, les contrôles des importations, les multiples accords de différentes administrations, etc. (The World Bank, 1994).

Tableau 6
Valeur des importations, recettes douanières à l'importation et droits de douanes
(milliards de dollars ou pourcentage)

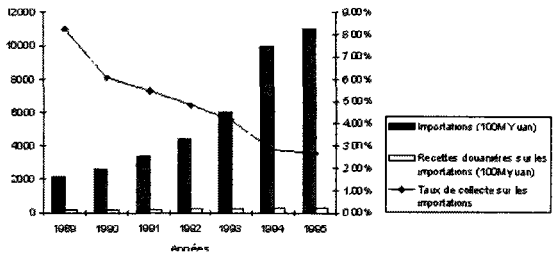
Année	Valeur des importations	Recettes douanières sur les importations	Taux de collecte (%)	Moyenne pondérée des tarifs (%)	Ecart tarifs/taux de collecte	Taux d'exonération des recettes (%)	Importations exonérées (%)
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
1986	42.904	4.183	9.7	nd	nd	nd	nd
1987	43.216	4.048	9.4	32	22.6	nd	nd
1988	55.268	4.174	7.6	>32	>24.4	nd	34.8
1989	59.140	4.949	8.4	>32	>23.6	5.8	nd
1990	53.345	3.354	6.3	>32	>25.7	6.1	nd
1991	63.791	3.557	5.6	31.9	26.3	5.8	50.4
1992	80.585	3.877	4.8	32.7	27.9	6.7	nd
1993	103.959	4.353	4.2	30.7	26.5	10.4	nd
1994	115.615	3.547	2.8	26.8	24	8.0	nd
1995	132.079	3.500	2.6	25.0	22.4	5.7	nd

Sources : The World Bank (1994, pp 59-60) et China Customs Statistics

Mais grâce à des exonérations et diverses réductions de droits de douane accordées aux points d'entrée, la fiscalité de porte sur les importations peut être fortement allégée. Les principaux produits qui en bénéficient sont les biens qui entrent dans le processus d'exportation ou qui améliorent la technologie, et les dons des organisations internationales ou des chinois expatriés. Ainsi, au fil des dernières années, les importations exonérées ont fortement augmenté, passant de moins de 35 % des importations totales en 1988 à plus de 50 % en 1991 (Tableau 6, [7]).

Malgré la forte hausse des importations, les recettes douanières exprimées en Yuans ont faiblement augmenté de 1989 à 1995 (Graphique 5) et celles exprimées en dollars ont fortement diminué (Tableau 6, (2)). Ainsi, globalement, le taux de collecte -rapport entre les recettes douanières et la valeur CAF des importations- a chuté assez fortement, passant de 9,7 % en 1986 à 5,6 % en 1991 et 2,6 % en 1995 (Tableau 6, (3)).

Graphique 5
Importations et recettes douanières



Sources Administration des Douanes de la République Populaire de Chine Note le taux de collecte est le rapport des recettes douanières à la valeur CAF des importations.

En comparant l'évolution du taux de collecte et l'évolution de la part des importations exonérées dans les importations totales, on peut logiquement penser, en suivant la Banque Mondiale (1994) que les exonérations des importations ne peuvent pas expliquer à elles seules la faiblesse des taux de collecte. En effet, en 1991 le taux de collecte était de 5,6 % alors que les tarifs moyens pondérés étaient de 31,9 %, ce qui implique un écart de droits théoriques/effectifs de 26,3 points (Tableau 6, (5)). Cet écart représente 82,4 % des tarifs qui autaient dû être perçus. Une interprétation possible est de dire que si l'on répartissait les importations en deux groupes, celui payant 100 % des droits, et celui totalement exonéré de droits, alors 82,4 % des importations seraient entrées dans le pays sans payer aucune taxe en 1991[13].

Les exonérations *effectives* sont de 82,4 %, alors que les exonérations *légales* sont de 50,4 %. Ainsi l'écart de taux représente les exonérations *illégales*, qui se

chiffrent à 32 % des importations totales. C'est dire que 32 % des importations auraient été exonérées sans justificatif[14]. Ces "autres exonérations" dans le sens de celles prévues par la loi douanière chinoise représentent des fuites de recettes malgré l'enregistrement de la valeur des importations.

Une autre façon de souligner ce phénomène de "fuites" apparaît en comparant l'écart entre les tarifs et les taux de collecte d'une part (Tableau 6, (5)), et le taux d'exonération des recettes - rapport des recettes douanières exonérées sur les importations totales - d'autre part (Tableau 6, (6)). Ce taux d'exonération des recettes qui représente en fait des exonérations *légales*, est beaucoup plus faible que l'écart qui concerne des exonérations *effectives*. En effet ce taux représente en moyenne sur toute la période moins de 30 % de l'écart (Tableau 6, (6)/(5)), variant de 22 % en 1991 à 39 % en 1993.

Les exonérations légales n'expliquent donc pas toute la différence entre les tarifs et le taux de collecte. Parmi les autres facteurs qui pourraient expliquer cet écart, la fraude en douane n'est pas le moindre. La fraude consiste dans le cas étudié en une évasion des droits à payer sur des importations qui ont été correctement enregistrées, et peut prendre dans certains pays en développement ou en transition une ampleur considérable.

Pour le cas de la Chine, plusieurs études de cas permettent d'illustrer le phénomène de fraude sur les importations, Ainsi, par exemple, au début des années 80, la fraude sur les montres était très élevée : selon Wang (1996), le million d'unités saisies ne représenterait en fait que 10 % de la fraude totale sur les montres. Et la fraude sur les voitures a récemment été estimée à plus de 1 milliard de yuans par an, et celle de contreplaqué entre 5 et 7 milliards de yuans (Zhang, 1996).

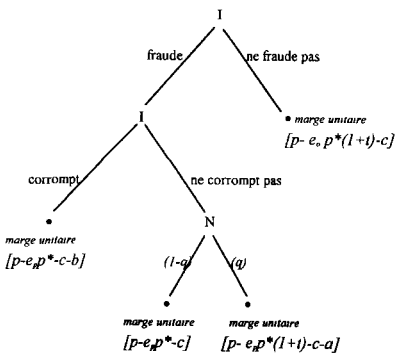
Le modèle

La différence importante qui existe entre les tarifs et les taux de collecte *(Ecart)* peut s'expliquer d'une part par des mesures d'exonérations légales *(MEL)* qui s'appliquent lorsque les importations entrent dans le processus de réexportation, améliorent la technologie ou lorsque ce sont des dons. Ces mesures vont jouer positivement sur l'écart observé puisqu'elles vont diminuer les recettes perçues pour un même tarif. La différence peut s'expliquer d'autre part par l'existence d'une fraude à l'importation *(Fraud)* qui crée une évasion des droits d'entrée malgré un enregistrement correct des importations. Seul le numérateur du taux de collecte, c'est-à-dire les recettes, est affecté, et pas la valeur CAF des importations. Et ce taux est affecté négativement, si bien que l'écart augmente lorsque la fraude augmente.

$$Ecart = f(MEL, Fraud) \qquad (6)$$
$$(+) \quad (+)$$

Si les exonérations légales ne peuvent expliquer à elles seules la différence entre les tarifs et les taux de collecte, et s'il y a fraude, alors cette fraude ne peut se faire qu'avec la complicité de certains douaniers. En effet, les importations qui passent par des "points d'entrée légaux" (Pitt, 1981) sont bien déclarées, mais les liquidations douanières sont réduites : une "exonération discrétionnaire illégale" a été accordée. Cette fraude documentaire consistant en une réduction, voire une annulation, des droits d'entrée à payer ne peut se faire que grâce à un douanier "compréhensif". Elle s'accompagne donc d'un phénomène de corruption des douaniers (Daubrée, 1996).

Figure 1
Les différentes stratégies d'importation



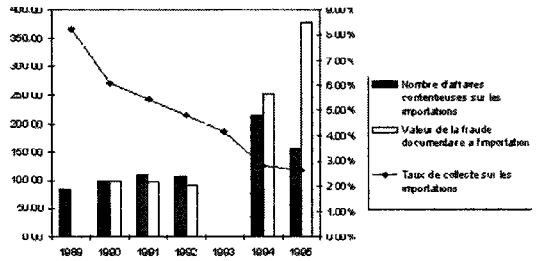
L'importateur fait face à plusieurs choix qui sont représentés sur la Figure 1 : il peut ne pas frauder ou bien il peut décider de frauder. Le premier cas est d'abord conditionné à l'obtention d'une allocation de devises qui lui permet alors de bénéficier du taux de change officiel (e_o) très avantageux puisque surévalué. Il doit cependant s'acquitter du montant des droits d'entrée (t) très élevés sur certains produits. La marge unitaire qu'il réalise à l'importation dépend donc positivement du prix de revente sur le marché intérieur (p) et négativement du taux de change officiel (e_o), du prix mondial (p*), du tarif (t) et des coûts comme le transport (c).

Le second cas, qui correspond au choix de frauder et qui s'effectue au taux de change parallèle (e_p), présente une double possibilité : ou bien l'importateur demande la complicité d'un douanier qu'il corrompt moyennant le paiement d'un "bakchich" (b), ou bien il fraude en solitaire, sans l'aide de personne, et court alors le risque de se faire prendre. Si la fraude est découverte avec la probabilité (q), une amende (a) sera exigée en plus des droits et taxes normalement dûs (t); si elle n'est pas découverte, avec la probabilité (1-q), le bénéfice de l'importateur est grand puisqu'il a économisé non seulement les droits d'entrée mais aussi le montant du "bakchich".

Il y a donc fraude lorsque $[p\text{-}ep_p^*\text{-}c] > [p\text{-}e_o p^*(1+t)\text{-}c]$, c'est-à-dire lorsque le tarif est supérieur à la prime de change : $t > (e_p\text{-}e_o) / e_o$.

En revenant sur les Tableaux 4 et 6, on voit que cette hypothèse n'est pas toujours vérifiée au niveau global, notamment entre 1988 et 1989 où la prime de change est extrêmement élevée avec un point culminant à 180 % au deuxième semestre 1989. Cependant d'une part cette hypothèse de tarif dépassant la prime de change est réaliste pour certaines périodes au niveau global, et d'autre part elle se vérifie pratiquement pour l'ensemble de la période étudiée au niveau désagrégé pour un grand nombre de produits très "sensibles" pour lesquels les tarifs sont très élevés.

Graphique 6
Evolution de la fraude sur les importations et du taux de collecte (Indices base 100 en 1990 et Pourcentage)



Source confidentielle

Le Graphique 6 représente le taux de collecte sur les importations, l'évolution du nombre d'affaires contentieuses et la valeur de la fraude documentaire à l'importation *qui a été découverte*. De 1990 à 1995, la valeur de la fraude documentaire à l'importation a progressé considérablement puisqu'elle a plus que triplé alors que le taux de collecte a diminué de plus de la moitié. Le taux de collecte évolue ainsi en sens inverse à la fraude découverte. Si l'on fait l'hypothèse pas très héroïque que sur la période, la probabilité de détection est restée constante, alors on peut admettre la possibilité d'une influence négative de la fraude sur le taux de collecte.

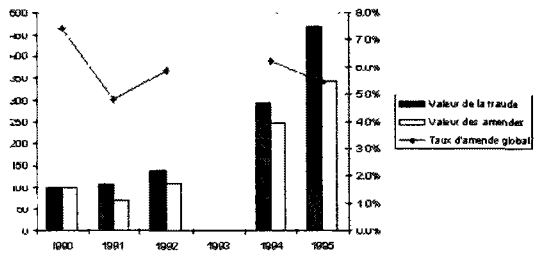
En revenant à la Figure 1, pour que la corruption soit profitable, il faut également que $b<q(e_p p^* t+a)$, c'est-à-dire que le montant du bakchich demandé par les douaniers ne soit pas trop élevé et notamment qu'il ne dépasse pas l'espérance de l'amende et des droits d'entrée. Cette condition semble assez réaliste dans un pays où les tarifs à l'importation sont extrêmement élevés et où, au moins dans les textes, les sanctions sont sévères, même si la probabilité de détection -rapport entre la fraude découverte et la fraude réelle- est assez faible.

En ce qui concerne le niveau des sanctions, et plus particulièrement le montant des amendes payées lorsque la fraude est découverte, on peut estimer, à partir de la valeur des amendes payées et de la valeur de la fraude découverte, le taux de l'amende entre 4,8 % et 7,4 % de 1990 à 1995 (Graphique 7). Globalement les taux d'amende n'apparaissent pas très élevés, mais cette estimation masque en fait les

disparités qui peuvent exister premièrement entre les exportations et les importations, et deuxièmement entre la contrebande et la fraude documentaire. En effet, le taux d'amende est par exemple de plus de 25 % pour ce qui concerne la contrebande en 1990, toujours supérieur à 10 % et en moyenne de 16 % sur toute la période d'étude. On peut aussi supposer qu'il existe d'autres sanctions peut-être plus contraignantes.

La loi douanière chinoise distingue en effet plusieurs types de sanctions en fonction de la gravité de la fraude : une fraude sur des biens prohibés à l'importation ou à l'exportation entraîne la confiscation des biens et des revenus obtenus illégalement et le paiement d'une amende d'un montant ne dépassant pas 50000 yuans; une fraude sur des biens soumis à des quotas ou à des tarifs douaniers entraîne la confiscation des biens et des revenus obtenus illégalement et le paiement d'une amende d'un montant inférieur à la valeur des biens ou inférieur au triple des droits de douanes à payer; les biens ayant servi à dissimuler la fraude sont soit confisqués, soit détruits, et si la confiscation des biens est impossible, une amende du montant de la valeur des biens est exigée; une fraude de faible gravité entraîne une amende minime, voire nulle.

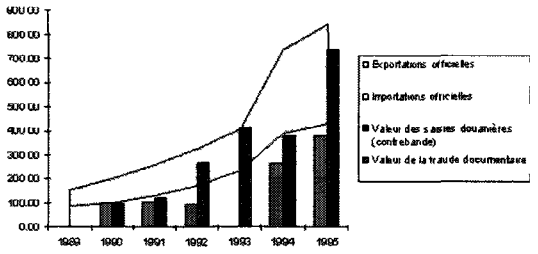
Graphique 7. Fraude et amende
(Indices base 100 en 1990 et Pourcentage)



Source confidentielle.

Il est difficile d'estimer la probabilité de détection sur l'ensemble de la période. Cependant, grâce à des données de la Banque Mondiale relatives au taux d'exonération d'une part, et à des données de source confidentielle relatives aux saisies d'autre part, il nous a été possible de calculer un taux de détection pour l'année 1991. Le Graphique 8 indique, à côté du commerce officiel, la valeur de la contrebande et la valeur de la fraude documentaire découverte. Il montre bien que sur la période, la valeur de la fraude globale qui a été découverte a augmenté fortement, comme le commerce extérieur officiel. On remarque cependant que c'est la contrebande qui a le plus augmenté, et qu'elle représente en fin de période le double de la fraude documentaire. Cette augmentation des saisies douanières peut être due à l'augmentation des moyens d'investigation mis en œuvre pour un même niveau de contrebande, ou à l'augmentation de la contrebande elle-même.

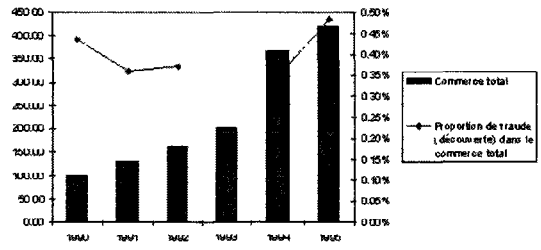
Graphique 8
Commerce extérieur et fraude découverte
(Indices base 100 en 1990)



Source confidentielle

Or le Graphique 9 indique que la proportion de fraude découverte dans le commerce total est stagnante, dans des niveaux compris entre 0,35 % et moins de 0,5 %. on peut donc penser que ce ne sont pas les moyens d'investigation et donc le taux de détection qui ont fortement augmenté, mais plutôt le niveau de la contrebande.

Graphique 9
Commerce extérieur et Proportion de fraude
(Indice base 100 en 1990 et Pourcentage)



Source confidentielle

En poursuivant le raisonnement sur la détermination de la part des exonérations effectives, le calcul de la différence entre les exonérations effectives et les exonérations légales nous donne pour les exonérations illégales une valeur de plus de 100 milliards de Yuans en 1991 (près de 19 Mds de US$). Connaissant le montant des saisies douanières, on peut estimer la probabilité de détection à environ 1,4 %, ce qui est relativement faible.

Si nos estimations de taux d'amende et de taux de détection sont correctes, il faudrait pour que la corruption soit rentable, que le taux de bakchich ne dépasse pas 0,1 % de la valeur des marchandises au niveau global, ou 0,3 % pour la contrebande. Il est intéressant de remarquer que le taux de bakchich est ainsi plus élevé pour les marchandises passant en contrebande que pour celles faisant l'objet de la fraude docu-

mentaire. Ceci se justifie dans la mesure où ce sont souvent les marchandises les plus taxées, voire celles dont l'importation est prohibée, qui passent en contrebande et qui sont donc de fait plus difficilement saisies.

Bien que, par manque de certaines données, une estimation économétrique n'ait pu être réalisée pour tester la validité de nos hypothèses, toutes les informations dont nous disposons laissent cependant bien penser que la fraude existe en Chine, comme dans beaucoup d'autres pays où la protection du commerce extérieur est importante.

CONCLUSION

Cet article a tout d'abord cherché à mettre en évidence l'existence d'une incitation à exporter en fraude en période de restriction quant à la rétention des devises et en présence d'un marché parallèle des changes très actifs. La méthode d'analyse part d'un modèle "simple", sans fraude, expliquant les exportations officielles par les taux de change officiel et libre, le taux de rétention des devises, le prix relatif et la demande mondiale; et ajoute au modèle simple des variables explicatives de la fraude, telle que le taux de change parallèle, les droits de porte à l'exportation, et les diverses mesures de protection non tarifaires. Cette proposition a été testée économétriquement. Un test d'hypothèses emboîtées a permis de montrer l'influence des variables explicatives de la fraude sur les exportations officielles, et donc d'expliquer les motivations de la fraude à l'exportation.

En ce qui concerne les importations, l'écart important existant entre les tarifs et les taux de collecte, ne s'explique pas uniquement par les mesures d'exonérations légales. Il s'explique aussi par la fraude, qui crée une évasion des droits d'entrée malgré un enregistrement correct des importations, et qui est favorisée par la corruption des douaniers. L'analyse théorique montre d'une part que la fraude se développe si le tarif est supérieur à la prime de change, ce qui s'est vérifié au niveau global sur une grande partie de la période étudiée, et au niveau désagrégé, pour les produits dits "sensibles" pour lesquels les tarifs sont très élevés, sur toute la période d'étude. Elle montre d'autre part que la corruption est profitable si le montant du "bakchich" ne dépasse pas l'espérance de l'amende payée en cas de contrôle. Cette condition semble assez réaliste puisque les sanctions appliquées en Chine sont extrêmement sévères, même si la probabilité de détection est assez faible, bien inférieure à 5 % en 1991 par exemple.

1 *Chaque année, les Etats-Unis engagent un débat parlementaire sur l'octroi de la clause de la nation la plus favorisée à la Chine*

2 *Ces sociétés de commerce extérieur étaient très peu nombreuses . seulement douze en 1978.*

3 *La monnaie chinoise s'appelle le Renminbi, mais l'unité monétaire est le Yuan*

4 *Ce système, qui consiste à déconnecter les prix des biens importés et exportés pratiqués sur le marché national de ceux pratiqués sur le marché international, et à isoler les exportations et les importations de leurs chents, a été qualifié par la Banque Mondiale de système de SAS (The World Bank, 1987).*

5 *Le prix local des biens importés était fixé administrativement, indépendamment du cours international, soit en fonction du prix intérieur des biens substituts produits en Chine, soit, pour les autres produits qui n'ont pas de produits similaires en Chine (environ 20 % au total), en fonction du coût à l'importation auquel s'ajoutaient des droits de porte et une prime de change, qui depuis 1977, était fixée à 80 % du prix d'importation au taux officiel.*

6 *Les exportations globales ont crû de 15 % en moyenne et les importations globales ont crû de 13 % en moyenne*

7 *D'après Economic Reporter, 7 octobre, 1996.*

8 *Les importations réalisées selon ce système représentent en 1985 et en 1991 respectivement 70 % et 90 % des importations totales (Xia, 1993, p.265).*

9 *"operation of shadow margin account scheme".*

10 *Sung (1996) a d'ailleurs récemment mis en évidence la sous-déclaration des exportations de la Chine vers Hong-Kong sur la période 1987-1993.*

11 *La liste complète des produits étudiés et des codes SITC se trouve en annexe.*

12 *Une variable muette a été introduite pour tenir compte de l'effet des mesures non tarifaires Elle n'est pas statistiquement significative*

13 *Ce raisonnement vient de The World Bank (1994, p.59)*

14 *L'écart important entre les tarifs moyens pondérés et les taux de collecte, que l'on observe dans le Tableau 6 au niveau macroéconomique, a aussi été mis en évidence par Fukasaku et Solignac-Lecomte (1995) pour des données plus désagrégées, sur 33 catégories de produits*

Références bibliographiques

AZAM J.P (1996), "Le Vietnam en transition : Stabilisation et croissance", Centre de Développement de l'OCDE, non publié.

AZAM J.P., BESLEY T. (1989), "General Equilibrium with Parallel Markets for Goods and Foreign Exchange : Theory and Application to Ghana", *World Development*, Vol 17, N° 12, pp.1921-1930.

BHAGWATI J., HANSEN B. (1973), "A theoretical analysis of smuggling", *Quarterly Journal of Economics*, 87, pp.172-187.

BHAGWATI J., SRINIVASAN T.N.(1973), "Smuggling and trade policy", *Journal of Public Economics*, 2, pp.377-389.

BRENDER A. (1992), China's Foreign Trade Behavior in the 1980s : an Empirical Analysis, *IMF Working Paper*, WP/92/5.

CHINA ECONOMIC NEWS (1996), External Services Division of Economic Daily, EIA Information & Consultancy Ltd , N°.8, 4 mars.

COWELL F.A. (1990), *Cheating the Government : The Economics of Evasion*, Cambridge, London : The MIT Press.

DAUBREE C. (1994), "Analyse microéconomique des marchés parallèles et de la fraude documentaire, avec références aux économies africaines", Revue Economique, Vol 45, N° 2, pp. 165-192.

DAUBREE C. (1995), *Marchés parallèles et équilibres économiques. Expériences africaines*, Paris, L'Harmattan.

DAUBREE C. (1996), "Fraude documentaire, corruption et contrebande : modèle théorique et test économétrique sur le cas du Sénégal", Etudes et Documents N°14, CERDI, Université d'Auvergne.

FUKASAKU K., SOLIGNAC-LECOMTE H.B. (1995), "Economic Transition and Trade Policy Reform : Lessons from China", Colloque International sur l'Economie Chinoise "Le rôle de la politique macroéconomique dans la transition vers l'économie de marché : l'expérience chinoise comparée à celle d'autres économies", CERDI-IDREC, Université d'Auvergne, 31 novembre - 1er decembre, Technical Paper N°.112, CECD Development Center, July 1996.

GOSWAMI O., SANYAL A., GANG I.N. (1991), "Taxes, Corruption, and Bribes : A Model of Indian Public Finance", in *Markets in Developing Countries : Parallel, Fragmented, and Black,* edited by M. Rœmer & C. Jones, San Francisco : ICS Press, Chapter 11, pp.201-213.

GUILLAUMONT S. et HUA P. (1996), "Gradualisme de la réforme du change et développement des exportations manufacturées en Chine" , *Revue Economique,* vol. 47. n°3, mai.

HARROLD P. (1995), China : Foreign Trade Reform : Now for the Hard Part, *Oxford Review of Economic Policy,* vol. 11, n°4.

HSU J. C. (1989), *China's foreign trade reforms : impact on growth and stability,* Cambridge University Press.

HUA P. (1995), "Politique de change et développement du commerce extérieur de la Chine", Colloque International sur l'Economie Chinoise *Le rôle de la politique macroéconomique dans la transition vers l'économie de marché : l'expérience chinoise comparée à celle d'autres économies,* CERDI-IDREC, Université d'Auvergne, 31 novembre - 1er decembre.

HUA P. (1996), "Les déterminants du commerce extérieur de la Chine. Une application de la cointégration et de la correction d'erreur" , Communication à la 4th EACES Conference *Institutional Changes and Problems of Economic Adjustment,* ROSES, Université de Grenoble, 12 septembre.

JAGANNATHAN N.V. (1986), "Corruption, Delivery Systems, and Property Rights", *World Development,* Vol 14, N° 1, pp.127-132.

JONES C., RŒMER M. (1987), "Micrœconomics of Price Controls : A Reexamination", *Development Discussion Paper,* Harvard Institute for International Development, Harvard University, N° 242.

KLITGAARD R. (1989), "Incentive Myopia", *World Development,* Vol 17, N° 4, pp.447-459.

LAFAY J.-D. (1990), "L'Economie de la Corruption", *Analyses de la SEDEIS,* N° 74.

LARDY N.R. (1992), *Foreign Trade and Economic Reform in China 1978-1990,* Cambridge University Press.

LIU X.D. (1992), *Zhong Guo Dui Wai Jing Ji Mao Yi Zheng Ce Zhi Nan* (Guide des politiques du commerce extérieur de la Chine) Jing Ji Guang Li Chu Ban She.

MA Y.Q. (1995), "Transaction Value and China's Reforming Foreign Trade System" , *Guojimaoyiwenti (Problèmes du commerce international),* N°.3.

OBORNE M. (1986) Les zones économiques spéciales de la Chine, Etudes du Centre de Développement, OCDE.

PIN J.L.(1994) "L'ouverture extérieure de la Chine depuis 1978" , Thèse de l'Université Grenoble 2.

PITT M.M. (1981),"Smuggling and Price Disparity", *Journal of International Economics,* 11, pp.447-458.

QIU X.C. (1994), "Chine : politique fondamentale d'équilibre entre les exportations et les importations", *Commerce extérieur de Chine*, n° 1.

RŒMER M., JONES C. Eds (1991), *Markets in Developing Countries. Parallel, Fragmented, and Black,* San Francisco : ICS Press.

SEKIGUCHI S. (1990), "Foreign Trade in the Chinese Economy : Prices and Price Responsiveness", *The developing Economics*, Vol. 28, pp. 390-417.

SHEIKH M.A. (1974), "Smuggling, Production and Welfare", *Journal of International Economics*, 4, pp.355-364.

SHEIKH M.A. (1989), "A Theory of Risk, Smuggling and Welfare", *World Development,* Vol 17, N° 12, pp.1931-1944.

SRINIVASAN T.N. (1973), "Tax Evasion : A Model", *Journal of Public Economics,* 2, pp.339-346.

SUNG Y.W. (1994), "An Appraisal of China's Foreign Trade Policy, 1950-1992", in Srinivasan T.N. (Ed) *Agriculture and trade in China and India. Policies and Performance since 1950,* International Center for Economic Growth Publication, Press San Francisco, California, pp.109-54.

SUNG Y.W. (1996), "Chinese Outward Investment in Hong-Kong : Trends, Prospects and Policy Implications" , Technical Paper N°113, OCDE/GD(96)53, ŒCD Development Centre, April.

THE WORLD BANK (1987), "China : External Trade and Capital, Reforms Issues and Options", *Document of the World Bank,* Report N° 6680-CHA, Asia Regional Office, October.

THE WORLD BANK (1994), "China : Foreign Trade Reform", *World Bank Country Study.*

WANG J.G. (1996), "Analyses, selon la théorie économique occidentale, de la politique tarifaire en Chine" *China Customs,* N° 9.

YOWELL D (1988) Swap center system to expand, *China Business Review*, September October, 10-12.

YUAN M., KOCHHAR K. (1994), "China's Imports : An Empirical Analysis Using Johansen's Cointegration Approach", *IMF Working Paper,* WP/94/145.

ZHANG Q. (1996), Les analyses des problèmes de fraudes en Chine (en chinois), *Problèmes du Commerce International,* N° 7.

ANNEXE
LISTE DES PRODUITS SENSIBLES EXPORTÉS (CODE SITC)

ANIMALS	001
MEAT	011
AQUATIC PROD	034+035+036+037
EGGS	0251
RICE	042
MAIZE	044
VEGETABLES	054+056
FRUITS	057
OIL SEEDS	222+223
VEGETABLE OIL	423+424
SUGAR	061
TEA	074
BEER	1123
CIGARETTES	1222
SKINS	211
RAW SILK	261
WOOL	268
COTTON	263
TOILET WATERS	553+554
YARN	651
COTTON FABRIC	652
OTHER FABRICS	654
SYNTHETIC FAB	653
TABLE LINEN	655
CARPET	659
CEMENT	6612
PLAIN GLASSES	664
PEARLS	667
PIG IRON	671
FERRO SILICON	672
STEEL PROD	673+674+675
COPPER	682
ALUMINIUM	684
ZINC	686
TIN	687
FAN	716
SEWING MACH	72431
MACHINE TOOL	736
ELECT. CALCUL	7512
ELECT MOTORS	716
TELEPH. SETS	7641
SOUND REC AP	763
RADIO	762
TV	761
MOTOR VEHICLE	781+782+783
BICYCLE	785
SHIP	793
CAMERA	881
WATCH	88511
CLOCK	8852
TEXT GARMENT	842-847
LEATHER GARM	8481
FUR GARMENTS	8483
FOOTWEAR	851
PLASTIC ARTICL	893
PENCIL	8952

Gérard Chambas et Anne-Marie Geourjon
(CERDI, Université d'Auvergne)

"Politique commerciale, intégration régionale et transition : le cas du Vietnam"

Depuis 1987, le Vietnam s'est engagé dans un vaste programme de réformes économiques qui lui ont permis de passer graduellement d'une économie dirigée à une économie protégée. Un changement radical de sa politique commerciale a constitué un aspect essentiel des réformes. Ainsi, l'année 1987 a été marquée par l'adoption d'un premier tarif douanier tandis que commençait le déclin des échanges extérieurs fondés sur le troc avec les pays du CAEM. La politique commerciale a reposé de manière croissante sur le tarif tandis que le rôle de la protection non tarifaire et des procédures de commerce extérieur, bien qu'encore important, se réduisait.

Une profonde mutation de la fiscalité interne a également été engagée : le passage d'une économie administrée à une économie protégée, mais désormais fondée sur les incitations de marché, nécessitait de substituer au système de contribution des entreprises publiques (contribution notamment en fonction des équipements et dotations budgétaires reçues par les entreprises) une fiscalité interne conventionnelle. Ainsi, en 1990, la taxe sur le chiffre d'affaires (TCA) à taux multiples, les droits d'accises et un impôt sur les bénéfices ont été réaménagés; désormais un régime unifié concerne à la fois les entreprises publiques et privées. Cet aménagement de la fiscalité interne avait pour objectif essentiel d'améliorer la mobilisation des ressources budgétaires, car jusqu'au début des années quatre-vingt-dix, la faiblesse des recettes publiques impliquait des déficits budgétaires incompatibles avec une stabilisation macroéconomique. Le financement monétaire de ce déficit, principale source de financement possible, constituait un facteur important de la forte inflation vietnamienne (Azam-1995; Le Van Cuong et alii-1996).

L'adhésion en 1995 du Vietnam à l'ALEA (Accord de libre Echange Asiatique), afin de réaliser l'intégration économique avec les six pays de l' "Association of South East Asian Nations" (ASEAN i.e. Brunei, Indonésie, Malaisie, Philippines, Singapour et Thaïlande), devrait être à l'origine d'une deuxième phase de réforme fondamentale dans le système d'incitations commerciales avec un fort abaissement des tarifs à horizon 2006 pour les échanges concernés par l'ALEA. L'ouverture à l'extérieur implique à nouveau des changements pour le système d'incitation mais aussi pour la fiscalité interne en raison des pertes de recettes tarifaires qu'entraînera la réduction des tarifs. De plus, la fiscalité interne, et notamment la TCA en cascade, est à l'origine de distorsions économiques incompatibles avec la compétitivité d'une éco-

nomie de plus en plus ouverte vis-à-vis de l'extérieur. Une étape importante à cet égard sera la mise en œuvre à partir de 1998 d'une taxe à la valeur ajoutée (TVA) se substituant aux TCA en cascade.

Cette deuxième phase de réformes destinées à accompagner l'ouverture à l'extérieur de l'économie vietnamienne n'est pas exempte de risques : en raison de ses conséquences pour certaines catégories d'entreprises ou d'agents économiques, la politique de déprotection devrait être à l'origine de résistances importantes. Elle suscite aussi le risque de pertes de recettes budgétaires qui, dans de nombreux pays, ont compromis ou gêné les politiques de libéralisation. Dans le cas du Vietnam, le risque budgétaire est d'autant plus important qu'un changement fondamental de système fiscal (passage de la TCA à la TVA) est indispensable.

Notre objectif est, en prenant appui sur une analyse des réformes commerciales et fiscales spécifiques au passage d'une économie administrée à une économie de marché protégé (1987 - 1995), d'évaluer les opportunités mais aussi les risques et obstacles que suscite l'ouverture à l'extérieur de l'économie vietnamienne.

DE L'ÉCONOMIE ADMINISTRÉE À L'ÉCONOMIE DE MARCHÉ PROTÉGÉE (1987 - 1995)

A partir de 1987, dans le cadre de la politique de réformes (Doi Moi), le Vietnam a développé une politique tarifaire Il a amélioré l'efficacité budgétaire du système de fiscalité interne mais n'a pas pallié les distorsions économiques croissantes entraînées par la fiscalité interne. Un niveau de ressources publiques remarquable, facteur essentiel de stabilisation de l'ensemble des équilibres macroéconomiques, a pu être atteint.

Une nouvelle orientation de la politique commerciale

Dans le cadre de la transition d'une économie administrée vers une économie de marché, l'objectif global de libéralisation des échanges extérieurs est communément admis, car il s'agit de faciliter le passage d'un régime de commerce extérieur auparavant centralisé et planifié à des relations commerciales reposant sur l'initiative des opérateurs et le libre accès aux devises (ROSATI - 1994). Libéraliser le commerce extérieur consiste à améliorer le système d'incitations (PAPAGEORGIOU, CHOKSI, MICHAELY - 1990) en abaissant le niveau moyen de la protection offerte et en réduisant les distorsions économiques entre les activités de substitution à l'importation et celles d'exportation, et à l'intérieur de ces deux secteurs. La libéralisation du commerce extérieur est complémentaire de la libéralisation du marché intérieur, car il s'agit de permettre une réallocation des ressources productives selon les critères du marché mondial.

Toutefois, si la nécessité de libéraliser les échanges semble largement admise, le rythme et la séquence des réformes les mieux adaptés pour y parvenir sont encore mal définis. Ainsi, contrairement aux pays d'Europe centrale qui ont le plus souvent choisi une thérapie de choc, le Vietnam à l'instar de la plupart des pays asiatiques a opté pour une transition "pas-à-pas" vers l'économie de marché[1].

Une politique de protection fondée sur le tarif

Jusqu'en 1986, les échanges extérieurs du Vietnam étaient décidés et contrôlés par les Autorités centrales dans le cadre du CAEM : seules les sociétés d'Etat étaient autorisées à importer et à exporter selon les quotas qui leur étaient accordés. En 1986, la nouvelle orientation de la politique économique définie à l'occasion de la sixième Conférence du Parti Communiste a ouvert la voie à la libéralisation des échanges extérieurs.

Le premier tarif douanier vietnamien (1987) n'avait pas beaucoup de portée dans la mesure où l'essentiel des échanges s'effectuait encore avec les pays du CAEM. Cependant, l'effondrement dès 1990 des relations commerciales avec les pays du bloc socialiste, l'élimination progressive de la plupart des restrictions quantitatives (actuellement seules les importations de cinq produits sont soumises à des quotas) et l'assouplissement des procédures du commerce extérieur ont rapidement accru le rôle économique du tarif douanier devenu aujourd'hui l'instrument essentiel de la politique de protection. Le tarif a permis aussi de mobiliser des ressources fiscales substantielles.

Tableau 1
Evolution de la structure du tarif douanier.

	Mars 1992	Janv. 1993	Janv. 1994	Janv. 1995	Janv. 1996
Nombre de taux	28	21	36	36	30
Moyenne	11	11	...	11	10
Taux maximum	120	150	200	200	60
Taux minimum	0	0	0	0	0

** Moyenne non pondérée par la structure des importations.*
Source Autorités vietnamiennes et rapport PNUD 1993

Ces dernières années, les tarifs ont été modifiés à plusieurs reprises (tableau 1) sans que, en raison du manque de données détaillées sur les flux d'importations, il soit possible d'évaluer les effets économiques de ces changements Depuis 1992, la moyenne non pondérée du tarif vietnamien (11 ou 10%) est peu élevée. Ce tarif comprend un important pourcentage de lignes taxées au taux zéro, (32% en 1992) et 90% des lignes tarifaires avaient en 1992 un taux inférieur à 30%. Le niveau des taux apparaît d'autant plus faible que si les données le permettaient, l'évaluation de la moyenne des taux pondérée par le montant des importations serait vraisembla-

blement inférieure aux moyennes simples constatées en raison de la faiblesse relative du poids des produits les plus fortement taxés.

La distribution du tarif reste compliquée puisqu'une trentaine de taux différents peuvent être appliqués. Cette multiplicité des taux n'est pas, dans bien des cas, justifiée. Plusieurs taux sont en effet très proches les uns des autres et certains n'étaient en 1992 appliqués qu'à une seule ligne du tarif. Jusqu'en 1996, les tarifs appliqués à quelques biens particuliers étaient très élevés (120 puis 200%). De tels niveaux de taxation pourraient sembler justifiés dans la mesure où la demande de biens taxés est inélastique par rapport aux prix et où certains d'entre eux (alcools, tabacs) produisent une externalité négative ; pour les produits de luxe (cosmétiques par exemple), l'objectif d'un tarif élevé peut aussi être redistributif. Cependant, ces arguments ne justifient pas une protection élevée encourageant la production locale de ces biens, mais plutôt l'application d'une taxe à la consommation majorée sous forme de droits d'accises (cf. infra). Ces derniers doivent s'appliquer de façon uniforme aux produits importés et à ceux fabriqués localement et exercer un effet positif sur les recettes de l'État. C'est la raison pour laquelle, en janvier 1996, les tarifs les plus élevés ont été abaissés à 60% tandis qu'une taxe intérieure de consommation supplémentaire était instaurée en compensation de cette réduction.

Si la structure du tarif ne semble pas avoir beaucoup été modifiée ces dernières années, deux indices d'une moindre dispersion des taux de protection effective peuvent être relevés. Tout d'abord, le niveau de la protection a vraisemblablement été réduit en raison de l'élimination quasi totale des restrictions quantitatives au cours de cette période, élimination non compensée par une hausse équivalente des taux du tarif. En effet, en 1992, l'ampleur des restrictions quantitatives était telle que l'essentiel de la protection offerte aux activités locales était une protection non tarifaire. De plus, l'abaissement récent des taux les plus élevés associé à un élargissement des droits d'accises (cf. supra) a permis de réduire le niveau de la protection effective tout en ayant un effet bénéfique sur les recettes.

Des obstacles persistants à la libéralisation du commerce extérieur

Les modifications du tarif ont été fréquentes ces dernières années. Elles sont facilitées par les réunions trimestrielles organisées au sein du Gouvernement pour suivre toutes les sources de revenus. A ces occasions, des changements de tarifs sont proposés pour équilibrer la balance entre les importations et l'offre et la demande locale et protéger certaines activités ; le besoin d'une "protection de transition "(Rosati - 1994) est en effet invoqué pour permettre à certains secteurs de se restructurer.

La grande complexité du tarif , sa forte dispersion et les modifications fréquentes dont il est l'objet, reflètent la persistance d'un contrôle du commerce extérieur par les Autorités centrales, qui s'exerce aussi à travers une réglementation des échanges

encore très contraignante (système des licences et autorisations). Elles traduisent aussi la puissance des groupes de pression qui cherchent, comme dans tous les systèmes protégés, à obtenir des aménagements tarifaires conformes à leur intérêts.

Fiscalité interne et distorsions économiques

Alors que l'accent est souvent mis sur la politique tarifaire, beaucoup d'analyses sous-estiment l'effet économique de la fiscalité interne probablement parce qu'elles privilégient son rôle de mobilisation de ressources budgétaires. Or, tout particulièrement dans le cas du Vietnam, la fiscalité interne est à l'origine de distorsions économiques croissantes avec l'importance de cette fiscalité en raison notamment de la persistance d'une TCA en cascade, dont l'extrême complexité reflète certainement ,là encore, l'intervention de groupes de pression.

Taxe sur le chiffre d'affaires et distorsions économiques

La TCA concerne toutes les ventes de produits ou services à l'exception des produits agricoles bruts (assujettis à la taxe agricole), des produits soumis aux droits d'accises et des exportations.

Les taux de TCA, compris entre 0 % et 40 %, sont actuellement au nombre de 10 et concernent 100 catégories de produits[2]. Le système de TCA mis en úuvre présente deux inconvénients essentiels : la multiplicité des taux soulève de grandes difficultés d'application tandis que la TCA entraîne des effets de cascade et des distorsions dans la concurrence.

La multiplicité des taux de TCA

La différenciation des taux de TCA constitue une tentative pour satisfaire trois objectifs souvent antinomiques : un objectif de recette qui peut conduire à taxer fortement certains biens ou services de large consommation à demande faiblement élastique ; un objectif d'équité : on applique un faible taux sur les consommations de base et un taux plus élevé sur les biens de luxe ; un objectif d'incitation économique qui peut conduire à minimiser les distorsions entraînées par l'effet de cascade en allégeant les taux de taxation des intrants ou à moduler la taxation en fonction des intérêts de catégories particulières d'activités ou d'agents économiques.

Ces trois objectifs ne peuvent être atteints tout d'abord car le système est difficilement applicable. Beaucoup d'entreprises vietnamiennes produisent ou commercialisent une gamme diversifiée de produits qui devraient être assujettis à des taux différents de TCA. Ceci compliquerait de manière excessive la comptabilité souvent élémentaire des entreprises et, pour l'administration vietnamienne, le

contrôle serait difficile. Aussi, contrairement à la législation en vigueur, un taux moyen de TCA est-il fréquemment arrêté pour une entreprise donnée. La complexité des règles incite d'ailleurs fortement à la fraude.

De manière encore plus fondamentale, il n'est pas possible avec cet impôt de satisfaire simultanément les objectifs de mobilisation de ressources, d'incitation économique et d'équité. Ainsi, par exemple, la taxation d'intrants à des taux parfois élevés permet de satisfaire un objectif de recettes mais entraîne simultanément un effet de cascade au détriment des entreprises qui utilisent ces produits en intrants.

Les effets de cascade

Il se produit un effet de cascade quand la charge fiscale au titre d'un impôt se cumule au fur et à mesure des étapes de transformation ou d'échanges des produits et qu'aucun dispositif d'imputation analogue à celui de la TVA ne permet d'éviter ce cumul variable selon le nombre d'unités de transformation ou de commercialisation intervenant.

Les conséquences économiques de l'effet de cascade sont largement sous-estimées au Vietnam. Elles sont pourtant particulièrement sensibles pour les entreprises exportatrices qui se fournissent largement sur place (pour une entreprise exportatrice de meubles d'HCMC, le surcoût imputable à l'effet de cascade a pu être estimé à 6% de la valeur FOB des exportations, Chambas, Geourjon - 1993). Les entreprises qui réexportent des fournitures importées après transformation sont touchées de manière marginale en raison de la faiblesse de leurs achats locaux. Les entreprises tournées vers le marché intérieur bénéficient de protections tarifaires ou non tarifaires et d'une protection naturelle qui compensent le handicap créé par l'effet de cascade.

L'effet de cascade entraîne aussi des distorsions importantes dans la concurrence interne. Ainsi, un circuit d'unités spécialisées et non intégrées est handicapé par rapport à une unité intégrée. Par exemple, en raison de l'effet de cascade, les ateliers artisanaux de décorticage du café assujettis à la TCA sont désavantagés et les exportateurs sont incités par cette fiscalité à traiter eux-mêmes le café.

De plus, l'exemption de TCA, pour les productions destinées au marché local des entreprises exportant plus de 70 % de leur production, fausse la concurrence entre les produits destinés au marché local d'entreprises dépassant ou ne dépassant pas le seuil de 70 %[3]. Le handicap ainsi créé est considérable : il peut atteindre 8 % du chiffre d'affaires (assemblage de produits électroniques, divers objets décoratifs), 5 % (menuiserie) Ö Une telle mesure va à l'encontre d'activités qui chercheraient à se développer d'abord à partir du marché intérieur avant d'envisager une activité d'exportation

Droits d'accises et distorsions économiques

Traditionnellement, les droits d'accises ont pour rôle de mobiliser des ressources fiscales souvent substantielles à partir de certains biens de consommation finale à demande faiblement élastique par rapport au prix et à externalité négative (tabacs, alcools...). Les droits d'accises font partie de la fiscalité interne et, en s'appliquant dans les mêmes conditions à la fois aux importations et aux productions locales, n'entraînent aucune protection.

Au Vietnam, si les droits d'accises ("taxes spéciales de consommation") qui concernent les cigarettes, les alcools, les produits pétroliers, les feux d'artifices et les véhicules, conservent vocation à produire des recettes, ils constituent aussi des instruments hétérodoxes de protection, car leur taux dépend de l'origine des produits, ainsi, par exemple, pour les cigarettes le taux est de 32 % pour les produits locaux et de 70 % pour les cigarettes importées.

Un niveau de prélèvement public remarquable

Jusqu'en 1991, le prélèvement public vietnamien apprécié par rapport au PIB s'établissait à environ 13 % ce qui était sensiblement inférieur à la moyenne des pays à faible revenu (16 % du PIB en 1988-89 pour 32 pays en développement de cette catégorie). Au cours de cette période, une profonde mutation de la structure des ressources de l'État intervient puisque la contribution des transferts des entreprises publiques au titre du surplus d'exploitation, des redevances pour amortissement et usage de capital est ramenée de 72 % des ressources globales de l'État en 1986, à moins de 10 % en 1991 (cf. tableau 2).

Cette mutation, combinée avec un fort ralentissement de la croissance économique et avec les difficultés spécifiques des entreprises publiques (Zee - 1993), a été à l'origine d'une forte érosion du prélèvement sur les entreprises d'État (hors taxation du pétrole brut) qui est passé de 9,5 % du PIB en 1986 à 8,1 % du PIB en 1991. Cette chute de recettes a été compensée par la progression des taxes sur le commerce extérieur (+0,4 % du PIB sur la même période) et surtout par l'apparition des taxes sur le pétrole brut (2,8 % du PIB en 1991 alors que le produit de ces taxes était nul avant 1989).

Après ce choc initial, qui a entraîné une forte diminution du nombre d'entreprises publiques, la contribution du secteur public hors taxation du pétrole brut est revenue à environ 12 % du PIB principalement à travers une taxation conventionnelle tandis que le produit des taxes sur le pétrole brut était de 3,1 % du PIB. De 1991 à 1994, la contribution fiscale du secteur privé non agricole, bien que modeste, a doublé (2,7 % du PIB en 1994 contre 1,3 % en 1991) et, phénomène majeur, la taxation des échanges extérieurs a atteint en 1994 presque 6 % du PIB contre 1,4 % en 1991.

Désormais, l'État vietnamien parvient à réaliser une mobilisation de ressources publiques à un niveau remarquable (24 % du PIB) très au-dessus de la performance moyenne réalisée par les pays en développement à faible revenu ; la contribution de la taxation du pétrole brut et encore plus la taxation des échanges extérieurs ont joué un rôle déterminant dans cette performance.

VERS L'INTÉGRATION RÉGIONALE ET L'OUVERTURE EXTÉRIEURE

L'ADHÉSION À L'ASEAN, UN CHOIX DÉTERMINANT

Les modalités de l'accord

Le Vietnam est le pays le moins développé de l'ASEAN : ses performances économiques sont en effet inférieures à celles des deux pays les plus pauvres du groupe, l'Indonésie et les Philippines (de Vienne - 1995). La contribution au produit de son secteur manufacturié est cependant relativement élevée (22%) par rapport à celle de pays de niveau de développement équivalent (13% pour les pays à faible revenu) ; elle est similaire à celle des autres pays membres.

Les pays de l'ASEAN réalisent l'essentiel de leurs échanges avec les pays industrialisés, notamment le Japon. La faiblesse des échanges intrazones s'explique par la relative similarité de leurs productions bien qu'il existe entre eux des différences substantielles (coût et disponibilité de main d'œuvre par exemple) susceptibles de les rendre plus complémentaires (Besson, Lanteri - 1994). Le commerce extérieur du Vietnam, caractérisé par un degré d'ouverture commerciale plus faible que les autres pays de l'ASEAN, est essentiellement tourné vers l'Asie (voir annexe tableau 1) mais la part des pays de l'ASEAN reste moins importante que celle des pays asiatiques hors ASEAN.

Les principaux partenaires du Vietnam dans l'ASEAN ont réussi l'ouverture de leur économie (Naya, Tan - 1995). Singapour fût l'un des premiers pays de la zone à restructurer son économie et à s'industrialiser. La Thaïlande, l'Indonésie, et la Malaisie ont entamé leur processus de réformes en même temps, mais ont mis plus de temps à en ressentir les effets positifs. La transition a été plus lente aux Philippines et le succès moins net.

L'appartenance à la zone d'échanges préférentiels définie dans l'ALEA. impose aux pays membres d'adhérer notamment au CEPT -Common Effective Preferential Tariff Scheme[4]. Cette démarche consiste à établir des listes de produits pour lesquels sera appliquée une baisse des tarifs concernant les échanges intrazones. L'objectif est de réduire au cours d'une période transitoire les tarifs afin que ceux - ci soient compris entre 0 et 5% en 2003 pour les autres pays et en 2006 pour le Vietnam, qui est le pays le moins développé et celui qui a signé l'accord en dernier.

Tableau 2
Évolution des niveaux et de la structure du prélèvement public (1986 - 1995).
Unité : % du PIB.

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995*
1 Prélèvement public global	13,2	12,2	11,3	14,6	14,7	13,1	18,3	21,6	24,0	23,8
1.1 Entreprises d'État	9,5	9,2	7,2	8,4	8,6	8,1	10,7	11,8	12,0	10,6
1.2 Secteur non étatique	1,9	1,6	2,1	2,8	2,3	2,2	3,0	3,5	3,3	3,6
- dont taxe agricole	0,6	0,4	0,9	1,2	0,7	0,9	1,2	1,0	0,7	0,6
- dont autres taxes sur secteur non agricole	1,3	1,2	1,2	1,6	1,6	1,3	1,8	2,5	2,7	3,0
1.3 Taxes sur le commerce extérieur	1,0	0,6	0,8	1,4	1,7	1,4	2,0	4,3	5,9	7,0
1.4 Autres recettes	0,8	0,8	1,2	2,0	2,1	1,4	2,0	2,0	2,8	2,6
Pour mémoire										
a) Taxation pétrole brut	0,0	0,0	0,0	1,1	2,0	2,8	3,8	3,8	3,1	2,4
b) Transfert des entreprises publiques (en % des recettes totales)	72,2	75,1	63,8	57,5	58,8	8,8	13,8	11,5	9,3	2,7
c) Contribution des entreprises d'Etat au PIB non agricole	nd	nd	nd	53,8	51,8	52,0	53,5	54,0	54,6	56,3
d) Contribution des entreprises d'Etat aux ressources de l'Etat (% des ressources de l'Etat).	nd	nd	nd	57,5	58,8	61,8	58,5	54,6	50,0	50,9

Source : Autorités vietnamiennes et Banque mondiale.

* *Estimations provisoires*

Conformément aux termes de l'accord, le Gouvernement vietnamien a défini au début de l'année 1996 une liste de produits non concernés par les réductions tarifaires et une liste de produits dont les réductions de tarif sont différées, mais qui devront toutefois respecter l'échéance de 2006.

Les contrôles du Ministère du Commerce et la complexité des procédures d'importations, en dépit de leur allégement ces dernières années, demeurent un sujet de négociation sensible avec les autres pays membres et constituent un handicap important pour les exportations (Abdel-Latif - 1993).

Une opportunité politique pour la poursuite de la libéralisation

L'application des réformes de politique commerciale est très dépendante de facteurs politiques qui peuvent constituer une entrave à la poursuite de l'objectif fixé : les pressions émanant de groupes d'intérêts particuliers pèsent alors plus fortement que les considérations de coûts et bénéfices nationaux (Krueger- 1993; Krugman, Obstfeld - 1991).

La transition vers une économie de marché ouverte implique que certains agents économiques perdent leurs avantages (Gern - 1995), ils deviennent alors nostalgiques de l'état antérieur et s'organisent pour résister au changement. Au Vietnam, la politique d'ouverture de l'économie engagée depuis 1986 a permis d'entamer la libéralisation des échanges. L'ampleur des résultats obtenus peut s'expliquer par la conjonction de quatre facteurs essentiels : l'échec de l'économie dirigée, la capacité d'impulsion des autorités gouvernementales, l'effondrement brutal des relations privilégiées avec les pays du CAEM et enfin l'effet de démonstration du succès des "dragons d'Asie". Le ralentissement récent de ce processus est dû à une forte résistance de la part de groupes d'intérêt très protégés, de politiciens réticents au changement et à un manque de compréhension de la relation complexe existant entre la libéralisation commerciale et la croissance (Thuyet - 1995). La réticence à un approfondissement des réformes provient aussi des incertitudes quant aux capacités d'adaptation des entreprises publiques, qui assurent toujours plus de 70 % de la production industrielle mais dont l'effectif a déjà été réduit d'environ 12 000 à 6019 entre 1990 et 1995. Enfin, le caractère progressif des réformes permet aux groupes de pression d'organiser leurs résistances; c'est un inconvénient majeur de la transition "pas à pas" vers l'économie de marché.

Dans ce contexte, l'adhésion à l'ALEA apparaît comme un engagement officiel des Autorités à poursuivre la libéralisation. Cet accord constitue une "opportunité politique" (Dabrowsky - 1996) pour poursuivre le changement et vaincre les pressions des groupes d'intérêt en place, qui, pour la plupart, s'accommoderaient certainement d'une politique de "statu quo" alors que les bénéficiaires à venir de la libéralisation n'ont pas la même capacité d'influence. Ainsi, l'adhésion qu'il implique à l'OMC entraînera automatiquement pour le Vietnam l'adoption de la valeur

du GATT et des procédures standards pour les échanges extérieurs. De même, la réduction des tarifs à l'intérieur de la zone devrait inciter à une baisse des taux appliqués aux importations d'autres origines afin de limiter les détournements d'échanges.

L'ENJEU DE L'APPARTENANCE À UNE ZONE DE LIBRE ÉCHANGE

Des écueils à éviter lors de la mise en application du CEPT

Durant la période transitoire de réductions des taux de taxation tarifaire appliqués aux importations de produits manufacturés originaires des pays membres de l'ASEAN, deux risques majeurs existent.

Les réductions tarifaires telles qu'elles ont été définies ne traitent pas de manière uniforme l'ensemble des produits manufacturés : certains ne sont pas concernés, pour d'autres les réductions seront différées. Ces traitements différents risquent d'accroître l'écart entre le tarif appliqué au produit fini et celui qui frappe les intrants ce qui augmenterait la protection effective offerte aux industries locales concurrentes des importations originaires de la zone. Un tel phénomène retarderait la restructuration des entreprises concernées et exacerberait ensuite leur résistance à la déprotection.

La baisse des taux ne devrait pas entraîner de trop fortes pertes de recettes budgétaires pour le Vietnam. En effet, sur 3211 produits figurant dans le tarif actuel, 1705 (c'est-à-dire plus de la moitié) sont déjà taxés à des taux compris entre 0 et 5%, et les tarifs les plus élevés ont été remplacés en janvier 1996 par des droits d'accises qui sont des taxes internes non concernées par les modalités de l'accord. Il existe toutefois un risque de recourir à des hausses de tarifs en cas de difficultés budgétaires. Une telle mesure irait à l'encontre de l'objectif fixé. C'est la raison pour laquelle il est indispensable de faire en sorte que la fiscalité interne soit capable de compenser d'éventuelles pertes de recettes douanières.

Cependant, les résistances à la déprotection devraient être sensiblement atténuées en raison de l'ampleur actuelle de la fraude douanière. Beaucoup d'entreprises sont fortement concurrencées par des produits introduits en fraude et sont, en fait, déjà déprotégée en raison de l'inefficacité de la protection tarifaire (Zhang, 1996).

La rationalisation de la fiscalité interne ; ses difficultés

Avec l'ouverture à l'extérieur, les distorsions économiques actuelles entraînées par la fiscalité interne (TCA, accises, impôt sur les bénéfices et prélèvements divers[5]) deviendraient des handicaps considérables pour la compétitivité des entreprises. Aussi, la libéralisation des échanges et notamment l'abaissement des tarifs a-t-elle pour corollaire une profonde réforme de la fiscalité interne dont la clef de voûte est la mise en œuvre à partir de janvier 1998 d'une TVA[6].

La TVA a été adoptée par les principaux pays de l'ASEAN. Cet impôt, quand il est général et bien appliqué permet de taxer les consommateurs à travers une augmentation des prix à la consommation finale sans affecter directement les coûts des entreprises (coûts des consommations intermédiaires, coût des équipements Ö) et donc l'affectation des ressources. En raison de l'application d'un taux zéro, les exportations ne supportent aucune charge fiscale ni explicite, ni incluse au titre de cet impôt. Dans la mesure où l'assiette de la TVA recouvre en grande partie la consommation finale des ménages[7], la TVA est susceptible de rendements budgétaires importants ; cet impôt allie donc neutralité économique et rendement budgétaire.

Malgré les qualités de la TVA et la nécessité de la mettre en úuvre pour accompagner l'ouverture à l'extérieur, divers obstacles importants seront à surmonter.

Le risque d'une augmentation de la fraude douanière.

En raison du système de déduction qui lui est propre, pour un rendement budgétaire inchangé, la TVA doit être appliqué avec des taux d'imposition plus élevés qu'une TCA appliquée en cascade et se cumulant au fil des transactions. Les taux d'imposition au titre de la TVA en douane seront donc en moyenne beaucoup plus élevés que les taux actuels de TCA, ce qui accroîtra la prime à la fraude constituée de la somme cumulée des tarifs et des taxes internes (TCA ou TVA et accises).

Cependant, cet effet devrait être limité en raison de la possibilité de déduction de TVA pour les importateurs assujettis à cet impôt. De plus, la baisse des tarifs devrait souvent compenser en partie la hausse du taux de prélèvement à l'importation au titre de la fiscalité interne et permettre une stabilité ou une augmentation modérée du taux global de taxation douanière.

Les risques d'une collecte inefficace de la TVA

La TCA peut être appliquée à des entreprises limitant leur comptabilité à l'évaluation de leur chiffre d'affaires et cet élément est le plus facile à contrôler pour l'administration. La TVA suppose une comptabilité beaucoup plus complexe et en particulier un recensement détaillé des TVA facturées et des TVA déduites. Actuellement, au Vietnam, seule une faible minorité d'entreprises dispose d'un tel outil comptable.

Comme l'a démontré l'expérience de nombreux pays en développement, il est possible de collecter la TVA à travers un nombre réduit d'entreprises assujetties[8] sans trop sacrifier en terme de rendement budgétaire ou de neutralité économique de l'impôt. Cependant, il est indispensable que l'ensemble des entreprises réalisant un chiffre d'affaires important se conforment à des normes comptables actuellement en cours d'élaboration au Vietnam ; cela sera certainement difficile à obtenir.

L'efficacité de la collecte de la TVA implique aussi un contrôle de la part des administrations financières et notamment un recoupement systématique entre les administrations des Douanes et des Impôts afin que cette dernière puisse vérifier le bien fondé des imputations de TVA de la part des entreprises redevables. Pour les opérations internes, un recoupement systématique et informatisé des imputations de TVA entre les entreprises assujetties est indispensable. Comme pour les entreprises, la mise en œuvre de la TVA impliquera des changements importants pour les administrations financières à la fois en terme d'organisation et de moyens (Bird, Casanegra de Jantscher - 1992).

Ces changements sont indispensables, car une collecte inefficace de la TVA est l'occasion de pertes de recettes budgétaires parfois considérables et de distorsions économiques qui réduisent l'intérêt de cet impôt. Ces distorsions ont, dans certains pays, motivé des réactions d'entreprises victimes de phénomènes de concurrence déloyale et ont gêné la mise en œuvre de la TVA, alors que les entreprises exportatrices, principales bénéficiaires de la TVA, exercent une moindre influence. Enfin, il convient de souligner qu'une collecte de la TVA et son contrôle sont beaucoup plus difficiles si la solution des taux multiples est retenue. Cette multiplicité des taux est le plus souvent le reflet de l'influence de divers groupes de pression (Thirsk - 1991).

Le risque d'une réaction du consommateur

Le projet de TVA pour 1998 n'a pas pour objectif immédiat d'augmenter le produit de la fiscalité indirecte interne. Cependant, la substitution de la TVA à la TCA aura pour conséquence le transfert de charges fiscales, qui grevaient antérieurement le coût des importations, certains coûts intérieurs (TCA en cascade) ou certaines exportations (taxation implicite par le biais de la TCA), sur les consommations finales des ménages et de les rendre apparentes dans leur globalité.

Le risque essentiel est, à la suite d'une mauvaise compréhension du mécanisme de TVA et d'une information insuffisante, une forte hausse des prix à la consommation bien que la mise en œuvre de la TVA en substitution d'une TCA ne soit pas intrinsèquement inflationniste (Tait - 1991). Ce risque est d'autant plus élevé que, pour de nombreux biens, en raison du mécanisme de déductibilité de la TVA, l'écart entre le taux de TVA et celui de la TCA sur le bien final sera forcément important. Un tel phénomène susciterait alors une réaction défavorable des consommateurs, qui pourrait comme l'a montré l'expérience d'autres pays entraver gravement la réforme.

Les risques liés aux difficultés financières de l'État

Le système de TVA, tel qu'il est actuellement prévu, devrait, même en l'absence de fraude, entraîner la création de crédits de TVA nombreux et importants. Il s'agit bien évidemment de crédits de TVA liés à des opérations d'exportations et

aussi d'investissements dans la mesure où il est souhaitable du point de vue de la technique fiscale de ne pas exempter les biens d'équipements de TVA. Il s'agit aussi de crédits dont l'apparition découlera des différences dans les 3 ou 4 taux de TVA prévus (entreprises dont les activités sont assujetties à un taux inférieur à celui frappant ses principaux intrants). Enfin, les crédits de TVA peuvent résulter d'opérations avec des entreprises ou organismes exonérés.

Pour préserver la neutralité économique de la TVA notamment vis-à-vis des exportations, l'État doit, sauf cas de fraude, rembourser les crédits de TVA. L'expérience de très nombreux pays montre qu'il s'agit là d'un objectif difficile à atteindre surtout dans des périodes de difficultés budgétaires ; certains États ont même prévu le dispositif du "butoir" pour éviter certains remboursements nets de TVA.

CONCLUSION

Depuis 1987, le Vietnam est parvenu à évoluer progressivement d'une économie dirigée à une économie protégée caractérisée encore par une forte intervention de l'Etat. Les autorités ont mis en œuvre une libéralisation qui impliquait une profonde restructuration notamment des entreprises publique dont le rôle dans la production reste encore largement dominant. Elles ont été facilité dans leur tâche par des phénomènes exogènes favorables (effondrement des relations commerciales avec les pays du CAEM, effet de démonstration du succès de certaines économies de marché en Asie). Un équilibre avait été acquis grâce à un système de protection tarifaire et à une intervention de l'Etat moindre par rapport au passé mais toujours importante.

La poursuite de la politique de libéralisation en impliquant le passage d'une économie protégée à une économie ouverte devrait susciter de fortes résistances d'un secteur public désormais habitué à la protection et à une position privilégiée par rapport au secteur privé. En adhérant à l'ASEAN, les autorités vietnamiennes ont effectué un choix favorable à la poursuite et à l'approfondissement de la politique de libéralisation commerciale engagée depuis 1986. Cette adhésion, à l'instar des facteurs exogènes cités précédemment, devrait aider à surmonter les résistances inévitables à une telle politique et qui tendent à être renforcées par le gradualisme des réformes.

Un autre écueil sur la voie de la libéralisation provient de la nécessité d'engager une réforme fiscale majeure. En effet, la réduction des tarifs prévues par l'accord de libre échange avec les autres pays de l'ASEAN sera à l'origine de pertes de recettes tarifaires et l'ouverture à l'extérieur nécessitera aussi des mesures destinées à réduire les fortes distorsions (effet de cascade) entraînées par une fiscalité interne désormais porteuse de recettes substantielles. Aussi, est-il indispensable de substituer aux TCA, une TVA seul impôt susceptible dans un pays en développement à faible capacité administrative de permettre un prélèvement public substantiel, économiquement neutre et

compatible avec la compétitivité notamment des activités exportatrices. Cependant, d'importantes difficultés s'opposent à la mise en œuvre de la TVA (faible capacité de gestion des administrations financières et de la plupart des entreprises, archaïsme du système de TCA, résistances d'opérateurs économiques jouissant de traitements privilégiés...) ; un échec se traduisant par des ressources budgétaires insuffisantes pourrait compromettre la politique d'ouverture à l'extérieur.

1 *KATZ (S.S) « Some Key Development Issues for Transitional Economies - East and West » et DOANH (L.D.), Mc CARTHY (A) « Economic Reform in Vietnam » in NAYA et TAN eds (1995).*

2 *Les taux de TCA sont définis par un véritable «tarif» spécifique à différents produits et branches Le nombre de taux a été réduit de 17 à 10 depuis le 1er janvier 1996, tandis que la TCA portant sur les crédits bancaires était supprimée Cependant, en 1993, le taux de la TCA sur les activités bancaires avait été porté de 4 - 8 % à 15 %.*

3 *En pratique, l'estimation de ce seuil est d'ailleurs difficile et donne certainement lieu à des abus.*

4 *Pour une analyse approfondie des différents accords de l'ASEAN cf Zhang - 1996*

5 *Selon les enquêtes de l'Institut Central de Gestion Économique, les entreprises privées sont soumises, en plus de la fiscalité légale, à d'autres prélèvements (cité par Nghien - 1996).*

6 *Une unification du régime complexe de l'impôt sur les bénéfices et une réforme de l'impôt sur le revenu sont prévues, certains droits d'accises utilisés en partie comme moyen de protection seraient à réaménager mais le cœur de la réforme, sur lequel l'analyse se concentre, est l'institution de la TVA*

7 *Dans de nombreux pays en développement, l'assiette de la TVA est considérablement amoindrie par l'exonération pour des raisons pratiques et des motifs sociaux de consommation de biens de base qui forment en raison du faible niveau de vie une part importante voire prépondérante de la consommation finale des ménages Pour limiter ce rétrécissement de l'assiette tout en tenant compte de l'objectif social, certains pays recourent à un taux réduit ; d'autres, pour des raisons d'efficacité administrative, ont retenu un taux unique de TVA*

8 *Dans ce cas, les entreprises non assujetties supportent la TVA sur leurs fournitures comme un coût définitif et ne peuvent donc l'imputer. Cette solution est couramment appliquée pour les entreprises du secteur informel à faible chiffre d'affaires ne présentant pas de comptabilité adéquate et de manière plus générale pour les petites entreprises. Ce choix est particulièrement important dans le cas du Vietnam en raison du nombre considérable d'entreprises ainsi, pour 1994, Thuyet (1995) comptabilise 6024 sociétés non agricoles (SA et SARL) et évalue à environ 300000 unités le nombre d'entreprises informelles En 1996, subsistaient après restructuration 6450 entreprises publiques contre 12084 en 1990 (source Nghien - 1996)*

Références bibliographiques

ABDEL-LATIF (A.M.), (1993), "The Non-Price Determinants of Export Success or Failure : The Egyptian Ready-Made Garment Industry, 1975-89", *World Development*, Vol. 21, n° 10, pp. 1677-1684.

AZAM (J.P.), (1995), *Le Vietnam en transition : stabilisation et croissance.* Centre de Développement de l'OCDE, Paris.

BESSON (D.), LANTERI (M.), (1994), - ASEAN - *La décennie prodigieuse - Essai sur le développement en Asie du Sud-Est* - Etudes de la documentation française - Paris, pp.181.

BIRD (R.M.), CASANEGRA DE JANTSCHER (M.), (1992), *Improving Tax Administration in Developing Countries,* IMF, Washington, 403 p.

CHAMBAS (G.), GEOURJON (A.M.), (1993), "Les incitations fiscales et douanières", in PNUD - Banque mondiale, *Vietnam, Une politique économique pour la transition vers une économie ouverte,* Programme PEC, septembre.

DABROWSKI (M.), (1996)," Different Strategies of Transition to a Market Economy - How Do They Work in Practice ?", World Bank - PRWPS 1579 - March, pp. 47.

DEAN (J.M.), DESAI (S.), RIEDEL (J.), (1994), "Trade Policy Reform in Developing Countries since 1985, a review of the Evidence" World Bank WBDP 267, pp. 104.

FALVEY (R.), KIM (C.D.), (1992), "Timing and Sequencing Issues in Trade Liberalization", The Economic Journal, 102, July, pp. 908-924.

GERN (J.P.), (1995), ed. - *Economies en transition"*, Economies en développement, Editions Maison-Neuve et Larose, pp.246.

GREENAWAY (D.), MILNER (C.), (1993), *Trade and Industrial Policy in Developing Countries,* The Macmillan Press Ltd, London, 265 p.

GILLIS (M.), SHOUP (C.S.), SICAT (G.P.), (1990), eds, *Value Added Taxation in Developing Countries,* World Bank, Washington, pp. 143-155.

GROSSMAN (G.M.), HELPMAN (E.), (1995), "The Politics of Free Trade Agreements" *The American Economic Review,* Vol.85 N°4, Sept., pp.667-690.

KRUEGER (A.O., (1993), *Political Economy of Policy Reform in Developing Countries,* The MIT Press, Cambridge, Mass., 171 p.

KRUGMAN (P.R.), OBSTFELD (M.), (1991), *Économie Internationale*, De Boeck-Wesmael, Bruxelles, pp.861.

LE VAN CUONG, TRAN HAI HAC, TRAN THI AUH DAO, (1996), *L'économie vietnamienne de 1976 à 1994,* communication au Colloque CEPREMAP - CEDI, Paris.

LEWIS (J.D.), ROBINSON (S.), WANG (Z.), (1995), - *"Beyond the Uruguay Round, the Implications of an Asian Free Trade Area "*, World Bank, PRWPS 1467 - June, pp.64.

MICHAELY (M.), PAPAGEORGIOU (D.), CHOKSI (A.M.), (1991), *Liberalizing Foreign Trade : Lessons of Experience in the Developing World,* Oxford : Basil Blackwell, 42 p.

MINISTRY OF TRADE, (1996), *Memorandum on the Foreign Trade. Regime of the Socialist Republic of Vietnam,* août.

MITRA (P.), (1992), - "The Coordinated Reform of Tariffs and Indirect Taxes ", *The World Bank Research Observer,* Vol. 7, n°2 - July, pp. 195-218.

NAYA (S.F.), TAN (J.L.H.) (1995), ed. - *Asean Transitional Economies - Challenges and Prospects for Reform and Transformation ISEAS* - Singapore, pp. 305.

NGHIEN (PHAM VAN), (1996), *La transition au Vietnam, Problèmes et perspectives,* communication au Colloque CEPREMAP - CEDI, Paris.

PANAGARIYA (A.), RODRIK (D.), (1993), "Political Economy Arguments for a Uniform Tariff", *International Economic Review,* vol. 34, n° 3, August, pp. 685-703.

Von RITTER (K.), (1992), "Export Development in Vietnam", Working Papers on Selected Issues in Industrial Reform, UNDP World Bank, June.

ROSATI (D.K.), (1994), "Trade Liberalisation in Transition Economies" in GUPTA (S.P.), PURSELL (G.), NASH (J.) eds - *"Trade Policy Reforms "*, Macmillan India, pp. 48-88..

TAIT (A)., (1991), "Value - Added Tax : Administrative and Policy Issues", *Occasional Paper,* n° 88, IMF.

TANZI (V.), (1991), *Public Finance in Developing Countries,* Edwar Elgar, Brookfield, 249 p.

THIRSK (W.), (1990), "Lessons from Tax Reform : an Overview ", in *Tax Policies in Developing Countries,* KHALILZADEH-SHIRAZI (J.) and SHAH (A.) eds., *Tax Policy in Developing Countries,* World Bank, Washington, pp. 57-71.

THOMAS (V.), NASH (J.), (1991), "Reform of Trade Policy : Recent Evidence from Theory and Practice", *The World Bank Research Observer,* Vol. 6, July, pp. 219-240.

THUYET (PHAM Van) (1995), "The Emerging Legal Framework for Private Sector Development on Viet Nam's Transitional Economy", *Policy Research Working Paper 1486,* World Bank, Washington.

VIENNE de (M.S.) ed, (1994), *"L'économie du Viet Nam (1955-1995), bilan et perspectives"* Notes africaines, asiatiques et caraïbes, La documentation française, pp. 223.

WORLD BANK, (1993), *Viet Nam - Transition to the Market,* Washington.

WORLD BANK, (1994), *Viet Nam - Public Sector Management and Private Sector Incentives, An Economic Report,* Washington.

WORLD BANK, (1995), *Viet Nam - Economic Report on Industrialisation and Industrial Policy,* report 14645 VN, Washington.

ZHANG, (1996), *"AFTA and APEC with Policy Implications for Vietnam's Trade and FDI"* Development Policy Review, Vol.14, pp. 273-297.

ZEE (H.H.) (1993), *"Constraints on Fiscal Adjustment During Economic Reforms"* in V. TANZI ed Transition to Market Studies in Fiscal Reform, IMF, 1993.

Philippe Hugon
(Université de Paris X-Nanterre)

"Le rôle des arrangements régionaux dans la libéralisation des économies en transition en Asie de l'Est"

Ce texte s'inscrit en partie dans le cadre d'une recherche menée par le CERED/Forum avec l'appui du Commissariat Général du Plan.

Les économies planifiées ou à commandement centralisé fonctionnaient dans un système de prix déconnectés des prix mondiaux avec de fortes interdépendances régionales au sein du CAEM selon la division socialiste du travail et avec une double inconvertibilité des monnaies internes et externes. Le processus de transition à l'économie de marché est un changement systémique qui touche les règles du jeu et les institutions (Banque mondiale 1996). Les économies en transition sont censées passer d'économies administrées de commandement à des économies à orientation de marché, de coordination industrielle sous contrôle étatique (ex des complexes militaro industriels) à des économies concurrencées et de formes de propriété publique à des droits de propriété privée.

La libéralisation en cours pose trois principales questions :

- de politique économique quelle priorité à donner à la libéralisation interne ou extérieure.? Comment réorienter la structure des prix internes en fonction des signaux des prix mondiaux? Comment gérer les chocs des fortes transformations des termes de l'échange? Comment assurer la convertibilité des monnaies et un taux de change effectif réel adéquat?(1). La libéralisation pose également des questions concernant les rythmes des réformes. La thérapie de choc adoptée par certains pays d'Europe de l'Est tels la Pologne ou la Hongrie semblent avoir donné de meilleurs résultats en évitant les gaspillages et en créant un choc mais les risques inflationnistes ou d'épuisement des réserves de change sont élevés. A l'opposé, la Chine et le Viet Nam ont opté pour une stratégie graduelle de "pas à pas" en maintenant le rôle prééminent de l'État et en réalisant des réformes économiques sans préalable de changement politique (CERDI 1993).

- des liens entre les réformes et le niveau de développement acquis. Les économies en transition d'Asie de l'est doivent gérer une double transition, vers l'économie de marché et vers le développement (ANDREFF 1996). Elles se situent à des niveaux de développement différents de ceux des pays d'Europe de l'est tant au niveau de leur système de sécurité sociale que du poids de l'agriculture ou de l'importance du réseau d'infrastructure. Une accumulation extensive s'appuyant sur des bas salaires et des réserves de population rurale est possible.

Les rythmes et les échéances de la libéralisation dépendent ils des niveaux de

développement et justifient ils un protectionnisme éducateur permettant de construire les avantages compétitifs? Le contexte actuel de la globalisation et de la régionalisation change t il les leçons tirées des politiques réussies antérieurement par les pays d'Asie de l'Est?. Les stratégies d'attractivité du capital, orientées vers l'exportation, ont elles notamment modifié les donnes par rapport aux stratégies d'import substitution supposant une protection?

- Celle enfin de l'environnement. régional et international. Les économies en transition étaient fortement intégrées régionalement dans le cadre du CAEM. Doivent elles mettre en œuvre une libéralisation unilatérale, régionale ou multilatérale. Des engagements contraignants par arrangements institutionnels sont ils préférables à des libéralisations volontaires?

Cette question est centrale pour les économies d'Asie de l'Est telles la Chine ou le Viet Nam qui sont intégrées dans des espaces régionaux très dynamiques, qui peuvent bénéficier des accords régionaux et des appartenances à des organisations (ex de l'ASEAN pour le Viet Nam ou de l'APEC) ou à des contagions régionales liées aux réseaux constitués par les firmes multinationales ou par les diasporas.

Nous comparerons les coûts et avantages des arrangements régionaux dans la libéralisation (1) avant de voir le rôle des dynamiques régionales dans le processus de transition en Asie de l'est (II).

LIBÉRALISATION COMMERCIALE ET ARRANGEMENTS RÉGIONAUX EN ASIE DE L'EST

Coûts et avantages des différentes formes de libéralisation

Les réformes commerciales jouent un rôle essentiel dans la transition à l'économie de marché. Elles concernent notamment, en complément de la convertibilité des monnaies et de la libéralisation des régimes de change, la suppression des restrictions quantitatives, la baisse de la protection tarifaire et les mesures d'attractivité des capitaux. Elles réduisent le rationnement des devises, accroissent les importations permettant d'acquérir les biens nécessaires et rendent les marchés plus compétitifs. Les exportations sont sources de savoir faire commercial et d'élargissement des marchés. Les investissements directs étrangers favorisent l'accès aux compétences et aux technologies. Par contre, la déprotection conduit à un démantèlement d'unités de production conçues hors des signaux du marché; elle rend difficile une stratégie de conquêtes de marché extérieur fondée au préalable sur les industries de substitution et permettant le jeu des économies d'échelle ou les effets d'apprentissage.

Les politiques commerciales peuvent être unilatérales ou multilatérales, multi-

latérales avec discrimination réciproque (ex de l'Union douanière) ou sans discrimination (ex de l'OMC) (Collier, Gunning 1995). Les arrangements régionaux peuvent être conçus pour des petites ou pour des grandes zones; ils peuvent être Sud/Sud ou Sud/Nord et conduire dans ce cas à des clauses préférentielles avec absence de réciprocité (ex des accords de Lomé) ou avec réciprocité (ex de l'ALENA).

Les avantages respectifs de chacune de ces politiques commerciales peuvent être évaluées selon plusieurs critères :

- Un des critères classiques[1] est celui des avantages statiques en termes de bien être concernant les créations ou les détournements respectifs de flux d'échanges (cf. les modèles des unions douanières en équilibre partiel ou les modèles d'équilibre général calculable)

- Un autre critère[2] d'ordre institutionnel est devenu celui de la crédibilité et de l'ancrage ou du verrouillage des politiques. Ceux ci permettent la prévisibilité des opérateurs, réduisent les risques de réversibilité des politiques commerciales et favorisent ainsi l'attractivité des capitaux..

- Un troisième critère[3] est celui dynamique des rythmes adéquats des réformes, de la construction des avantages compétitifs et de la protection d'activités vulnérables. L'expérience historique montre que les pays industrialisés, y compris ceux d'Asie de l'Est, ont mis en place durant leur première phase d'industrialisation une protection sélective permettant la mise en place d'un système industriel en combinant substitution d'importation et promotion d'exportation. Ce processus est il encore valable dans un contexte de globalisation et de stratégies d'ouverture orientée vers les exportations?

- Un quatrième critère[4] est celui des coûts de transaction, de négociation, de contrôle et d'accès à l'information et des relations de confiance et de proximité se nouant dans les relations extérieures.

Libéralisation unilatérale

Les politiques commerciales unilatérales sont souvent préférables du fait de la lenteur des compromis et du coût de la coordination (critère 4). La libéralisation unilatérale est plus aisée. Elle permet de réaliser les gains provenant du libre échange mondial (critère 1). Elle peut prendre en compte les différences de niveaux de développement et s'adapter au cas par cas (critère 3) Elle permet de réaliser des rythmes propres à chaque économie. Elle favorise indirectement les relations régionales (L'expansion du commerce intrarégional asiatique résulte ainsi largement de la libéralisation unilatérale des échanges). Par contre, elle se heurte à des problèmes de crédibilité lié à un défaut d'ancrage (Critère 2). Elle est souvent liée à des pressions des bailleurs de fonds et est peu internalisée.

Libéralisation multilatérale

Les politiques commerciales multilatérales reposent sur le principe de la clause de la nation la plus favorisée. Depuis l'OMC, l'obligation multilatérale est rattachée à un mécanisme unifiée de règlement qui limite le recours à des mesures uni-

latérales. Au cours de l'Uruguay Round, les PVD ont réduit leurs tarifs de 13,5 % à 9,8 % et surtout ont consolidé dans une grande proportion leurs tarifs.. La plupart des économies en transition, telle le Viet Nam, sont en cours d'adhésion à l'OMC. Celle ci présente plusieurs avantages. Les pays de 'l'OCDE ont certes normalisé leurs relations commerciales avec les pays anciennement à commerce d'État, mais ceux ci font l'objet d'un traitement différencié. L'adhésion à l'OMC facilite l'accès aux marchés mondiaux et elle permet une protection contre l'imposition arbitraire de barrières douanières (Critères 1 et 2). Elle crée des droits et des obligations : respect des accords commerciaux de réciprocité, caractère conditionnel de l'assistance externe. Inversement, les conditions d'adhésion sont coûteuses notamment en conduisant à une consolidation des droits (Banque Mondiale 1996) (critère 4).

Libéralisation régionale

Les accords régionaux sont marqués par des degrés plus ou moins élevés de discrimination et de libéralisation préférentielles et par des groupes de pays plus ou moins importants et nombreux.

La discrimination commerciale réciproque de type AFTA est non seulement un accord de libéralisation mais une "menace réciproque" (Collier 1995) qui n'existe pas dans le cas d'une libéralisation unilatérale. Elle permet dès lors d'ancrer les réformes et favorise des engagements irréversibles (critère 2). Elle accroît, vis à vis du reste du monde, la confiance dans la mise en œuvre durable des réformes en envoyant des signaux clairs et notamment permet les investissements dans le secteur exportateur. On estime qu'une approche régionale peut ainsi créer des bénéfices supérieurs en termes de bien être qu'une libéralisation unilatérale si les barrières protectionnistes vis à vis du reste du monde ne sont pas conçues sur une base discriminatoire (critère 2). La coordination est par contre un processus lent, onéreux, difficile et qui peut se faire à des rythmes difficilement supportable spour les économies les moins développées (critère 3). Les arrangements régionaux réduisent les incertitudes en étant stabilisateurs et en permettant des anticipations des agents (Hugon, Pourcet, Quiers-Valette, 1994). Ils créent une crédibilité favorable à l'attractivité des capitaux.. La libéralisation concertée conçue dans un cadre régional permet souvent d'accélérer le processus de libéralisation avec effet de dilution des préférences vis à vis des groupes d'intérêts (de Melo, Panagariya 1993). Elle favorise des effets d'imitation entre pays et des pressions exercées par les pairs; ce sont généralement les pays les plus ouverts qui entraînent les pays les plus protectionnistes.

Libéralisation unilatérale, multilatéralisme et "régionalisme ouvert "en Asie de l'est

La libéralisation de l'Asie de l'Est s'est faite et continue de se réaliser principalement sur des bases unilatérales. L'essor de l'économie asiatique s'est réalisé en dehors de blocs commerciaux et d'accords créant des discriminations à l'égard des pays non membres. On observe, toutefois, une montée des arrangements régionaux

dans le cadre d'un "régionalisme ouvert". Celui ci est non discriminatoire et se rapproche du libre échange. Il présente un caractère volontaire et non contraignant et conduit à un unilatéralisme concerté (Fukasaku 1996).

Construction des avantages compétitifs et ouverture maîtrisée

Les pays d'Asie de l'Est ont, dans l'ensemble, pratiqué un gradualisme dans la libéralisation des opérations de change, plutôt une dépréciation en long terme du taux de change réel (en combinant les ajustements de taux de change nominaux et la maîtrise de l'inflation) et des ajustements de change aux chocs extérieurs.

La combinaison de substitution d'importation et de promotion d'exportation a favorisé un changement de spécialisation. Les exportations ont permis de financer les importations et ont facilité l'accès aux technologies. La protection s'est faite sur des secteurs émergeants et non rentiers (différenciation des taux de protection effective). Selon Easterly et Levine (1994), les restrictions commerciales imposées par les pouvoirs publics (mesurée par la prime du marché noir pour les devises) expliquent directement un écart de croissance par habitant de 0,64 points par an entre l'Asie de l'est et l'Afrique pour la période 1965/1990. L'expansion du commerce régional de l'Asie de l'Est a largement résulté de la libéralisation graduelle des échanges;

La majorité des pays d'Asie de l'est ont pratiqué une stratégie de remontée de filière reposant sur un protectionnisme sélectif tant dans le domaine industriel qu'agricole et financier. Celle-ci est remontée des industries simples à haute intensité de main d'œuvre puis capitalistiques vers les industries complexes utilisatrices de technologie et de compétences à haute qualification (LAUTIER 1997).

Libéralisation sur des bases unilatérales

Dans la plupart des pays d'Asie orientale, la libéralisation de l'économie réelle et l'ouverture aux investissements directs étrangers ont été mis en œuvre avant la libéralisation financière. Les pouvoirs publics ont joué et jouent un rôle essentiel dans le marché des capitaux et la promotion de l'épargne en combinant un taux d'intérêt réel positif et des politiques sélectives de crédit.

Les politiques commerciales ont évolué dans le temps en fonction du degré de développement avec une tendance à la libéralisation[2]. Les protections tarifaires et non tarifaires sont plus bas en Asie de l'Est que dans les autres pays en développement. Les prix domestiques pour les biens échangeables sont plus proches des prix mondiaux que dans les autres pays. Les régimes commerciaux diffèrent également aujourd'hui entre les différentes économies asiatiques.[3]

Taux de protection comparés en ASEAN (%)

	tarifaire (87)	non tarifaire (87)	nominal (92)	effectif (92)
Indonésie	18,2	94,7	20 (91)	52
Malaisie	14,3	3,7	10 (90)	23 (88)
Philippines	33,1	44,9	24	32
Thaïlande	41,2	12,4	44 (88)	51
Singapour	0,3	14,7		

Source : World Bank, 1994

Libéralisation sur des bases multilatérales

Le rôle des pays d'Asie s'est considérablement accru au sein du GATT proportionnellement à leurs importance croissante dans le commerce mondial. La mise en œuvre d'une politique multilatérale non discriminatoire de l'Accord du cycle d'Uruguay se traduit par une plus grande ouverture des marchés pour les exportations des pays asiatiques. Le traitement de la nation la plus favorisée couvre un nombre croissant de produits. Dans le domaine agricole et pour les services, des possibilités nouvelles d'accès aux marchés pour les exportateurs apparaissent. Il y aura élimination progressive des restrictions existants au sein de l'AMF sur une période de dix ans et réduction des restrictions liées aux politiques agricoles des pays industriels (ex de la PAC). Les pays, tels la Chine, l'Indonésie ou le Viet Nam, qui étaient jusqu'à présent contraints par les quotas seront bénéficiaires de la fin de l'AMF. Par contre, les mesures antidumping et les mesures de sauvegarde conformes à l'OMC seront maintenues de la part des pays industriels. L'essentiel de la protection se joue aujourd'hui par des normes (environnementales, sanitaires, techniques ou sociales. La question de la clause sociale demeure latente avec forte opposition des pays d'Asie (cf la réunion de Singapour de l'OMC en décembre 1996)

Champ des consolidations avant et après le cycle d'Uruguay en Asie

	nombre de lignes	valeur des importations	% de ligne tarifaires consolidées		% d'importations à taux consolidées	
Produits			avant	après	avant	après
industriels	87944	461,4	16	68	32	70
agricoles	12660	49,1	17	100	40	100

Sources GATT

Libéralisation sur des bases régionales et l'AFTA[4]

Au sein de l'ASEAN, les échanges intra-régionaux sont relativement limités (23 % pour l'ASEAN 7 en 1996) mais ils ont tendance à croître rapidement[5]. La part des exportations de produits manufacturés des pays membres est passée entre 1980 et 1993 de 1/3 à 3/4 du total. Cette organisation se positionne de manière concertée face à la montée en puissance de la Chine. Par contre, les coordinations visant à accroître la complémentarité des économies ont échoué. Elle s'est dotée depuis les années 90 des moyens d'une coopération économique et progresse vers une zone de libre échange.

Le traité de libre échange (AFTA ASEAN Free Trade Association)[6] signé en janvier 1992 et complété en 1995 doit conduire à une élimination des restrictions commerciales pour les 6, à une forte baisse des tarifs industriels et des secteurs hautement protégés de l'agriculture. Il a résulté d'un compromis entre les pays peu protégés tels Singapour, les pays intermédiaires tels la Malaisie ou la Thaïlande et les pays à fort taux de protection tels l'Indonésie

Son rôle essentiel est de favoriser l'attractivité des investissements et de dis-

cuter des mouvements migratoires. Les principaux investisseurs sont le Japon, Taïwan, la Corée du Sud et Hong Kong. On observe que l'application du CEPT a fait croître fortement le commerce intra régional entre l'ASEAN et le Japon pour les produits électroniques et les composants électriques.

Les économies de l'ASEAN demeurent plus concurrentielles que complémentaires. Elles sont largement ouvertes sur le monde. Le Japon demeure la principale force d'intégration. Certains partent du Jafta (Japan/Afta). Il n'y a aucune vision d'unité politique. L'ASEAN constitue, par contre, une zone de diffusion du modèle industriel. Il y a à terme peu de chances que cette zone devienne un bloc commercial (Panagariya, 1994).

Indicateurs de l'ASEAN

							1988						
	Taux Δ exportations 1980/92 %	Taux d'ouverture 1992	Dette* 1995	IDE* 1993	Exportations % Produits manuf /Total 1980	1992	Commerce intra ASEAN % M	X	Commerce avec le Japon % M	X	Est Asie % M	X	Commerce Intra ASEAN 1994
Indonésie	5,6	0,47	90,5	2,0	30,9	48,5	9,9	3,0	25,4	46,8	8,9	9,8	14,5
Philippines	3,7	0,48	36,5	0,8	39,3	75,5	9,8	7,3	17,4	23,9	14,6	8,4	10,4
Thaïlande	14,7	0,71	55,0	1,6	35,7	66,7	12,4	11,4	27,6	16,8	8,3	8,4	17,7
Malaisie	11,3	1,41	25,0	4,3	27,8	65,5	18,8	28,0	23,0	9,5	0,9	11,5	25,0
Singapour	9,9	3,38	16,5	6,8	44,7	77,8	18,2	18,4	22,0	10,2	2,7	12,5	28,6
Asean 5		0,99	223,5	15,5			15,7	15,7	23,1	21,8	9,8	10,7	23,2

Sources : Da Rosa (1995)
** Milliards Us $.*

Plusieurs travaux, utilisant un modèle d'équilibre général calculable, ont montré que les pays d'Asie profiteraient d'une libéralisation multilatérale des échanges davantage que d'accords régionaux. L'AFTA est créatrice d'échanges mais le volume de création d'échange serait supérieur dans le cadre d'une libéralisation de la clause de la nation la plus favorisée (Da Rosa 1995). Les gains estimés sont évalués à la moitié de ceux qui résultent de l'Uruguay Round (Banque Mondiale 1994). Si l'on distingue quatre options : 1/politiques non discriminatoires pour des petites zones (ex ASEAN), 2/politiques non discriminatoires vis à vis de larges zones (ex APEC3/ Bloc commerciales préférentiel pour des petites zones (ex ASEAN) 4/ Bloc commerciale préférentiel pour une large zone (ex EAEC), la simulation du MEGC montre (Martin et Yanagishima 1993) que les avantages sont respectivement pour les pays de l'ASEAN par ordre l'option 2,1, 4 et 3 et pour la Chine 2,4,1,3. Les 6 critères retenus étant les gains de bien être et d'efficience, les effets de termes d'échange, les économies d'échelle pour les entreprises, les changements dans les investissements directs, les gains de productivité liés au commerce, les effets cumulatifs liés à des libéralisation collectives.

Le Viet Nam et les modalités de libéralisation

Le processus de libéralisation au Viet Nam peut être analysé au double regard du débat entre les modalités unilatérales, multilatérales et régionales de la libéralisation et de l'expérience est asiatique. Il importe également d'en noter les spécificités en prenant en compte plusieurs caractéristiques : le fait que le niveau de développement est plus faible, le fait qu'il s'agit d'une économie en transition d'une économie planifiée à une économie de marché et d'une économie ayant connu 40 ans de guerre et ayant bénéficié de l'aide soviétique. A la différence des PECO, la transition à l'économie de marché ne s'est pas accompagnée d'une transition politique.

La libéralisation multilatérale

Le Viet Nam était en décembre 1996 candidat à l'OMC. Il ne bénéficiait pas de la clause de la nation la plus favorisée de la part des Etats Unis.

La libéralisation unilatérale

La nouvelle politique économique mise en œuvre par le Viet Nam depuis 1986 (Doi Moi) a conduit à la transition d'une économie planifiée orientée vers l'industrie lourde, marquée par les dépenses militaires à faible productivité et faibles incitation des travailleurs vers une économie dosant la substitution d'importations et la promotion d'exportation. Le Viet Nam a mis en œuvre un processus graduel de la libéralisation. Les réformes ont concerné notamment la libéralisation des prix et du commerce, la discipline budgétaire et financière pour les entreprises d'Etat, la liberté d'accès des nouvelles entreprises, la construction d'un système financier adéquat avec taux d'intérêt réel positif, le démantèlement du système d'exploitation collective, l'unification du taux de change et la dévaluation de la monnaie permettant de se rapprocher d'un taux de change effectif réel d'équilibre. Il y a eu mise en œuvre de politiques monétaires, fiscales et budgétaires strictes. L'inflation a été en partie jugulée. dans un e économie dollarisée, le taux de change a été, de 1991 à 1996, stabilisé vis à vis du dollar ce qui a conduit à une appréciation du taux de change effectif réel de l'ordre de 25 % compte tenu d'une inflation annuelle légèrement supérieure à 10 % (GUILLAUMONT P et S 1996)

La libéralisation financière n'a pas été par contre accompagnée par une privatisation significative. Les entreprises publiques ont été maintenues (6000 en 1996 contre 12000 en 1991) tout en étant fortement assainies (elles étaient dans l'ensemble excédentaires en 1996). Elles représentent 40 % du PIB et 85 % des actifs industriels. Une stratégie de conglomérats publics fonctionnant en joint ventures avec les firmes multinationales notamment asiatiques est en cours pour favoriser une promotion d'exportations sur des secteurs à haute intensité capitalistique complétant les activités exportatrices de produits à haute intensité de main d'œuvre

La libéralisation commerciale interne a précédé la libéralisation commerciale externe mais celle ci a été rapide. Le Viet Nam avait maintenu jusqu'en 1996 des tarifs

commerciaux et des restrictions quantitatives relativement élevées. Le taux moyen de tarif douanier était certes limité (11 %) mais la dispersion était forte (0 à 150) et surtout le contingent d'importation était très élevé (100) (sources GATT, 1993). Le Viet Nam a instauré comme la plupart des économies en développement une structure en cascade avec faibles tarifs pour les biens d'équipement et sociaux et des tarifs élevés pour les biens d'aval et de luxe. Les restrictions quantitatives étaient nombreuses et avaient fortement crû entre 1988 et 1992. Par contre, les tarifs douaniers ne représentaient que 8 % des recettes de l'État. La libéralisation commerciale était facilitée par le fait que les risques de pertes de recettes publiques sont faibles, que peu d'intérêts locaux sont menacés et que la stratégie suivie est orientée vers l'exportation. (World Bank 1993). On observe en 1996 un fort démantèlement tarifaire. Les droits de douane sont passés en août 1996 à 23 % contre 32 % en 1991. Les taux maxima de 200 % sont tombés à 60 %. La dispersion des taux a été fortement réduite (CHAMBAS, GOURGEON 1996)

Les exportations ont été multipliés par plus de 2 entre 1992 et 1995 alors que les importations l'étaient par plus de 3. Le déficit commercial était de plus de 4 milliards US dollars en 1995. La moitié des exportations se font vers trois pays d'Asie le Japon, Singapour et Hong Kong et 47 % des importations proviennent de ces trois pays plus la Corée du sud. Les investissements directs réalisés entre 1988 et 1996 ont été supérieurs à 8 milliards dollars Indicateurs du commerce extérieur du Viet Nam (% et mds US $) US. D'un montant annuel inférieurs à 1 milliard de dollars avant 1991 ils ont atteint 6 milliards en 1995 et 1996.

	Viet Nam		ASEAN		Japon	
	1991	1995	1990	1995	1990	1995
Exportations	2,0	5, 3				
export ASEAN				215		
export Japon						241
export en % vers			13,5	19,6	29,8	52,4
Importations 2,3		7,5				
import ASEAN				225		
import Japon						365
en % provenance			19,4	28,4	17,6	38,7

Sources Banque mondiale Rapport 1996

Sur 19,3 milliards US des 1393 projets existant en 1996, 9 milliards concernaient l'industrie, 6,5 milliards l'hôtel et le tourisme, 1,1 le pétrole et le gaz et 1,1 milliards les transports et la poste. Dans les prévisions 1996/2000 des 42 Milliards US * d'investissements publics, le secteur industriel doit représenter 42 %, l'agriculture 23 %, les transports 13 % et les infrastructures sociales 13 %, les télécommunications 6 % et le tourisme 1 %. (Source Direction des relations économiques extérieures Paris Nov 1996)

Les progrès de productivité du travail ont été rapides, la croissance des exportations et de l'investissement est à deux chiffres depuis le début de la décennie quatre vingt dix

Les arrangements régionaux

L'appartenance du Viet Nam à l'ASEAN est stratégique (7). Le Viet Nam réalisait en 1994 18 % de ses exportations vers l'ASEAN. Même si les échéanciers sont retardés par rapport aux six autres membres, le rythme de démantèlement tarifaire prévu pour les horizons de 2001, 2003 et 2006 selon les types de tarifs actuels conduiront à une très forte baisse de la protection tarifaire. Le Viet Nam peut bénéficier des avantages liés à la libéralisation régionale. Dans le cadre d'un "régionalisme ouvert", la coordination au niveau régional est un moyen essentiel d'ancrer voire de verrouiller les politiques. Inversement, la libéralisation des régimes de change, l'assouplissement des restrictions frappant les mouvements de capitaux ou le démantèlement des protections sont des moyens d'ouverture "erga omnes" qui doivent indirectement favoriser les échanges régionaux. Le Viet Nam a été capable en quelques années de passer de relations de troc hors des signaux du marché avec la CAEM à des relations de concurrence sur des marchés régionaux et mondiaux. L'échéance de 2006 est toutefois courte pour permettre une mise à niveau dans des industries nouvelles. Elle interdit des stratégies de remontées de filières qu'ont pratiqué historiquement les économies est asiatiques. L'absence de tarif extérieur commun risque de concurrencer les produits viet namiens par les pays à bas salaires notamment la Chine. Compte tenu de son marché libre de change, la Viet Nam ne peut avoir une politique active de change comme la Chine et risque d'avoir une appréciation du taux de change effectif réel compte tenu de l'afflux des capitaux extérieurs.

TRANSITION À L'ÉCONOMIE DE MARCHÉ ET APPARTENANCE À DES DYNAMIQUES RÉGIONALES

Les arrangements régionaux ne jouent toutefois qu'un rôle limité dans les dynamiques régionales asiatiques. Le régionalisme peu programmé et peu institutionnalisé est davantage porté par une contagion et un développement de type "vol des oies sauvages" qui s'appuient à la fois sur les hiérarchies entre pays et sur l'existence de réseaux chinois et de firmes internationales.

Le régionalisme est multiforme. Il ne correspond guère aux séquences définies par Bela Balassa allant des zones de libre échange à l'intégration en passant par les Unions douanières, les marchés communs et les unions économiques. Il est à la fois un processus complexe et le résultat de ce processus. Il peut se caractériser alternativement ou conjointement, par une intensification des mouvements d'échange et de facteurs, par une coordination des politiques économiques ou sociales, par des projets de coopération mis en place par des acteurs, par des interdépendances entre les économies conduisant à des convergences économiques et par la mise en

place de règles ou de transfert de souveraineté munies de structures institutionnelles (COUSSY, HUGON 1991).

Le processus de régionalisation "peu programmée" s'est appuyé sur des politiques nationales et des "États forts" facilitateurs et a été largement porté par des opérateurs privés. L'on constate une relation entre les diffusions de la croissance, les changements de spécialisation, l'ouverture extérieure, les interrelations régionales et les liens hiérarchisés autour d'un pôle et la diffusion d'une dynamique à partir des pays d'Asie les plus industrialisés

Le régionalisme peu programmé en Asie de l'Est

Plusieurs spécificités du régionalisme asiatique peuvent être notées : ouverture, pragmatisme et nationalisme. Le processus de régionalisation est porté par une combinaison, diversement pondérée selon les pays, de mesures libérales et de politiques macro-économiques orthodoxes et de mesures interventionnistes et sélectives. Il est largement impulsé par les villes portuaires dont les réseaux anciens ont été réactivés (Gipouloux, 1994). On observe, par contre, une faible intégration des marchés évalué par le prix unique (LANGHAMMER 1990). Ce mouvement est poussé (push) par des facteurs internes aux pays les plus industrialisés et attiré (pull) par le climat d'investissement dans les pays les moins industrialisés (Pangestu, 1995).

Le développement de ce commerce porte sur les échanges de produits manufacturés, de services et de plus en plus sur des biens incorporant des savoirs, de la technologie avancée et des échanges intra-branches. Il a été progressivement tiré par les pays les plus industrialisés de la zone, le Japon et récemment les NPI tels la Corée du Sud après l'avoir été, de 1945 à 1965, par les USA puis par le triangle trans pacifique (Japon, Usa, cinq NPI), on observe depuis dix ans un recentrage régional (Bouteiller, Fouquin, 1995). La demande japonaise s'est progressivement substituée à la demande des États-Unis notamment du fait de l'appréciation du yen à partir de 1985.

Les échanges des pays d'Asie ont connu de profondes transformations quant à leur structure sectorielle. Partant d'une spécialisation dans des produits à forte composante de main d'œuvre, ils se sont progressivement spécialisés sur des produits capitalistiques. L'évolution des indices de spécialisation est liée au niveau de développement. On constate une montée en gamme de l'industrie portant sur des produits les plus simples pour aboutir à des produits plus élaborés et à des produits à haut niveau technologique. Entre 1971 et 1986, le commerce intra-branche (calculé selon l'indice de Grubel/Llyod) a doublé pour les échanges entre d'un côté le Japon et de l'autre la Corée du Sud, Hong Kong et Taïwan; il a été multiplié par 6 pour les échanges du Japon avec Singapour et par 4 avec la Thaïlande; il a été multiplie par 5 pour les échanges entre la Corée du Sud et Taïwan (Kwan, 1994). Les délocalisations des investissements japonais et des NPI vers l'ASEAN et la Chine ont conduit à

un commerce vertical lié au changement des avantages comparatifs. Les biens intermédiaires et produits semi-finis jouent également un rôle important. Le commerce bilatéral intra-Asie est largement une part d'un commerce trilatéral de produits finis vendus hors d'Asie.

Le niveau de développement, mesuré par le PIB par tête a exercé une influence décisive sur les flux régionaux en augmentant la gamme de produits importés et exportés. La proximité a joué également un rôle important.[8] Deux pays d'Asie du Sud-Est, membres de l'EAEC, échangent deux fois plus de biens entre eux que s'ils n'appartenaient pas au même bloc (à poids économique, niveau de développement et distance inchangés (Frankel, 1992 et Petri, 1994). Enfin l'appartenance à un même ensemble culturel, politique, linguistique, historique ainsi que les pratiques commerciales discriminantes exercent un biais régional.

Le commerce intra régional n'a pas retrouvé son niveau d'avant guerre (67 %) de l'époque du projet de coprospérité de la grande Asie de l'Est. Le coefficient de gravité de 4,5 (1938 et 1955) a décliné à 2,1 (1985 et 1990) (PETR1 1993). On constate toutefois (8) coefficient de gravité supérieur à celui des autres régions.Les modèles de gravité (KRUGMAN, 1993, FRANKEL 1993) posent en principe que le volume d'échange entre deux pays est fonction de leur potentiel commercial (PIB, dotation de facteurs, caractéristiques géographiques) et de leur attraction commerciale. Celle-ci dépend positivement de la proximité géographique, sociale et culturelle et des arrangements commerciaux préférentiels et négativement des mesures de protection.

Tableau Commerce intra régional en Asie de l'Est

	1938	1955	1969	1979	1985	1990
Com intra rég en %						
com mondial Asie est	10	2,2	2,9	4,2	6,4	7,9
Europe	18,2	19,6	28,7	29,3	27,1	33,8
Com intra rég en %						
com régional Asie Est	67,1	31,3	29,3	33,2	36,3	40,7
Europe	46,1	49,1	64,7	66,4	65,4	71,2
Coeff gravité Asie Est	4,5	4,5	3,0	2,6	02,1	2,1
Europe	1,2	1,2	1,5	1,5	1,6	1,5

Source PETRI (1993)

La hiérarchisation de la spécialisation et le vol d'oies sauvages

Le Japon[9] et les nouveaux dragons ont,avec accélération entre 1985 et 1995, accéléré un processus d'investissement en cascade voire de délocalisation de leur production vers les pays de la zone à bas salaires et vers les marchés émergeants de la zone. On observe ainsi une dynamique régionale hiérarchisée qui se déroule en partie selon la théorie des cycles des produits et des renouvellements des rentes technologiques

dans un univers de concurrence imparfaite (vol des oies sauvages). Cette dynamique régionale résulte également des réseaux commerciaux et financiers chinois et de l'émergence de milieux innovants conduisant à un retournement des avantages comparatifs. Il en résulte une onde de choc qui se diffuse selon des cercles concentriques. Les IDE sont dominés pour Taïwan par les petites et moyennes entreprises davantage que par les grandes unités. Ils sont pour l'essentiel orientés vers l'exportation. Il existe ainsi un processus cumulatif en faveur de la libéralisation. Celle ci attire les investissements étrangers qui favorisent la croissance des exportations et les pressions en faveur de la libéralisation.

Ce développement très rapide des IDE depuis le milieu des années quatre vingt résulte de plusieurs facteurs. D'un côté, le Japon et les NPI ont connu des excédents des paiements courants, Une appréciation du taux de change combiné avec une hausse des salaires réels qui ont réduit la compétitivité de ces économies. Les tensions sur le marché du travail ont conduit à des délocalisations. De l'autre, les politiques de libéralisation des économies d'accueil (système fiscal incitatif, politiques macro économiques stables, suppression des restrictions, climat de confiance...) ont facilité les investissements directs intra régionaux.

Les NEI sont devenus depuis 1991 les premiers investisseurs en Asie du sud est et en RP Chine. En 1989 le total de l'IDE de Taïwan, Sud Corée, Hong Kong, Singapour et Japon représentait plus de 60 % des investissements étrangers reçus par l'Indonésie, les Philippines, la Thaïlande et la Malaisie.

Le regain des investissements japonais dans la région d'Asie du Sud-Est a été du, entre 1985 et 1995, à la conjonction d'une croissance économique de l'ordre de 6 % par an dans la zone, d'un amoindrissement des risques politiques, des opportunités de développement malgré la surchauffe, de la surévaluation du yen vis-à-vis des monnaies liées au dollar, et des bas coûts de main-d'œuvre. L'implantation d'usines tournevis" a fait place à des industries utilisant des produits locaux et orientées vers les marchés nationaux voire vers le Japon. L'investissement extérieur, caractérisé parfois par une délocalisation, concerne les grands groupes mais également les P.M.E. Il touche notamment les secteurs électronique et les industries de base. Le Japon est passé d'une stratégie mondialiste à une stratégie régionaliste. On observe toutefois une certaine érosion des capacités financières du Japon. Celle-ci est liée aux créances problématiques des banques japonaises, aux facilités des entreprises au tassement des profits et des revenus (Movahedi, 1994). Si les investissements directs japonais ont été stimulés par le yen fort et s'ils sont conçus dans une perspective de long terme, ils tendent à s'infléchir en période d'inversion des conjonctures et du fait de la crise financière au Japon.

Le Japon est moins un débouché qu'un organisateur de la zone de par son aide financière, comme guide de la spécialisation des pays d'Asie, et par les investissements directs.

Les Ide dans les économies asiatiques en fonction des pays d'origine économie et région investissant à l'étranger

Pays bénéficiaires	Année	Etats-Unis	Japon	Nei	Total
Malaisie	1986	7 (3.3)	23 (11.1)	48 (23.7)	203 (100)
	1988	986 (12.6)	214 (27.9)	271 (35.3)	763 (100)
	1990	69 (3.0)	657 (28.5)	1 100 (47.3)	2 302 (100)
	1986/1992	1 499 (10.8)	3 065 (22.2)	4 123 (29.8)	13 822 (100)
Thaïlande	1986	41 (7.0)	251 (43.2)	91 (15.7)	579 (100)
	1988	673 (10.8)	3 063 (49.0)	1 709 (27.4)	6 249 (100)
	1990	1 091 (7.7)	2 706 (19.2)	3 794 (62.2)	8 520 (100)
	1986/1992	1373 (13.6)	3586 (35.6)	35651 (35.4)	10071 (100)
Philippines	1986	22 (28.7)	22 (28.5)	3 (10.2)	78 (100)
	1988	153 (32.3)	95 (20.2)	140 (29.7)	473 (100)
	1990	59 (6.2)	308 (31.8)	384 (39.9)	961 (100)
	1986/1992	1193 (36.9)	855 (26.4)	586 (17.9)	3 235 (100)
Indonésie	1986	128 (16.0)	325 (40.6)	84 (10.5)	800 (100)
	1988	731 (16.6)	256 (5.8)	1 530 (34.7)	4 409 (100)
	1990	153 (1.7)	2 241 (25.6)	2 598 (27.7)	3 750 (100)
	1986/1992	428 (6.8)	1 102 (17.6)	1 573 (25.2)	6 250 (100)
Chine	1986	326 (14.5)	263 (11.7)	1 342 (59.8)	2 244 (100)
	1988	236 (7.4)	515 (16.1)	2 123 (66.5)	3 194 (100)
	1990	284 (8.4)	356 (10.5)	2 162 (63.7)	3 393 (100)
	1986/1992	2 390 (8,0)	3 042 (10,9)	21 133 (70,9	29 789 (100)
République	1986	125 (35.4)	138 (38.9)	16 (4.5)	354 (100)
de Corée	1988	284 (22.2)	698 (54.3)	15 (1.2)	1 283 (100)
	1990	317 (39.5)	235 (29.3)	21 (2.6)	803 (100)
Tapei chinois	1986	138 (19.5)	254 (36.0)	65 (9.2)	706 (100)
	1988	135 (12.7)	432 (40.7)	129 (12.2)	1 061 (100)
	1990	540 (25.9)	827 (39.7)	247 (11.9)	2 082 (100)
Singapour	1986	204 (37.3)	225 (41.3)	-	547 (100)
	1988	291 (35.3)	344 (41.7)	-	824 (100)
	1990	582 (47.6)	391 (32.0)	-	1 223 (100)

- *donnée non disponible.*

Note Les chiffres entre parenthèses indiquent les pourcentages du total des investissements directs étrangers

Source Asia Productivity Organization (1994), Intra-regional Investment and Technology Transfer in Asia† A Symposium Report, Tokyo, p 33 Japan industrie for overseas Investissement (1993)

Les investissements ont eu des effets sur la structure des échanges. Ils ont stimulé dans un premier temps les importations d'équipement venant des pays investisseurs puis les importations de biens intermédiaires selon le degré d'intégration verticale Ils ont inversement favorisé les exportations de biens finals. On observe une relative intégration verticale des industries exportatrices qui ne se limitent pas à de simples sous-ensembles de montage à des fins de réexportation. La compétitivité des industries exportatrices repose largement sur une structure duale : technologies modernes dans le secteur exportateur à forte productivité; utilisation de sous-traitants du secteur traditionnel à bas coût de main-d'œuvre notamment féminine; fixation de la parité monétaire sur la productivité moyenne tirée par le poids du secteur traditionnel ce qui permet une prime de compétitivité au secteur exportateur (Bouteiller et Fouquin, 1995).

Le régionalisme réticulaire chinois

Les réseaux commerçants chinois sont implantés depuis des millénaires en Asie de l'Est. La Chine joue aujourd'hui un rôle croissant de par son poids économique, culturel et politique mais également du fait de l'organisation des réseaux commerçants et financiers organisés autour de la diaspora des communautés chinoises allochtones. La Chine est également devenue un lieu essentiel d'investissements étrangers (30 milliards Us dollars en 1994 contre moins de 5 milliards avant 1992). La diaspora chinoise est le premier pourvoyeur de capitaux.

Une aire économique chinoise s'est constituée autour de Hong Kong, Taïwan et des provinces côtières de la Chine. Ce processus d'intégration a résulte notamment des reformes économiques de libéralisation réalisées en Chine continentale; il s'est développé malgré les barrières commerciales. Ce régionalisme réticulaire se manifeste par l'intensité des échanges intra-régionaux, par le stock d'investissements directs de Taïwan et Hong Kong en Chine, par la progression des flux financiers et par le rôle des conglomérats. Alors que la conjoncture économique chinoise est davantage liée à celle de l'OCDE, celle de Hong Kong et Taïwan tend à s'en éloigner. La Corée du Sud tend à s'intégrer à cette nouvelle zone. Depuis 1980, on observe un rôle croissant des investissements directs des pays sinistrés (Taïwan, Hong Kong et Singapour) vers l'ASEAN.

Les accords de coopération régionale

Les triangles ou polygones de croissance (ex. Sijori, Triangle Indonésie/ Thaïlande, Greater South China, Greater Mekong Subregion) sont des zones de proximité pour la gestion en commun des ressources naturelles, la mise en place d'infrastructures et la complémentarité de facteurs. Ces centres de croissance aux configurations géométriques diverses, constituent des ensembles transnationaux qui regroupent des régions proches pour promouvoir des politiques concentrées en matière d'investissement domestique et étranger, d'infrastructure et d'environnement. Ces zones attractives sont à même de générer des effets d'agglomération industrielle ou des effets de grappe.

La Zone du Grand Mékong (ZGM) créée sous l'impulsion de la BAD qui comprend le Cambodge, la RDP lao, l'union Myanmar, la Thaïlande, le Viet Nam et la province du Yunnan de la RPC, constitue un cas exemplaire de coopération régionale qui concerne,exception faite de la Chine, des pays et non des régions. Les principaux secteurs concernent les infrastructures, les réseaux de transport, l'énergie et les télécommunications. Les pouvoirs publics jouent un rôle important; ils garantissent que les pays participent effectivement à la coopération et que les fruits de la coopération soient également répartis. Ils définissent le cadre institutionnel.

Plusieurs facteurs semblent ainsi avoir stimulé les relations intra-régionales d'Asie orientale. Six facteurs essentiels émergent : le taux de croissance économique, la libéralisation des régimes commerciaux, le réalignement des taux de change depuis l'accord Plaza de 1985, le développement des investissements directs orientés vers l'exportation, les diverses formes de coopération régionale et la concentration de l'aide japonaise. On peut considérer également que les relations de proximité (physique, organisationnelle, culturelle), les organisations en réseaux, les stratégies innovatrices des firmes ont joué un rôle décisif. Il résulte de ces facteurs une convergence des principaux indicateurs

Le changement de spécialisation d'Asie du Sud apparaît en partie comme un phénomène induit par les stratégies de délocalisation-relocalisation des FTN mais elle résulte également de la construction d'avantages comparatifs de la part des Etats et des firmes. La dynamique de diffusion/imitation par effets de contagion dans un espace hiérarchisé est remise en question par l'émergence de nouveaux milieux innovants se réalisant dans des espaces régionaux notamment d'Asie de l'Est. Les unités de production de grande ou de petite taille ont une fonction incubatrice; elles sont insérées dans des milieux créateurs externalités. Le milieu peut être défini comme un ensemble d'acteurs localisés qui, à travers la fréquentation mutuelle, réalisent des apprentissages collectifs et par des effets d'agglomération. La diffusion de l'innovation se fait par voisinage, contagion et interdépendance. Les processus d'innovations conduisent à une remise en question permanente des hiérarchies régionales et mondiales. Ainsi la Corée du Sud est-elle en train de supplanter le Japon dans plusieurs branches.

Un essoufflement de la dynamique régionale dans un contexte de crise ?

Les interdépendances régionales conduisent aujourd'hui à s'interroger sur les inflexions de tendance, voire les menaces de crise avec effets de contagion. Les taux de croissance est asiatiques se ralentissent. Ils étaient passés avant le krach de l'été 1997 de 9 % (1994-95) à 7 % en 1996, 5 % en 1997. Les taux de croissance des exportations de 20 % (1994-95) étaient tombés à 5 % en 1996. A l'interrogation ancienne de Young ou de Krugman quant à aux faibles progrès de productivité globale des facteurs, s'ajoute l'attrait de capitaux extérieurs à court terme qui ont accru la dette et la capitalisation boursière et ont favorisé des bulles spéculatives du fait des placements dans des secteurs non productifs tels l'immobilier. L'ancrage au dollar des principales mon-

naies asiatiques avait conduit à des appréciation des monnaies, à des taux d'intérêt élevés et créé des rigidités. Les attaques contre les monnaies ont conduit depuis l'été 1997 à des dépréciations fortes des monnaies, à un abandon de l'ancrage vis à vis du dollar. Il ;en résulte un fort ralentissement des flux commerciaux régionaux, un ralentissement voir un retrait des investissements intrarégionaux et des limitations aux flux migratoires.

Le Viet Nam et la dynamique régionale

La transition à l'économie de marché au Vietnam se réalise au coeur de cette dynamique et de ecs turbulences régionales. Le Viet Nam est, depuis les changements de politique en 1986 et la normalisation des relations avec les pays d'Asie, inséré dans une contagion régionale de type vol des oies sauvages qui résulte à la fois de facteurs push et pull. (NRI/ ISEAS1995). La politique de libéralisation et de promotion des exportations est devenue attractive. Le Viet Nam procède par essais erreurs sans copier de modèles mais en tirant les leçons des pays environnants

Le Viet Nam bénéficie, malgré les désavantages d'un manque d'infrastructures et d'une administration tatillonne, d'avantages comparatifs importants : bas coût et bon niveau de formation de la main d'œuvre, richesses pétrolières et minières, marché de plus de 70 millions d'habitants. Le coût du travail est de 1/13 ème de celui de Singapour et de 1/40 du taux français.

Taïwan et Hong Kong sont les premiers investisseurs asiatiques avant le Japon. Le Viet Nam est toutefois considéré pour les sociétés japonaises comme le 4ème pays d'Asie stratégique dans les cinq prochaines années pour la construction et les industries manufacturières après la Chine, l'Indonésie et la Thaïlande et comme le troisième après la Chine et Hong Kong pour le commerce et les services (Sources DRE).

L'essentiel des investissements directs concerne les industries légères "labor intensive" dans le textile, la transformation agro alimentaire, l'énergie et les matières premières, le tourisme et les télécommunications. et le montage électronique. L'accès aux technologies et le contournement des barrières douanières ne vient qu'en second dans les critères de localisation des investissements. (9).

Les convergences de l'économie vietnamienne avec les économies de l'ASEAN et d'Asie de l'Est

L'ensemble est asiatique s'éloigne fortement d'une Zone Monétaire Optimale définie depuis Mc KINNON et MUNDELL par l'intégration des marchés et les interdépendances des économies, par les mouvements de facteurs, par les chocs extérieurs synchrones et symétriques et par la convergence des principaux indicateurs monétaires et financiers. Le phénomène de contagion dans un espace hiérarchisé l'emporte

sur celui des convergences. On peut toutefois noter une relative proximité des politiques macro économiques et une tendance historique à des convergences relatives des taux d'inflation, des taux de croissance des taux de chômage effectifs réels, des taux d'intérêts réels. Mesurés par des écarts types nous avons évalué ces convergences en comparant l'Asie de l'est avec le monde chinois (Chine, Hong Kong, Taïwan) et l'Asie insulaire de l'ASEAN (cf annexes).

Comparés avec les pays de l'ASEAN, les indicateurs viet namiens montrent entre 1991 et 1996 une similitude des taux de croissance du PIB, une relative pression inflationniste, une même dégradation des comptes extérieurs liée à la forte croissance et un fort développement des investissements directs.

Tableaux comparés des indicateurs du Viet Nam et de l'ASEAN

Taux de croissance annuel du PIB (%)

	Indonésie	Malaisie	Philippiines	Singapour	Thaïlande	ASEAN-5*	Viet Nam
1991	7.0	8.6	-0.6	6.7	8.4	6.6	6.0
1992	6.5	7.8	0.3	6.0	7.9	6.2	8.62
1993	6.5	8.3	2.1	10.1	8.2	7.1	7.99
1994	7.3	9.2	4.3	10.1	8.8	8.0	8.80
1995	7.5	9.6	5.2	8.9	8.6	8.0	9.54
1996 p.	7.1	9.0	5.2	8-8.5	8.3	7.6	9.80

* *moyenne pondérée*

Indice des prix à la consommation (%)

	Indonésie	Malaisie	Philippiines	Singapour	Thaïlande	ASEAN-5*	Viet Nam
1991	9,5	4,4	17,7	3,4	5,7	8,1	67,6
1992	4,9	4,7	8,9	2,3	4,1	5,0	17,5
1993	10,7	3,6	7,6	2,4	3,3	5,3	5,2
1994	9,2	3,7	9,1	3,6	5,0	6,2	14,4
1995	8,6	3,5	8,1	1,5	5,8	5,6	12,7
1996 p.	8,2	3,4	8,0	1,5-2,0	5,5	5,4	

* *moyenne arithmétique*

Solde des paiements courant (en mds de USD)

	Indonésie	Malaisie	Philippiines	Singapour	Thaïlande	ASEAN-5*	Viet Nam
1991	7.0	8.6	-0.6	6.7	8.4	6.6	6.0
1992	6.5	7.8	0.3	6.0	7.9	6.2	8.62
1993	6.5	8.3	2.1	10.1	8.2	7.1	7.99
1994	7.3	9.2	4.3	10.1	8.8	8.0	8.80
1995	7.5	9.6	5.2	8.9	8.6	8.0	9.54
1996 p.	7.1	9.0	5.2	8-8.5	8.3	7.6	9.80

* *moyenne pondérée*

CONCLUSION

L'ensemble est asiatique est pris dans une dynamique régionale entraînée par le Japon mais progressivement relayée par les quatre dragons et également par les réseaux chinois. La régionalisation asiatique est portée par les forces du marché mais également par deux réseaux structurants : ceux des firmes japonaises fondés sur la technologie et les réseaux commerciaux et financiers chinois. Ceux-ci peuvent s'affronter ou au contraire cohabiter. Ils peuvent structurer un espace en voie d'intégration au sein de l'EAEC ou au contraire favoriser deux blocs, de l'Asie de l'Est autour des réseaux chinois, et de l'Asie du Sud-Est autour des réseaux japonais. Les rivalités historiques entre les principales puissances de la région ont été atténuées par les relations commerciales et financières et les liens qui se sont noués entre les acteurs. L'ASEAN 10 veut conserver le parapluie américain, faire contrepoids à la puissance chinoise tout en associant la Chine à des projets de développement (ex. du Haut Mékong).

Le Vietnam est entraîné dans cette croissance largement portée par une combinaison de dynamiques internes et de contagion régionale. Plusieurs problèmes se posent à l'économie vietnamienne dont les solutions seront largement régionales :

- Les besoins de financement extérieur sont très élevés face à une épargne croissante (son taux de croissance est passé de 7,4 % en 1990 à 17,1 % en 1995) mais qui demeure inférieure à la moyenne des pays d'Asie de l'Est (17 %). Le déficit de la balance commerciale est élevé compte tenu de la rapidité de croissance des importations (Elles sont passées de 5,2 milliards dollars en 1994 à 7,5 en 1995 alors que les exportations passaient de 4,2 à 5,2 milliards. Les besoins de financement extérieur sont estimés à 4 milliards.

-La forte croissance économique et l'entrée de capitaux extérieurs créent des tensions inflationnistes obligeant les autorités à un contrôle sévère de la monnaie face au risque d'appréciation du taux de change..

-Les allégements des contrôles sont importants, le marché des changes est unifié. Mais la réglementation reste forte et les restrictions commerciales quantitatives demeurent élevées. L'Etat contrôleur et acteur se transforme lentement en Etat facilitateur et informateur du secteur privé.

-Les accès aux marchés pour les exportations se heurtent à plusieurs difficultés. Le Vietnam subit la concurrence de ses voisins asiatiques et notamment de la Chine. le poids de la contrebande est élevé. Les USA n'ont pas encore accordé la clause de la nation la plus favorisée. Plus de la moitié des exportations vers l'Europe se font par des pays de transit asiatique (Hong Kong,

-Les investisseurs subissent les instabilités des règles de droit et des risques quant à la validité des contrats et la valeur des garanties. Les réseaux qui fonctionnent hors d'un droit écrit sont ainsi relativement avantagés. Il en résulte un biais régional.

1 *Celle ci peut être définie comme la possibilité donnée aux résidents comme aux non résidents d'obtenir sans restrictions ni discriminations la monnaie d'un pays pour effectuer les paiements et les transferts en vue de dénouer les transactions internationales qui le concernent(BOURGUINAT 1994)*

2 *Durant leur première phase d'industrialisation, leJapon, Taiwan, et la Corée du Sud ont combiné une promotion des exportations et une protection des importations La protection notamment effective s'est accrue durant les années soixante dix. Par contre, les années quatre vingt et quatre vingt dix ont été marquées par une forte baisse de la protection*

3 *On constate, dans l'ensemble, une protection nominale limitée, une protection effective élevée pour l'industrie manufacturière et un maintien de plusieurs barrières non tarifaires. Le Japon n'a pas de barrières officielles mais demeure peu ouvert à la concurrence étrangère du fait des réseaux professionnels et du rôle des conglomérats dans le commerce international Hong Kong et Singapour pratiquent, en revanche, le libre échange Un protectionnisme modéré est réalisé par les pays de l'ASEAN, la Corée(avec toutefois un rôle des conglomérats) et Taiwan. Les taux de protection effective pour les produits manufacturés étaient en 1993 supérieurs à 50 % en Indonésie et en Thaïlande et de l'ordre de 30 % en Corée, Malaisie et aux Philippines.*

4 *On observe, en dehors de l'ASEAN, peu d'institutionnalisation des coopérations régionales Il n'existe ni Traité, ni Commission est asiatique Plusieurs accords commerciaux ont toutefois été récemment signés EAEC sur initiative malaisienne (1991), APEC (1989) sur initiative australienne. Ces deux initiatives sont en opposition La première vise à un regroupement sur une seule base asiatique et pourrait constituer la base d'un bloc commercial, d'un groupe de négociation au GATT et d'un projet politique La seconde lie au contraire l'Asie aux États Unis et à l'Australie et à la Nouvelle Zélande*

5 *Ils ont augmenté en 1995 de plus de 16 % en $ Us et de 21 % pour les produits concernés par le CEPT. Les exportations intra ASEAN ont dépassé 60 milliards $US en 1994 et 70 milliards en 1995 pour 257 milliards d'exportations totales en 1994(sources CHELEM). Les exportations concernées par le CEPT représentaient 81,4 % du total des exportations intra ASEAN en 1994 et 84,7 % en 1995 Singapour représente 46 % des exportations*

6 *Le CEPT(Common Effective Preferential Tariff) est structuré autour de 4 listes et 2 dates. Les 4 listes distinguent la liste d'inclusion(les produits manufacturés y compris les produits agricoles transformés), la liste de produits sensibles, la liste d'exception et la liste d'exception temporaire. Deux échéanciers ont été prévus le norma l qui conduit à des tarifs à 20 % en 1998(2001 pour le Viet Nam) et 0 à 5 % en 2003(2006 pour le Viet Nam) pour les produits à taux supérieurs à 20 % et à 0/5 % en 2000 (2003 pour le Viet Nam) pour les produits à taux inférieurs à 20 %, le rapide où les taux de 0 à 5 % doivent être atteints (2001 pour le Viet Nam) Il doit y avoir également disparition des barrières non tarifaires Les produits alimentaires et les industries prioritaires telles les moyens de transport sont temporairement exclus de l'AFTA.*

7 *Le CEPT avec tarif entre 0 et 5 % concerne les huiles végétales, les produits chimiques, le ciment, l'engrais, les produits pharmaceutiques, les plastiques, les produits de caoutchouc, la pâte à papier, les produits en curr, le textile, les matériels électriques, le verre, pierre précieuse et bijoux et les meubles en bois*

8 *Le Japon demeure le pôle dominant de la région (70 % du Pib Est-asiatique pour 13,2 % du PIB mondial Il accorde de larges préférences commerciales à ses partenaires de l'Asie de l'Est dans le cadre du système généralisé de préférences Il a joué un rôle central dans la diffusion du "modèle" industriel grâce à l'aide, au réseau bancaire et au dynamisme des entreprises multinationales. 78 % de l'APD japonaise s'orientait en 1989 vers les pays d'Asie du sud est et les NPI d'Asie. L'APD du Japon à l'Asie du Sud-Est et orientale s'est élevée de 1976 à 1991 à 25,5 milliards $Us contre 11,6 milliards pour les États membres et l'union européenne et 3,9 milliards pour les États Unis. (source OCDE) L'aide a financé entre autre des infrastructures, facteurs essentiels de l'intégration Les firmes ont organisé des réseaux industriels*

9 *On estime que les quatre nouveaux pays industriels d'Asie de l'Est (Taiwan 3,6 Mds, Hong Kong 2,3 mds, Singapour 1.6 mds, la Corée du Sud 1,6) et le Japon 2,2 mds ont représenté en 1996 73 % des investissements étrangers au Vietnam avec 11,3 milliards US dollars pour un total de 19,7 milliards. Entre 1988 et 1995 18 milliards de licences ont été approuvées et 4,5 milliards de flux effectifs cumulés ont été réalisés (sources Vietnam Economic times Nov 1996)*

Références bibliographiques

Anderson, K., Blackhurst, R. (ed.) (1993), *Regional Integration and the Global Trading System,* New York, Harwester Wheatsheaf.

Andreff W (1993) "The double transition from underdevelopment and from socialim in Vietnam" *The Journal of Contempory Asia*, Vol 23, N°4

Banque Mondiale (1996) *De l'économie planifiée à l'économie de marché. Rapport sur le développement dans le monde* 1996, Washington

Bourguinnat H (1994) *Économie financière internationale,* Paris, PUF,Themis

Bouteillier, C.E., Fouquin, M. (1995), *Le développement économique de l'Asie orientale,* Paris, La Découverte, Repères.

CERDI (1993) *Vietnam. Une politique économique pour la transition vers une économie ouverte.* Rapport Banque Mondiale et PNUD, Ron Clermont Ferrand

Collier, P., Gunning, S.W. (1995), *Trade Policy and Integration : Implications for the Relations between Europe and Africa,* Oxford, Blackwell Publishers.

Coussy, J., Hugon, Ph. (Eds) (1992), *Intégration régionale et ajustement structurel en Afrique Sub-Saharienne,* Paris, La Documentation Française.

Da Rosa, D.A. (1995), *Regional Trading Arrangement among Developing Countries. The Asian Example,* Washington, Ifpri

De Melo, J., Panagariya, A. (Eds) (1993), *New Dimensions in Regional Integration,* Cambridge University Press.

Dollar D (1991) "Vietnam : Success and Failures of macroeconomic Stabilization" in B Ljunggren and P Timmer ed *The Challenge of Reform in Indochina*, forthcoming

Easterly, W., Levine, R. (1994), *Africa's Growth Tragedy*,Washington, World Bank, Ronéotéy.

Fouquin et al. (1991), *Pacifique, le recentrage asiatique*, Paris, Ceppi, Economica.

Frankel (1992), *Is Japan Creating a Yen Bloc in East Asia and the Pacific ?*, NBER Wp, n° 4050.

Fry M J (1993) *Foreign Direct Investment in Southeast Asia. Differential Impacts,* Singapore, ISEAS

Fukasaku, K. (ed.) (1996), *Coopération et intégration régionale en Asie*, Paris, Ocde.

Gipouloux (1994) *Regional Economic Strategies in East Asia*, Tokyo, maison franco japonaise

Guillaumont P et S (1996) La politique macro économique et rythme des réformes. Colloque *Développement et transition vers l'économie de marché* AUPELF/UREF, Hanoi

Hugon Ph, Pourcet G, Quiers Valette S ed (1994) *L'Afrique des incertitudes*, Paris, PUF

Hugon Ph (1996) ed *La régionalisation comparée en Afrique sub saharienne et en Asie de l'Est*, CERED/FORUM Rapport Commissariat Général au Plan, Paris

Krugman, P.R. (1993), The Narrow and Broad Arguments for Free Trade, *American Economic Review*, Papers and Proceedings, vol. 83, may, pp. 362-366.

Kwan (1994), *Economic Interdependence in the Asian Pacific Region. Towards a Yen Bloc*, London, Routledge.

Lafay G, Siroen J M (1994) *Maîtriser le libre échange*, Paris economica

Langhamer, R.J., Hiemeny, U. (1990), *Regional Integration among Developing Countries : Opportunities, Obstacles and Options*, Boulder, Col. Usa, Westview Press.

Llyod, P. (1994), Intraregional Trade in the Asian and Pacific Region, *Asian Development Review*, vol. 12, n° 2.

Martin Yanagishima (1993)

Ngo Brian (1996) L'adhésion du Viet Nam à l'AFTA : Impact et propositions de réformes *Colloque Aupelf Développement et transition vers l'économie de marché*, Hanoi, Déc

N.R.I and ISEAS (1995) *The new wave of Foreign Direct Investment in Asia*,Institut of Southeast Asian Studies, Singapore

O.D.C (Fishlow, A., Gwin, C., Haggard, S., Rodrik, D., Wade, R.) (1994), *Miracle or Design ? Lessons from the East Asian Experiences*, Washington.

Panagariya, A. (1994), *Should East Asia Go Regional ? No, No, May Be*, World Bank, Working Paper, Doc. 1209, Washington.

Pangestu, M. (1995), Indonesia in a Changing World Environment : Multilateralism vs Regionalism, *The Indonesian Quarterly*, vol. XXIII, n° 2.

Petri, P.-A. (1994), The East Asian Trading Bloc : An Analytical History, in Frankel, J., Kather, M. (eds), Chicago, University of Chicago Press.

Ravenillh John (1995) Economic Coopération in southest Asia. Changing Incentives" *Asian Survey*, sept I995

TOH Mun Heng, TOW Linda (1993) Is The Asian Free Trade Asean a Second best option ?" *Asian Economic Journal*, Voil 7 ?° 3

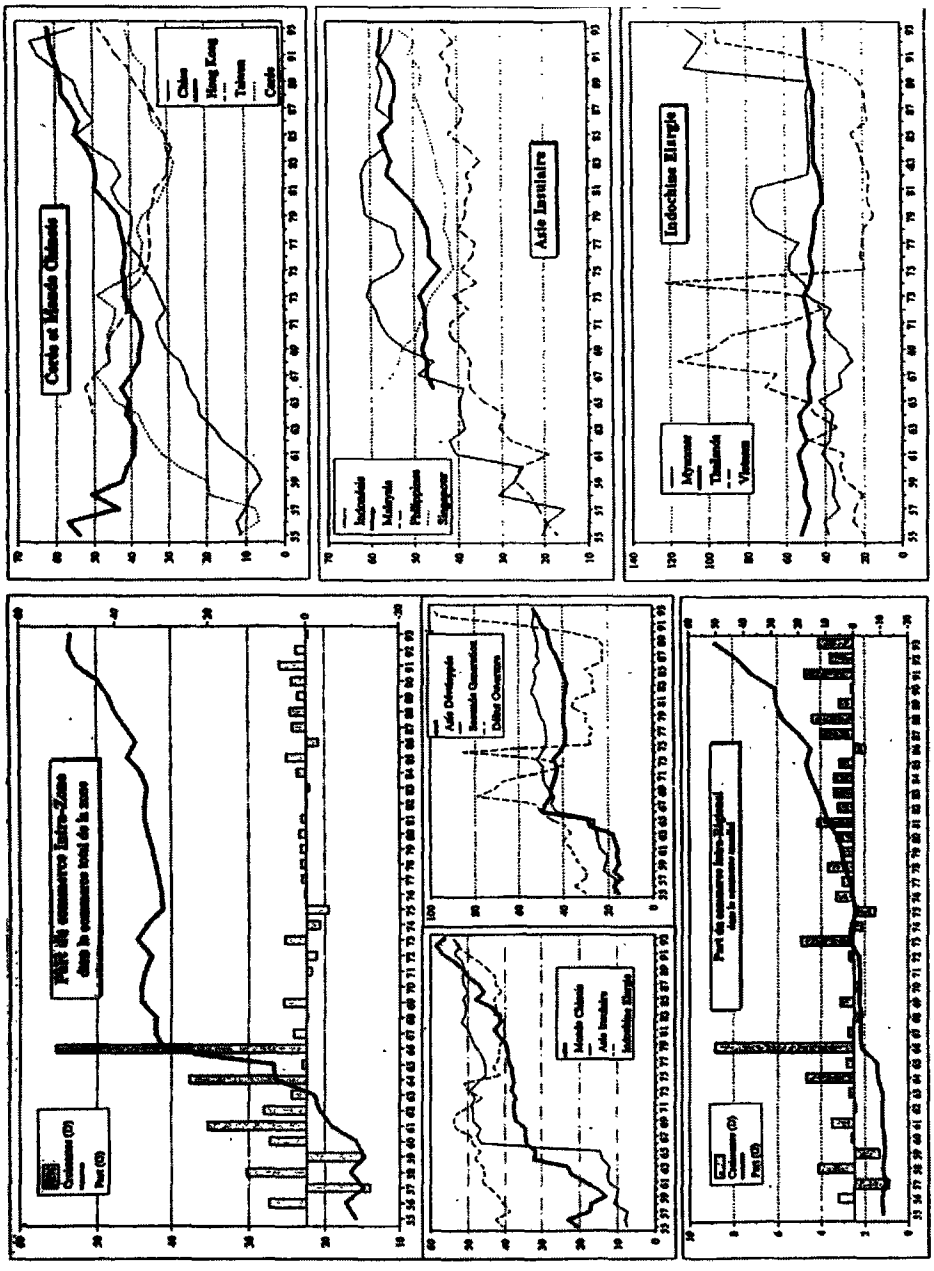
World Bank (1993) *"Viet Nam. Transition to the Market, An Economic Report"* WB, East Asia and Pacific region, Country department I, Washington DC

World Bank (1994), *Building on the Uruguay Round : East Asian Leadership in Liberalization*, Washington Dc.

World Bank (1994), *East Asia's Trade and Investment. Regional and Global Gains from Liberalization*, Washington, World Bank.

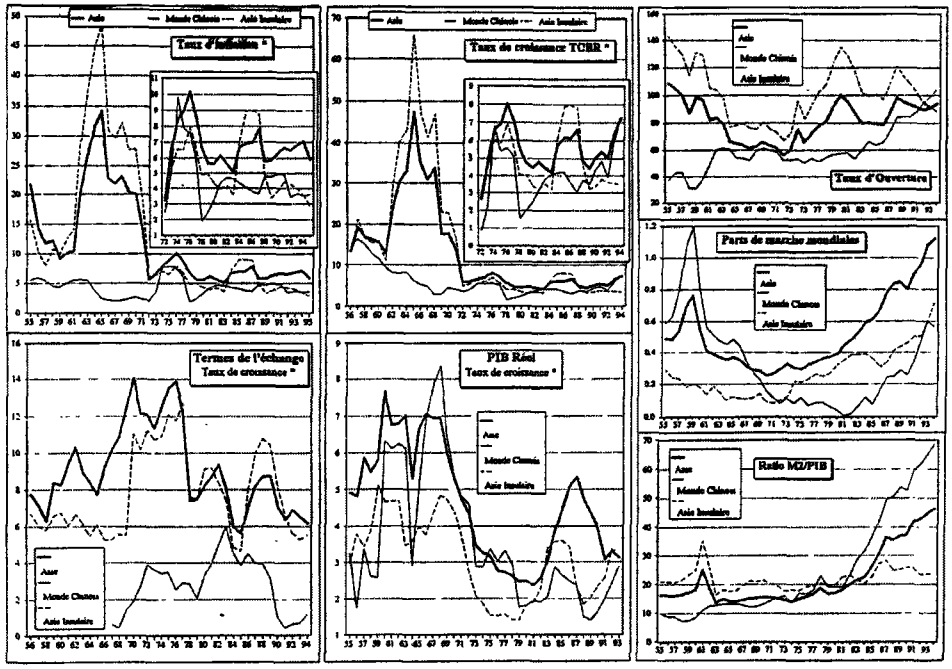
ASIE - COMMERCE INTRA-ZONE (JAPON INCLU COMME PARTENAIRE)

Part en %



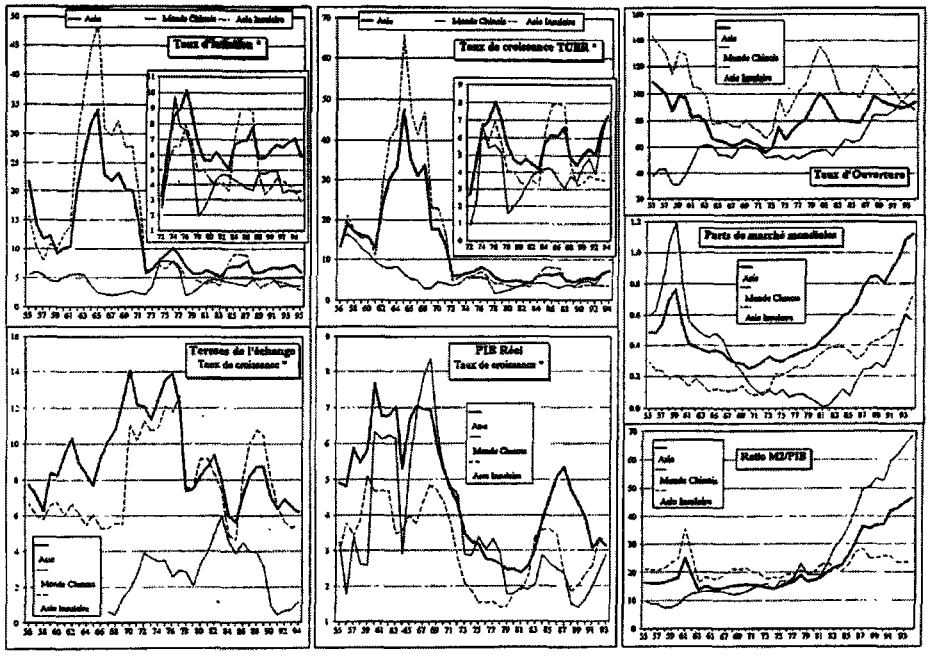
CIZi = (Xir + Mir) / (Xi + Mi) avec CIZ : Commerce Intra-Zone. X : Exports, M Imports, i : pays, r région
Graphique CERED 11/09/95

ASIE
INDICATEURS DE CONVERGENCE (1/2)



*Ecarts types * lissage 4*
Graphique CERED 09/95

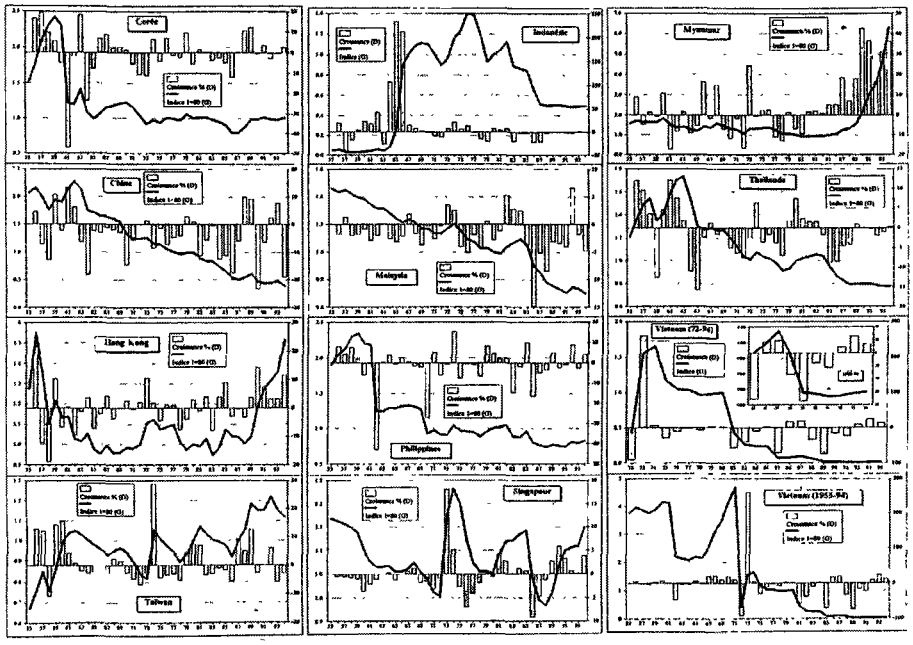
ASIE
INDICATEURS DE CONVERGENCE (2/2)



*Ecarts types * lissage 4*
Graphique CERED 09/95

ASIE - TAUX DE CHANGE EFFECTIFS RÉELS (T.C.E.R.) - PAYS

1 = 1980 ou %



*TCERi = IPRi * TCENi avec IPR = indice de prix relatifs. TCEN = Taux de change effectif nominal, i . pays*
Graphique CERED 18/09/95

Brian Trung Ngo
(Banque Mondiale, IDE),

Thanh Ha Nguyen et Thuong Lang Nguyen
(National Economic University, Hanoï)

"L'adhésion du Vietnam à l'AFTA : impact sur le secteur industriel et suggestions de réformes industrielles"

Depuis que le Vietnam a entrepris sa marche vers l'économie du marché vers la fin des années 80, un grand nombre de réformes ont été adoptés dont principalement la libéralisation des prix, la réduction des subventions aux entreprises d'état, un rôle grandissant pour le secteur privé et le commencement d'une rationalisation du système de protection tarifaire.

Les résultats économiques acquis dans les dernières années ont confirmé le bien-fondé de ces réformes. La croissance de l'économie s'est accélérée pour atteindre des taux annuels se situant entre 8 et 10 pour-cent dans la période 1992-96 dans un cadre macro-économique sensiblement amélioré. Les poussées inflationnistes ont fortement diminué grâce à une meilleure gestion des finances publiques et une politique monétaire rigoureuse. En 1996, le taux d'inflation fut de 4,8 pour-cent. Le secteur industriel fut le moteur de cette croissance rapide alors que les recettes d'exportation doublait entre 1992 et 1995 pour atteindre 5,2 milliards de dollars US.

C'est dans ce contexte de bonne performance économique que le Vietnam est devenu membre de l'Association des pays du sud-est asiatique (ASEAN) en juillet 1995 et de l'AFTA en décembre 1995. Ces actions, ensemble avec la demande d'adhésion du Vietnam à l'Organisation mondiale du commerce (OMC), constituent une étape importante qui permet ainsi à l'économie vietnamienne de s'intégrer plus pleinement dans l'économie mondiale.

Dans le cadre de l'AFTA, le Vietnam s'est engagé à réduire de façon significative la protection tarifaire ainsi qu'à démanteler les autres instruments de protection

vis-à-vis les importations originaires des autres pays membres de l'ASEAN parmi lesquels figurent les pays les plus concurrentiels du monde en matière d'exportations de produits manufacturiers. L'ajustement de l'économie vietnamienne à ce cadre de concurrence devrait lui donner les éléments pour assurer une croissance durable dans le futur. Dans le court terme, cependant, l'accord de libre échange qui impose une libéralisation accélérée aux produits manufacturiers nécessite des outils et approches plus complexes de politique et de gestion économiques. Face aux autres pays de l'ASEAN mais aussi à la Chine qui, de par sa politique d'ouverture vers l'extérieur et d'encouragement des investissements étrangers aussi bien que domestiques, est devenue aujourd'hui l'un des géants en matière d'exportation de produits manufacturiers, le Vietnam doit se préparer pour une concurrence redoutable dans son effort de promouvoir son essor industriel.

Composée de cinq sections, la présente communication a pour objectif de présenter les défis dont doit faire face l'économie vietnamienne dans ce nouveau contexte et d'en tirer quelques réflexions et propositions en matière de politique économique. Dans la première partie, nous procéderons à une revue des changements importants dans la structure de production et des échanges extérieures du Vietnam ce qui nous permettra de placer l'économie vietnamienne dans le contexte sous régional. Les principaux éléments de l'AFTA seront revus dans une deuxième partie. La troisième partie discutera des échanges commerciales au sein des pays membres du groupe ASEAN avec l'accent sur les changements structurels des dernières années. Dans la quatrième partie, nous discuterons de l'impact de l'Accord de libre échange sur les échanges commerciaux et sur la production industrielle. Dans la cinquième partie, nous procéderons à poser le problématique de l'impact en matière d'investissements directs étrangers et sur la fiscalité dans le cadre du Vietnam.

CHANGEMENTS DE LA STRUCTURE DE PRODUCTION ET DES EXPORTATIONS

La performance de l'économie vietnamienne dans les dernières années fut amplement discutée dans maintes documents et ne sera pas reprise dans cette communication qui s'adresse aux changements majeurs dans la structure de production et des échanges extérieurs et plus spécialement les exportations de marchandises. En parallèle, nous procéderons à une analyse comparative des structures de l'économie vietnamienne et celles des autres pays de l'ASEAN.

Structure de production

Selon les chiffres de la comptabilité nationale, l'économie vietnamienne a subi des modifications importantes dans la structure de production depuis l'introduction de

la politique de rénovation (doi moi) en 1986. Il faut cependant noter qu'avant 1989, la production nationale était mesurée par le produit matériel net. Selon cette approche, une grande partie des services, considérés comme non productifs, ne faisaient pas partie de la production nationale. Deuxièmement, le revenu national fut estimé sur la base des prix constants de 1982, prix qui ne reflétaient nullement les coûts d'opportunité des différents produits et services. Vue les difficultés d'entreprendre une analyse cohérente des chiffres représentant des variables sensiblement différentes, les discussions qui suivent sont limitées aux chiffres des années 90.

Sur cette base, la contribution de l'agriculture a sensiblement diminué. De 38 % du produit intérieur brut (PIB) en 1990, la contribution du secteur primaire (agriculture et forêts) est passée à 28 % en 1995, une réduction significative sur une courte période. Pendant la même période, le secteur des services s'est fortement accru, passant de 38 % du PIB en 1990 à 42 % en 1995 avec les sous-secteurs tourisme, location d'immeubles, administration publique et éducation ayant connu les taux de croissance les plus forts. Le secteur industriel a aussi connu un taux de croissance supérieur à la moyenne des autres secteurs de l'économie, ce qui lui a permis d'occuper une place plus importante dans l'économie nationale (voir tableau 1).

Tableau 1
Changements dans la structure de production
(en prix courants, en % du PIB)

Secteur	1986	1990	1994	1995
Industries	**30,6**	**23,9**	**30,7**	**30,1**
Production manufacturière	26,0	18,8	22,0	21,0
Construction	2,8	3,8	7,6	7,8
Autres	1,8	1,3	1,1	1,3
Services	**33,1**	**38,6**	**41,6**	**42,4**
Transport & Communications	1,7	3,5	4,1	3,9
Commerce	13,4	13,0	13,5	13,6
Finance et assurances	0,8	1,2	2,0	2,5
Administration publique, éducation et santé	8,0	8,6	10,7	10,2
Location immobilière, tourisme	9,2	12,3	11,3	12,2

Source Government of Vietnam, General Statistical Office

De par l'importance de son secteur primaire et la faiblesse relative du secteur industriel, la structure de production de l'économie vietnamienne dans les années 90 est plutôt comparable à celles de l'Indonésie, des Philippines et de la Malaisie au début des années 80 comme le montre le tableau 2. Brunei et Singapour ont des structures sensiblement différentes des quatre autres pays membres de l'ASEAN, Brunei par la dominance du secteur pétrolier et Singapour par la complète inexistence de secteur agricole.

Tableau 2
Répartition du produit intérieur brut (PIB) dans les pays de l'ASEAN
(en %)

	Agriculture			Industrie			Services		
	1965	1980	1994	1965	1980	1994	1960	1980	1994
Brunei	0.6	2	2	82	42	42	17	56	56
Indonésie	51	24	17	13	42	41	36	34	42
Malaisie	28	22	14	25	38	43	47	40	42
Philippines	26	25	22	28	39	35	47	36	45
Singapour	3	1	0	24	38	36	74	61	64
Thaïlande	32	23	10	23	29	39	45	48	50
Vietnam	..	..	28	..	..	30	..	..	42

Source . Banque mondiale, Rapport sur le développement dans le monde, diverses années

En termes de croissance, une analyse plus fine des données montre que l'augmentation de la production industrielle au Vietnam était essentiellement basée sur une part grandissante du secteur de la construction. Selon le tableau 3, la production industrielle était essentiellement basée sur des secteurs tels que les produits alimentaires, tissus et vêtements qui nécessitent généralement une main d'œuvre non-qualifiée ou semi-qualifiée. Les produits électriques et électroniques qui forment la base de l'industrie de haute technologie occupent une place extrêmement faible, moins de 2 pour-cent de la production industrielle en 1995.

Tableau 3
Ventilation de la production industrielle par sous-secteur
(en prix constants de 1989)

Sous-secteur	1991	1992	1993	1994	1995
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Produits pétroliers	13,8	16,4	16,5	16,4	16,2
Electricité	7,1	6,4	6,3	6,4	7,0
Produits chimiques	7,2	7,5	7,0	8,6	8,7
Matériaux de construction	7,5	7,6	7,9	8,4	8,1
Produits alimentaires	34,8	33,9	33,8	30,5	31,1
Tissus et vêtements	10,0	9,7	9,6	10,3	10,1
Métallurgie	2,1	2,2	2,4	2,0	2,1
Equipement et machines	3,8	3,7	3,8	3,8	3,7
Produits électriques et électroniques	1,8	1,7	2,0	2,1	1,9
Autres produits	11,9	10,9	10,5	11,5	11,2

Source Vietnam, Statistical Publishing House, diverses années (Industrial data)

Tableau 4
Structure du secteur manufacturier dans les pays de l'ASEAN
(en pourcentage du total)

	Philippines	Indonésie	Thaïlande	Singapour	Malaisie	Viet Nam
Industrie (% du PIB)						
1970	32	19	25	30	25	..
1980	39	42	29	38	38	..
1994	33	41	39	36	43	30
Secteur manufacturier (% du PIB)						
1970	25	10	16	20	12	..
1980	26	13	22	29	21	..
1994	23	24	29	27	32	22
Ventilation par secteur (%)						
Aliments et agriculture						
1970	39	65	43	12	26	..
1992	37	23	28	4	10	40
Textiles et habillement						
1970	8	14	13	5	3	..
1992	11	16	24	3	6	12
Machines et matériel de transport						
1970	8	2	9	28	8	..
1992	11	14	14	54	34	10
Produits chimiques						
1970	13	6	6	4	9	..
1992	12	7	3	9	11	11
Autres						
1970	32	13	29	51	54	..
1992	27	40	32	30	39	27

Source Banque mondiale, Rapport sur le développement dans le monde, diverses années

Tableau 5
Composition des exportations par destination et par produit (1993)
(en pourcentage)

	Europe occidentale	Japon	Chine	Autres pays de l'Asie de l'Est	Total
Total des exportations (par destination)	25	40	5	30	100
Composition	100	100	100	100	100
Produits agricoles	12	26	34	60	33
Produits manufacturiers	83	22	16	16	35
Textiles et habillement	42	19	0	5	20
Chaussures	20	0	0	0	5
Autres produits	21	3	16	11	10
Produits pétroliers	5	52	50	24	32

** Inclue les pays de l'ASEAN, Hongkong et la Corée du sud.*
Source . Les chiffres sont basés sur les chiffres fournis par les partenaires commerciaux du Vietnam (TARS/COMTRADE)

Tableau 6
Composition des importations par origine et par produit (1993)

	Europe occidentale	Japon	Chine	Autres pays de l'Asie de l'Est	Total
Total des importations (par origine)	15	17	8	60	100
Composition	100	100	100	100	100
Produits alimentaires	7	2	35	4	7
Produits intermédiaires	28	34	42	64	52
Pour l'industrie textile	3	9	10	13	11
Produits pétroliers	0	4	0	21	13
Produits chimiques et en plastic	4	8	4	10	8
Produits métalliques	3	9	15	8	8
Produits pharmaceutiques	11	1	2	1	3
Autres biens intermédiaires.	7	3	11	11	9
Biens d'équipement	62	61	21	28	38
Machines	24	16	10	8	12
Voitures	2	34	2	10	12
Télécommunications	11	4	4	6	6
Autres	25	7	5	4	8
Autres produits	3	3	2	4	3

** Inclue les pays de l'ASEAN, Hongkong et la Corée du sud.*
Source . Basé sur les chiffres fournis par les partenaires commerciaux du Vietnam (TARS/COMTRADE)

Comparé aux autres pays membres de l'ASEAN, le Vietnam exhibait en 1994 un secteur industriel sensiblement moins important (voir tableau 4). En ce qui concerne la composition de la production des produits manufacturiers, le Vietnam se situait en 1994 derrière les autres pays membres de l'ASEAN. En même temps, la part des produits à base agricole restait très important.

Composition et destination des échanges commerciaux

L'ouverture progressive du Vietnam au commerce international à partir de 1989 a mené à une forte progression des exportations surtout vers les économies du marché alors que les échanges avec les partenaires traditionnels que sont les pays du Comecon chutaient fortement. Il importe aussi de noter que la grosse partie des exportations se fait sous le contrôle des entreprises d'état. La valeur des exportations a progressé de façon impressionnante et passait de deux milliards de dollars US en 1991 à 5,2 milliards en 1995. Les destinations principales des exportations en 1995 furent, dans l'ordre décroissant d'importance le Japon, les autres pays de l'Asie de l'est, l'Europe occidentale et la Chine. Avec l'ouverture de nouveaux marchés dans les pays industriels, surtout en Europe, le Vietnam a enregistré des changements importants dans la destination de ses exportations avec les pays développés occupant une place de plus en plus importante et ceci aux dépens des PVD.

Comme le montre le tableau 5, alors que le Japon achète l'essentiel des exportations pétrolières du Vietnam, la majorité des produits manufacturiers à forte intensité de main d'œuvre comme les vêtements et les chaussures sont exportés vers l'Europe et surtout les pays de l'Union européenne dans le cadre du système des préférences généralisées (GSP en anglais). La grande partie des exportations vers les autres pays de l'Asie de l'est était constituée de produits agricoles avec Singapour jouant le rôle important d'entrepôt de réexportation, rôle qu'il jouait également pour les autres grands exportateurs de produits agricoles de l'ASEAN tels que l'Indonésie et la Malaisie.

A la différence des exportations qui sont principalement destinées aux pays industriels, 60 % des importations du Vietnam provenaient des pays nouvellement industrialisés de l'Asie de l'est dont les pays membres de l'ASEAN (voir tableau 6). A peu près les deux tiers des importations en provenance des autres pays de l'Asie de l'est sont constitués de biens intermédiaires. Comme l'on peut s'attendre, la majorité des biens d'équipement sont originaires des pays industrialisés avec l'Europe occidentale et le Japon contribuant à peu près à parts égales.

Les échanges avec les autres pays membres de l'ASEAN ont aussi augmenté de façon significative. En termes de valeurs, les exportations du Vietnam vers le reste du groupe ASEAN doublaient entre 1990 et 1994; en termes de marché, l'ASEAN augmentait sa quote-part de 13 pour-cent à 20 pour-cent. Les mêmes tendances sont enregistrées pour les importations qui sont largement supérieures aux exportations (voir tableau 7).

Tableau 7
Echanges commerciales avec les pays de l'ASEAN

	1990	1994
Exportations vers l'ASEAN	323,4 millions	794,8 millions
% des exportations totales	13,4 %	19,6 %
Importations de l'ASEAN	528,2 millions	1,568,8 millions
% des importations totales	19,2 %	27,0 %

Source ASEAN Secrétariat

L'ACCORD DE LIBRE ÉCHANGE DES PAYS DE L'ASEAN (ALEA OU AFTA)

Jusqu'à l'avènement récent de l'Accord de libre échange, les efforts de collaboration au niveau des pays de l'ASEAN n'ont pas été fructueux. Crée à l'origine pour des considérations d'ordre politique, l'ASEAN a lancé depuis 1976 plusieurs initiatives de collaboration économique telles que le plan des projets industriels (ASEAN Industrial Projects Scheme) qui visait à établir dans chacun des 5 membres de l'association (avant l'accession de Brunei) une industrie lourde d'envergure régionale. D'autres plans ont vu le jour depuis avec des succès mitigés[3].

En 1977, les chefs d'état des cinq pays membres de l'Association s'étaient mis d'accord sur un arrangement des échanges préférentiels (Preferential Trade Arrangement ou PTA) selon lequel les marchandises ayant satisfait les conditions d'origine dans la production auraient accès aux marchés régionaux aux tarifs préférentiels. Une décennie plus tard, les conditions préférentielles du PTA ne s'appliquaient qu'à moins de 1 % des échanges intra-régionaux.

Un renouveau d'effort en vue de libéraliser le commerce intra-régional a vu le jour au début de 1992 lors de la réunion des chefs d'état des pays de l'ASEAN. L'Accord AFTA fut signé en 1993; son application démarrait en janvier 1994. Contrairement aux initiatives précédentes, l'AFTA a, en très peu de temps, acquis des résultats importants et est devenu l'un des éléments clés de la collaboration entre les sept pays membres de l'ASEAN. Le Vietnam, comme membre de l'ASEAN, devenait signataire de l'Accord en décembre 1995 avec le Cambodge, le Laos et Myanmar prévus de rejoindre les autres pays dans un futur proche.

Plusieurs facteurs sont à l'origine de ce nouvel environnement et peuvent être classés sous quatre rubriques : la recherche d'un nouveau raison d'être pour l'ASEAN; un contexte international moins favorable avec l'arrivée de nouveaux groupements régionaux[4]; la peur d'un détournement des investissements directs

étrangers au bénéfice de la Chine; et une complémentarité accrue entre les pays membres de l'ASEAN avec Singapour se dirigeant vers les secteurs de technologie de pointe, la Malaisie et la Thaïlande occupant des positions intermédiaires et l'Indonésie qui jouissait des conditions compétitives pour les industries à haute intensité de main d'œuvre[5]. A l'exception des Philippines, qui restait à cette époque l'enfant malade du groupe mais dont l'économie a fortement repris dans les deux dernières années, les autres pays membres de l'ASEAN commençaient à percevoir les effets bénéfiques de la politique de libéralisation entamée dès les années 806.

L'AFTA constituait pour les décideurs économiques des pays de l'ASEAN une opportunité de 'verrouiller' un régime de faible protection qui vise à renforcer les capacités de concurrence des producteurs de la zone sur les marchés mondiaux et régionaux en leur émettant des signaux clairs que le processus de libéralisation est incontournable. L'Accord inclut, en plus de la réduction de la protection tarifaire, une élimination progressive des barrières non tarifaires aux échanges intra-régionales.

Se basant sur les expériences des échecs des arrangements préférentiels du passé comme le PTA7, l'AFTA fut lancé sur la base d'une couverture généralisée des produits et d'un minimum d'exclusions au processus de désarmement tarifaire. Les produits sont classés en trois catégories selon qu'ils sont : (i) soumis au tarif préférentiel commun (Common effective preferential tariff ou CEPT), (ii) temporairement exclus et (iii) exclus pour des raisons d'importance stratégique.

L'objectif final du CEPT est de ramener les droits de douane pour les échanges intra-régionales à moins de 5 pour-cent à l'échéance de l'an 2008. A l'exception des produits classés sous (ii) et (iii) cités plus haut, le CEPT couvre tous les produits agricoles transformés et tous les produits manufacturiers où le contenu originaire d'un ou de plusieurs pays membres de l'ASEAN est d'au moins de 40 pour-cent. La réduction tarifaire se fait à deux vitesses selon les produits. Pour un groupe de 15 produits[8], les pays membres se sont aussi engagés à réduire les tarifs selon un calendrier accéléré (fast track) qui ramènerait les droits de douane à moins de 5 % en l'an 2000.

Selon le calendrier normal du CEPT, le désarmement tarifaire se fait en deux étapes. Pour les produits dont le droit de douane est supérieur à 20 pour-cent à la date d'entrée en vigueur de l'Accord (janvier 1993), le tarif doit être ramené à un maximum de 20 pour-cent entre 1998 et 2001 selon les produits (points a et b de la figure 1) puis à un taux variant de 0 à 5 pour-cent en 2008 (point c). Les taux inférieurs à 20 pour-cent en 1993 seront réduits à 0-5 pour-cent en 2003 (point e). Pour les 15 produits soumis à un désarmement accéléré, les dates sont ramenés à 2003 (au lieu de 2008, voir point d) et 2000 (au lieu de 2003). Comme le montre le tableau 8, le CEPT est prévu s'appliquer à la grande majorité des produits (entre 85 et 98 pour-cent selon les pays à l'exception du Vietnam) qui font l'objet d'échanges entre les pays membres de l'ASEAN.

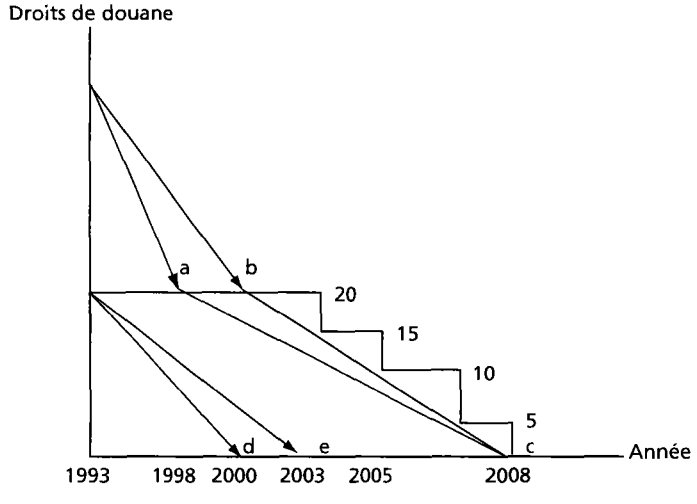
Trois groupes de produits peuvent être exclus de la réduction tarifaire. Le premier groupe s'applique à des produits jugés sensibles par le pays membre qui a donc droit à une exclusion temporaire de ces produits du CEPT; cette exclusion est automatiquement revue huit ans après l'entrée en vigueur de l'Accord. L'autre groupe de produits exclus du CEPT concernent les produits agricoles non transformés. Un troisième groupe s'applique à des produits qui sont identifiés pour une exclusion générale qui est négociée entre les pays membres.

Tableau 8
Résumé du CEPT par lignes tarifaires

	Inclusion CEPT accéléré	Inclusion % des lignes tarifaires	Exclusion temporaire	Exclusion générale	Exclusion Produits agricoles non transformés
Brunei	6.112	93.4	208	201	56
Indonésie	7.910	85.9	1.317	50	324
Malaisie	10.494	97.0	470	96	541
Philippines	4.694	85.1	652	28	398
Singapour	5.708	97.7	0	120	0
Thaïlande	8.867	95.2	147	26	415
Vietnam	857	38.6	1.189	146	26

Situation de fin 1996 - Source : ASEAN Secretariat

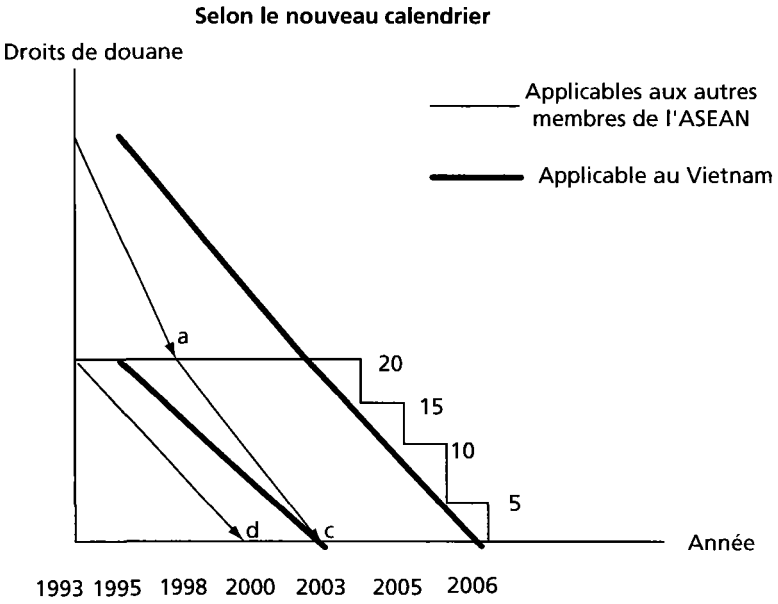
Figure 1
Réductions tarifaires "normales" dans le cadre de l'AFTA
Selon le calendrier originel



Note : la figure est une adaptation de Gerald Tan (1996), p 161

Depuis la signature de l'Accord en 1993, plusieurs décisions ont été prises visant à accélérer le processus de libéralisation. Par exemple, la date limite de mise en vigueur des tarifs pour les 15 produits du fast track fut ramenée de 2003 à l'an 2000; la date cible de 2008 a été ramenée de cinq ans à 2003; les pays ont aussi décidé de reclasser les produits temporairement exclus (troisième groupe cité plus haut) dans le CEPT en 5 tranches avec la première tranche effectuée dès 1996. Plus récemment, il fut aussi proposé d'éliminer complètement les droits de douane c'est-à-dire de ramener les taux de 5 % à zéro. Ces nouvelles informations sont schématiquement représentées dans la figure 2.

Figure 2
Réductions tarifaires "normales" dans le cadre de l'AFTA



Vu son entrée tardive dans l'Accord de libre échange, le Vietnam bénéficiera d'un délai supplémentaire de trois ans pour la mise en vigueur des mesures de réforme. Pour les produits présentement taxés à moins de 20 pour-cent, le CEPT prévoit la date de 2003 (point c de la figure 2) pour ramener les droits de douane à la fourchette de 0 à 5 pour-cent. Pour les autres produits du CEPT, la date cible est 2006 au lieu de 2003 pour les autres pays.

Selon les estimations du secrétariat de l'ASEAN, la moyenne des taux des produits inclus dans le CEPT descendra déjà en dessous de 5 pour-cent vers l'an 2000. Notons que des efforts importants restent à faire pour la Thaïlande et l'Indonésie dont les taux ciblés de moins de 5 pour-cent ne seront atteints qu'à la date limite de

2003. Singapour présente le cas spécial où les droits de douane sont déjà presque tous éliminés alors que Brunei applique des taux de douane extrêmement faibles vue sa spécialisation sur les exportations de produits pétroliers. La Malaisie, qui s'organise activement pour augmenter le teneur technologique de son économie par une compétitivité accrue, est aussi en train de faire de gros efforts pour déprotéger la grosse partie de son économie.

Tableau 8
Taux moyens des droits de douane pour les produits couverts par le CEPT selon le nouveau calendrier (1996-2003)

Pays	Lignes tarifaires	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Thaïlande	8.867	14,14	12,73	10,18	9,31	7,03	6,99	5,80	4,62
Indonésie	7.910	11,56	10,56	8,80	7,87	5,83	5,68	5,00	4,25
Philippines	4.694	8,24	7,50	6,48	5,86	4,85	4,37	4,36	3,28
Malaisie	10.494	6,11	5,38	4,66	3,92	3,23	3,03	2,86	2,58
Brunei	6.112	2,02	2,02	1,64	1,64	1,38	1,38	1,38	1,38
Singapour	5.708	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Vietnam	857	0,88	0,88	0,88	0,88	0,88	0,88	0,88	0,88
ASEAN	41.147	7,66	6,95	5,76	5,19	4,02	3,89	3,47	2,89

Source : AFTA Reader, Vol 4. September 1996

Comme nouveau membre du groupe, le Vietnam a soumis une liste de produits correspondant à 857 lignes tarifaires pour inclure dans le CEPT. Ce premier groupe représente quelque 38,6 pour-cent du total des lignes tarifaires. Ce chiffre est de deux à trois fois plus faibles que les soumissions des autres membres de l'AFTA (voir tableau 8). .Si les premières mesures de libéralisation sont relativement sans effet conséquent pour le Vietnam vu que 52 % des produits soumis au CEPT sont complètement exonérés de droits de douane (voir tableau 9), les mesures à mettre en exécution dans le futur pour les secteurs tels que le ciment, l'assemblage des voitures et les produits textiles soulèvent déjà des inquiétudes parmi les opérateurs économiques.

En outre des mesures visant à réduire la protection tarifaire, les pays membres de l'AFTA se sont aussi engagés à éliminer les barrières non tarifaires et à harmoniser la nomenclature tarifaire par l'adoption du système harmonisé, les pratiques d'estimation des valeurs en douane. L'association est aussi en train de considérer l'adoption de "passage vert" pour faciliter le dédouanement des produits CEPT.

Tableau 9
Vietnam - Changements des droits de douane (1993-1996)

1992			1993			1996		
Taux %	nombre de lignes tarifaires	couverture (% cumulatif)	taux %	nombre de lignes tarifaires	couverture (% cumulatif)	taux %	nombre de lignes tarifaires	couverture (% cumulatif)
0	904	32,5	0	749	29,9	0	983	30,2
1	428	47,9	1	466	48,5	0,5	1	30,2
2	60	50,0	2	56	50,7	1	307	39,6
3	9	50,3	3	3	50,9	2	61	41,5
5	213	58.0	5	188	58,4	3	29	42,4
6	1	58.0	7	57	60,3	4	6	42,6
7	73	60,7	8	3	60,8	5	322	52,4
8	3	60,8	10	162	67,2	6	1	52,5
10	196	60,8	11	1	67,3	7	24	53,2
11	1	67,8	15	61	69,7	8	7	53,4
15	81	70,8	20	317	82,4	10	264	61,5
18	2	70,8	25	18	83,1	12	2	61,6
20	343	83,2	30	206	91,3	15	87	64,3
25	21	83,9	35	39	92,9	16	2	64,3
30	201	91,1	40	120	97,6	17	1	64,3
32	1	91,1	50	41	99,3	18	1	64,4
35	46	92,8	60	1	99,3	20	304	73,7
36	1	92,8	70	7	99,6	22	4	73,8
39	1	92,8	100	5	99,8	23	7	74,0
40	130	97,6	120	3	99,9	24	1	74,1
50	44	99,2	150	2	100,0	25	46	75,5
55	1	99,2				30	224	82,4
60	1	99,2				33	14	82,8
70	7	99,5				35	28	83,6
80	4	99,6				38	94	86,5
85	1	99,6				40	188	92,3
100	6	99,9				45	15	92,8
120	3	100,0				48	104	95,9
						50	104	99,1
						55	3	99,2
						60	24	99,9
						80	1	100,0
10,7*	2782		10,9*	2505		14,0*	3259	

** taux moyen non pondéré*

Sources World Bank, "Vietnam Policies for Transition to an Open Economy", Feb 1994, various sources

LES ÉCHANGES COMMERCIAUX DES PAYS DE L'ASEAN

L'analyse des courants d'échanges commerciales des pays de l'ASEAN révèlent trois caractères intéressants. Premièrement, malgré des efforts visant à libérer le commerce international dans la sous région, les échanges intra-régionales entre les pays membres de l'ASEAN sont faibles (21 % du total des échanges en 1994)9. Ce faible taux des échanges intra-régionales a mené certains chercheurs à conclure que les pays de l'ASEAN sont concurrentiels plutôt que complémentaires.

Deuxièmement, la croissance rapide du secteur manufacturier dans la zone a eu un impact très important sur la composition des biens échangés au sein de la zone. En moins de 15 ans (1980-93), la part des produits industriels est passée du tiers aux trois-quarts du total des échanges (voir tableau 10). Cette tendance s'applique à tous les pays membres du groupe à l'exception de Brunei dont les exportations sont constituées principalement de produits pétroliers.

Tableau 10
Pourcentage des produits manufacturiers
dans le total des exportations au sein du groupe (%)

	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1993
Brunei	0.0	0.0	0.0	0.1	0.2	3.3	0.1
Indonésie	2.6	1.8	4.3	7.8	26.5	49.2	66.5
Malaisie	16.9	15.5	23.0	19.0	24.3	57.2	74.3
Philippines	52.4	34.1	60.3	50.6	90.5	89.4	82.4
Singapour	61.1	57.2	58.1	56.3	56.9	67.3	76.8
Thaïlande	3.2	6.8	18.0	31.9	42.4	66.0	84.8

Source : Ravenhill (1995), p 856

Troisièmement, il faut noter le rôle spécial que joue Singapour dans les courants d'échanges au sein du groupe. En 1994, quelques 46 % des exportations de l'ASEAN sont classés comme provenant de Singapour. Pour les échanges de produits manufacturés au sein de groupe, Singapour constitue le partenaire principal des autres pays membres du groupe.

Dans la période plus récente, les échanges intra régionales ont pris un grand essor comme l'indique le tableau 11. Entre 1993 (l'année d'entrée en vigueur de l'AFTA) et 1995, les échanges intra-régionales de 28 pour-cent en moyenne pour atteindre un total de 68,8 milliards de dollars. Les produits couverts par le CEPT augmentaient un peu plus vite que les produits exclus et constituaient plus de 80 pour-cent du total des échanges intra-régionales. En termes de produits, les machines constituaient plus de la moitié des exportations et enregistraient un taux de croissance moyen de plus de 70 pour-cent.

Tableau 11
Exportations au sein des pays de l'ASEAN (1993-95)
Par catégories de produits

Catégories de produits	1993 (milliards de US $)	1994 (milliards de US $)	1995 (milliards de US $)	1995 (%)
Machines et équipements électriques et électroniques	16,2	26,9	32,4	57,6
Produits minéraux	2,9	3,0	3,4	6,0
Produits chimiques	1,7	2,0	2,6	4,6
Produits alimentaires	1,9	2,1	2,4	4,3
Produits en plastic	1,5	1,8	2,4	4,3
Textiles et habillement	2,2	2,0	1,8	3,2
Véhicules et autres équipement de transport	0,8	1,0	1,3	2,3
Produits optiques et médicaux	0,8	1,0	1,3	2,3
Autres produits	6,1	6,6	8,7	1,5
Produits couverts par le CEPT	34,1	47,4	56,3	100,0
Produits non couverts par le CEPT	8,7	10,0	12,5	
Total des exportations	42,8	57,4	68,8	

Source : ASEAN Secretariat

En termes de valeurs, Singapour et la Malaisie devançaient de loin les autres pays et monopolisaient les trois quarts des exportations intra-régionales. En termes d'augmentation des valeurs d'exportations, il faut cependant relever l'importance des Philippines qui a connu pour ces deux années une croissance moyenne de 84 pour-cent. Cette très bonne performance reflète le bon parcours tenu par l'économie philippine sous la direction du Président Ramos (voir tableau 12).

Tableau 12
Exportations au sein des pays de l'ASEAN (1993-95)
Par origine

Pays	1993 (milliards de US $)	1994 (milliards de US $)	1995 (milliards de US $)	1993-95 (taux de croissance moyen %)
Brunei	0.48	0.47	0.52	4.1
Indonésie	4.91	5.78	6.33	13.5
Malaisie	12.87	15.00	18.16	18.8
Philippines	0.80	1.43	2.36	71.8
Singapour	17.69	26.80	30.73	31.8
Thaïlande	6.00	7.99	10.72	33.7
ASEAN	42.77	57.47	68.83	26.9

Source : ASEAN Secretariat

En résumé, contrairement aux arrangements du passé, l'AFTA semble avoir réuni les conditions pour promouvoir un essor commercial et industriel dans la sous région notamment une volonté politique d'aller de l'avant et une plus forte complémentarité entre les économies de la zone, complémentarité qui permet une certaine spécialisation et des processus de production intégré par le biais des compagnies multinationales et d'autres investissements étrangers.

L'IMPACT DE L'AFTA : QUELQUES RÉFLEXIONS

Sur les échanges commerciaux

L'impact de l'Accord de libre échange entre les pays de l'ASEAN a fait l'objet de plusieurs études qui, se basant soit sur l'approche des élasticités pour estimer la création nette des échanges soit sur des modèles d'équilibre général, sont arrivés à plus ou moins à la même conclusion que l'impact sur les économies membres du groupe est marginal[10]. Singapour, qui a déjà éliminé la majorité de ses droits de douane se retrouve gagnant net alors que les pays qui protégeaient leurs industries comme l'Indonésie, la Thaïlande et les Philippines sont perdants.

Les chiffres présentés plus haut semblent confirmer la thèse que Singapour, de par sa position de leader en matière de production manufacturière et plus particulièrement des produits à haute technologie et des équipements, ne gagne un avantage excessif comparé aux autres pays. L'essor rapide des exportations des autres pays membres du groupe pourrait relancer un certain optimisme. Les chiffres montrent aussi qu'une approche statique basée sur les élasticités qui sert de base eaux estimations faites dans le passé semble minimiser l'impact dynamique de l'AFTA. Faute de données, nous n'avions pas pu analyser les effets de diversion des échanges causées par l'accord de libre échange.

Sur le secteur industriel

Des études ont été menées dans tous les pays de l'AFTA pour prévoir l'impact de l'ouverture des économies nationales sur les secteurs industriels. Ce document ne visant pas à faire une présentation technique de ces analyses, nous nous contenterons de faire un résumé rapide de quelques unes de ces études.

Une étude sur la Thaïlande[11], par exemple, identifiait les secteurs où les industries thaïlandaises parmi les 15 secteurs choisis pour un démantèlement accéléré des tarifs. Sur les 15 secteurs, la Thaïlande aurait, selon cette étude, une forte compétitivité dans trois secteurs (pierres précieuses, produits en céramique et produits en cuir), une compétitivité moyenne dans cinq autres secteurs (textiles et vêtements, produits en caoutchouc, ciment, pulpe de bois et les produits plastiques).

Pour les autres secteurs, l'industrie thaïlandaise s'avère non compétitive. Des conclusions sur plusieurs des pays membres sont résumées dans le tableau 13 suivant :

Tableau 13
Les secteurs gagnants et perdants par pays

Pays	Secteurs avec problèmes	Secteurs avec gains possibles
Indonésie		Meubles en bois et en rotin
		Produits chimiques
		Produits en plastic
		Ciment
Malaisie	Ciment	Engrais
	Textiles	Pulpe pour papier
	Bijoux et pierres précieuses	Produits en bois
		Produits en caoutchouc
Philippines	Ciment	Engrais
	Textiles	Pulpe pour papier
	Huiles végétales	
	Produits en caoutchouc	
	Meubles	
Thaïlande	Pulpe pour papier	Textiles
	Huiles végétales	Bijoux, pierres précieuses
	Verre et miroirs	Produits en plastic
	Equipement électrique	Ciment
	Produits en caoutchouc	Produits chimiques
	Produits en cuir	Céramique

Source . Crosby Research, cité dans Toh and Low (1993)

Basé sur ces résultats, il serait utile d'entamer des analyses similaires pour permettre d'identifier les secteurs où la compétitivité dans le cadre régional est faible ou inexistante, dans quel cas il serait opportun de décourager des investissements supplémentaires. Quoique l'expérience a démontré qu'une politique industrielle activiste nécessite une bureaucratie techniquement performante et que les chances de commettre des erreurs graves en misant sur certains secteurs sont assez fréquentes, il est cependant nécessaire que l'état soit plus impliquée dans une analyse des possibilités ainsi que des obstacles à l'essor industriel surtout dans un contexte de changements rapides dans la structure et des méthodes de production et où les entrepreneurs nationaux, par manque de contact et d'expérience, ne sont toujours pas bien informés des développements hors des frontières nationales.

Sur la base des ressources du pays, le Vietnam doit avoir des avantages comparatifs dans les secteurs à haute intensité de main d'œuvre. Cependant, une poli-

tique de bas salaires, saufs si cela s'accompagne par une politique concertée d'amélioration de la population active par le biais de l'éducation et de la formation risque de ne pas donner une base durable pour le développement industriel. La crise que connaît actuellement la Thaïlande trouve sa source dans sa main d'œuvre à faible formation, ce qui n'a pas permis une amélioration de la productivité alors que les salaires augmentaient de pair avec l'accroissement rapide du revenu national.

Sur les investissements directs étrangers (IDE)

Les analyses de l'impact des arrangements de libre échange du type AFTA se sont surtout penchés sur les flux des échanges commerciales. Plus récemment ont apparu des analyses sur les conséquences possibles des zones de libre échange sur les flux et la composition des investissements directs étrangers. Dans le cas spécifique du Vietnam, les résultats de ces analyses sont d'une grande pertinence. Est-ce que le fait de devenir membre de l'AFTA fait du Vietnam un pays plus attrayant (ou moins attrayant) pour les investisseurs étrangers? Dans quelle mesure l'appartenance du Vietnam au groupement régional intéresse (ou désintéresse) les investisseurs originaires des autres pays membres de l'AFTA? Et ceux originaires des pays tiers? Et des compagnies multinationales dans leurs choix de localisation des différentes étapes de production? Dans quelle mesure les nouveaux arrangements sous régionaux tels que la zone de croissance triangulaire (growth triangle) Singapour-Johor (Malaisie)-Riau (Indonésie) font une concurrence directe aux pays membres dans la décision d'allocation des ressources par les investisseurs étrangers?

Dans la littérature traitant des questions d'IDE, les investisseurs étrangers sont motivés par deux considérations. Un premier argument est que l'IDE reflète principalement les efforts de l'investisseur étranger à se positionner sur un marché pour contourner les barrières tarifaires et non-tarifaires. Ce type d'IDE vise donc principalement la demande domestique donc encourage la substitution à l'importation. Pour ce genre d'IDE, une baisse de la protection tarifaire pourrait engendrer une réduction des flux d'IDE ou même une sortie de fonds d'investissement comme les investisseurs relocalisent leurs activités de production dans leur pays d'origine car ses conditions de concurrence se sont améliorées sur le marché étranger où il investissait auparavant. Une simple illustration serait le retrait d'un investissement originaire d'un autre pays membre de l'AFTA qui se justifiait dans le passé comme une mesure pour contourner la protection tarifaire dans un secteur donné au Vietnam.

Les IDE donnent aussi la possibilité pour une entreprise d'exploiter de avantages intangibles qu'elle internalise en créant des filiales à l'étranger qui lui permettrait de mieux appréhender les conditions spécifiques du marché étranger. Ce type d'IDE caractérise les investissements entre pays développés. Dans ce cas, une réduction de la protection tarifaire pourrait, contrairement au cas précédent, stimuler l'IDE.

En combinant ces deux impulsions à l'IDE, on peut aussi imaginer que les flux d'IDE vers une région qui se constitue en zone de libre échange augmenteraient pour plusieurs raisons telles que l'accès à un plus grand marché et des possibilités de croissance économique plus fortes suite à l'intégration économique. Dans une perspective dynamique, il serait logique de penser que, dans le cadre d'une zone où les biens circulent librement, les IDE vont se concentrer dans les pays où l'activité de production peut avoir lieu dans les conditions les plus efficaces possibles.

Dans le cas spécifique du Vietnam, il serait utile de procéder à une analyse plus fine des motifs des IDE ainsi que des avantages comparatifs que le pays offre aux investisseurs étrangers dans le contexte de concurrence au sein de la zone AFTA. Comme nous l'avons indiqué plus haut, la forte augmentation des échanges intra-régionales de produits manufacturiers provenant de secteurs de production similaires semblent indiquer que des spécialisations verticales — qui visent le marché global — sont en train de se former dans lesquelles des producteurs dans des pays différents nantis de connaissance technique et de facteurs de production différents interviennent sur des étapes différentes pour la production d'un produit donné. Vue la forte augmentation des coûts de production au Japon et dans les pays nouvellement industrialisés de l'Asie du nord est (Corée du sud, Taïwan), des compagnies multinationales originaires de ces pays ont, depuis quelques années, investi énormément en Chine et dans certains pays de l'AFTA et ont ainsi transformé leur organisation de production avec des maillons dans plusieurs pays.

Comparé aux autres pays de la zone, le Vietnam possède des avantages dans la production des produits intensifs en main d'œuvre vu le faible niveau des salaires. Les tissus, l'habillement, les chaussures sont donc des secteurs où des perspectives relativement favorables existent; ces secteurs constituent en même temps des domaines où la concurrence en termes de marchés et l'encouragement des IDE est la plus dure étant donné le grand nombre qui offrent des conditions similaires. La Chine et certain pays de l'Asie du sud sont les concurrents les plus sérieux. Les défis posés par la Chine et d'autres pays sont d'autant plus importants avec l'annulation de l'Accord multi-fibres qui continue à gérer les flux d'échanges commerciaux des tissus et vêtements jusqu'en l'an 2005. Après cette date, le système de quotas qui a permis l'essor des exportations de produits textiles du Vietnam vers l'Union européenne ne sera plus applicable. La vraie concurrence se fera sur la base de coûts, de qualité et de la rapidité d'un système de production flexible et agile[12].

Parmi les pays membres de l'AFTA, Singapour, la Malaisie[13] et plus récemment les Philippines ont fait de sérieux efforts pour "monter l'échelle technologique" et sont mieux placés que la Thaïlande et le Vietnam pour participer aux arrangements de production de type intégré qui favorisent les IDE dits verticaux.

Vus les énormes besoins de développement que devait faire face le Vietnam

dans les dernières années, le choix des IDE ne se posait pas comme une priorité dans le passé. Avec les importants changements que devraient amener l'Accord de libre échange, il serait nécessaire de mieux étudier les relations entre commerce international et IDE et de revoir, en conséquence, les atouts ainsi que les obstacles à l'IDE telles que les conditions actuelles d'organisation économique, le cadre réglementaire, la formation de la main d'œuvre parmi d'autres facteurs. En résumé, alors qu'il est tout à fait valable d'encourager les IDE qui permettent de mieux exploiter les ressources naturelles du pays ainsi que ceux qui aident à créer l'infrastructure économique, il serait nécessaire de voir la politique concernant les IDE dans un contexte régional plutôt que de la limiter à des considérations purement domestiques comme c'était le cas jusqu'à maintenant. Une politique activiste qui cherche à former des alliances stratégiques pour le développement accéléré du niveau technologique à travers des échanges au sein de la même multinationale est devenu une approche de choix des pays en voie de développement. Les domaines où ces activités sont les plus actives concernent les télécommunications, l'informatique, l'électronique, les médias et le secteur des finances.

Il est aussi opportun de prendre en considération les forces qui encouragent des arrangements type Singapour-Johor-Riau qui se développent sans accord formel mais où la complémentarité des facteurs de production et la proximité de ces facteurs ont donné naissance à des pôles de croissance à très fort potentiel économique.

Plusieurs arrangements de ce type sont soit en étude soit à diverses étapes de réalisation. Dans la zone de l'Asie du Sud est, il faut noter, l'arrangement intitulé Northern Growth Triangle qui relie plusieurs provinces de l'ouest indonésien, du nord de la Malaisie et de la région méridionale de la Thaïlande. Le projet de la zone économique Tonkin-Mekong qui implique le Vietnam ainsi que la province du Yunnan en Chine, le Laos et le nord de la Thaïlande est sous étude. Il apparaît cependant qu'un arrangement concurrentiel au précédent qui propose de lier le Yunnan, le nord de la Thaïlande, le Laos et le nord est de Myanmar est plus avancé en terme d'étude et risque de réduire l'attrait et l'importance potentielle du projet Tonkin-Mekong. Ces développements ne font que renforcer l'un des points cités dans le paragraphe précédent comme quoi il est important d'asseoir la politique d'IDE sur une base régionale.

Sur la fiscalité

Dans le processus de transition vers une économie du marché, les recettes publiques ont subi des changements importants. Les recettes fiscales qui ne comprenaient que 51 pour-cent des recettes de l'état en 1991 fournissaient 85 pour-cent des recettes en 1996. Les recettes douanières s'élevaient à 34 pour-cent des ressources fiscales, un taux beaucoup plus fort que dans les autres pays membres de l'AFTA. Pour la Thaïlande et la Malaisie, ce pourcentage se situe à peu près à 20 alors

qu'il n'est que de 6 pour-cent en Indonésie. Ce chiffre est nul pour Singapour qui n'impose pas de droits de porte.

Il serait important de bien coordonner le désarmement tarifaire, qui, il convient de le dire, n'est pas immédiat, avec des autres mesures de mobilisation des recettes et rationalisation des dépenses pour éviter tout dérapage qui pourrait avoir des conséquences néfastes sur le reste de l'économie. L'expérience a montré que les programmes de réformes économiques qui entraînent de fortes baisses de recettes publiques ont une plus forte chance de dérapage et donc d'échec. Il n'est pas rare d'observer des cas de renversement de la politique de libéralisation commerciale suite à des crises fiscales.

CONCLUSIONS

Comme nous avions mentionné plus haut, la politique d'ouverture adoptée depuis la fin des années 80 a permis au Vietnam de fortement augmenter les exportations et de diversifier ses marchés. La réglementation des opérations d'import-export fut aussi allégée quoique les entreprises d'état continuent à être favorisées. La politique commerciale continue, cependant, à être influencée par des considérations de substitution à l'importation, parfois sur la demande des investisseurs étrangers ou de producteurs domestiques. Les changements fréquents des droits de douane ont en fait conduit à un léger relèvement du tarif douanier moyen en 1996.

L'adhésion du Vietnam à l'AFTA et les mesures de libéralisation qui s'en suivent avec des délais relativement courts nécessitent une revue de la politique commerciale et, liée avec celle-ci, la politique industrielle et celle concernant les investissements directs étrangers. Il serait opportun dans le choix de nouveaux projets d'investissement étranger de considérer par exemple, l'aspect de complémentarité avec d'autres investissements déjà établis au Vietnam mais aussi ceux qui se font dans les autres pays de l'ASEAN. Les politique et gestion économiques, jusqu'ici basées sur des considérations domestiques, doivent nécessairement prendre en compte des éléments qui influent sur la sous région dans son ensemble. Enfin, créer les conditions pour une économie compétitive nécessite une revue de tous les éléments de production allant des infrastructures physiques au cadre réglementaire.

1 *Accord de libre échange des pays de l'Association des pays du sud-est asiatique (ou ALEA en français). Pour faciliter la lecture du texte, nous proposons de garder les acronymes dans leur version anglaise*

2 *Respectivement Economiste principal à la Banque mondiale et Chargé de cours, Ecole supérieure d'économie nationale de Ha noi*

3 *Trois de ces plans méritent d'être mentionnés le plan de Complémentarité industrielle (ASEAN Industrial Complementation) proposée par la compagnie Ford visant à établir des industries de pièces détachées de voitures au niveau régional, le plan de Complémentarité de marque à marque (Brand-to-Brand Complementation Project) pour les pièces détachées, et le plan des Joint ventures industriels.*

4 *Dont les plus importants sont le marché unique européen de 1992 et les négociations visant la création de l'ALENA (Accord de libre échange nord américain regroupant pour la première fois des pays industriels du nord comme les Etats Unis et le Canada et un pays sort disant du sud qui est le Mexique Des études quantitatives avaient estimé des pertes en termes de manque à gagner en exportations équivalents à 8 % et 4 % causées par le marché unique européen et l'ALENA*

5 *Voir par exemple Ravenhill (1995) pour de plus amples détails*

6 *Il est aussi nécessaire de noter que parmi les membres de l'ASEAN, Brunei, qui dépend essentiellement de ses énormes ressources pétrolières, et Singapour, qui est un port franc, sont tous deux disposés à une libéralisation totale des échanges*

7 *L'arrangement des échanges préférentiels (PTA) fut initié en 1977 à une période où les pays membres du groupe ne présentaient qu'une faible complémentarité dans leur structure de production et échanges internationales. Une forte mentalité protectionniste sévissait à cette période. Les premières négociations se faisaient sur une base volontaire (non obligatoire) et par produit. Lorsque la démarche a changé en 1980 pour une approche globale de réductions des barrières tarifaires, une politique flexible concernant les produits non-couverts par le PTA réduisait fortement les chances de réussite du PTA.*

8 *Les produits identifiés pour une déprotection tarifaire accélérée sont : le ciment, la céramique et produits en verre, les produits chimiques, les cathodes en cuivre, les produits électroniques, les engrais, les pierres précieuses et bijoux, les produits en cuir, les médicaments, les produits en plastic, la pulpe, les produits à base de caoutchouc, les produits textiles, les huiles végétales et les produits en bois et en rotin*

9 *Ce pourcentage s'élève à 40 % pour les pays de l'ALENA et à près de 70 % pour les pays de l'Union européenne*

10 *Toh and Low (1993) fournit une revue utile des différents efforts visant à estimer l'impact de l'accord de libre échange*

11 *Voir Suthipand (1996), p. 164*

12 *Selon des estimations faites par un économiste de l'Université de Minnesota aux Etats Unis, la Chine pourrait augmenter sa part du marché mondial de produits textiles de 10 pour-cent et capturer le tiers de la demande de globe. Ceci se traduirait par des gains de recettes d'exportation estimés à 50 milliards de dollars américains par année Voir article dans le Far Eastern Economic Review du 19 juin 1997*

13 *Le gouvernement malais a, par exemple, lancé plusieurs initiatives comme la promotion du corridor de multi média avec la construction de nouveaux centres urbains équipés de technologie de pointe qui serviraient comme base à l'industrie hautement technologique. L'Agence de promotion des investissements du Gouvernement, Khazanah Nasional, est prévu utiliser ses avoirs liquides, estimés à 14 milliards de dollars américains pour aider à promouvoir la haute technologie pour les compagnies étrangères qui en auront besoin*

Références bibliographiques

ARNDT, Heinz W., (1996), "AFTA and After" in Institute of Southeast Asian Studies, *AFTA in the Changing International Economy*, pp. 42-51.

ASEAN Secretariat (1995), *Vietnam in ASEAN : Toward Cooperation for Mutual Benefits*, 3pp.

ASEAN Secretariat (1994), *Industry Focus*, 13 pp.

ASEAN Secretariat (1994), *CEPT Product Profile*, 8 pp.

ASEAN Secretariat (1995), *Non-Tariff Barriers*, 9 pp.

ASEAN Secretariat (1996), "New Time Frame", *AFTA Reader*, Vol. 4, pp. 1-7.

ASIAN DEVELOPMENT BANK, (1995), *Key Indicators of developing Asian and Pacific Countries*, Vol. XXVI.

ASWICAHYONO, H.H., Kelly BIRD and Hal HILL, (1996), "What Happens to Industrial Structure When Countries Liberalise? Indonesia Since the Mid-1980s", *The Journal of Development Studies*, Vol. 32, No. 3, pp. 340-363.

BERGSTEN, C. Fred (1994), "APEC and World Trade. A Force for Worldwide Liberalization", *Foreign Affairs*, Vol. 73, No. 3, pp. 20-26.

BLOMSTROM, Magnus and Ari KOKKO (1997), "Regional Integration and Foreign Direct Investment", *World Bank Policy Research Working Paper*, No. 1750, 46 pp.

CHIA, Siow Yue et Tsao Yuan Lee (1993), "Subregional Economic Zones : A New Motive Force in Asia-Pacific Development " in C. Fred Bergsten and Marcus Noland, Ed. *Pacific Dynamism and International Economic System*, Washington, Institute for International Economics, pp. 225-272

DO, Duc Dinh, (1996), "Practical Implementation Problems of AFTA - A Vietnamese View", *Vietnam Economic Review*, No. 2 (32), pp. 32-37.

FORNEY, Matt and Nigel Holloway, (1997), "Trade : In Two Minds", *Far Eastern Economic Review*, June 19, 1997.

IMADA, Pearl, Manuel MONTES and Seiji NAYA, (1991), *A Free Trade Area. Implications for ASEAN*, Institute of Southeast Asian Studies.

INTERNATIONAL MONETARY FUND, (1995), *Direction of Trade Statistics Yearbook*.

LLOYD, P.J., (1994), "Intraregional Trade in the Asian and Pacific Region", *Asian Development Review*, Vol. 12, No. 2, pp. 113-143.

NADAL DE SIMONE, Francisco D.A., (1995), "A Macroeconomic Perspective of AFTA's Problems and Prospects", *Contemporary Economic Policy*, Vol. XIII, April 1995, pp. 49-61.

PREMA-CHANDRA, Athukorala and Jayant MENON (1996), "Foreign Direct Investment in ASEAN : Can AFTA Make a Difference?" in Institute of Southeast Asian Studies, *AFTA in the Changing International Economy*, pp. 76-94.

RAMASAMY, Bala, (1994),"The ASEAN Free Trade Area : Implications for Indonesia's Imports", *Bulletin of Indonesian Economic Studies*, Vol. 30, No.. 2, August 1994, pp. 149-57.

RAVENHILL, John (1995), "Economic Cooperation in Southeast Asia. Changing Incentives", *Asian Survey*, September 1995, pp. 85-866.

SAXONHOUSE, Gary R., (1993), "Trading Blocs and East Asia", in Jaime de Melo and Arvind Panagariya, *New Dimensions in Regional Integration*, pp. 388-422.

SUTHIPHAND, Chirathivat, (1996), "ASEAN Economic Integration with the World " through AFTA", in Institute of Southeast Asian Studies, *AFTA in the Changing International Economy*, pp. 21-41.

TAN, Gerald (1996), ASEAN - *Economic Development and Cooperation*, Singapore, Times Economic press.

TOH, Mun Heng and Linda TOW (1993), "Is the ASEAN Free Trade Area a Second Best Option?", *Asian Economic Journal*, Vol. 7, No. 3, pp. 275-298.

WORLD BANK (1995), *Vietnam - Economic Report on Industrialization and Industrial Policy* (Report No. 14645-VN).

IV

LA REFORME DU MARCHE DU TRAVAIL ET DE L'ALLOCATION DES RESSOURCES HUMAINES

Jean-Michel Plassard
(LIRHE, Université de Toulouse I)
Chokri Abdennadher
(Faculté des Sciences Économiques et de Gestion de Sfax)

"La difficile transition économique : quel rôle pour l'État et les institutions du travail ?"

Antoine Bommier
(INED, Paris)
Sylvie Lambert
(INRA, Paris)

"Demande d'éducation et âge d'entrée à l'école en Tanzanie"

Eric Ramilison
(Projet MADIO, Madagascar-Dial-Instat-Orstom)

"Les changements induits par les réformes économiques dans la structure de l'emploi"

Xavier Oudin
(ORSTOM, Vietnam)

"Le développement du marché du travail au Vietnam : convergence vers un modèle sud asiatique"

Nolwen Henaff

(ORSTOM et Ministère du Travail, des Invalides et des Affaires sociales du Vietnam, Hanoï)

"Migrations internes et chômage au Vietnam : une transition sans réformes sur le marché du travail ?"

Jean-Michel Plassard
(LIRHE, Université de Toulouse I)
Chokri Abdennadher
(Faculté des Sciences Économiques et de Gestion de Sfax)

"La difficile transition économique : quel rôle pour l'État et les institutions du travail ?"

"Les économistes négligent certains aspects du système [économique] ; ceci a été facilité par une (...) particularité de la théorie économique moderne -l'abstraction croissante qui caractérise l'analyse et qui ne semble pas s'appuyer sur une connaissance circonstanciée du système économique réel ou du moins, qui est parvenu à se développer indépendamment d'une telle connaissance- (...) Ce qui est étudié est le monde tel qu'il existe dans la tête des économistes et non le monde réel. C'est ce que j'ai appelé "l'économie du tableau noir" (...). On a conseillé aux ex-pays communistes [mais aussi aux économies en développement sous l'impulsion des programmes d'ajustement structurel et de stabilisation économique] de s'orienter vers une économie de marché et leurs dirigeants se sont engagés dans une telle voie, mais sans un cadre institutionnel approprié, aucune transition significative vers l'économie de marché n'est possible. Si nous avions une meilleure connaissance de notre propre économie, nous serions mieux à même de les conseiller." (Ronald H. Coase, 1992, p. 714)

L'avertissement lancé par Coase à l'encontre d'une science économique qui ignorerait la (Coase, 1992) confère aux institutions un rôle majeur et incontestable dans la formation des marchés, notamment au cours du processus de réformes économiques (Stein, 1994).

Ce thème a la particularité d'unifier à la fois les analyses relatives aux économies en développement et aux économies de transition d'Europe de l'Est et d'Europe Centrale, mais aussi aux économies développées. Il s'agit de la recherche de politiques appropriées, tant gouvernementale que privée, et de la détermination des institutions à mettre en place pour améliorer les résultats au plan du fonctionnement des différents marchés. Il est clair qu'en l'absence d'un corpus théorique à part entière ou d'un modèle décrivant comment les marchés

et les sociétés opèrent en présence des institutions, cette tentative s'avère difficile (Freeman, 1995). Certes, nous disposons du modèle concurrentiel qui montre que les interventions peuvent conduire à des résultats indésirables, mais nous savons aussi que ce modèle est incomplet et qu'il doit être utilisé avec précaution lorsqu'il s'agit d'évaluer les événements et les politiques du moment. Néanmoins, il serait également dangereux (voire même absurde) de négliger les enseignements de ce modèle car les marchés existent bel et bien.

La question du rôle des institutions dans la formation des marchés se pose, avec particulièrement de force, lorsqu'il s'agit d'analyser le fonctionnement des marchés du travail. C'est donc ce thème qui, à l'évidence, fédère les analyses des marchés du travail de toutes les économies, quel que soit leur statut, qui va constituer le cadre de l'article.

Le débat relatif aux politiques du marché du travail, aussi bien dans les économies en développement que dans les économies de transition d'Europe de l'Est et d'Europe Centrale oppose habituellement les "distortionnistes" de la Banque Mondiale aux "institutionnalistes" de l'Organisation Internationale du Travail (Freeman, 1993a) L'interaction entre les marchés du travail et le processus de réformes va se trouver au cœur de ce débat. Ces marchés doivent, en effet, pouvoir jouer un rôle central dans la détermination des conditions de réussite macroéconomique des politiques d'ajustement structurel et de stabilisation économique. De la même façon, ceux-ci doivent pouvoir amortir l'impact de la transition vers l'économie de marché sur les niveaux de vie de la population, en particulier celui des "perdants".

Toutefois, la question fondamentale, sous-jacente à ce débat, qui consiste à savoir si les institutions et les politiques d'intervention sur le marché du travail constituent un handicap ou un soutien au développement économique demeure non résolue. De ce point de vue, le débat "distortionnistes" versus "institutionnalistes" s'avère rhétorique dans une large mesure, le champ mesurant ici les retombées de lacunes théoriques aussi bien qu'empiriques (Abdennadher, 1995 et Rama, 1995). Les travaux de Rama (1995) visent à pallier les incertitudes empiriques. En revanche, c'est à Freeman (1992, 1993a, 1993b, 1994) que l'on doit la première tentative de théorisation de ce débat. Ce sont ses travaux qui vont constituer le point de départ de notre analyse.

Pour s'écarter de la toile de fond "distortionnistes" versus "institutionnalistes", Freeman (1992, 1993a, 1994) propose un modèle alternatif des politiques du marché du travail et des institutions envisagées comme des facteurs endogènes de l'économie politique de la réforme économique. L'auteur montre comment les interventions institutionnelles permettent d'atteindre l'objectif de l'économie politique : modifier les attitudes et les espérances de gains relatifs sur le marché du

travail tout en s'assurant d'une adhésion sociale au programme de réformes. Bref, il propose un cadre d'analyse à la logique qui sous-tend le comportement des travailleurs (adhésion ou opposition) à l'égard des réformes dans le temps et qui permet d'apprécier les coûts et avantages associés au nouveau programme économique. D'ailleurs, son intuition découle directement du fait que les économistes de la Banque Mondiale et ceux de l'OIT prennent de plus en plus conscience que les politiques du marché du travail et les institutions jouent un rôle plus complexe que ne le laisse entendre leur débat (Banque Mondiale, 1990a et OIT, 1991).

Rétrospectivement, son analyse rend compte de l'expérience récente des économies d'Europe de l'Est et d'Europe Centrale où la transition vers l'économie de marché crée deux catégories de population : les "gagnants" qui rejoignent le secteur privé naissant à hauts salaires et les "perdants" qui demeurent dans le secteur des entreprises propriété de l'État à bas salaires. Cependant, il est clair qu'une telle analyse peut être élargie dans la mesure où le même schéma est aisément concevable dans le cadre d'un programme d'ajustement structurel dans les économies en développement. Freeman lui-même précise d'ailleurs que son analyse se veut plus générale que spécifique.

Son modèle, décrivant l'évolution du soutien aux réformes, prédit une courbe de soutien en forme de U où, sous l'hypothèse forte d'homogénéité de la population, le programme de réformes bénéficie initialement du soutien de tous les travailleurs car ceux-ci anticipent des gains futurs positifs. Durant les premières périodes de la transition, cependant, le soutien diminue (partie décroissante de la courbe) car les perdants deviennent majoritaires. Mais, le nombre de mécontents diminue à chaque période jusqu'au point où ils deviennent minoritaires et les gagnants majoritaires. A ce moment, le soutien au programme de réformes augmente (partie croissante de la courbe). La courbe en forme de U illustre donc le fait que l'appui au programme de réformes diminue (de façon progressive), puis augmente à mesure que les bénéfices du programme atteignent l'ensemble de la population. La période critique pour le programme de réformes se situe au point le plus bas de la courbe de soutien. Freeman prédit en effet qu'en ce point critique, si plus de 50 % de la population s'oppose au programme, celui-ci devra (du moins si l'on se place dans un contexte démocratique) être abandonné. Pourtant, soutient Freeman, si le gouvernement maintenait le programme en dépit de la pression populaire, le taux de soutien pourrait augmenter ultérieurement, une fois le point critique dépassé. Autrement dit, dans ce cas de figure, c'est à tort que le programme serait rejeté par la majorité de la population. C'est autour de l'analyse d'une telle situation que sera articulé notre travail.

Freeman propose donc un modèle simple expliquant comment un programme de réformes peut être rejeté à tort. Mais, les hypothèses d'information parfaite qui sous-tendent son analyse ne permettent pas, selon nous, de donner

au modèle toute sa consistance. C'est la raison pour laquelle nous proposons un modèle alternatif décrivant, en information imparfaite, le changement d'attitudes des agents à l'égard des réformes. Le point commun aux deux analyses reste calé sur l'idée qu'un programme de réformes rentable à l'avenir peut cependant être rejeté selon la façon dont les travailleurs forment leurs anticipations sur leurs chances de bénéficier des réformes. Outre l'intérêt que peut présenter la construction formelle du modèle -i.e. un éclairage particulier sur le risque de rejet (à tort) du programme de réformes-, soulignons le fait qu'il n'est pas détachable de la référence à certaines expériences récentes de pays où la transition s'est avérée un processus long et complexe dont le succès n'est pas garanti à l'avance (Banque Mondiale, 1991, 1995 ; Chavance, 1993 ; Freeman, 1992, 1993a, 1993b, 1994, 1995 ; Nunberg et Lindauer, 1994 ; Standing, 1991, Tokman, 1993 et Vandemoortele, 1991). C'est exactement sur ce point que le rôle des institutions du travail et des politiques dans le processus de transition prend tout son sens, rôle implicitement justifié dans notre modèle et explicitement mis en avant par une application numérique calibrée sur plusieurs scénari.

En ce qui concerne le plan de l'article, celui-ci se déclinera en trois parties. La première rappelle les hypothèses et prédictions du modèle canonique de Freeman. La seconde partie est consacrée à la présentation d'un modèle qui élargit la perspective en intégrant explicitement l'incertitude et ses effets sur le changement d'attitudes des travailleurs à l'égard des réformes. La troisième partie recadre les problèmes du rôle des institutions dans les phases de transition.

LE MODÈLE DE RÉFÉRENCE

Les travaux de Freeman (1992, 1993a, 1994) considèrent une économie qui passe d'un système planifié caractérisé par une distribution resserrée des salaires [1] à un système de marché caractérisé par une plus grande inégalité des salaires -i.e. les économies de transition d'Europe de l'Est et d'Europe Centrale-. Pour simplifier, Freeman suppose que tous les travailleurs reçoivent un salaire numéraire égal à zéro et sont employés par l'État avant la transition. Il suppose également que seule une minorité d'entre eux (les gagnants) bénéficie immédiatement du changement de régime (la catégorie considérée est composée, à titre principal, des entrepreneurs, des employés des entreprises privées et des travailleurs les plus qualifiés). Les autres, qui constituent la majorité des travailleurs, se situent dans la catégorie des perdants. Il s'agit essentiellement des employés de l'État, des travailleurs de l'industrie lourde et des travailleurs non qualifiés.

Formellement, le programme de réformes tend à créer deux catégories de travailleurs : les gagnants qui reçoivent par hypothèse G (> 0) après avoir atteint ce statut (i.e. après la réforme) et les perdants (la majorité) qui reçoivent $-P$ (< 0) -i.e. ils

perdent P consécutivement à une baisse des salaires réels ou à la perte de leur emploi-. A terme, les perdants combleront leur manque à gagner (et bénéficieront des réformes) en passant dans le groupe des gagnants, mais dans la phase initiale de transition, leur niveau de vie baisse sans ambiguïté.

Si, d'une part, π est la probabilité (de transition) qu'un travailleur passe du groupe des perdants au groupe des gagnants au cours d'une période t et si, d'autre part, le fait de gagner est une chaîne de Markov avec un état absorbant, la valeur attendue du programme après la première année de réformes est donnée par l'espérance mathématique suivante :

(1) $\pi G - (1 - \pi) P$

De même, la valeur espérée du programme de réformes après la deuxième année s'écrit :

(2) $[\pi + \pi (1 - \pi)] G - (1 - \pi)^2 P$

où $\pi (1 - \pi)$ désigne la proportion des perdants de la première période qui passe dans le groupe des gagnants à la deuxième période et $(1 - \pi)^2$, la proportion d'individus demeurant dans le groupe des perdants. L'expression (2) traduit ainsi la façon dont les gains (respectivement les pertes) s'accumulent d'une période à l'autre (i.e. de t à $t + 1$).

Pour t périodes, la valeur espérée du programme de réformes sera :

$$\pi G\left[1+(1-\pi)+(1-\pi)^2+\ldots+(1-\pi)^{t-1}\right.$$

$$\pi G\sum_{0}^{t-1}(1-\pi)^t - P(1-\pi)^t$$

Cette expression mathématique étant la sommation d'une succession des termes consécutifs d'une suite géométrique de premier terme 1 et de raison, la valeur du programme de réformes en peut alors s'écrire sous la forme suivante :

(3)
$$\pi G\frac{1-(1-\pi)^t}{1-(1-\pi)} - P(1-\pi)^t$$
$$= G-(G+P)(1-\pi)^t$$

En temps continu, l'équivalent de l'expression (3) prend la forme :

(3') $G - (G + P)(e^{-\pi t})$

Il est important de remarquer que si l'État "achète" du temps afin de mener à bien son programme (i.e. le nombre de périodes augmente), la valeur espérée du programme de réformes tend vers G. Notons également qu'en $t = 0$, l'expression (3) se réduit à $- P$, mais au fur et à mesure que le nombre de périodes t augmente, une proportion croissante de travailleurs rejoint le groupe des gagnants de sorte que le revenu espéré annuel (non actualisé) des travailleurs s'approche de G.

Soit r, le taux d'intérêt réel (ou taux d'actualisation) [2], la valeur actualisée (pour un individu) des réformes s'exprime alors :

$$V(\pi) = \int_0^{\infty} \left[G - (G+P)e^{-\pi}\right] e^{-rt} dt \quad (4)$$

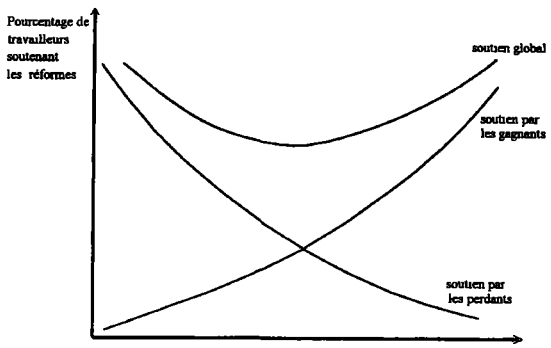
$$= G\left[\frac{e^{-rt}}{-r}\right]_0^{\infty} - (G+P)\left[\frac{e^{-(\pi+r)t}}{-(\pi+r)}\right]_0^{\infty}$$

$$= \frac{\pi G - rP}{r(\pi+r)}$$

A l'évidence, le programme de réformes n'est souhaitable que si $V(\pi) > 0$. En outre, le taux d'intérêt r confère un rôle majeur à l'État dans la détermination des conditions d'adhésion au nouveau programme économique des différentes générations concernées. En résumé, la valeur actualisée des réformes au taux d'intérêt réel r fournit un cadre pertinent permettant d'une part, d'apprécier les coûts et avantages du nouveau programme économique (e.g. un programme d'ajustement structurel) et d'autre part, de comprendre la logique qui sous-tend le comportement des travailleurs à l'égard des réformes dans le temps.

Sous l'hypothèse instrumentale d'homogénéité de la population, la valeur des gains espérés futurs tend à faire apparaître deux flux d'individus : ceux qui adhèrent au nouveau programme économique et continuent de le soutenir et ceux qui se retournent contre le programme, ces derniers étant à même de constituer potentiellement une opposition très sérieuse. Le soutien des individus favorables aux réformes peut donc être représenté par une courbe ascendante et celui des individus défavorables aux réformes par une courbe descendante. La juxtaposition de ces deux courbes donne alors une courbe de soutien total en forme de U présentant un minimum appelé par Freeman "point critique" (cf. figure 1) [3].

Figure 1
ÉVOLUTION DE L'ADHÉSION AUX REFORMES.



L'analyse de Freeman met ainsi en exergue un cadre constitué par un modèle temporel coûts avantages permettant d'appréhender l'évolution du soutien dont bénéficient les réformes pour une population homogène fixe [4].

Certes, les hypothèses sur lesquelles repose ce modèle sont discutables car fortes ; en particulier, l'hypothèse selon laquelle le fait de gagner est une chaîne de Markov avec un état absorbant. Il serait intéressant (bien que plus complexe) de supposer que les gagnants courent le risque de retomber dans le groupe des perdants au bout de plusieurs périodes, à la suite, par exemple, de perte d'emploi. Eu égard à l'instabilité inhérente aux économies en période de réformes, une telle hypothèse est sans doute plus réaliste.

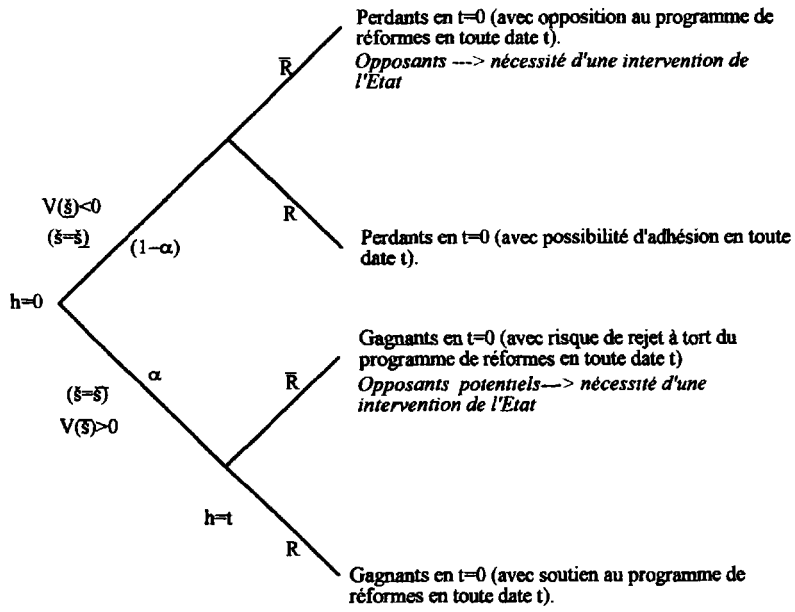
Le principal intérêt et mérite du modèle de Freeman est de suggérer que le soutien de la population au programme de réformes constitue une variable stratégique dans la détermination de sa réussite ou de son échec. Il apparaît clairement que si un nombre suffisamment important de travailleurs ne récolte pas relativement rapidement les bénéfices du nouveau programme économique, celui-ci risque de se heurter à une opposition massive, ce qui peut sérieusement compromettre son succès. L'analyse prédit ainsi que le risque d'échec du programme est d'autant plus élevé que les travailleurs peuvent s'opposer à tort aux réformes. Pour illustrer cette situation, il convient de considérer une population composée de deux groupes : un groupe constitué de travailleurs ayant une forte probabilité ($\pi = \bar{\pi}$) d'être dans le groupe des gagnants, pour lesquels le rendement espéré du programme de réformes est positif et un groupe de travailleurs, moins nombreux, ayant une plus faible probabilité ($\pi = \underline{\pi}$) et pour lesquels le rendement espéré est négatif. Initialement, chaque groupe sait que la population est ainsi divisée et chacun, en fonction de ses caractéristiques personnelles, envisage au début du programme une certaine probabilité ($\bar{\pi} = \underline{\pi}$) d'en bénéficier. Freeman se place ainsi dans le cadre d'un jeu de multiétapes en information parfaite ; il postule, en effet, que les agents anticipent correctement leur espérance de gains (i.e. rejoindre le groupe des gagnants). Mais, si chaque travailleur (au cours du processus de transition) révise sa probabilité individuelle π espérée selon le principe de Bayes, les perdants, soutient l'auteur, réviseront continuellement à la baisse leur appréciation de la valeur présente du programme. En particulier, au fur et à mesure que le temps passe, les travailleurs appartenant au groupe à forte probabilité ($\pi = \bar{\pi}$) vont, s'ils n'ont toujours pas rejoint le groupe des gagnants, réviser leur probabilité initiale espérée $\bar{\pi}$ à la baisse. Ainsi, ces travailleurs, tout en effectuant une révision bayésienne classique sur la base de leur expérience personnelle, formeront des anticipations erronées. Ils se placeront ainsi d'eux-mêmes dans le groupe ayant une faible probabilité $\underline{\pi}$ et décideront, à tort, de s'opposer au nouveau programme économique [5]. C'est précisément sur ce point qu'il est proposé, dans la section suivante, de prolonger l'analyse.

INCERTITUDE ET CHANGEMENT D'ATTITUDES A L'ÉGARD DES RÉFORMES

Considérant les limites d'une analyse en *information parfaite*, nous proposons ici un modèle alternatif décrivant, en *information imparfaite*, le changement d'attitudes des agents à l'égard des réformes. Comme précédemment, le point d'orgue de l'analyse est centré sur l'idée selon laquelle un programme de réformes rentable à l'avenir peut être rejeté en fonction de la manière dont les travailleurs forment leurs anticipations relatives aux gains des réformes.

L'économie est constituée, par hypothèse, par deux types de travailleurs : ceux ayant une probabilité $\pi = \bar{\pi}$ et ceux ayant une probabilité $\pi = \underline{\pi}$, avec $0 \leq \underline{\pi} < \bar{\pi} 1$. On suppose également - et c'est ici que nous nous écartons du modèle de référence - que les travailleurs ne savent pas s'ils ont une forte ou une faible chance de rejoindre le groupe des gagnants. Autrement dit, au début du processus de transition, les travailleurs ne savent pas anticiper quelle valeur de π est la leur [6]. Le cadre retenu ici est donc celui d'un jeu bayésien dans l'optique d'une perception à la Harsanyi, avec deux états de la nature connus ex ante par une probabilité a priori.

Soit alors α, la probabilité a priori d'avoir $\pi = \bar{\pi}$ et $(1 - \alpha)$, la probabilité a priori d'avoir $\pi = \underline{\pi}$ [7]. La forme extensive du jeu se cale sur l'arbre suivant :



où *h*, désigne le temps.

Selon le principe de Bayes, ce jeu autorise la révision des a priori. Ainsi, et à l'instar de la représentation de Freeman en information parfaite, les agents vont réviser leur a priori personnel au fur et à mesure qu'ils commencent à voir les retombées du programme de réformes. Notons que ce qui importe ici, ce sont les a priori révisés des travailleurs de type $\pi = \bar{\pi}$ qui n'ont pas encore rejoint le groupe des gagnants. Il est clair, en effet, que ce sont les travailleurs de ce type qui, là encore, constituent les opposants potentiels au nouveau programme économique.

Considérons alors un travailleur de type $\pi = \bar{\pi}$ n'ayant pas encore rejoint le groupe des gagnants après t unités de temps [8] et qui révise sa probabilité selon le principe de Bayes ; sa chance révisée d'avoir $\pi = \bar{\pi}$ se traduit par :

$\alpha(t) = prob\ [\pi = \bar{\pi} |$ *le travailleur n'a pas rejoint le groupe des gagnants après t unités de temps*$]$

$$(1) \quad = \frac{\alpha e^{-\bar{\pi} t}}{\alpha e^{-\bar{\pi} t} + (1-\alpha) e^{-\underline{\pi} t}}$$

$$= \frac{\alpha}{\alpha + (1-\alpha) e^{-\underline{\pi} t} e^{\bar{\pi} t}}$$

$$(2) \quad = \frac{\alpha}{\alpha + (1-\alpha) e^{(\bar{\pi} - \underline{\pi}) t}}$$

On vérifie que cette probabilité révisée tend à la baisse à mesure que le nombre de périodes t augmente :

$$\frac{\partial \alpha(t)}{\partial t} = \frac{-\alpha (1-\alpha)(\bar{\pi} - \underline{\pi}) e^{(\bar{\pi} - \underline{\pi}) t}}{\left[\alpha + (1-\alpha) e^{(\bar{\pi} - \underline{\pi}) t}\right]^2} < 0 \quad \textit{puisque } \bar{\pi} > \underline{\pi}$$

et

$$\lim_{t \to \infty} \alpha(t) \approx \frac{\alpha}{\alpha + (1-\alpha) e^{\infty}}$$

$$\approx \frac{\alpha}{\alpha + \infty} \approx \frac{\alpha}{\infty} \approx 0$$

L'implication immédiate est que le travailleur conclut éventuellement que sa probabilité de transition est $\pi = \underline{\pi}$ s'il reçoit le salaire - P (ce qui se traduit par un manque à gagner de - G) suffisamment longtemps [9]. A l'évidence, l'introduction de l'incertitude sur la probabilité initiale de bénéficier des réformes (i.e. être de type $\pi = \bar{\pi}$ *ou* $\pi = \underline{\pi}$) tend à modifier considérablement la façon d'appréhender le comportement des travailleurs lors de la transition.

Considérons maintenant la valeur actualisée des gains associés aux réformes. Sous l'hypothèse d'incertitude, le flux espéré de paiements de salaires futurs actualisé ex post [10] (pour un travailleur qui demeure toujours dans le groupe des perdants) est donné par [11] :

$$(3) \qquad W(t) = \alpha(t) V(\bar{\pi}) + (1 - \alpha(t)) V(\underline{\pi})$$

Il en résulte que le travailleur soutiendra le programme de réformes aussi longtemps que cette expression est positive et s'opposera aux réformes lorsqu'elle est négative. Précisons qu'afin que le nouveau programme économique puisse démarrer, W (0) doit être positif -i.e. les gains futurs espérés doivent être attractifs en t = 0-.

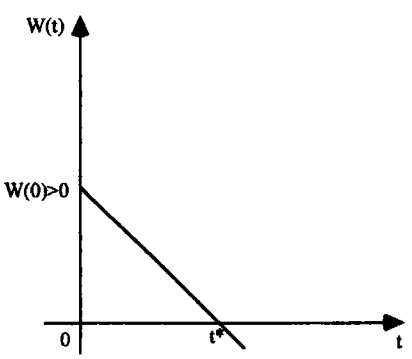
Un dernier pas dans la construction du modèle consiste à déterminer la taille de la population dans le secteur à faibles salaires [12] à tout instant, c'est-à-dire la proportion de travailleurs qui n'a pas encore rejoint le groupe des gagnants périodes après le démarrage du programme de réformes. Notons cette proportion :

$$S(t) = \alpha e^{-\bar{\pi} t} + (1-\alpha) e^{-\underline{\pi} t}$$

Afin d'aller plus avant dans le fonctionnement du modèle, remarquons qu'il ne s'agit pas de maximiser la fonction critère [$W(t)$] puisque la rationalité des agents revient ici à évaluer ex post le flux traduit par l'équation (3). Nous proposons donc une résolution non systématique du modèle fondée sur une analyse de scénari "réalistes". Dans cette perspective, il convient, dans une première étape, de "calibrer" le modèle en fixant des valeurs "raisonnables" pour les six paramètres $\alpha, \bar{\pi}, \underline{\pi}, G, -P$ et r, les valeurs devant être sélectionnées de façon à ce que $W(0) \geq 0$. Ainsi, le modèle vise à fournir une analyse descriptive permettant de montrer l'existence des résultats désirés.

L'étape suivante consiste à tracer la fonction $W(t)$ (fonction continue et strictement décroissante de façon monotone pour tout $t \in [0,\infty[$ -cf. figure 2-).

Figure 2
RÉFORMES ET CHANGEMENT D'ATTITUDES.



Au regard des objectifs considérés, il est nécessaire de prendre des valeurs de paramètres telles que $V(\bar{\pi}) > 0$ et $V(\underline{\pi}) < 0$ et afin de confirmer l'existence d'un cer-

tain t^* à partir duquel $W(t)$ devient négatif (sinon, le problème ne se pose pas).

Soit donc t^*, l'unique valeur [13] de t pour laquelle $W(t) = 0$ (avec $t^* \neq 0$) ; correspond au "point critique" défini par Freeman car c'est à l'instant t^* que ceux qui demeurent dans le secteur à bas salaires (i.e. les perdants) décident de rejeter le programme de réformes [14]. La détermination de t^* se fait en posant :

$$W(t) = \alpha(t)\,V(\overline{\pi}) + (1-\alpha(t))\,V(\underline{\pi}) = 0$$

$$d'où\ \alpha(t) = \frac{V(\underline{\pi})}{V(\underline{\pi}) - V(\overline{\pi})} = \frac{\alpha}{\alpha + (1-\alpha)\,e^{(\overline{\pi}-\underline{\pi})t}}$$

$$d'où\ t^* = \frac{1}{\overline{\pi}-\underline{\pi}} \ln\left(-\frac{\alpha\,V(\overline{\pi})}{(1-\alpha)\,V(\underline{\pi})}\right)$$

Ainsi, si en t^*, la proportion de travailleurs qui n'a pas encore rejoint le groupe des gagnants est supérieure à celle qui se trouve dans le secteur à hauts salaires, autrement dit si $S(t^*) > 0{,}5$, le programme de réformes sera rejeté (sous l'hypothèse, bien entendu, d'une économie dotée d'un système référendaire permanent). En revanche, si en t^*, $S(t^*) < 0{,}5$, le programme de réformes suivra son cours.

TABLEAU 1 :
APPLICATION NUMÉRIQUE

	Scénario 1		Scénario 2		Scénario 3	
r	0,05		0,1		0,1	
G	1		1		1	
$-P$	-3		-5		-5	
$V(\pi) = 0 \Rightarrow \pi = \frac{rP}{G}$	0,15		0,5		0,5	
$\pi > \frac{rP}{G}$	0,25		0,8		0,75	
$\pi > \frac{rP}{G}$	0,1		0,38		0,3	
α	**0,6**		**0,55**		**0,7**	
$V(\pi) = \frac{\pi G - rP}{r(r+\pi)}$	6,66		3,33		2,94	
$dV(t) = \frac{\pi G - rP}{r(r+\pi)}$	-6,66		-2,5		-5	
$W(t) = \alpha(t)\,V(\overline{\pi}) + (1-\alpha(t))\,V(\underline{\pi})$	α (t)	W (t)	α (t)	W (t)	α (t)	W (t)
$t = 0$	0,6	1,33	0,55	0,705	0,7	0,55
$t = 1$	0,56	0,79	0,45	0,1235	0,59	-0,36
$t = 2$	0,52	0,26	0,35	-0,475		
$t = 3$	0,48	-0,26				
$t^* = \frac{1}{\overline{\pi}-\underline{\pi}} \ln\left(-\frac{\alpha\,V(\overline{\pi})}{(1-\alpha)\,V(\underline{\pi})}\right)$	2,7		1,148		0,7	
$S(t^*) = \alpha\,e^{-\overline{\pi}.t^*} + (1-\alpha)\,e^{-\underline{\pi}.t^*}$	0,61	(> 0,5)	0,52	(> 0,5)	0,61	(> 0,5)

On trouvera dans le tableau n° 1 quelques scénari représentatifs de situations dans lesquelles le programme de réformes, attrayant au départ, a néanmoins et paradoxalement toutes les chances d'être rejeté.

Dans tous les cas, les situations font apparaître à la fois $W(0) > 0$ (i.e. le programme de réformes s'avère attrayant au départ) et (i.e. la majorité des travailleurs a, a priori, une probabilité élevée de rejoindre le groupe des gagnants, c'est-à-dire *prob* ($\pi = \bar{\pi}$) > 50 % en $t = 0$) alors même que la réforme échouera ($S(t^*) > 0{,}5$ en t^*).

En d'autres termes, toutes les expressions doivent correspondre aux états suivants. Les réformes s'avèrent optimales ex ante en ce qui concerne chaque travailleur. Si les travailleurs connaissaient leur appartenance précise au groupe ($\bar{\pi}$ *ou* $\underline{\pi}$), il se trouverait toujours une majorité de travailleurs (α) favorable à la réforme. En raison cependant de l'existence de l'incertitude sur le type ($\bar{\pi}$ *ou* $\underline{\pi}$), le risque de rejet du programme demeure et les situations envisagées dans le tableau n° 1 illustrent toutes le fait qu'une révision erronée des anticipations conduit à tort à une opposition majoritaire au programme de réformes.

Considérons par exemple la première colonne du tableau n° 1 (les autres s'interprétant de la même façon). La valeur $\alpha = 0{,}6$ indique que 60 % de la population doit faire partie des gagnants (type π *ou* $\bar{\pi}$). Ces travailleurs ont un taux de transition instantanée vers le groupe des gagnants (i.e. le secteur à hauts salaires) de 0,25, alors que les travailleurs relevant de l'autre groupe (type π *ou* $\underline{\pi}$) ont un taux de transition instantanée de 0,1. En ce qui concerne le salaire normalisé, celui-ci se fixe à $G = 1$ pour les hauts salaires et $-P = -3$ pour les bas salaires. La valeur du taux d'intérêt réel (ou taux d'actualisation) est de 0,05. Le moment à partir duquel les travailleurs relevant du secteur à bas salaires cessent d'appuyer les réformes est ici $t^* = 2{,}7$ années. A cet instant, 61 % de la population, c'est-à-dire plus de la majorité, demeure encore dans le groupe des perdants ($S(t^*) = 0{,}61$), aussi la réforme ne peut-elle que capoter.

On pressent ici l'importance du "timing" des réformes, notion dont nous examinerons en détail les implications dans la troisième partie. Contentons-nous de souligner ici que la proportion de travailleurs n'ayant pas rejoint (quelle que soit leur probabilité de gagner) le groupe des gagnants a d'importantes implications sur les attitudes à l'égard du programme de réformes et sur les actions (i.e. les protestations éventuelles) que ces attitudes peuvent susciter. Autrement dit, la nécessité qu'un nombre suffisamment important de travailleurs rejoignent rapidement le groupe des gagnants s'avère, toutes choses égales par ailleurs, une condition primordiale du succès de la transition (en se plaçant par hypothèse, bien entendu, dans le cadre d'un régime démocratique). Cette notion de "timing" apparaît encore plus prégnante dans ce modèle que dans le modèle de référence et ce, sous des hypothèses moins fortes. En effet, à la lecture du premier scénario numérique [15], on peut se demander s'il ne serait pas judicieux que l'État intervienne durant les deux premières années en taxant les gagnants, afin de pouvoir subventionner les travailleurs restés dans le secteur à faibles salaires à partir du début de la troisième année pour acheter leur soutien et éviter qu'ils ne s'opposent au programme. De ce point de vue, les interventions institutionnelles sur le marché du travail sont justifiées et semblent offrir un programme de recherche assez séduisant : déterminer les

conditions dans lesquelles les avantages des interventions (en terme d'économie politique) l'emportent sur les coûts interventionnistes potentiels ; déterminer quelles interventions sont plus efficaces pour asseoir le soutien aux réformes et quelles interventions sont susceptibles de provoquer des troubles économiques. Il s'agit de s'interroger sur les effets des divers arrangements institutionnels sur la réussite de la transition. Pour ce faire, il faut considérer les interventions sur le marché du travail comme partie intégrante de l'économie politique de la réforme, ce qui suggère de repenser le rôle de l'État et des institutions du travail.

INTERVENTIONS ET CHANGEMENT D'ATTITUDES A L'EGARD DES REFORMES

L'État, à travers la mise en place de programmes filets de sécurité, peut tenter d'alléger les coûts de transition supportés par les travailleurs et ainsi, "acheter" leur soutien au programme de réformes. D'autres institutions du travail, particulièrement les syndicats, ont aussi un rôle à jouer dans la promotion des réformes en incitant les travailleurs à accepter les coûts de court terme de la transition et en leur garantissant une participation aux bénéfices futurs.

Les programmes filets de sécurité de l'État

La gestion du risque prend une importance particulière dans les économies en transition. Comment les gouvernements peuvent-ils parer à la menace que les chutes de revenu attendues ou inattendues font peser sur le niveau de vie des perdants et donc sur la réussite du programme de réformes ? La façon la plus simple et la plus directe, pour le gouvernement, d'influencer les comportements des individus situés dans le groupe des perdants est de modifier les calculs coûts avantages en jouant sur l'aspect "side payments", pour reprendre l'expression de Freeman (1993a), accordés aux perdants. Il s'agit essentiellement des transferts associés aux programmes filets de sécurité du gouvernement.

Ce type d'intervention ne peut être évoqué sans revenir au modèle de référence et en particulier à la courbe de soutien en forme de U qui indique que le "timing" des paiements peut être critique. Il ne suffit pas, en effet, de "dédommager" les perdants, encore faut-il le faire au bon moment. Ces dépenses doivent être concentrées sur les périodes durant lesquelles le soutien au programme de réformes est à son plus bas niveau, plutôt que d'être étalées dans le temps (ou d'être réduites progressivement, puisque les coûts fiscaux des interventions deviennent alors de plus en plus importants).

Dans la même logique, certaines interventions, spécifiques semble-t-il aux économies de transition d'Europe de l'Est et d'Europe Centrale (Freeman, 1992, 1993a,

1994), peuvent être justifiées au cours du processus de réformes. Des subventions de salaires ou même des pots de vin qui assurent le maintien en activité d'entreprises peu rentables sont éventuellement tolérables s'ils permettent "d'acheter" des délais pour mener à bien des réformes pénibles et de longue haleine. De telles mesures peuvent représenter une solution de rechange moins coûteuse aux transferts sociaux et donner de meilleurs résultats en termes de cohésion sociale, encore faut-il qu'elles soient bien contrôlées, c'est-à-dire qu'elles ne soient envisagées que dans des cas spéciaux où le ciblage est facile, comme dans les petites villes à entreprise unique. Parallèlement, le partage du profit ou la distribution de valeurs ou titres nationaux aux travailleurs relevant des firmes en cours de privatisation peut aussi fournir aux perdants des options de gains futurs des réformes, même si ces firmes sont susceptibles d'avoir des résultats médiocres sur le marché concurrentiel post-réformes.

Ainsi, l'application d'une certaine politique et l'utilisation de certains instruments techniques peuvent atténuer les effets sociaux et politiques adverses ou le caractère pénible des réformes. Le point de savoir si la transparence des intentions politiques constitue un soutien ou un handicap à la réalisation des réformes est toujours sujet de débat (Nunberg et Lindauer, 1994 et Banque Mondiale, 1995). Certaines expériences suggèrent néanmoins que les campagnes d'information publiques sont utiles pour dissiper l'anxiété des perdants [16] (notamment ceux visés par les licenciements dans les entreprises propriété de l'État). Ce type de campagnes permet en effet d'informer les perdants d'une part, de leurs droits financiers et légaux et d'autre part, de l'existence de certaines structures ou services de soutien à la transition et à la reconversion. Ces services comprennent notamment les programmes de recyclage de la main-d'œuvre, d'apprentissage, de formation professionnelle ainsi que les facilités de crédit accordées aux travailleurs qui souhaitent s'installer à leur propre compte -i.e. toutes les mesures susceptibles d'améliorer l'employabilité des travailleurs-. Toutefois, ces mesures semblent davantage constituer un instrument politique destiné à apaiser les travailleurs mécontents qu'un mécanisme technique facilitant la reconversion [17].

Mais, des mécanismes redistributifs importants sont à même de fausser les mécanismes du marché et de poser d'énormes problèmes financiers. L'État risque alors d'être (Chavance, 1993). En outre, les impôts et taxes qui permettent de financer les dépenses liées au programme filets de sécurité de l'État diminuent les bénéfices des gagnants [18] (réels ou potentiels) et constituent un coût social pour la société toute entière (au sens de Becker, 1983, 1985). Le fait "d'acheter" le soutien au programme de réformes à travers des interventions sociales ou sur le marché du travail n'est donc pas sans danger. Les paiements, soutient Freeman (1993a), peuvent augmenter les inefficiences distortives et risquer de faire avorter les réformes. Les bénéfices (en terme d'une plus grande tolérance envers les coûts des réformes) et les inconvénients (en termes de coûts distortifs) des interventions doivent donc

être soigneusement pesés. Ceci ne signifie nullement qu'il ne faille pas intervenir ; il existe d'ailleurs un consensus pour soutenir que les interventions de l'État en période de transition sont fonctionnelles aux réformes (Freeman, 1993a et Tokman, 1993). Le problème est plutôt de la force et des modalités de l'intervention de l'État pour fournir aux perdants la possibilité de réaliser des gains et donc pour s'assurer de leur soutien.

La question cruciale, rappelle Tokman (1993), consiste à savoir combien il est possible d'allouer à cet objectif sans introduire de sérieuses distorsions. Un fonds social représentant 2 % à 3 % du P.I.B. (comme c'est le cas au Ghana et en Bolivie) est-il opportun [19] ? Que penser d'une subvention alimentaire qui "coûte" 8 % du P.I.B. (comme c'est le cas en Égypte) ? Une telle subvention va-t-elle affecter le système de prix durant le processus d'ajustement ? Comment ces programmes devraient-ils être financés ?

Jusqu'ici, soutient l'auteur, les seules règles générales dont nous disposons sont que les programmes filets de sécurité ne devraient pas augmenter les déficits fiscaux et que les programmes à petite échelle sont davantage acceptables que les programmes à grande échelle. Mais, si les premiers sont les seuls possibles, ils ne pourront être que marginaux. Le résultat en terme d'équité, et donc d'adhésion sociale au programme de réformes, va dépendre de l'influence des conditions macro-économiques sur l'ordre, le rythme et les instruments des réformes [20]. Or, il est clair que ces conditions macro-économiques sont instables. Les chocs aléatoires entraînent alors le risque que certains travailleurs interprètent une conjoncture défavorable (ralentissement de l'économie mondiale, modification des termes de l'échange...) comme étant le résultat des réformes et rejettent en conséquence, à tort, le programme.

Consciente de ce risque, la Banque Mondiale (1995) soutient qu'un programme de réformes ne peut être crédible et viable que si chacun des acteurs en place (pouvoirs publics, capital et main-d'œuvre) y trouve son compte. De ce point de vue, le soutien des organisations syndicales s'avère essentiel, d'autant que, comme c'est souvent le cas, les syndicats ne représentent que la partie de la main-d'œuvre qui était relativement privilégiée avant la transition et qui peut avoir intérêt à s'opposer à la réforme. C'est la raison pour laquelle il est important de convaincre les perdants au cours de la transition qu'ils bénéficieront en définitive des retombées des réformes. Dans cette perspective, les institutions qui régissent les relations de travail peuvent influencer les espérances de gains associés au programme de réformes. La précision des gains à long terme à attendre de la réforme peut, en effet, contribuer à grossir les rangs des partisans du changement, ce que peut faire aussi la mise en jeu de mécanismes institutionnels qui engagent d'avance les pouvoirs publics à mener à bien les réformes et à les empêcher de revenir sur leurs promesses. Ceci nous place au-delà des programmes filets de sécurité gouver-

nementaux et suggère que le syndicat peut avoir un rôle à jouer dans le processus de transition. De fait, une façon alternative de susciter le soutien consiste à donner aux perdants un pouvoir institutionnel qui leur permettra de défendre leurs intérêts dans les périodes post-réformes -par exemple, fournir des droits de négociation collective aux travailleurs dont le salaire de marché baisse mais qui peuvent être à même de négocier une part des gains à travers l'activité syndicale- bref, à influencer les réformes à travers la protestation et le "voice".

Les syndicats : quel visage en période de réformes ?

Il n'y a pas de consensus sur le rôle des syndicats (Banque Mondiale, 1995). Le modèle renaissant d'ajustement social (i.e. les "institutionnalistes" de l'Organisation Internationale du Travail) [21] attribue aux syndicats des rôles (effectifs ou potentiels) divers. Un de ces rôles, et non le moindre, est de générer un sentiment d'identité collective et de garantir une certaine sécurité d'emploi, aussi bien que de développer une conscience de classe susceptible d'influencer les programmes politiques en matière de distribution des revenus et d'intégration sociale. Même si les syndicats peuvent avoir des effets négatifs sur le marché du travail, les "institutionnalistes" soutiennent qu'il est important de promouvoir un environnement social dans lequel les syndicats peuvent agir et se développer en tant qu'instrument de "démocratie". Le modèle décrit ainsi les syndicats comme étant "non seulement des agents sociaux nécessaires, mais aussi une source d'efficience, incitant les entreprises à poursuivre une politique de salaire d'efficience, à abandonner de ce fait la stratégie "faible salaire/faible productivité" et donc, à être innovatrices tant du point de vue technologique qu'organisationnel" (Standing, 1991).

L'opposition politique aux syndicats, notamment en période de transition et de réformes économiques, reste sur l'argument selon lequel ces institutions constituent des entraves à l'efficience et empêchent la croissance économique et la transition vers l'économie de marché. Ainsi, les "distortionnistes" de la Banque Mondiale les considèrent comme des distorsions de marché en ce sens qu'elles entravent la capacité des firmes à réagir aux forces du marché, gênent la réalisation de forts profits à même de relancer l'investissement et limitent la "liberté individuelle". Les syndicats seraient une source de rigidité des salaires et d'inflexibilité de l'emploi. Même pour les plus modérés de ce courant de pensée, les syndicats apparaissent comme une entrave au jeu des forces du marché : entités monopolistiques, leur rôle et leur pouvoir doivent être restreints de façon statutaire. Ce modèle est celui du syndicat latent de type péroniste [22], organisation qui réduit l'efficacité des entreprises et génère des stratégies macro-économiques inflationnistes populistes.

La dernière conception correspond effectivement à *certains* syndicats, dans *certains* pays et à *certaines* périodes, elle ne peut toutefois pas être généralisée. Les situations s'avèrent, en effet, très variées, face aux programmes de réformes en par-

ticulier, les réactions des syndicats allant de l'opposition militante à la coopération active avec l'État et les employeurs privés.

Nelson (1991) a tenté d'expliquer cette pluralité de comportement à partir d'une analyse des facteurs économiques et politiques. Bien qu'il existe des raisons théoriques permettant d'expliquer que les syndicats dans les économies en développement sont plus militants que dans les économies développées, l'auteur invite à formuler une réponse nuancée à la question de savoir si les syndicats constituent, ou non, un obstacle à l'ajustement du marché du travail. L'auteur soutient en effet que différents facteurs (économiques et politiques) [23] interviennent pour expliquer l'attitude (coopérative ou conflictuelle) des syndicats en période d'ajustement. Son analyse et les données dont nous disposons sur les économies en développement en période d'ajustement structurel (Horton, Kanbur et Mazumdar, 1994) semblent plutôt privilégier, dans l'explication de la réussite ou de l'échec des programmes de réformes économiques, le degré de tolérance des syndicats vis-à-vis de tels programmes. Celui-ci a tendance à reposer sur la crédibilité du programme de réformes et de reprise économique entrepris par l'État et sur les garanties implicites ou explicites portant sur la protection de leurs intérêts durant la restructuration industrielle. La crédibilité semble donc être une condition sine qua non de la réussite de la transition. L'expérience a d'ailleurs montré (la Côte d'Ivoire dans les années 1980) que lorsqu'un gouvernement engage des réformes avant d'avoir donné la preuve de sa détermination et d'avoir établi sa crédibilité, cela peut provoquer un choc en retour et porter préjudice à la cause de la réforme, avec les conséquences désastreuses que cela peut avoir pour la croissance. Ainsi, les relations politiques et les anticipations vont prendre une importance considérable dans la détermination des réactions des syndicats, notamment lorsque les perspectives économiques de long terme sont particulièrement mornes.

L'explication en terme de tolérance semble particulièrement bien s'appliquer à l'expérience de certaines économies [24]. Celle-ci conforte, par ailleurs, l'idée selon laquelle la réussite d'un programme de réformes peut être menacée par une éventuelle action collective et/ou des bouleversements sociaux (Freeman, 1992, 1993a, 1994). A cet égard, la courbe de soutien en forme de U suggère que si un mouvement de protestation apparaît au niveau le plus bas de cette courbe, la prédiction d'échec risque de se réaliser. De plus, dans la mesure où l'État est en "quête" de soutien, certains groupes (lobby) peuvent saisir l'opportunité de demander des transferts ou un traitement spécial en faveur de leur secteur d'activité, sapant ainsi la stratégie du processus de réformes. Un tel comportement est conforme à l'analyse de Lange (1984) selon laquelle "de sombres perspectives économiques peuvent conduire les travailleurs à penser qu'il n'y a rien à gagner à coopérer en acceptant une régulation de salaire ; si les choses ne s'améliorent pas sans profondes perturbations de leur vie économique, il peut être préférable d'essayer de faire aboutir le maximum de revendications possibles pendant que le contexte économique le per-

met". Dans beaucoup de pays, en effet, l'hostilité des syndicats à la libéralisation des échanges et à la privatisation peut être interprétée comme une stratégie rationnelle qui leur permet, dans le court terme, de maintenir pour leurs membres des salaires plus élevés aux dépens des autres.

Face à ce type de situation, le gouvernement peut décider de poursuivre son action, mais il risque de se heurter alors à des mouvements massifs de protestation, à des grèves, etc., ou encore de faire l'objet d'une tentative de coup d'État. L'action collective est donc ici synonyme d'échec du programme de réformes. Si la population affiche une plus grande tolérance à l'égard des coûts (de court terme) des réformes, le programme suivra certainement son cours, mais si les perdants ont suffisamment de pouvoir de contestation, le programme échouera, produisant éventuellement un cycle de politique péroniste.

Alternativement, le gouvernement peut décider de faire "marche arrière", c'est-à-dire de renoncer au programme de réformes. L'exemple du Venezuela (cité par Freeman, 1993a) est particulièrement patent à cet égard : l'adoption d'une politique de réformes (selon le modèle proposé par la Banque Mondiale et le F.M.I.) dans les années 1990 a considérablement déconcerté la population, conduisant à d'importantes émeutes et à une tentative de coup d'État militaire en 1992. Avant l'introduction de ce programme de réformes, la politique économique du Venezuela correspondait à un cauchemar interventionniste ; le gouvernement gaspillait la manne que représentaient alors les recettes pétrolières, intervenait dans les affaires économiques de multiples façons et conduisait le pays au bord de la ruine. Mais, lors de la mise en œuvre du programme de réformes, les coûts de court terme associés aux recommandations de base se sont avérés plus importants que ceux escomptés, notamment en raison de la timide réaction du secteur d'emploi privé au nouvel environnement économique et de l'incapacité d'une bureaucratie sous-payée et inefficace à mettre en pratique des mesures sociales destinées à amortir les coûts des réformes. De plus, les décideurs politiques furent incapables de s'assurer le soutien de la population pour les réformes. Ceci s'est traduit, avec le temps, par une perte de soutien et la nécessité de faire "marche arrière".

Une troisième solution consiste à limiter l'action collective ou à faire en sorte que le mouvement syndical soit divisé ou fragmenté [25] (à travers, par exemple, des lois encourageant les syndicats d'entreprise [26] et décourageant les grandes formations syndicales). Le risque que les actions collectives fondées sur les coûts de court terme associés aux réformes entravent l'ajustement plaide en faveur de mesures freinant l'action collective à grande échelle durant la période de transition et en conséquence, justifie des politiques visant à restreindre l'activité ou le pouvoir syndical.

Un moyen encore plus radical consiste à interdire les syndicats pour une certaine période. Partant du principe que démocratie et ajustement structurel ne font

pas bon ménage, on a souvent considéré l'autoritarisme comme un expédient utile pour la bonne conduite des programmes de réformes. De fait, dans certaines économies, la question du degré de tolérance des syndicats ne se pose tout simplement pas puisque l'action syndicale y a été interdite ou strictement limitée. L'expérience de certains pays -Corée [27], Singapour, Malaisie, Taïwan, l'Espagne sous Franco, le Chili sous Pinochet- où la "répression syndicale", pour reprendre l'expression de Fields (1994), s'est accompagnée d'une croissance économique, peut amener à considérer la suppression de syndicats libres comme une stratégie attractive. Si, à l'image d'une intervention "à la coréenne", (Freeman, 1993a).

Durant les années 1980 toutefois, le bilan des régimes autoritaires a suscité un grand désenchantement car il est apparu que peu d'entre eux avait eu une politique économique éclairée (Banque Mondiale, 1991). Bien sûr, certains pays (notamment les économies nouvellement industrialisées du Sud-Est asiatique) ont connu une réussite économique sans précédent, mais les comparaisons entre la réussite économique des régimes autoritaires (qui ont immanquablement éliminé les syndicats) et celle des régimes démocratiques dans les économies en développement montrent que la suppression des syndicats n'est ni suffisante, ni nécessaire pour assurer le succès des programmes d'ajustement structurel et de stabilisation économique ou la croissance économique [28].

"A l'inverse, les démocraties pourraient faciliter à plus d'un titre la mise en œuvre des réformes. L'existence de poids et contrepoids sur le plan politique (...) et la possibilité de débattre ouvertement sur les coûts et avantages de la politique gouvernementale pourraient amener un public plus large à prendre un intérêt personnel à la réforme. La nécessité de présenter des résultats positifs pour être réélu peut activer les changements économiques au lieu de les freiner : elle incite davantage les gouvernements à bien s'acquitter de leur tâche et freine les comportements prédateurs" (Banque Mondiale, 1991) [29].

L'extrait du Rapport de la Banque, qui pose le problème de la faisabilité et du coût politique des réformes, met en avant le rôle politique que peuvent jouer l'État et les institutions du travail (i.e. les syndicats) en matière de réformes économiques aussi bien qu'en matière de "timing" de ces réformes. Le changement des attitudes des travailleurs ou de leurs représentants (tolérance ou opposition) à l'égard des programmes de réformes va en dépendre dans une large mesure.

Examinant cette question d'un point de vue théorique dans le contexte particulier du processus de transition vers l'économie de marché des économies d'Europe de l'Est et d'Europe Centrale, Svejnar (1993) soutient que les premiers succès de la transition sont attribuables en partie à la faiblesse des syndicats et à leur tolérance aux mesures de stabilisation. Certains gouvernements n'ont résolument pas tenu compte des syndicats et ont fait accepter à la hâte des mesures relatives au

marché du travail sans co-gestion dans la structure du partenariat social établi. Cette approche est efficace à court terme et, si le taux de syndicalisation reste faible, elle le sera probablement également à long terme. Mais, celle-ci peut échouer si les syndicats deviennent plus puissants et les travailleurs moins tolérants à l'égard des réformes économiques. Puisque la transition promet d'être un processus pénible et long, il est probable que les travailleurs commenceront tôt ou tard à mettre en doute les mérites du programme de réformes. Avec des employeurs privés et des gouvernements faibles, tout le processus de transition pourrait être compromis. Une approche plus coopérative des relations sociales (patronat-syndicat) dès le début de la réforme peut ainsi s'avérer être une meilleure stratégie. Certains exemples avancés par Svejnar témoignent des avantages de la coopération par rapport à la confrontation. La participation a historiquement bien fonctionné en Autriche et en R.F.A. Les comités d'entreprise ou des mécanismes similaires sont apparus spontanément en Europe Centrale toutes les fois que le contrôle central a été levé (après la seconde guerre mondiale, aussi bien que durant l'ère communiste), dans l'ex-R.D.A. et en Pologne en 1953, en Hongrie en 1956, en Tchécoslovaquie en 1968 et en Hongrie et en Pologne dans les années 1980. Bref, l'auteur semble plaider en faveur des options "voice" par rapport aux options "exit".

L'AUTRE VISAGE DES SYNDICATS

Jusqu'à présent, les syndicats étaient appréhendés comme des entités "monopolistiques" dont la capacité d'organiser une action collective à grande échelle est susceptible d'entraver le processus de réformes. Or, à la suite de Freeman et Medoff (1980), on peut penser que "considérés comme une alternative à l'action individuelle sur le marché, les syndicats sont beaucoup plus que de simples monopoles (...) Etant donné une information imparfaite et l'existence de "biens publics" et en raison d'intérêts opposés sur le lieu de travail et dans l'arène politique, ils offrent en effet un mécanisme alternatif pour la réalisation de changements sociaux importants et souhaitables". Une telle conception des syndicats met l'accent sur la promotion du dialogue, de la coopération et de la participation. En des termes rendus célèbres par Hirschman (1970, 1986), elle souligne la supériorité des options "voice" sur les options "exit" [30].

Freeman et Medoff ont montré que le "voice" des syndicats pouvait être bénéfique non seulement aux ouvriers et aux entreprises, mais aussi à l'ensemble de l'économie [31]. En période de transition et de réformes économiques, cette conception doit donc être élargie à l'arène politique (au sens étymologique du terme) puisque nous considérons les relations entre le gouvernement et les syndicats.

Il est clair que dans la mesure où personne ne connaît de façon certaine le véritable chemin de la croissance et où même le programme d'ajustement le mieux conçu peut ne pas aboutir ; dans la mesure où les coûts d'inflation, le chômage et

les pertes "d'output" peuvent être plus importants que prévu et où les travailleurs ou les retraités peuvent souffrir (à court terme) davantage que prévu ; dans la mesure enfin où les officiels et les experts sont généralement loin des préoccupations quotidiennes de la population, les institutions du travail, rappelle Freeman (1992, 1993a, 1994), sont nécessaires d'une part, pour fournir aux décideurs des informations (en "feed-back") sur les effets réels des programmes et d'autre part, pour exercer des pressions sur les politiciens afin que la structure coûts avantages du programme soit modifiée si nécessaire.

Le système de relations sociales le plus efficace permettant d'assurer cette double fonction (prise de parole (voice)/exercice de pression) serait une confédération syndicale élargie (an all-encompassing union) disposant des ressources nécessaires (staff) pour évaluer et critiquer les programmes de réformes. En somme, si l'on fait référence à la relation en forme de U inversé entre le degré de centralisation de la négociation et l'agressivité de l'action collective (Calmfors et Driffill, 1988), une telle confédération se situerait à l'extrémité la plus centralisée. Dans le cadre des programmes de réformes, de tels syndicats (nationaux ou élargis) se verraient attribuer quatre atouts essentiels (Freeman, 1992, 1993a, 1994) :

• Ils peuvent négocier des pactes tripartites ou des arrangements centralisés néo-corporatistes de fixation de salaire avec le patronat et l'État. Les observations montrent que certains gouvernements (e.g. Israël et le Mexique dans les années 1980) ont effectivement conclu des pactes sociaux afin de répartir équitablement la charge de l'ajustement entre salariés et employeurs, assurant ainsi une large adhésion à la réforme (Banque Mondiale, 1991, 1995).

• Ils sont également susceptibles d'internaliser les coûts distortifs en faveur d'une large perspective économique nationale (Abdennadher, 1995).

• Ils permettraient d'assurer un retour d'informations sur les conséquences réelles des programmes de l'État, retour d'informations dont ont grandement besoin les décideurs politiques. En effet, lorsque ces derniers sont davantage tournés vers la communauté financière mondiale que vers les réalités locales, la prise de conscience que le programme ne produit pas les retombées escomptées peut être lente. Un retour d'informations permet alors de rectifier la trajectoire et d'introduire les ajustements nécessaires plus rapidement. Dans la conception "voice" et au-delà de sa stricte application aux relations de travail dans la firme, le syndicat fournit au gouvernement des informations relatives aux politiques affectant chacun de ses membres et éventuellement différentes de celles que le gouvernement reçoit en observant le comportement des différents groupes sur le marché du travail. En outre et de façon plus abstraite, les considérations relatives à ce que Freeman (1993a) appelle la "malédiction du gagnant", selon lesquelles les politiciens ont tendance à faire des évaluations exagérément optimistes du résultat des réformes, suggèrent que presque toutes les réformes auront des coûts de court terme plus importants que ceux escomptés. Ceci rend le retour d'informations (feed-back) de la part du syndicat crucial pour rectifier les erreurs.

• Enfin, dans la mesure où les syndicats peuvent négocier des pactes tripartites ou des arrangements centralisés néo-corporatistes avec le patronat et l'État, ils peuvent par là même fournir aux travailleurs "laissés pour compte" au cours des premières phases de la transition, un mécanisme institutionnel leur permettant de récupérer une part des gains à l'avenir.

Ainsi, les pertes (en terme d'efficience) imputables au pouvoir de monopole du syndicat et soulignées classiquement par les économistes peuvent être d'une importance secondaire si ce pouvoir permet au syndicat de promettre à la main-d'œuvre une part des gains futurs et donc d'acheter un appui durant la période critique du processus de réformes. Le même syndicat qui, dans une perspective de "rent-seeking", menace ou compromet les réformes, peut, dans une perspective sociale, contribuer à la réussite du programme.

Les syndicats élargis ou néo-corporatistes sont à même de constituer une force importante dans le processus de transition en palliant, dans une certaine mesure, les faiblesses institutionnelles des économies concernées.

Les systèmes centralisés de relations du travail ne sont toutefois pas faciles à établir (particulièrement dans les économies en développement), ni d'ailleurs à maintenir comme l'atteste le mouvement de décentralisation de la négociation en Suède par exemple (Freeman et Katz, 1994). De tels systèmes doivent être dotés d'une organisation syndicale forte et unifiée, avec une équipe dirigeante capable d'évaluer la situation économique dans son ensemble. Ce type d'organisation syndicale doit avoir à la fois la crédibilité nécessaire pour répondre des programmes de réformes auprès des travailleurs (i.e. les convaincre d'accepter des pertes de court terme en vue de gains futurs) et le pouvoir nécessaire pour obtenir des gains ou des transferts pour les perdants. Il est également nécessaire que le patronat accepte le syndicat comme un partenaire social et que le gouvernement soit disposé à partager certaines prérogatives avec ses partenaires sociaux.

In fine, citons Tokman (1993) qui analyse le rôle des syndicats dans une perspective à la fois plus générale et plus concrète à la lumière des changements survenus dans la plupart des économies en développement au cours des années 1980. "Il existe véritablement un besoin d'acteurs sociaux représentatifs, particulièrement de syndicats pour garantir l'équité, une bonne gestion et la pérennité des réformes. Les syndicats ont été affaiblis. Le plein emploi n'est plus désormais de la responsabilité de l'État. La création d'emplois dépend de plus en plus de l'investissement privé et les salaires devront s'aligner sur les niveaux de productivité. Les revendications salariales des syndicats qui ne tiendront pas compte de ces changements sont vouées à l'échec. Pour être efficace, les syndicats devraient réviser leur stratégie pour affermir leur présence aussi bien au niveau de l'entreprise qu'au niveau national tout en reconnaissant que la société a des objectifs sociaux qui vont au-delà des intérêts particuliers de la main-d'œuvre syndiquée. Les problèmes des pauvres, des travailleurs

du secteur informel et des retraités devraient faire partie intégrante du programme des syndicats. Les syndicats devraient défendre un plus large éventail d'intérêts qui tienne compte des nouvelles réalités économiques mais qui, en même temps, favorise les changements pour parvenir à une plus grande équité".

CONCLUSION

La courbe de soutien en forme de U, les hypothèses sous-jacentes d'un risque de rejet (souvent à tort) du programme de réformes et certaines expériences récentes dans les économies de transition d'Europe ou dans les économies en développement soumises à la discipline austère de l'ajustement structurel suggèrent que la transition n'est pas garantie d'avance. En matière de mise en œuvre des réformes économiques, trois aspects paraissent particulièrement importants.

Il convient d'insister tout d'abord sur le rôle crucial joué par les marchés du travail dans le processus de réformes économiques. L'observation des efforts de réformes (réussies ou non) a mis en évidence la nécessité de tenir compte de l'interdépendance des marchés et de leur plus ou moins grande rapidité d'ajustement. Comme le souligne le "Rapport sur le développement dans le monde (1995)", "la réforme ne doit pas s'arrêter aux marchés des marchandises et des capitaux, d'autant que l'ajustement du marché du travail est presque toujours plus lent que celui des marchandises et des capitaux. C'est souvent l'absence de réforme du marché du travail qui risque d'entraver le processus du fait qu'une réaction atone du marché du travail laisse sans défense, durant la période de transition, l'économie partiellement réformée. L'effondrement du programme chilien en 1982 en est l'illustration" (Banque Mondiale, 1995).

De même, des évaluations erronées du fonctionnement des marchés du travail ont souvent été à la base de l'échec des programmes d'ajustement ou de réformes économiques. La Zambie fournit un bon exemple d'un pays qui a échoué dans la mise en œuvre des mesures de stabilisation recommandées par le FMI. En 1987, les "émeutes du pain" ont conduit à la suspension du programme d'ajustement et à un retour à une stratégie "nationale" de développement. Colclough (1991) attribue cet échec à une surestimation de la tolérance des groupes affectés (les perdants) à l'égard d'une paupérisation (accrue) provoquée par le poids des mesures d'austérité. Le succès des programmes d'ajustement semble donc dépendre, à la fois de la façon dont les marchés du travail opèrent efficacement et de la façon dont les programmes reflètent le comportement des individus sur les marchés du travail et leurs caractéristiques institutionnelles (Vandemoortele, 1991). Soulignons également que les mesures de stabilisation économique et d'ajustement structurel ont été superposées à des stratégies de développement initialement en phase avec les structures nationales sociales, politiques et économiques. Les implications sur le marché du

travail vont alors dépendre non seulement de l'importance relative accordée au train de mesures associées aux programmes d'ajustement et de stabilisation, du choix du moment de l'ajustement, de son rythme (timing) et de l'ordre d'introduction ou d'échelonnement des réformes, mais aussi de la stratégie de développement préalable.

Le second aspect déterminant associé à la mise en œuvre des programmes de réformes concerne la question de la faisabilité politique. La mise en œuvre de programmes de réformes qui entraîne, à court terme, une paupérisation accrue de la population ou qui heurte des intérêts puissants introduit un risque politique. Conscient du danger, un grand nombre de gouvernements hésite souvent à changer sérieusement les choses, et parfois s'oppose à des réformes radicales, prétendant que celles-ci ne sont pas politiquement réalisables. Une telle attitude est particulièrement répandue lorsque les réformes touchent le secteur public. Il apparaît pourtant que les risques politiques auxquels s'exposaient les régimes qui entreprendraient de réformer les salaires et l'emploi dans ce secteur sont souvent exagérés. Face à ce constat, Nunberg et Lindauer (1994) ont cherché à comprendre les raisons de ce comportement gouvernemental. Ils évoquent plusieurs explications dont i) "l'illusion politique" dont peuvent souffrir certains gouvernements en sous-estimant le fonctionnement des marchés du travail et leur capacité d'absorption, cette illusion étant intimement liée, par exemple, à l'échec des mesures de retranchement "optimales" dans les entreprises propriété de l'État et ii) le coût politique des programmes de réformes dans la mesure où la "popularité" des gouvernements est souvent assise sur leur capacité de népotisme. La crainte que les réformes (e.g. les retranchements) soient sources de déstabilisation, entraînant des bouleversements sociaux et une opposition politique explique alors en partie la résistance des gouvernements aux programmes d'ajustement structurel. Ainsi, les programmes de réformes ne sont pas uniquement une "question technique", les forces politiques jouent également un rôle important qu'il convient de ne pas négliger (Colclough, 1991).

Dans les économies non paralysées par le jeu des forces politiques, un processus de réformes peut donc être engagé. Nous avons souligné le rôle de l'État et des institutions du travail sans lesquelles les réformes ne pourraient probablement pas être menées à terme. Même si l'ajustement est généralement associé à la libéralisation et à la privatisation et donc au recul important de l'État, ceci ne signifie pas l'effacement de l'État. Celui-ci a un rôle important à jouer si l'on veut minimiser les coûts sociaux de l'ajustement.

Le troisième et dernier aspect qu'il paraît important de souligner concerne le rôle de l'État. "L'expérience des dix dernières années montre clairement que les travailleurs souffrent davantage en cas de retard ou d'échec des réformes nécessaires, que le rétablissement d'une croissance durable est la clé d'une transformation réussie et que les pouvoirs publics ont un rôle important à jouer en la matière, atténuant les effets de la transition pour les travailleurs et équipant ceux-ci des moyens néces-

saires pour réussir leur réinsertion ailleurs" (Banque Mondiale, 1995). Ainsi, un nouvel interventionnisme, adapté aux problèmes de la transformation économique, apparaît de plus en plus incontournable. En référence à "l'ancien" débat sur le chemin à suivre vers l'économie de marché, on peut donc dire, à la suite de Chavance (1993), qu'à l'optimisme libéral s'oppose aujourd'hui la prudence institutionnaliste. Si l'ajustement est incontestablement associé à un recul important de l'État par certains aspects, ce recul ne signifie pas l'effacement de l'État. Celui-ci a un rôle important à jouer dès lors que l'on veut minimiser les coûts sociaux de l'ajustement : mise en œuvre de transferts compensatoires pour éviter que la pauvreté ne s'aggrave, restructuration des investissements publics en faveur des secteurs exportateurs et de l'agriculture, programmes temporaires d'aide aux chômeurs, par exemple, et effort considérable dans le domaine statistique.

1 *Le terme "salaire" est entendu ici au sens large*

2 *Ce taux intègre toutes les fluctuations économiques exogènes*

3 *Initialement, tous les individus soutiennent le programme de réformes ((4) > 0) Dans la première période, il y a π gagnants et (1 - π) perdants. Les gagnants sont satisfaits du programme et continuent de le soutenir, mais les avantages anticipés par les perdants diminuent car ils disposent de moins d'années pour récolter les "fruits" du nouveau programme économique (dans un modèle à horizon infini, r augmente) Dans la deuxième période, il y a π + π (1 − π) gagnants et (1 − π)² perdants pour lesquels la valeur présente des gains diminue encore davantage A une certaine période T, cette valeur devient négative pour les perdants qui se retournent alors contre les réformes (i.e les opposants potentiels) Le soutien global atteint alors son plus bas niveau, mais dans la mesure où π % des perdants finissent, à leur tour, dans le groupe des gagnants en T (et à chacune des périodes postérieures), la baisse du taux d'adhésion global aux réformes cesse et le soutien remonte consécutivement Il en résulte donc une courbe de soutien en forme de U illustrant le fait que l'appui au programme de réformes diminue (de façon progressive), puis remonte à mesure que les avantages du nouveau programme économique atteignent l'ensemble de la population.*

4 *L'analyse devient plus complexe si l'on tient compte des mouvements de population sur le marché du travail, c'est-à-dire si l'on tient compte, à chaque période, de l'entrée sur le marché du travail de nouvelles cohortes et de la sortie des cohortes plus anciennes dont les membres quittent la force de travail pour devenir retraités (cf Freeman, 1992, 1993a ; 1994)*

5 *Freeman prend l'exemple d'un travailleur qui a initialement correctement anticipé ses chances de réussite, soit π = 25 % en t = 0 Mais, n'étant pas passé dans le groupe des gagnants, il révise à la baisse cette anticipation, soit π = 20 % en t = 1 et 16 % en t = 2 et finalement s'oppose, à tort, au programme de réformes. Ceci est le cas lorsque le travailleur révise son espérance sur la base de la simple relation suivante* $\pi_t = \frac{1}{4+t}$ *où t est le nombre de périodes durant lesquelles il n'a pas rejoint le groupe des gagnants.*

6 *Rappelons que dans le modèle proposé par Freeman, en information parfaite, chaque travailleur a sa propre espérance en ce qui concerne sa chance de bénéficier des réformes Notons que dans la mesure où cette espérance est, par hypothèse, correcte, cela revient à dire que chaque travailleur connaît initialement quelle valeur de π est la sienne.*

7 *Ces a priori sont rationnels en ce sens qu'ils reflètent les véritables proportions des deux types de travailleurs dans la population.*

8 *Par souci de cohérence avec le modèle de référence, nous raisonnons ici en temps continu*

9 *Rappelons que dans le modèle de référence, tous les travailleurs reçoivent, par hypothèse, dans la période précédant la réforme un salaire numéraire égal à zéro. On suppose ensuite que le programme de réformes crée deux catégories de travailleurs les gagnants qui reçoivent G (>0) après avoir atteint ce statut et les perdants qui reçoivent - P (<0) (i e ils perdent P) consécutivement à une baisse des salaires réels ou à la perte de leur emploi.*

10 *Puisque ce flux tient compte des probabilités conditionnelles de révision de l'a priori après chaque instant t.*

11 *Nous avons vu dans le modèle de référence que lorsque le travailleur connaît sa probabilité initiale (π ou $\underline{\pi}$) et qu'il reçoit encore le salaire - P, ses gains espérés futurs (ou valeur actualisée des réformes au taux d'actualisation r) sont donnés par*

$$V(\pi) = \frac{\pi G - r P}{r(\pi + r)}$$ *-cf équation 4*

12 *Il s'agit, bien entendu, du secteur où la concentration des perdants est la plus forte.*

13 *Puisque W (t) est une combinaison linéaire de V (π ¯) et V ($\underline{\pi}$), d'après le théorème des valeurs intermédiaires, il existe un unique t* pour lequel W (t) = 0.*

14 *Dans un scénario optimiste toutefois, il n'est même pas exclu que des travailleurs de type* $\pi = \pi_d$ *adhèrent au programme de réformes (e.g. certains retraités peuvent soutenir les réformes soit parce que leurs enfants sont susceptibles d'en bénéficier, soit parce qu'ils perçoivent que la réussite du nouveau programme économique engendrera une augmentation des retraites (cf. l'arbre du jeu).*

15 *Remarquons, toutefois, que les scénari numériques présentés sur le tableau n° 1 sont très sensibles aux perturbations des valeurs de paramètres.*

16 *En Bolivie, en Corée, au Ghana et au Mexique, par exemple, les pouvoirs publics se sont efforcés de faire comprendre au public ce que coûtait l'inaction et d'expliquer le bien-fondé des réformes (Banque Mondiale, 1991).*

17 *Pour plus de détails sur cette question, voir le "Rapport sur le développement dans le monde (1995)" de la Banque Mondiale qui dresse un bilan des programmes publics de reconversion. En matière d'aide à la création de micro-entreprises notamment, les résultats semblent très mitigés.*

18 *Même si dans les économies de transition d'Europe de l'Est et d'Europe Centrale, mais aussi dans les économies en développement, le fait qu'un grand nombre de gagnants travaillent dans de petites firmes privées, relevant dans certains cas de l'économie souterraine ou informelle, rend leur taxation difficile.*

19 *Les fonds sociaux, ou plus exactement les fonds d'ajustement d'urgence institués en Bolivie et au Ghana dans les années 1980 peuvent aider, à l'évidence, les plus vulnérables et gagner ainsi de nouveaux adeptes à la cause du développement et donc, au programme de réformes (Banque Mondiale, 1991, 1995).*

20 *Pour cette raison, les "Rapports sur le développement dans le monde (1990b, 1995)" de la Banque Mondiale suggèrent la protection des niveaux de consommation durant les premières phases de la transition, et ce même aux dépens de l'investissement.*

21 *Voir Freeman (1993a) et Abdennadher (1995).*

22 *Dominant leur parti, les syndicats péronistes en Argentine ont exercé un pouvoir considérable durant les périodes où le gouvernement était dirigé par Peron (Juan Domingo Peron est un homme politique argentin qui mit en application la doctrine du "justicialisme" qui alliait les projets de justice sociale au dirigisme économique).*

23 *Trois groupes de variables, selon l'auteur, déterminent les réactions des syndicats : la force et les caractéristiques du mouvement syndical lui-même, les cycles économiques et les institutions politiques et leurs liens avec les syndicats.*

24 *En Amérique latine, par exemple, l'opposition des syndicats à l'ajustement a une longue histoire. Dans les années 1980, ils ont marqué leur hostilité à de vastes programmes de réformes, comme le Plan Cruzado au Brésil et le Plan austral en Argentine. Plus récemment, en Inde, les syndicats continuent à critiquer les récents efforts de libéralisation en dépit du fait que, depuis 1991, beaucoup de ces initiatives se soient apparemment soldées par un succès. Ils ont organisé des grèves générales pour marquer leur opposition à l'application d'un début de politique de restructuration industrielle qui visait en partie à ouvrir davantage l'Inde sur l'extérieur et à réformer les entreprises propriété de l'État (Banque Mondiale, 1995). Voir aussi Nelson (1991).*

25 *Toutefois, la fragmentation des syndicats et leurs rivalités semblent avoir parfois un effet déstabilisateur, outre qu'une multiplicité de représentants des travailleurs augmente le coût de la négociation (Banque Mondiale, 1995).*

26 *Ayant, on le sait, un faible pouvoir de marché lorsque les négociations sont conduites au niveau de la firme.*

27 *La Corée d'avant 1987.*

28 *Voir Haggard et Kaufman (1990), Kormendi et Meguire (1985), Remmer (1986), Scully (1988) et Weede (1983).*

29 *Ceci ne signifie pas que les régimes démocratiques sont nécessairement plus aptes que les régimes autoritaires à mener à bien des réformes. Mais, dans la mesure où ces derniers ne peuvent garantir systématiquement la réussite du programme de réformes, rien ne permet d'appuyer l'idée d'un système de relations sociales basé sur l'affaiblissement des syndicats (voir Banque Mondiale, 1995).*

30 *Selon la théorie de l'exit/voice, "la prise de parole collective, sous forme de négociations entamées par les syndicats, est un moyen de communication [avec la direction de l'entreprise] bien plus efficace que les départs individuels, pour la simple raison que la défection fournit moins d'informations à la direction que la prise de parole" (Hirschman, 1986).*

31 *Dans le cadre de la transition, c'est ce dernier point qui nous intéresse plus particulièrement.*

Références bibliographiques

Abdennadher C. (1995). "Marchés du travail et économies en transition : vers un nouveau paradigme du développement", Thèse de doctorat nouveau régime en Sciences Économiques, Université des Sciences Sociales de Toulouse (France).

Banque Mondiale (1995). Rapport sur le développement dans le monde 1995 : le monde du travail dans une économie sans frontières.

Banque Mondiale (1991). Rapport sur le développement dans le monde 1991 : le défi du développement.

Banque Mondiale (1990a). Adjustment Lending Policies for Sustainable Growth. Country Economics Department, Washington, D. C.

Banque Mondiale (1990b). World Development Report 1990, New York : Oxford University Press.

Becker G. (1985). "Public Policies, Pressure Groups, and Dead Weight Costs", Journal of Public Economics, Vol. 28, n°3.

Becker G. (1983). "Competition Among Pressure Groups for Political Influence", Quaterly Journal of Economics, n° 98 (August).

Calmfors L., Driffill J. (1988). "Bargaining Structure, Corporatism, and Macroeconomic Performance", Economic Policy, Vol. 6.

Chavance B. (1993). "Du communisme au capitalisme", Sciences Humaines n°3, novembre-décembre.

Coase R. H. (1992). "The Institutional Structure of Production", The American Economic Review, Vol. 82, September.

Colclough C. (1991). "Wage Flexibility in Sub-Saharan Africa : Trends and Explanations", in Standing G., Tokman V. (Ed.), Towards Social Adjustment, International Labour Office, Geneva.

Fields G. S. (1994). "Changing Labor Market and Economic Development in Hong Kong, the Republic of Korea, Singapore, and Taiwan, China", The World Bank Economic Review, Vol. 8, n°3.

Freeman R. B. (1995). "It's Monday, We Must Be In... Labour Relations Around the World in nine Papers", Labour, Special Issue 1995.

Freeman R. B. (1994). "Quelle évolution pour le cadre institutionnel du marché du travail dans trois pays de l'Europe de l'Est ? ", Travail et Emploi, n°61, 4.

Freeman R. B. (1993a). "Labor Market Institutions and Policies : Help or Hindrance to Economic Development", in Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics, The World Bank, Washington, D. C.

Freeman R. B. (1993b). "Labor Markets and Institutions in Economic Development", The American Economic Review, Papers and Proceedings (May).

Freeman R. B. (1992). "What Direction for Labor Market Institutions in Eastern and Central Europe ? ", NBER conference on "Transition in Eastern Europe", Cambridge, Mass., February.

Freeman R. B., Katz L. F. (1994). "Rising Wage Inequality : The United States Vs. Other Advanced Countries", in Freeman R. B. (Ed.), Working Under Different Rules. NBER, Russell Sage Foundation.

Freeman R. B., Medoff J. (1980). "Le syndicalisme à deux visages", Revue Economique, Vol. 31, n°3.

Haggard S., Kaufman R. (1990). "The Political Economy of Inflation and Stabilization in Middle-Income Countries", Policy Research Working Paper, n° 444, World Bank, Country Economics

Department, Macroeconomic Adjustment and Growth Division, Washington, D. C.

Hirschman A. O. (1986). Vers une Economie Politique Elargie. Les Editions de Minuit, Paris.

Hirschman A. O. (1970). Exit, Voice and Loyalty. Traduit en français sous le titre "Face au déclin des entreprises et des institutions" (1972), Coll° "Economie Humaine", Economie et Humanisme, Les Editions Ouvrières, Paris.

Horton S., Kanbur R., Mazumdar D. (1994). "Labor Markets in an Era of Adjustment : Issues Papers (Volume 1), Case Studies (Volume 2) An Economic Development Institute Study (July).

Kormendi R., Meguire P. (1985). "Macroeconomic Determinants of Growth : Cross-Country Evidence", Journal of Monetary Economics, 16 (2).

Lange P. (1984). "Unions, Workers, and Wage Regulation : The Rational Bases of Consent", in Goldthorpe J. H. (Ed.), Order and Conflict in Contemporary Capitalism, Oxford : Oxford University Press.

Morrisson C. (1991). "Ajustement et équité : un bilan nuancé", L'observateur de l'OCDE, n°172, octobre-novembre 1991.

Nelson J. (1991). "Organised Labor, Policies, and Labor Market Flexibility in Developing Countries", World Bank Research Observer, n°6 (January).

Nunberg B., Lindauer D. L. (1994). "The Political Economy of Civil Service Pay and Employment Reform", in Lindauer D. L., Nunberg B. (Ed.), Rehabilitating Government : Pay and Employment Reform in Africa, Regional and Sectoral Studies, The World Bank, Washington D. C.

OIT (Organisation Internationale du Travail). (1991). "Social Protection, Safety Nets and Structural Adjustment", Governing Body Committee on Employment, GB. 2511/CE/4/5, (November) Geneva.

Rama M. (1995). "Do Labor Market Policies and Institutions Matter ? The Adjustment Experience in Latin America and the Caribbean", Labour, Special Issue 1995.

Remmer K. (1986). "The politics of Economic Stabilization : IMF Standby Programs in Latin America, 1954-1984", Comparative Politics

Scully G. (1988). "The Institutional framework and Economic Development", Journal of Political Economy, 96 (3).

Standing G. (1991). "Structural Adjustment and Labour Market Policies : Towards Social Adjustment ?", in Standing G., Tokman V. (Ed.), Towards Social Adjustment. International Labour Office, Geneva.

Stein H. (1994). "Theories of Institutions and Economic Reform in Africa", World Development, Vol. 22, n°12, December.

Svejnar J. (1993). "Labor Market Adjustment in Transitional Economies", in Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics, The World Bank, Washington, D. C.

Tokman V. E. (1993). "Comment on Labor Market Institutions and Policies : Help or Hindrance to Economic Development ? by Freeman R. B.", in Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics, The World Bank, Washington, D. C.

Vandemoortele J. (1991). "Labour Market Informalisation in Sub-Saharan Africa", in Standing G., Tokman V. (Ed.), Towards Social Adjustment. International Labour Office, Geneva.

Weede E. (1983). "The Impact of Democracy on Economic Growth : Some Evidence from Cross-National Analysis", Kyklos, 36 (1).

Antoine Bommier
(INED, Paris)
Sylvie Lambert
(INRA, Paris)

"Demande d'éducation et âge d'entrée à l'école en Tanzanie"

Dans cet article, nous analysons la demande d'éducation scolaire en Tanzanie, en insistant particulièrement sur le choix de l'âge d'entrée à l'école. En effet, en Tanzanie, comme dans beaucoup de pays en voie de développement, l'entrée effective à l'école se fait en moyenne 3 à 4 ans plus tard que l'âge légal. Nous proposons un modèle micro-économique où un tel retard est expliqué par un arbitrage entre acquisition de capital humain général (scolaire) et de capital humain spécifique (expérience). Nous modélisons le choix simultané de l'âge d'entrée à l'école et de la durée de scolarisation totale, comme résultant de la maximisation de la somme actualisée revenus futurs de l'enfant, nette des coûts de scolarité. Ce modèle permet de prédire que si la qualité de l'école baisse ou si son prix augmente, les enfants seront envoyés à l'école plus tard et y resteront moins longtemps. Nous estimons ce modèle sur la base des données de l'enquête HRDS effectuée en Tanzanie en 1992-93. Chacune des deux variables, âge d'entrée à l'école et durée de scolarisation, peut être censurée, ce qui nous conduit à estimer, par maximum de vraisemblance, un modèle polytomique distinguant les observations selon le type de censure. Nos résultats sont conformes aux prévisions du modèle et permettent de préciser les variables importantes. Tout d'abord, il apparaît que l'effet qualité est particulièrement fort et une décomposition de cette qualité selon plusieurs critères souligne que l'enseignement des mathématiques a une importance primordiale dans les choix de scolarisation. D'autre part, on observe que la distance à l'école primaire est un frein sensible à la scolarisation. Cela montre que les coûts de scolarisation, directs ou indirects sont des éléments décisifs pour la scolarisation des enfants.

Enfin, notre analyse montre que filles et garçons ont des profils de scolarisation fondamentalement différents. Sans surprise on constate que les filles font en moyenne des études plus courtes que les garçons. Mais, bien qu'elles aient moins d'années à passer à l'école, elles y rentrent sensiblement plus tôt que les garçons. Toute la scolarité se fait donc plus jeune pour les filles que pour les garçons, ce qui pourrait traduire la volonté d'avoir les filles prêtes le plus tôt possible pour le mariage.

Dans les pays les plus pauvres, les taux de scolarisation connaissent souvent d'amples variations, montrant une grande sensibilité aux changements institutionnels et économiques. Cette sensibilité et le fait que les taux de scolarisation restent généralement bien loin des 100 % laissent penser qu'il reste une large marge de propres à exploiter et que l'éducation est sans aucun doute un domaine où les institutions ont un rôle fondamental à jouer dans une optique de développement.

L'exemple de la Tanzanie, pays sur lequel porte notre travail, est éloquent. Alors que le pays connaissait une politique de restructuration, s'accompagnant d'une "villagisation" massive de la population rurale, le taux de scolarisation dans le primaire est passé de 34 % en 1970 à 93 % en 1980. Dans les années 80, caractérisées par une crise économique et une réduction relative des budgets, ce taux a connu une baisse importante, étant seulement de 63 % en 1990. Aujourd'hui la Tanzanie a un taux de scolarisation dans le primaire bien en dessous de la moyenne l'Afrique Sub-Saharienne. Quant au taux de scolarisation dans le secondaire, il était évalué en 1992 comme étant le plus faible du monde (à égalité avec celui du Malawi) [1].

Si ces variations des taux de scolarisation sont clairement liées à l'évolution de l'offre d'éducation, il est toutefois évident que le problème ne peut être vraiment appréhendé et analysé qu'en relation avec les caractéristiques de la demande d'éducation scolaire. C'est à la condition d'obtenir une bonne compréhension de celle-ci que l'on peut espérer élaborer des politiques efficaces.

Dans ce travail, nous proposons une modélisation de la demande d'éducation scolaire en Tanzanie. Pour cela nous utilisons le cadre théorique de la micro-économie et un modèle d'investissement en capital humain. Nous insistons particulièrement sur le choix de l'âge d'entrée à l'école. En effet, quand on s'intéresse aux questions de scolarisation dans les pays en voie de développement, on remarque que les enfants entrent rarement à l'école à l'âge théoriquement prévu par la loi (habituellement, vers 5 ans), mais qu'ils repoussent cette entrée dans le système scolaire de 2, 3 voire même 4 ans. C'est ce qui a été remarqué par Glewwe et Jacoby (1995) dans le cas ghanéen et par De Vreyer, Lambert et Magnac (1995) dans le cas ivoirien. Dans un article récent, Lloyd et Blanc (1996) recensent les données à ce sujet pour 7 pays africains et observent le même phénomène pour chacun de ces pays. La Tanzanie ne fait pas exception dans ce domaine. L'âge moyen d'entrée à l'école, calculé à partir des données de l'enquête que nous utilisons, se situe entre 8 et 9 ans. On y remarque aussi que les filles commencent leur scolarité plus jeunes que les garçons. Ce type de faits stylisés, bien que couramment observé, fait l'objet de très peu d'études (comme le remarquent également Lloyd et Blanc, 1996), celles citées ci-dessus mises à part. En effet, ils sont difficilement explicables par les modèles les plus classiques

de demande d'éducation. La littérature standard sur les investissements en capital humain, dont les articles de Becker (1967) et Ben-Porath (1967) furent les pionniers, conduit à la conclusion que la décision optimale pour les individus est toujours de se spécialiser au cours de la première période de leur vie dans l'acquisition de capital humain, puis, à la période suivante, d'entrer sur le marché du travail afin d'en tirer les bénéfices de leur investissement de première période. De tels modèles sont donc bien en peine d'expliquer les retards d'entrée à l'école.

On peut envisager plusieurs explications pour rendre compte des retards d'entrée à l'école. Outre les difficultés que peuvent rencontrer les enfants les plus petits pour se rendre à l'école du fait de son éventuel éloignement, trois raisons ont été avancées dans la littérature. Une première idée consiste à dire que ces retards sont liés à l'existence de contraintes de liquidité (Jacoby (1991)). L'enfant peut devoir être employé dans les activités familiales tant qu'une épargne suffisante pour financer ses études n'a pas été accumulée. L'article de Glewwe et Jacoby (1995) explique les retards à l'entrée à l'école par des problèmes de malnutrition. L'idée qu'ils développent est que des enfants mal nourris peuvent ne pas être en mesure d'obtenir un rendement suffisant de leur scolarisation. Ils ne sont donc pas envoyés à l'école dans un premier temps. Par la suite, avec l'âge les effets de la malnutrition s'atténuent, et cela devient rentable de les mettre à l'école. L'argumentation en termes de malnutrition n'est pas supportée de façon très convaincante par l'analyse empirique dans la mesure où, tout en admettant des possibilités de rattrapage avec le temps, les auteurs utilisent des mesures anthropométriques de la période courante comme indicateur de l'état nutritionnel de l'enfant à l'âge théorique d'entrée à l'école. Le modèle développé par De Vreyer, Lambert et Magnac (1995) introduit dans un modèle familial un cadre dynamique avec incertitude et décrit le comportement du ménage comme un choix de portefeuille entre trois types d'actifs : des actifs physiques, du capital humain général qui s'acquiert à l'école, et du capital humain spécifique qui s'accumule en travaillant pour la famille. C'est l'arbitrage entre ces deux types de capital humain qui permet d'expliquer à la fois les retards d'entrée à l'école et, éventuellement, une assiduité partielle si l'accumulation de ces deux types de capital est menée de front.

Dans ce papier, nous reprenons cette argumentation. Il nous semble en effet que la principale raison des retards dépêtrée à l'école est un arbitrage entre l'acquisition de capital humain général et celle de capital humain spécifique. Si les rendements de l'expérience sont plus forts que ceux de la scolarisation chez les enfants les plus jeunes, les familles n'ont pas intérêt à scolariser leurs enfants dés 5 ans. Par contre, les rendements marginaux de l'expérience étant décroissants, l'inégalité peut, au bout d'un certain temps, se renverser au profit de la scolarisation. Le cadre que nous avons retenu pour servir de base à la modélisation simultanée de l'âge optimal d'entrée à l'école et de la durée de scolarisation est

cependant plus proche de Gleuwe et Jacoby (1995). En particulier, nous n'introduisons pas d'incertitude sur le rendement des différents types de capital humain. D'autre part, ce cadre ne permet pas de prendre en compte les interactions entre l'accumulation de capital physique et de capital humain. Enfin, les interactions entre les décisions d'accumulation de capital humain des différents enfants ne sont prises en compte que dans la mesure où il y a des économies d'échelle liées aux coûts de scolarisation. Nous négligeons donc des interactions qui pourraient passer par la fonction de production du capital humain (les "grands" aident les "petits" à faire leurs devoirs) ou par une décision de diversification des actifs familiaux résultant des choix de portefeuille du ménage (Kotlikoff et Spivak (1981)). A ce titre, notre modèle est plus pauvre que celui de De Vreyer, Lambert et Magnac, mais il permet de bien rendre compte du phénomène qui nous intéresse au premier chef : l'entrée à l'école tardive de certains enfants.

Pour l'évaluation et l'estimation économétrique de notre modèle, nous utilisons la méthode du maximum de vraisemblance afin d'estimer simultanément les déterminants de l'âge d'entrée à l'école et ceux de la durée de la scolarisation. Le fait de procéder à une estimation simultanée permet à la fois d'éviter des biais de sélection que l'on trouvait dans les estimations proposés antérieurement (Glewwe c t Jacoby 1993 et 1995) et d'optimiser la précision des résultats. Notre travail s'appuie sur l'enquête "Human Resource Development Survey" effectuée par la Banque Mondiale, l'Université de Dar es Salaam et le gouvernement tanzanien en 1992-1993, auprès de 5000 ménages de Tanzanie. Cette enquête a été financée par la Banque Mondiale, le gouvernement japonais et l'agence britannique pour le développement outre-mer (British Overseas Development Agency). Le questionnaire portant essentiellement sur l'éducation et la santé a permis de recueillir de très riches informations sur l'histoire scolaire de tous les jeunes de chaque ménage. Toutefois, le fait que nous ne disposions que d'une coupe transversale posé qui quelques problèmes. Le modèle que nous cherchons à estimer est essentiellement dynamique, et l'absence d'informations longitudinales (mises à part quelques questions rétrospectives) nous oblige à faire des hypothèses de stationnarité assez forts.

Les données de l'enquête nous permettent de contrôler partiellement les effets de l'offre d'éducation en introduisant des variables sur la qualité de l'école dans les équations de demande que nous estimons. En effet, aux informations précédentes s'ajoute tout un volet d'information sur la qualité de l'école primaire la plus proche avec une série de questions posées à chaque ménage. Comme il est possible de relier les informations données par différents ménages sur une même école, les informations dont on dispose sur les caractéristiques de l'école locale sont a priori plus fiables que celles qui pourraient être obtenues par un questionnaire "communauté" soumis à un seul individu. Nous avons ainsi la possibilité d'estimer uni élasticité "qualité" de la demande d'éducation et de mettre en évidence les interventions politiques qui seraient les plus à même de promouvoir l'éducation clans un pays comme la Tanzanie.

LE MODÈLE THÉORIQUE

Dans notre modèle, qui s'inspire de Glewwe et Jacoby (1995), nous considérons Un ménage qui décide ou non d'envoyer ses enfants à l'école. La fécondité est considérée comme exogène. La scolarisation des enfants est vue comme un investissement en capital humain général. Cet investissement entre en compétition avec une autre forme d'investissement en capital humain, qu'est l'apprentissage par la pratique. La répartition de cet investissement entre enfants d'un même ménage résulte bien sûr de l'avantage comparatif de chacun (Becker et Tomes (1976), Behrman, Pollak et Taubman (1982)). Celui-ci dépend, entre autres, des aptitudes de chaque enfant et des coûts encourus. Ces derniers, qui incluent le coût réel de l'éducation scolaire, les coûts d'opportunité causés par l'indisponibilité de la main d'œuvre infantile et les pertes dues au report du mariage peuvent varier d'un enfant à l'autre et causer une certaine disparité entre enfants d'une même famille.

Nous considérons la décision des parents d'envoyer un enfant particulier à l'école et nous négligeons les interactions entre enfants. En particulier, les comportements de type choix de portefeuille évoqués plus haut ne sont pas pris en compte. De plus, le ménage est supposé avoir un accès parfaitement libre au crédit. Enfin, dans cet environnement sans incertitude, il n'y a pas non plus d'aversion pour le risque.

Dans clic modèle, on suppose que les parents comptent sur leurs enfants pour assurer leur subsistance quand ils auront cessé leur activité. Ils tentent donc de maximiser le flux de revenus de leurs enfants net des coûts engendrés par la scolarisation.

La vie de l'enfant est partagée en 3 périodes : travail et donc acquisition d'expérience, le salaire dépend alors de l'expérience pour un niveau d'éducation nul ; puis scolarisation pour accumuler la quantité de capital humain désirée ; et enfin, période de travail où le salaire dépend du niveau scolaire atteint et change au cours du temps avec l'expérience.

Les revenus futurs de l'enfant, V, s'écrivent comme la somme de ses revenus avant qu'il ne soit scolarisé et après qu'il ait terminé ses études, à laquelle il faut soustraire les coûts directs de la scolarisation.

(2.1)
$$V = \int_0^{t_0} w(0,t,Q)e^{-rt}dt - \int_{t_0}^{t_0+s} C_N e^{-rt}dt + \int_{t_0+s}^{+\infty} w(s,t-s,Q)e^{-rt}dt$$

Le salaire w est une fonction de l'éducation s, de l'expérience hors école t - s (t étant l'âge), et de la qualité de l'école Q. Cette fonction de salaire est inspirée de l'équation habituelle à la Mincer (Mincer (1958)). Comme nous ne disposons pas d'une mesure de l'expérience, nous l'approximons de façon tout à fait classique par

l'âge moins le nombre d'années d'éducation. L'introduction de la variable Q dans l'équation cherche à tenir compte de l'impact de la qualité de l'école sur l'output de la scolarisation. Meilleurs sont les professeurs et les conditions d'accueil des élèves, plus le temps passé sur les bancs de l'école se traduira par une accumulation importante de capital humain. Les coûts de scolarisation par enfant C_N peuvent par exemple être une fonction de la distance à l'école, du nombre d'enfants de la même famille qui sont scolarisés N (au cas où il y a des économies d'échelle possible). Enfin notre modèle inclut une certaine incertitude sur la durée de vie des individus (V s'interprète en fait comme une espérance de revenus). Pour des raisons de simplicité, nous supposons, que la force de mortalité des individus ne dépend pas de l'âge [2]. La fonction de survie est alors de la forme $s(t) = e^{-kt}$. La variable r intervenant dans l'équation (2.1) est en fait la somme de k et du taux d'intérêt supposé constant.

Le ménage décide à la fois de t_0 (âge d'entrée à l'école) et de s (niveau d'éducation final).

Les conditions du premier ordre de résolution de ce programme d'optimisation sont les suivantes :

En dérivant par rapport à t_0, on obtient :

2.2

$$e^{rt_0}\frac{\partial V}{\partial t_0} = w(0,t_0,Q) - C_N(e^{-rs}-1) - w(s,t_0,Q)e^{-rs} = 0$$

et en dérivant par rapport à s il vient :

2.3

$$e^{r(t_0+s)}\frac{\partial V}{\partial s} = -C_N - w(s,t_0,Q) + \int_{t_0}^{+\infty}(\frac{\partial}{\partial s} - \frac{\partial}{\partial \tau})w(s,\tau,Q)e^{-r(t-t_0)}d\tau = 0$$

où on a effectué un changement de variable avec $T = t - s$ désignant l'expérience. Ces deux équations ont une interprétation facile. La première signifie qu'en retardant l'entrée à l'école d'un an, tout en gardant la durée de scolarisation constante, on gagne un an de salaire à l'âge t_0 (on rentre plus tard), on en perd un à l'âge $t_0 + s$ (on sort plus tard), et enfin la valeur actualisée des frais d'éducation diminue, puisque la scolarisation devient plus tardive. Pour la deuxième, on voit qu'allonger la durée de la scolarité d'un an fait perdre une année de salaire à l'âge $t + s$. augmente les frais de scolarité d'un an, mais permet d'augmenter le salaire pour la suite de la vie active de la différence entre les rendements marginaux de l'éducation et ceux de l'expérience.

IMPLICATIONS DU MODÈLE THÉORIQUE

Le modèle que nous avons présenté est très général. Dans cette section nous supposerons que la fonction de salaire est le produit d'une fonction de l'expérience et, d'une fonction de salaire dépendant du temps passé à l'école et de la qualité de celle ci. Nous noterons :

$$w(s,t-s,Q) = \phi(t-s)\omega(s,Q)$$

et, nous supposerons que ϕ *et* w *(.,Q)* sont des fonctions croissantes et concaves. Nous notons w *(0, Q)* = w_0, qui est bien évidemment indépendant de la qualité de l'école Q. Cette forme fonctionnelle reprend la séparabilité usuelle entre l'effet de l'expérience et, celui de l'éducation. Elle prend de plus en compte l'effet de la qualité de l'école d'une façon tout à fait générale, permettant que cet effet diffère selon le niveau d'éducation atteint. Nous supposerons de plus que la solution optimale est, toujours une solution intérieure, c'est-à-dire que l'on a toujours intérêt à envoyer ses enfants à l'école, et à attendre quelque temps après leur naissance pour les y mettre. Une telle hypothèse serait une conséquence de notre modèle si nous supposions par exemple un rendement assez élevé de l'éducation et $\phi(0) = 0$, mais est aussi vérifiée dans de nombreux autres cas.

Nous montrons en annexe qu'avec ces hypothèses nous avons :

$$\begin{cases} \frac{\partial t_0}{\partial C_N} > 0 \\ \frac{\partial s}{\partial C_N} < 0 \end{cases}$$

De plus si, au niveau d'éducation optimal :

3.1

$$\frac{\partial}{\partial s}\left(\frac{\frac{\partial \omega}{\partial Q}}{\omega - \omega_0 e^{rs}}\right) > 0$$

C'est-à-dire si l'augmentation relative de la différence actualisée entre le revenu de fin de scolarité et, celui avant scolarisation conséquente à une amélioration de la qualité de l'école est d'autant plus forte que l'individu a un niveau d'éducation élevé [3], alors nous avons aussi :

$$\begin{cases} \frac{\partial t_0}{\partial C_N} > 0 \\ \frac{\partial s}{\partial C_N} < 0 \end{cases}$$

Ainsi quand les coûts de scolarisation augmentent, ou quand la qualité des écoles baisse, on a intérêt, à envoyer plus tard les enfants à l'école et à les y laisser moins longtemps.

Réciproquement, si le coût diminue ou si la qualité s'améliore on les y enverra plus tôt et on les y laissera plus longtemps. On pourrait néanmoins obtenir un résultat différent ces effets de la qualité avec d'autres hypothèses sur la forme de la fonction de salaire. En effet, si (3.1) n'est pas vérifiée, c'est à dire que l'amélioration de la qualité de l'école bénéficie relativement plus aux individus ayant un faible niveau d'éducation, la durée optimale de scolarisation peut, selon la formé des rendements marginaux de l'expérience, décroître quand la qualité de l'école augmente [4].

Tel qu'on l'a présenté notre modèle semble exclusivement voué à expliquer quels peuvent être les effets attendus des variations de l'offre d'éducation, en se

désintéressant des effets individuels que l'on pourrait observer de par l'hétérogénéité de notre échantillon. Ce serait faire un procès rapide car notre formalisme, plus général qu'il n'y parait, peut en fait s'appliquer directement pour prévoir les conséquences de certains types d'hétérogénéité portant sur les fonctions de salaires ou sur les capacité à apprendre à l'école.

Prenons par exemple le cas où la fonction de salaire de l'individu i s'écrit comme $w_i(s,t,Q) = z_i\phi(t)\omega(s,Q)$, z_i étant une variable individuelle relatant l'hétérogénéité de notre échantillon. A un changement d'échelle près cela est équivalu ni à considérer des coûts de scolarité individualisés, $C_{N,i} = \frac{1}{z_i}C_N$ et une fonction de salaire identique pour tous. On peut donc immédiatement déduire de nos résultats précédents que l'on devrait observer que :

$$\begin{cases} \frac{\partial t_0}{\partial z_i} < 0 \\ \frac{\partial s}{\partial z_i} > 0 \end{cases}$$

Ainsi, les individus qui pour quelque raison, que l'on observe ou non, peuvent bénéficier de salaires plus élevés que les autres (à même niveaux d'éducation et d'expérience) auraient tendance à entrer plus tôt à l'école et à y rester plus longtemps.

De même on pourrait aussi bien considérer une certaine variabilité de la capacité à apprendre des enfants, liée à leur état nutritionnel (Glewwe et Jacoby 1.995), au niveau d'éducation de leurs parents (Glewwe et Jacoby 1993), ou encore au fait que le swahili soit ou non leur langue maternelle. Avec une telle hétérogénéité la fonction d'apprentissage à l'école est individualisée et le salaire s'écrit $w_i(s,t,\,) = \phi(t)\omega(s,Q,q_i)$ où q_i est une variable relatant la capacité de l'individu i à profiter de l'enseignement qu'il reçoit. A qualité de l'école, Q. constante, la fonction de salaire s'écrit $w_i(s,t,Q) = \phi(t)\omega_Q(s,q_i)$ ce qui fait apparaître ce que l'on pourrait appeler une "qualité individualisée" de l'école. Là encore, le formalisme que nous avons développé permet directement de discuter des effets attendus lorsque les coefficients qi varient.

ESTIMATION ÉCONOMÉTRIQUE

D'après notre modèle, t0 et s sont fonctions de C_N et de la qualité de l'école. Bien sûr, il y a aussi une certaine hétérogénéité dans notre échantillon dont nous devons tenir compte. Nous avons donc :

$$t_0 = t_0(C_N, Q, Z_i, Z_f, u)$$

$$s = s(C_N, Q, Z_i, Z_f, v)$$

où les Z_i sont des caractéristiques individuelles (sexe, rang parmi les enfants du ménage...) et Z_f des caractéristiques familiales (richesse, approximée par la consommation etc.), ces variables devant permettre de prendre en compte l'hété-

rogénéité observée. Les termes résiduels u et v reflètent, quant à eux, l'hétérogénéité non observée.

Le modèle que nous allons estimer est de la forme suivante :

$$\begin{cases} t_i = x_i\beta + u_i \\ s_i = y_i b + v_i \end{cases}$$

où l'on supposera que les couples (u_i, v_i) suivent tous des loi normales jointes de moyennes (0,0) et de paramètres σ_u^2, σ_v^2 et ρ.. L'estimation du modèle est compliquée par le fait que nous avons beaucoup d'observations censurées. Cela est le cas si l'individu n'est pas encore rentré à l'école (t_i et s_i non observés) si il est encore à l'école (s_i non observé) ou s'il est rentré à l'école à l'âge limite prévu par la législation (t_i non observé).

Si l'on veut obtenir une estimation non biaisée de ce modèle il est en fait impératif de procéder à une estimation simultanée de ces deux équations. En effet dès lors qu'il existe dans notre échantillon des personnes qui n'iront jamais à l'école *(si* ≤ 0*)* et que la corrélation entre les u_i et v_i est non nulle on ne peut estimer indépendamment les déterminants de l'âge d'entrée à l'école sans introduire de biais de sélection. Le problème vient des personnes qui, au moment de l'enquête, ne sont encore jamais allés à l'école, personnes pour lesquelles on ne peut dire a priori si elles iront un jour à l'école. une première approximation pourrait consister à dire, à la manière de Glewwe et Jacoby (1995), que ces individus rentreront à l'école plus tard. On leur attribue ainsi un âge d'entrée à l'école supérieur à leur âge courant, ce qui est de toute évidence inexact pour les personnes qui n'iront jamais à l'école. Cette approximation mène donc à surestimer les âges d'entrée à l'école, et à confondre les facteurs amenant à retarder l'entrée à l'école avec ceux empêchant, toute scolarisation. Le biais est d'autant plus fort que l'échantillon étudié contient des personnes relativement âgés qui ne sont pas allées à l'école et peut donc être limité en se restreignant à un échantillon d'individus jeunes. Une autre approximation, utilisée par Glewwe et Jacoby (1993), consiste à supposer que, dans l'échantillon étudié, les individus qui ne sont pas encore allés à l'école sont en fait, des individus qui n'iront jamais à l'école. Ce type d'estimation conduit à sous-estimer les entrées tardives à l'école. Ce biais peut être toutefois être évité en se limitant à un échantillon d'individus suffisamment âgés pour que l'on puisse effectivement dire sans se tromper qu'aucun individu de l'échantillon ne rentrera à l'école après l'enquête [5]. On doit alors se contenter de faire porter l'étude sur des faits qui ne sont plus forcément d'actualité.

Le chercheur qui veut mettre en évidence les déterminants de l'âge d'entrée à l'école est, donc contraint d'étudier en même temps les déterminants de non-scolarisation, soit à l'aide d'une équation de participation de type probit, soit, comme nous le proposons avec une équation étudiant la durée de la scolarisation. Qui plus est, même si cette non-scolarisation peut sembler marginale dans certains pays, ce qui n'est certainement pas le cas en Tanzanie, et que les risques d'avoir des biais

importants semblent assez faibles le fait de procéder d'avoir des biais importants semblent assez faibles le fait de procéder à une estimation simultanée de l'âge d'entrée à l'école et de la durée de scolarisation permet d'obtenir des résultats plus précis, et de mesurer la corrélation des termes d'erreurs ce qui est en soit une information précieuse.

Pour mener à bien cette estimation simultanée nous utilisons la méthode du maximum de vraisemblance. Pour cela nous devons calculer la vraisemblance de toutes les observations, et ce quels que soient les types de censure auquel elles sont soumises. En fait nos observations peuvent être regroupées en cinq catégories, chacune correspondant à une censure particulière. Concrètement, pour procéder à ce classement nous définissons δ_i, une variable décrivant l'état d'avancement de la scolarité de l'individu i, comme suit :

$\delta i = 1$ si i n'est pas encore rentré à l'école ou n'y rentrera jamais.
$\delta i = 2$ si i est rentré à l'école à l'âge légal et est encore scolarisé.
$\delta i = 3$ si i est entré tardivement à l'école et est encore scolarisé
$\delta i = 4$ si i est rentré à l'école à l'âge légal et a terminé sa scolarité
$\delta i = 5$ si i est entré tardivement à l'école et a terminé sa scolarité.

Notons a_i l'âge de l'individu au moment de l'enquête et notons a_{li} l'âge minimum légal d'entrée à l'école [6]. Si l'enfant n'a encore jamais été à l'école, toute l'information dont nous disposons est que l'âge d'entrée à l'école est supérieur à ai ou que la famille a décidé de ne pas scolariser cet enfant. Cela correspond au cas où $\delta_i = 1$. Dans le cas où $\delta_i = 2$, on sait que l'âge d'entrée à l'école désiré, t_i, est en inférieur à a_{li} puisque l'enfant est entré à l'école dès que possible. En ce qui concerne le niveau de scolarisation désiré on sait qu'il est supérieur ou égal à celui que l'on observe, a_i - a_i Dans le cas $\delta = 3$ on observe l'âge d'entrée à l'école souhaité mais là encore on a qu'une information partielle sur la durée de scolarisation visée, que l'on sait supérieure à a_i - t_i. Dans les cas $\delta = 4$ et $\delta = 5$ l'enfant a terminé sa scolarité et on a donc une mesure directe la durée de scolarisation. L'observation de l'âge d'entrée à l'école souhaité est censuré à gauche $(t_i \leq a_{li})$ dans le cas $\delta = 4$ cet exacte dans le cas $\delta = 5$.

Le modèle que nous pouvons estimer à partir des données de l'enquête est donc de la forme :

$$\begin{cases} x_i\beta + u_i > a_i & \text{ou} \quad y_ib + v_i \leq 0 \\ x_i\beta + u_i \leq a_{l_i} & \text{et} \quad y_ib + v_i \geq a_i \cdot \\ x_i\beta + u_i = t_i & \text{et} \quad y_ib + v_i \geq a_i \cdot \\ x_i\beta + u_i \leq a_{l_i} & \text{et} \quad y_ib + v_i = s_i \\ x_i\beta + u_i = t_i & \text{et} \quad y_ib + v_i = s_i \end{cases}$$

Pour chaque observation l_i, le logarithme de la vraisemblance, est donné par :

$$
\begin{cases}
l_i = \log(1 - F_{-\rho}(\frac{a_{l_i} - x_i\beta}{\sigma_u}, \frac{y_i b}{\sigma_v})) & \text{si } \delta_i = 1 \\
l_i = \log(F_{-\rho}(\frac{a_{l_i} - x_i\beta}{\sigma_u}, \frac{y_i b - (a_i - a_{l_i})}{\sigma_v})) & \text{si } \delta_i = 2 \\
l_i = -\log(\sqrt{2\pi}\sigma_u) - \frac{1}{2}(\frac{x_i\beta - t_i}{\sigma_u})^2 & \\
\quad + \log(1 - F(\frac{a_i - t_i - y_i b - \rho(t_i - x_i\beta)\sigma_v/\sigma_u}{\sigma_v\sqrt{1-\rho^2}})) & \text{si } \delta_i = 3 \\
l_i = -\log(\sqrt{2\pi}\sigma_v) - \frac{1}{2}(\frac{y_i b - s_i}{\sigma_v})^2 & \\
\quad + \log(F(\frac{a_{l_i} - x_i\beta - \rho(s_i - y_i b)\sigma_u/\sigma_v}{\sigma_u\sqrt{1-\rho^2}})) & \text{si } \delta_i = 4 \\
l_i = -\log(2\pi\sigma_u\sigma_v) - \frac{1}{2}\log(1 - \rho^2) & \\
\quad - \frac{1}{2(1-\rho^2)}((\frac{x_i\beta - t_i}{\sigma_u})^2 - 2\rho(\frac{x_i\beta - t_i}{\sigma_u})(\frac{y_i b - s_i}{\sigma_v}) + (\frac{y_i b - s_i}{\sigma_v})^2) & \text{si } \delta_i = 5
\end{cases}
$$

où F est la fonction de répartition de la loi normale centrée réduite et F - p la fonction de répartition de la loi normale jointe centrée réduite de corrélation - p.

Les résultats de la maximisation de la log-vraisemblance du modèle ($L = \sum_i l_i$) sont, donnés dans le tableau 1.

Par ailleurs, nous avons aussi estimé le modèle sans tenir compte de la corrélation entre les variables u et v ce qui revient à estimer deux modèles indépendants, un pour l'âge d'entrée à l'école et l'autre pour la durée de la scolarité. Une telle estimation qui, on l'a vu, est théoriquement biaisée donne toutefois des résultats assez proches de ceux du modèle complet. Les biais que l'on peut introduire en étudiant séparément ces deux phénomènes, comme cela est fait dans Glewwe et Jacoby (1993 et 1995), sont donc sans doute mineurs et l'estimation séparée semble être malgré tout un choix raisonnable quand l'estimation jointe est impossible.

Nous avons d'ailleurs été contraint d'utiliser cette approximation lorsque nous avons cherché à mesurer les effets de certaines variables comme la position dans la fratrie ou l'éducation des parents (tableau 2) sur l'âge d'entrée à l'école. En effet ces variables ne sont connues que quand l'individu vit encore avec ses parents et ne peuvent être utilisées sans introduire un autre biais de sélection (sans doute plus important,) que si l'on limite notre échantillon à des individus suffisamment jeunes pour que la plupart d'entre eux vivent encore avec leurs parents [7]. Ces variables sont, donc mal adaptées pour étudier la durée de la scolarisation et nous avons préféré renoncer à l'estimation simultanée dans ce cas particulier.

LES RÉSULTATS

Les estimations ont été conduites sur l'échantillon des individus âgés de 5 à 25 ans. Certaines observations aberrantes ont été éliminées, ainsi qu'il est détaillé dans le paragraphe suivant. L'échantillon finalement utilisé contient 13100 observations.

Le sous-échantillon qui est utilisé pour l'estimation des déterminants de l'âge d'entrée à l'école présentée dans le tableau 2 est restreint, pour les raisons présentées ci-dessus, aux enfants de moins de 15 ans, fils ou filles du chef de ménage [8]. Ce sous-échantillon contient 4711 observations.

Effets prix

Notre modèle prévoit l'effet des coûts de scolarisation de la qualité de l'école sur la demande d'éducation. En Tanzanie l'inscription dans le primaire est gratuite. Les coûts comme l'achat de l'uniforme ou du matériel scolaire, peuvent être importants, mais ce sont des coûts qui varient peu ou dont ne nous connaissons pas les variations. Les seuls coûts directs que nous pouvons évaluer sont les coûts de transport que nous supposerons liés à la distance à l'école la plus proche.

L'observation des données montre qu'il y a un taux relativement important de réponses semblant aberrantes concernant la distance à l'école primaire la plus proche. On trouve un nombre étonnant de cas où la distance déclarée est de plus de 300 kilomètres. Ceci est probablement dû à une mauvaise qualité des réponses, engendrée sans doute par des problèmes d'unités (les personnes interrogées pouvaient répondre en pieds, en mètres, en kilomètres ou en miles). En fait on constate que pour un peu plus de 1 % de notre échantillon, les réponses enregistrées laissent penser que la distance à l'école primaire la plus proche est supérieure d'au moins 50 kilomètres à la distance à l'école secondaire. Nous avons considéré ces observations comme étant très probablement erronées et nous ne les avons pas utilisées. Un autre problème qui se pose avec ces données est lié au fait que nous ne disposons que d'une coupe transversale. Si le ménage a déménagé ou si les infrastructure ont évoluées au cours du temps, la distance à l'école la plus proche peut ne pas refléter la situation qui prévalait au moment où un enfant particulier effectuait sa scolarité.

Les premières estimations ont fait apparaître un effet non linéaire de cette variable. Pour prendre en compte l'effet de la distance à l'école nous avons donc créé cinq variables indicatrices que nous notons $Dist_{i,j}$ qui valent un si la distance à l'école est comprise entre i et j et zéro sinon. Les seuils sont fixés à 1, 3, 6 et 10 kilomètres. La catégorie retenue comme référence est celle pour laquelle l'école est située à moins de 1 kilomètre du domicile.

Concernant l'âge d'entrée à l'école, le tableau 1 comme le tableau 2 montrent que les coefficients de $Dist_{1,3}$ et $Dist_{3,6}$ sont positifs et significatifs, mais pas significativement différent l'un de l'autre. Cela montre que si les enfants n'habitent pas juste à côté de l'école, ils y rentrent plus tard. L'effet de la variable $Dist_{6,10}$ est positif également, mais significatif seulement dans le tableau 2. L'indicatrice qui signalé une distance supérieure à 10 kilomètres n'a pas d'effet significativement différent de zéro. Cependant il est fort probable qu'une grande partie des observations donnant

une distance à l'école la plus proche supérieure à 10 kilomètres soit erronée (pour beaucoup de ces observations, la distance reportée est de plus de 500 km, ce qui est probablement dû à des erreurs de codage ou de compréhension des unités, erreurs, qui, on l'a vu, sont assez fréquentes.)

Si l'on regarde la durée de la scolarité, on constate que les coefficients de $Dist_{1,3}$, $Dist_{3,6}$ et $Dist_{6,10}$ sont négatifs et significatifs. Le coefficient de la dernière variable de distance n'est pas significativement différent de 0, peut-être pour des raisons d'erreurs de mesure déjà signalées. L'effet négatif est particulièrement fort entre 6 et 10 kilomètres. Cela montre que plus les enfants habitent loin de l'école moins ils y restent longtemps.

Les effets de la distance à l'école permettent donc d'observer un net effet prix portant sur l'âge d'entrée à l'école et sur la durée de la scolarisation. Il est intéressant de noter que les effets de la distance à l'école sur l'âge d'entrée à l'école et la durée de la scolarisation se font sentir même pour des distances assez courtes (de moins de trois kilomètres). De plus, au cours de la recherche de spécification, nous avons essayer d'introduire des effets croisés entre ces variables et l'indicatrice de zone urbaine, ce qui nous a permis de voir que l'impact de la distance est assez similaire dans les zones rurales et urbaines du pays. Une politique d'intervention efficace pourrait consister à améliorer les communications et à développer des transports en commun, plutôt que d'implanter de nouvelles écoles.

Effets qualité

Notre modèle, prédit aussi l'effet de la qualité de l'école, sur l'âge d'entrée à l'école et la durée de la scolarisation. L'enquête ne nous fournit pas de données objectives sur la qualité de l'école la plus proche, mais pose des questions à ce sujet à chaque ménage. Nous avons pu créer pour chaque ménage deux types de variables. Tout d'abord, nous avons construit des variables donnant la qualité de l'école telle qu'elle est vue en moyenne par les autres ménages. Ces variables sont donc indépendantes du point de vue du répondant et peuvent presque être considérées comme objectives. Elles apparaîtront avec le qualificatif "objectif" dans la présentation des tableaux de résultats. Nous avons créé une deuxième série de variables qui mesurent la différence d'opinion du répondant avec l'opinion moyenne des autres ménages. Ces dernières variables donnent une mesure subjective de la qualité de l'école et peuvent poser des problèmes d'interprétation dus à leur endogénéité potentielle : si les enfants n'ont pas les aptitudes nécessaires à la poursuite de leur scolarité, les parents peuvent être amenés à les retirer de l'école, diminuant ainsi la durée de la scolarité, et à blâmer la qualité de l'école pour ces résultats.

L'enquête nous permet de disposer d'une information assez détaillée sur différents aspects de la qualité de l'école. Les ménages ont en effet été interrogés sur tout

un ensemble d'éléments parmi lesquels nous avons retenu des informations sur la qualité des enseignants, de l'enseignement du swahili (langue de communication et de commerce dans le pays), de l'enseignement des mathématiques et sur la disponibilité des fournitures. Dans chaque cas nous avons donc construit deux variables, l'une donnant l'appréciation moyenne des autres ménages (variable dite "objective") l'autre la différence entre l'opinion du répondant et cette opinion moyenne (variable qualifiée de subjective). De façon frappante, le facteur qui influence le plus les choix de scolarité, tant l'âge d'entrée que la durée de scolarisation, est, la qualité de l'enseignement des mathématiques (tant objective que subjective). Conformément aux prédictions du modèle théorique, meilleure est, cette qualité, plus les enfants entrent tôt et plus longtemps ils restent à l'école. La seule autre variable objective de qualité qui ait un effet significatif est celle indiquant la qualité des enseignants. Elle n'influe que sur l'âge d'entrée à l'école, mais de façon surprenante, cet effet est positif. Cependant, cet effet disparaît quand on regarde l'estimation présentée dans le tableau 2 qui est conduite sur un échantillon restreint d'enfants âgés de moins de 15 ans. Or, les variables qualité sont, certainement plus pertinente pour cet échantillon que pour l'échantillon complet, puisque, comme nous l'avons déjà mentionné, elles ont alors plus de chance de refléter réellement la qualité de l'école où l'enfant concerné a fait sa scolarité. Les variables subjectives qui ont un effet significatif sur l'âge d'entrée à l'école ou sur la durée de scolarisation ont l'impact attendu. Cependant, du fait de leur endogénéité potentielle déjà signalée, l'interprétation de ces résultats est un peu problématique.

Des schémas de scolarisation différents pour les filles et les garçons

Au vu du tableau 1, on remarque que, mise à part la variable "fille", les variables ont des effets opposés sur l'âge d'entrée à l'école et la durée de la scolarité. Pour un même sexe, âge d'entrée à l'école et durée de scolarisation semblent donc varier en sens inverse. Ceci est confirmé par le signe négatif de ρ qui montre une corrélation négative, significative, entre les termes résiduels. Le fait que l'âge d'entrée à l'école et durée de scolarisation soient sensibles aux mêmes paramètres, et que les effets soient opposés, est assez intuitif. Notre modèle avait illustré pourquoi cela serait le cas quand la qualité de l'école ou son prix varie.

Ce qui est plus surprenant, en fait, est de voir l'effet de la variable "fille". Toutes choses égales par ailleurs, les filles rentrent plus tôt à l'école et y restent moins longtemps. Cette variable est donc atypique puisqu'elle joue dans le même sens sur l'âge d'entrée à l'école et sur la durée de la scolarisation. Cela ne peut s'expliquer par une simple différence de salaire, ni par un moindre intérêt pour l'argent qu'elles pourraient gagner une fois mariées. Dans ces deux cas on aurait intérêt à les mettre à l'école moins longtemps mais aussi à les y envoyer plus tard. Notre modèle théorique suggère que cette asymétrie entre filles et garçons pourrait être due à des revenus pré-scolaires plus faibles pour les filles, relativement aux revenus après scolarité. Cela pourrait être dû aux rôles différents que peuvent avoir les gar-

çons et les filles dans les activités au sein de l'unité de production familiale (garder les animaux, chasser, etc.). Nous aurions aimé préciser un peu cette interprétation, mais l'enquête dont nous disposons ne permet pas d'identifier précisément les facteurs qui feraient que ces rôles soient différents. Néanmoins, selon une telle explication, on pourrait s'attendre à ce que cette différence ne soit pas la même en zone rurale et en zone urbaine. On devrait alors observer un effet croisé entre la variable "urbain" et la variable "fille", ce qui n'est pas le cas. On pourrait aussi attribuer une telle différence de revenu à une activité pastorale des jeunes garçons, mais des estimations non présentées ici on montré que le fait d'avoir ou non du bétail ne change pas significativement l'effet de la variable "fille".

Une autre explication plausible et complémentaire de la précédente, mais difficile à tester, consiste à attribuer cet empressement à envoyer les filles à l'école à une volonté de les en faire sortir tôt, pour pouvoir les marier tôt. En effet, en Tanzanie, marier une fille peut être une source importante de revenu, la famille du marié devant faire de nombreux cadeaux (Forster (1995)). Si l'on prend en compte la valeur des cadeaux reçus au moment du mariage d'une fille, il est de l'intérêt des parents d'agir de façon à obtenir ce revenu tôt pour que sa valeur actualisée soit plus importante. Une simple extension de notre modèle théorique consistant à introduire une versement forfaitaire lors de la sortie de l'école suggère en effet que ce type de gain inciterait les parents à avancer la scolarité de leurs enfants. Cet effet peut être d'autant plus fort, qu'au delà de revenus visibles que représentent les cadeaux reçus, il y a aussi certainement des coûts d'opportunité très importants à retarder le mariage d'une fille. Traditionnellement un individu est censé céder sa fille en mariage, et le non respect de cette obligation sociale peut nuire fortement à ses relations et entraîner des pertes conséquentes. A l'inverse, l'acquisition de droits dans un réseau de relation sociale qui accompagne le mariage d'une fille peut s'analyser également comme un revenu forfaitaire [9] qui, de même que la dot elle-même, est d'autant plus valorisé qu'il est perçu plus tôt au cours du cycle de vie. Ainsi, le fait d'envoyer les filles à l'école plus jeunes que les garçons pourrait être, en quelque sorte, une façon de diminuer l'âge de sortie en vue du mariage [10].

Autres résultats

Dans les diverses estimations présentées apparaît également une variable donnant, le montant des dépenses totales du ménage. Cette variable est introduite pour essayer de prendre en compte la richesse du ménage, qui est une dimension importante de l'hétérogénéité entre les ménages. La dépense est souvent considérée comme un meilleur indicateur de la richesse que ne pourrait l'être le revenu courant, car elle reflète plutôt le niveau du revenu permanent. Cette variable n'est cependant, pas idéale dans la mesure où elle pose des problèmes d'endogénéité potentiellement important. Cependant, nous ne disposons dans l'enquête ni de bons instruments, ni d'autres indicateurs de richesse. En effet, quelques variables de patrimoine sont disponibles, mais

elles ne concernent que le secteur rural (terre agricole disponible, nombre de têtes de bétail etc.). L'effet de cette variable a le signe attendu, les dépenses ayant un effet significativement négatif sur l'âge d'entrée à l'école et, significativement positif sur la durée de scolarisation. Cet effet est non linéaire, le terme quadratique introduit étant significatif et de signe opposé au terme linéaire.

De façon tout aussi habituelle, on trouve dans le tableau 1 que le fait d'habiter en zone urbaine favorise une entrée plus précoce à l'école et une scolarité plus longue. Notre modèle théorique suggère que cela peut être lié à des rendements relativement, plus faibles en zone urbaine de l'acquisition d'expérience pré-scolaire.

La religion du chef de ménage joue un rôle non négligeable, les musulmans rentrant, à l'école plus tard et pour moins longtemps (presque un an de moins en moyenne) que les chrétiens (catholiques et protestants confondus).

Lorsqu'on estime seulement l'âge d'entrée à l'école sur l'échantillon des enfants de moins de 15 ans (tableau 2), nous disposons de plus d'informations. Tout d'abord, deux variables supplémentaires permettant de prendre en compte une plus grande part de l'hétérogénéité observée entre ménages sont disponibles. Nous pouvons en effet introduire les variables indiquant le niveau d'éducation du père de l'enfant et celui de sa mère. Ces variables n'ont pas d'effet significatif sur l'âge d'entrée à l'école en zone rurale. Par contre, l'éducation de la mère a un effet négatif très significatif sur l'âge d'entrée à l'école en zone urbaine. Les mères urbaines plus éduquées mettront donc leurs enfants à l'école plus tôt.

Nous pouvons également introduire dans ces estimations une information sur le rang de l'enfant dans le ménage. Après recherche de spécification, nous avons simplement retenus des indicatrices désignant l'aîné et le cadet des enfants vivant dans le ménage. Une fois encore, ces variables n'ont pas d'effet significatif sur l'âge d'entrée à l'école en zone rurale, mais sont très significativement différent de zéro en zone urbaine. Dans les zones urbaines, être l'aîné entraîne une entrée plus tardive à l'école alors qu'être le cadet permet un entrée plus précoce. C'est le résultat attendu que l'on peut expliquer de diverses façons. La première explication qui peut être avancée est celle d'une contrainte de liquidité. En effet, si l'hypothèse de libre accès au crédit n'est pas vérifiée, un tel résultat pourrait traduire le fait que le travail de l'aîné avant sa scolarisation est nécessaire pour accumuler les liquidités suffisantes pour permettre cette scolarisation. Pour le cadet, le problème se poserait moins car le travail de ses aînés peut permettre de desserrer cette contrainte de liquidité. La deuxième explication possible est qu'il y a, en quelque sorte, des effets d'accumulation et d'apprentissage par le ménage. Le cadet rentrera plus tôt à l'école parce que le ménage a déjà acquis les fournitures nécessaires (livres, uniformes...), le coût direct de sa scolarisation sera donc plus faible, et parce que ses frères et sœurs aînés peuvent l'aider au cours de sa scolarité, ce qui en améliore le rendement.

Il est intéressant de noter que quand on introduit les effets croisés de la variable "urbain" avec l'éducation des parents et le rang de l'enfant, l'effet direct de cette variable sur l'âge d'entrée à l'école disparaît. Le fait que ces variables d'hétérogénéité observée n'aient pas d'effet en zone rurale pourrait traduire le fait que les premières années des enfants en zones rurales doivent impérativement être consacrées à l'apprentissage de tâches domestiques et/ou agricoles, cette acquisition précoce d'expérience spécifique ayant un rendement relativement plus élevé en zone rurale qu'en zone urbaine et assez fort pour que les ménages aient toujours intérêt ; à ne pas la réduire au profit de la scolarisation.

CONCLUSION

Dans les pays en développement, et en particulier en Tanzanie, l'âge d'entrée à l'école peut varier fortement d'un enfant à l'autre. C'est donc un paramètre qu'il est essentiel de prendre en compte pour analyser la demande d'éducation. Le choix des familles en matière d'éducation ne peut en effet se résumer au choix de la durée de la scolarité, comme cela est implicitement supposé dans une large part de la littérature économique, mais consiste en un choix portant à la fois sur l'âge d'entrée et l'âge de sortie.

Dans ce travail, nous proposons un modèle micro-économique où ces âges sont choisis simultanément afin de maximiser le revenu actualisé de l'enfant, net des coûts de scolarité. Notre modèle se caractérise par le choix d'une fonction de salaire dépendant à la fois de l'éducation, de l'expérience et de la qualité de l'école. L'expérience est supposée être une fonction du nombre d'années passées sans aller à l'école. Les hypothèses démographiques et économiques sont choisies de façon à simplifier au maximum le problème. On suppose que les individus sont soumis à une force de mortalité constante, indépendante de l'âge, et que le taux d'intérêt est constant.

Avec quelques hypothèses sur la fonction de salaire nous avons pu dériver le sens des variations de l'âge d'entrée à l'école et de la durée de la scolarisation quand la qualité ou le prix de l'école changent. Nous montrons que si la qualité de l'école baisse ou si son prix augmente, les parents auront tendance à envoyer leurs enfants à l'école plus tard et à les y laisser moins longtemps.

Plus généralement, nous remarquons que le formalisme que nous avons développé pour prévoir les effets des variations de l'offre sur la demande d'éducation, peut aussi être utilisé afin de prévoir les effets de certains types d'hétérogénéité portant sur les salaires des individus ou sur leur capacité à apprendre à l'école. Les liens avec les études s'intéressant plus aux déterminants individuels des choix de scolarité (malnutrition, éducation des parents, etc.) deviennent alors explicites.

Dans la partie empirique de notre travail nous estimons un modèle supposant que l'âge d'entrée à l'école et la durée de scolarisation dépendent chacun linéairement d'un ensemble de variables et d'un terme résiduel. La méthode d'estimation employée, qui consiste à maximiser la vraisemblance de notre modèle, tient compte de l'éventuelle corrélation entre le terme résiduel intervenant dans l'équation déterminant l'âge d'entrée et celui que l'on trouve dans l'équation donnant la durée de scolarité. Afin d'éviter des biais de sélection, notre estimation utilise toutes les observations, y compris celles qui sont censurées (enfants pas encore rentrés à l'école ou pas encore sortis). La procédure s'apparente en quelque sorte à un "tobit multivarié". A notre connaissance, nous sommes les seuls à avoir estimé conjointement les déterminants de l'âge d'entrée à l'école et ceux de la durée de scolarisation. Plus qu'un simple raffinement économétrique cette méthode est la seule qui permet d'obtenir des estimations non biaisées des déterminants de l'âge d'entrée à l'école.

Les résultats mettent en évidence un effet qualité très significatif : les parents mettent leurs enfants à l'école plus tôt et les y laissent plus longtemps si l'école est de bonne qualité. Cela va dans le sens attendu par notre modèle si l'on suppose qu'une amélioration de l'école bénéficie relativement plus aux plus éduqués. La qualité de l'enseignement des mathématiques semble être un facteur de qualité particulièrement important aux yeux des ménages.

Les effets du coût de la scolarisation semblent également importants. Les variations des coûts directs de scolarité ne sont pas évaluables à partir de l'enquête, mis à part ceux correspondant aux frais de transport dont on suppose qu'ils croissent quand la distance entre l'école et le domicile augmente. Notre estimation économétrique montre un effet significatif de la variable "distance à l'école", dont l'augmentation entraîne à la fois une hausse de l'âge d'entrée à l'école et une diminution de la durée de scolarisation.

Enfin nous observons que, pour les personnes d'un même sexe, âge d'entrée à l'école et durée de scolarisation varient en général en sens inverse. En effet, toutes les variables autres que la variable "fille" ont des effets opposés sur l'âge d'entrée et la durée de scolarisation. Les résidus sont quant à eux négativement corrélés. Ainsi, si pour quelques raisons les parents souhaitent que leur garçon ou leur fille ait une meilleure éducation ils l'enverront à la fois plus tôt à l'école et l'y laisseront plus longtemps. Ceci n'est pas particulièrement étonnant et s'accorde avec les effets prix et qualité prévus par notre modèle. Ce qui est toutefois plus surprenant sont les effets de la variable "fille" qui fait exception. Les filles, qui restent à l'école moins longtemps que les garçons y entrent sensiblement plus tôt. En fait, on constate une certaine hâte à envoyer les filles à l'école. Elles y rentrent plus jeunes bien qu'elles y restent moins longtemps. Tout semble indiquer que retarder la scolarité d'une fille est assez coûteux. Selon notre modèle, ce phénomène pourrait être la conséquence d'une différence des rendements relatifs de l'expérience pré-scolaire des filles et des garçons. Il pourrait

aussi être révélateur des interactions qui existent entre les stratégies d'éducation et les stratégies matrimoniales. Cette "précocité" de la scolarisation des filles traduirait alors la volonté des parents d'avoir des filles terminant leur scolarité jeunes pour être rapidement disponibles sur le marché matrimonial. Dans le cadre de cette interprétation compatible avec notre modèle, le mariage d'une fille se traduirait pour le ménage par l'obtention en une seule fois d'un "revenu" forfaitaire qui prendrait la forme à la fois d'un revenu monétaire ou en nature et de l'acquisition ou du renforcement d'un réseau de relations sociales. En tout cas, l'asymétrie que l'on observe dans nos résultats laisse penser que les filles et les garçons suivent des schémas de scolarisation fondamentalement différents, différence qui résulte sans doute de phénomènes structuraux.

1 *Les chiffres donnés dans ce paragraphe sont ceux cités par la Banque Mondiale dans "Tanzania, Role of Government, Public Expenditure Review" (1994)*

2 *La force de mortalité à l'âge x, notée généralement μ(x), est, par définition, telle que μ(x) dx soit la probabilité qu'un individu vivant à l'âge x meurt entre les âges x et x + dx Les études démographiques montrent qu'aux âges adultes, la force de mortalité augmentent à peu prés exponentiellement avec l'âge La supposer constante, comme nous le faisons, est donc une très grossière approximation*

3 *l'hypothèse (3 1) s'écrit encore* $\frac{\partial}{\partial s}\left(\frac{\partial_{\sigma_0}(\omega-\omega_0 e^{rs})}{\omega-\omega_0 e^{rs}}\right) > 0$

ce qui s'interprète facilement. Le terme $w - w_0 e^{rs}$ *est la différence actualisée entre le revenu de fin de scolarité et celui avant scolarisation*

4 *Ce résultat, qui peut sembler paradoxal au premier abord, s'explique facilement Imaginons, par exemple, une politique d'amélioration des écoles portant uniquement sur le primaire Les gains de l'éducation secondaire, si on les suppose inchangés, deviennent relativement plus faibles, attirant logiquement moins d'élèves.*

5 *Glewwe et Jacoby (1993) Minutent ainsi leur étude aux enfants de 11 ans et plus*

6 *Nous notons l'âge minimum légal d'entrée à l'école ai, avec un indice ι, car cet âge varie d'un enfant à un autre. En effet étant donné la périodicité annuelle du processus scolaire (la rentrée des classes se faisant toujours à la même époque de l'année), cet âge n'est pas le même pour les enfants nés à différents moments de l'année De plus il n'est pas clair que les contraintes soient les mêmes dans toutes les écoles. Concrètement, pour notre estimation économétrique nous dirons qu'un enfant est rentré à l'école à l'âge minimum légal si il est rentré à l'école avant son septième anniversaire.*

7 *Au delà nous introduirions une sélection assez sévère en ne retenant que les enfants n'ayant pas encore quitté leur parents*

8 *Pour ce dernier échantillon, nous n'avons en fait que des individus de 7 ans ou plus, car, étant donnée la structure de l'enquête certaines variables que nous introduisons dans nos régressions (comme le niveau d'étude des parents) ne sont disponibles que pour les enfants de plus de 7 ans*

9 *Voir Berry (1993), pour une analyse de l'importance de ces réseaux.*

10 *une autre explication est envisageable Le fait que le temps passé avant l'entrée à l'école et le temps passé à l'école soient tous les deux plus courts pour les filles que pour les garçons pourrait être la conséquence d'un apprentissage par l'expérience plus rapide pour les filles. Cela pourrait par exemple être dû au fait que l'éventail des tâches auxquelles elles doivent être initiées avant de débuter leur scolarité est moins large que pour les garçons C'est toutefois une hypothèse difficile à vérifier et qui nous semble moins pertinente que celles présentées dans le texte*

Références bibliographiques

[1] Becker (1967), *Human Capital and the Personal Distribution of Income, Woytinski Lecture.*

[2] Becker et Tomes (1976), "Child Endowments and the Quantity and Quality of Children", *Journal of Political Economy*, 90 : 52-73.

[3] Behrman, Pollak et Taubman (1982), "Birth Order, Schooling and Earnings", *Journal of Labor Economics*, 4, no 3, pt. 2 : S121-S145.

[4] Ben-Porath (1967), "The Production of Human Capital and the Life-Cycle of Earnings", *Journal of Political Economy*, 75 : 352-65.

[5] Berry (1993) · *No Condition is Permanent : The Social Dynamics of Agrarian Change in sub-Saharan Africa*, The University of Wisconsin Press.

[6] DeVreyer, Lambert et Magnac (1995), "Educating Children : a Look at Family Behaviour in Côte d'Ivoire", mimeo.

[7] Forster (1995), *Gender, Family and Household in Tanzania*, chapter Anthropological studies of kinship in Tanzania. Avebury edition

[8] Glewwe et Jacoby (1995), "An Economic Analysis of Delayed Primary School Enrollment in a Low Income Country - the Role of Early Childhood Nutrition. "*Review of Economics and Statistics*,", 77 (1) : 156-169

[9] Jacoby (1991), "Borrowing Constraints and Progress through School . Evidence from Peru", mimeo, University of Rochester.

[10] Kotlikoff et Spivak (1981), "The Family as an Incomplete Annuities Market", *Journal of Political Economy*, Vol. 89 (2) : 372-91.

[11] Lloyd et Blanc (1996), "Children's Schooling in sub-Saharan Africa : The Role of Fathers, Mothers, and Others", *Population and Development Review*, 22 (2) : 265-98.

[12] Mincer (1958), "Investment in Human Capital and Personal Income Distribution", *Journal of Political Economy*, 66 : 281-302.

ANNEXE

Nous montrons ici que si la fonction de salaire est de la forme $w(s, t - s, Q) = \phi(t - s)\, w(.s, Q)$, les fonctions $w(., Q)$ et ϕ étant croissantes et concaves, si

(7.1)

$$\frac{\partial}{\partial s}\left(\frac{\frac{\partial \omega}{\partial Q}}{\omega - \omega_0 e^{rs}}\right) > 0$$

et si les solutions optimales sont des solutions intérieures alors :

$$\begin{cases} \frac{\partial t_0}{\partial C_N} > 0 \\ \frac{\partial t_0}{\partial Q} < 0 \\ \frac{\partial s}{\partial C_N} < 0 \\ \frac{\partial s}{\partial Q} > 0 \end{cases}$$

Les solutions étant intérieures, l'équation (2.2) donne :

$$\phi(t_0)(\omega_0 - \omega(s, Q)e^{-rs}) = C_N(e^{-rs} - 1)$$

Ce qui implique que :

(7.2)

$$\phi(t_0) = C_N \frac{1 - e^{-rs}}{\omega(s, Q)e^{-rs} - \omega_0}$$

D'autre part l'équation (2.3) donne :

$$\begin{aligned} \omega(s, Q)\phi(t_0) + C_N \quad = \quad & \frac{\partial \omega}{\partial s}(s, Q) \int_{t_0}^{+\infty} \phi(t) e^{-r(t-t_0)} dt \\ & + \omega(s, Q) \int_{t_0}^{+\infty} \phi'(t) e^{-r(t-t_0)} dt \end{aligned}$$

En intégrant par partie le dernier terme de cette équation, on obtient :

$$\left(\frac{\partial \omega}{\partial s}(s, Q) - r\omega(s, Q)\right)\Phi(t_0) = C_N$$

où l'on a posé :

$$\Phi(t_0) = e^{rt_0} \int_{t_0}^{+\infty} \phi(t) e^{-rt} dt$$

qui est une fonction croissante. Le couple (t_0, s) est donc solution du système :

(7.3)

$$\begin{cases} \phi(t_0) = C_N \xi(s) \\ \Phi(t_0) = C_N \zeta(s) \end{cases}$$

Avec $\xi(s) = \frac{1 - e^{-rs}}{\omega(s,Q)e^{-rs} - \omega_0}$ et $\zeta(s) = \frac{1}{\left(\frac{\partial \omega}{\partial s} - r\omega\right)(s,Q)}$. La fonction ς est évidemment croissante. Un bref calcul montre aussi que ξ est décroissante au point s, solution de (7.3).

Commençons par montrer que $\frac{\partial t_0}{\partial C_N} > 0$ et $\frac{\partial s}{\partial C_N}$. En dérivant (7.3) par rapport à C_N on obtient :

$$\begin{cases} \phi'(t_0)\frac{\partial t_0}{\partial C_N} - C_N\xi'(s)\frac{\partial s}{\partial C_N} = \xi(s) \\ \Phi'(t_0)\frac{\partial t_0}{\partial C_N} - C_N\zeta'(s)\frac{\partial s}{\partial C_N} = \zeta(s) \end{cases}$$

d'où :

$$\frac{\partial t_0}{\partial C_N}(\phi'(t_0)\zeta'(s) - \Phi'(t_0)\xi'(s)) = \xi(s)\zeta'(s) - \zeta(s)\xi'(s)$$

et $\frac{\partial t_0}{\partial C_N} > 0$. De même :

$$\begin{aligned} C_N\frac{\partial s}{\partial C_N}(\zeta'(s)\phi'(t_0) - \xi'(s)\Phi'(t_0)) &= \xi(s)\Phi'(t_0) - \zeta(s)\phi'(t_0) \\ &= \frac{1}{C_N}(\phi(t_0)\Phi'(t_0) - \Phi(t_0)\phi'(t_0)) \end{aligned}$$

Ainsi $\frac{\partial s}{\partial C_N}$ a le signe de $(\phi(t_0)\Phi'(t_0) - \Phi(t_0)\phi'(t_0))$ Or, ϕ étant une fonction croissante, on a $\Phi(t_0) > \frac{1}{r}\phi(t_0)$. D'autre part une simple intégration par partie montre que $\Phi(t_0) < \frac{1}{r}(\phi(t_0) + \frac{1}{r}\phi'(t_0))$. Comme $\Phi'(t_0) = r\Phi(t_0) - \phi(t_0)$ on en déduit aisément que $\phi(t_0)\Phi'(t_0) < \Phi(t_0)\phi'(t_0)$ et ainsi que $\frac{\partial s}{\partial C_N}$ est négatif.

La démarche pour montrer que $\frac{\partial t_0}{\partial Q} < 0$ et $\frac{\partial s}{\partial Q} > 0$ est similaire. On dérive (7.3) par rapport à Q, ce qui donne :

$$\begin{cases} \phi'(t_0)\frac{\partial t_0}{\partial Q} - C_N\xi'(s)\frac{\partial s}{\partial Q} = \frac{-1}{(\omega-\omega_0 e^{rs})}\frac{\partial \omega}{\partial Q}\phi(t_0) \\ \Phi'(t_0)\frac{\partial t_0}{\partial Q} - C_N\zeta'(s)\frac{\partial s}{\partial Q} = \frac{-1}{(\frac{\partial \omega}{\partial S} - r\omega)}(\frac{\partial^2 \omega}{\partial s \partial Q} - r\frac{\partial \omega}{\partial Q})\Phi(t_0) \end{cases}$$

L'hypothèse (7.1) implique que :
(7.5)

$$(\frac{\partial^2 \omega}{\partial s \partial Q} - r\frac{\partial \omega}{\partial Q})(\omega - \omega_0 e^{rs}) > \frac{\partial \omega}{\partial Q}(\frac{\partial \omega}{\partial s} - r\omega)$$

Ainsi, le terme de droite de cette inégalité étant positif, nous savons que les deux termes de droite du système (7.4) sont négatifs, d'où l'on en déduit que $\frac{\partial t_0}{\partial Q} < 0$. Le signe de $\frac{\partial s}{\partial Q}$ est le même que celui de :

$$\frac{-1}{(\omega - \omega_0 e^{rs})}\frac{\partial \omega}{\partial Q}\phi(t_0)\Phi'(t_0) + \frac{1}{(\frac{\partial \omega}{\partial S} - r\omega)}(\frac{\partial^2 \omega}{\partial s \partial Q} - r\frac{\partial \omega}{\partial Q})\Phi(t_0)\phi'(t_0)$$

En utilisant le fait que $\phi(t_0)\Phi'(t_0) < \Phi(t_0)\phi'(t_0)$ et l'inégalité (7.5) on constate sans difficulté que $\frac{\partial s}{\partial Q}$ est positif.

Tableau 1
Âge d'entrée à l'école et durée de scolarisation en Tanzanie.

		Coef.	Std. Err.	P > |Z|
Déterminants de l'âge d'entrée à l'école :				
Fille		-0.456	0.048	0.000
Urbain		-0.288	0.061	0.000
Zanzibar		-0.207	0.132	0.117
Religion				
	musulmane	-	-	-
	catholique	-0.263	0.063	0.000
	Protestante	-0.234	0.070	0.001
	autre religion	-0.146	0.089	0.101
Dépenses annuelles du ménage		-0.488	0.058	0.000
(Dépenses annuelles du ménage) 2		0.027	0.007	0.000
Distance à l'école la plus proche :				
	dist < 1 km.	-	-	-
	1 krn < dist < 3 km.	0.277	0.056	0.000
	3 km. < dist < 6 km.	0.277	0.122	0.024
	6 krn < dist < 10 km.	0.719	0.286	0.012
	dist > 10 km	-0.228	0.500	0.647
Qualités spécifiques de l'école (obj.) :				
	enseignants	0.159	0.087	0.070
	fournitures	-0.081	0.059	0.170
	enseignement du swahili	0.068	0.113	0.545
	enseignement, des mathématiques	-0.370	0.125	0.003
Qualités spécifiques de l'école (subj.) :				
	enseignants	-0.042	0.033	0.206
	fournitures	-0.088	0.029	0.003
	enseignement du swahili	0.029	0.040	0.465
	enseignement des mathématiques	-0.072	0.038	0.064
Constante	10.039	0.296	0.000	

	Coef.	Std. Err.	P > |Z|
Déterminants de la durée de la scolarité :			
Fille	-0.617	0.088	0.000
Urbain	0.254	0.110	0.021
Zanzibar	1.100	0.230	0.000
Religion			
musulmane	-	-	-
catholique	0.937	0.113	0.000
Protestante	0.943	0.127	0.000
autre religion	0.238	0.158	0.133
Dépenses annuelles du ménage	1.432	0.107	0.000
(Dépenses annuelles du ménage) 2.	-0.094	0.013	0.000
Distance à l'école la plus proche :			
dist < 1 km.	-	-	-
1 km < dist < 3 km.	-0.426	0.102	0.000
3 km. < dist < 6 km.	-0.334	0.219	0.128
6 km < dist < 10 km.	-2.749	0.428	0.000
dist > 10 km.	0.100	0.902	0.911
Qualités spécifiques de l'école (obj.) :			
enseignants	0.194	0.156	0.216
fournitures	0.041	0.107	0.703
enseignement du swahili	0.261	0.202	0.196
enseignement des mathématiques	0.571	0.227	0.012
Qualités spécifiques de l'école (subj.) :			
enseignants	0.121	0.059	0.042
fournitures	0.018	0.053	0.735
enseignement du swahili	0.203	0.073	0.006
enseignement des mathématiques	0.179	0.070	0.011
Constante	3.075	0.535	0.000
log ($\sigma\upsilon$)	0.900	0.008	0.000
log (σ_{ϖ})	1.217	0.012	0.000
tan ($\rho\pi/2$)	-0.321	0.026	0.000

Tableau 2
Âge d'entrée à l'école (censored normal regression). Echantillon des 7 à 15 ans.

	Coef.	Std. Err.	P > |t|
Fille	-0.376	0.061	0.000
Zanzibar	-0.309	0.184	0.094
Urbain	0.078	0.135	0.563
Religion			
musulmane	-	-	-
catholique	-0.310	0.080	0.000
protestante	-0.310	0.088	0.000
autre religion	-0.240	0.110	0.029
Dépenses annuelles du ménage.	-0.481	0.080	0.000
(Dépenses annuelles du ménage) 2.	0.032	0.010	0.001
Distance à l'école la plus proche :			
dist < 1 km.	-	-	-
1 km < dist < 3 km.	0.148	0.071	0.038
3 km. < dist < 6 km.	0.288	0.145	0.047
6 km < dist < 10 km.	1.364	0.321	0.000
dist < 10 km.	-0. ()64	0.588	0.913
Niveau d'étude de la mère	0.002	0.013	0.870
Niveau d'étude du père	-0.018	0.013	0.177
Aîné	-0.118	0.101	0.246
Cadet	0.025	0.129	0.845
Effets croisés :			
(niveau d'étude de la mère) X urbain	-0.080	0.018	0.000
(niveau d'étude du père) X urbain	0.004	0.017	0.786
aîné X urbain	0.301	0.142	0.035
cadet X urbain	-0.351	0.177	0.047
Qualités spécifiques de l'école (obj.) :			
fournitures	-0.045	0.074	0.545
enseignants	0.146	0.108	0.178
enseignement des mathématiques	-0.239	0.152	0.117
enseignement du swahili	0.214	0.138	0.123
Qualités spécifiques de l'école (subj.) :			
fournitures	-0.068	0.037	0.071
enseignants	-0.015	0.040	0.706
enseignement des mathématiques	-0.118	0.049	0.016
enseignement du swahili	0.084	0.050	0.098
Constante	9.414	0.370	0.000

Tableau 3
Statistiques descriptives échantillon général.

Variable	Moyenne	Ecart Type	Min	Max
Âge	13.636	5.882	5.002	25.616
Fille	0.514	0.499	01	
N'est pas encore allé à l'école	0.316	0.465	0	1
Est déjà sorti de l'école	0.278	0.448	0	1
Urbain	0.522	0.499	0	1
Zanzibar	0.044	0.205	0	1
Religion				
musulmane	0.429	0.494	0	1
catholique	0.276	0.447	0	1
protestante	0.192	0.394	0	1
autre religion	0.101	0.302	0	1
Dépenses annuelles du ménage (106tsh)	0.702	0.897	0	11.630
Distance à l'école (en kilomètres)	1.711	15.572	0.000	600
dist < 1 km.	0.673	0.469	0	1
1 km < dist < 3 km.	0.265	0.441	0	1
3 km. < dist < 6 km.	0.047	0.212	0	1
6 km < dist < 10 km.	0.011	0.106	0	1
dist > 10 km.	0.002	0.047	0	1
Qualités de l'école (mesure "objective") :				
fournitures	2.453	0.461	1	5
enseignants	3.172	0.387	1	5
enseignement du swahili	3.330	0.328	1	5
enseignement des mathématiques	3.072	0.303	1	5
Qualités de l'école (mesure "subjective")				
fournitures	-0.014	0.857	-3	3.318
enseignants	-0.008	0.827	-2.833	3
enseignement du swahili	0.005	0.713	-3	2.5
enseignement des mathématiques	-0.000	0.761	-3	3
Nombre d'observations : 13100				

Tableau 4
Statistiques descriptives : échantillon des 7 à 15 ans.

Variable	Moyenne	Ecart Type	Min	Max
Âge	10.943	2.635	7.002	15.616
Fille	0.488	0.499	0	1
N'est pas encore allé à l'école	0.314	0.464	0	1
Est déjà sorti de l'école	0.034	0.183	0	1
Urbain	0.478	0.499	0	1
Zanzibar	0.034	0.182	0	1
Religion				
musulmane	0.406	0.491	0	1
catholique	0.279	0.449	0	1
protestante	0.205	0.404	0	1
autre religion	0.107	0.309	0	1
Education de la mère	4.662	3.924	0	17
Education du père	6.334	4.171	0	20
Aîné	0.258	0.437	0	1
Cadet	0.146	0.354	0	1
Dépenses annuelles du ménage (106tsh)	0.627	0.754	0	11.266
Distance à l'école (en kilomètres)	1.798	16.301	0.000	600
dist < 1 km.	0.661	0.473	0	1
1 km < dist < 3 km.	0.272	0.445	0	1
3 km. < dist < 6 km.	0.052	0.223	0	1
6 km < dist < 10 km.	0.011	0.104	0	1
dist > 10 km.	0.002	0.054	0	1
Qualités de l'école (mesure "objective") :				
fournitures	2.446	0.459	1	4
enseignants	3.148	0.390	1	4.5
enseignement du swahili	3.314	0.333	1	5
enseignement des mathématiques	3.055	0.304	1	5
Qualités de l'école (mesure "subjective") :				
fournitures	-0.001	0.853	-3	3.25
enseignants	-0.005	0.843	-2.5	2.777
enseignement du swahili	0.015	0.723	-3	2.333
enseignement des mathématiques	-0.000	0.767	-3	3
Nombre d'observations : 4711				

Eric Ramilison

(Projet MADIO, Madagascar-Dial-Instat-Orstom)

"Les changements induits par les réformes économiques dans la structure de l'emploi"

MADIO est un projet cofinancé par l'Union Européenne, l'Orstom et le Ministère français de la Coopération et du Développement, pour une durée initiale de deux ans (1994-1996). Il a comme principal partenaire scientifique le Gis-DIAL (Groupement d'intérêt scientifique- Développement des Investigations sur Ajustement à Long terme). Une partie de ses travaux s'inscrit dans le cadre de la réhabilitation de l'appareil statistique national. Sa première vocation est d'apporter, dans le processus actuel de transition de l'économie, un appui à la réflexion macro-économique aux autorités malgaches. Pour ce faire le projet engage beaucoup d'analyse thématique pour mieux comprendre la réalité du pays.

L'équipe centrale du projet est composée essentiellement de Statisticien-Economistes Malgaches et de chercheurs Français issus de l'Orstom ou du Gis-DIAL.

Le présent sujet montre la façon dont s'est métamorphosée la structure de l'emploi à Madagascar (essentiellement l'emploi urbain) au gré des changements dans la politique économique retenue.

A l'issue des vagues de nationalisation, de la politique de la recherche du bien être social, et des "investissements à outrance" dans l'industrie, l'État devenait le premier pourvoyeur d'emploi.

Le nombre de fonctionnaire ne cessait de croître de 1979 à 1990. Alors qu'à cause du problème des pénuries des devises, des goulots d'étranglements se sont apparus. Les industries chimiques, les BTP et la construction navale, parmi les branches les plus touchées par la restriction à l'importation, ont vu la taille de leur main d'œuvre régresser de 1983 jusqu'à la libéralisation du commerce extérieur.

Le problème du déséquilibre de la balance des paiements au début des années 80 a obligé le pays à faire des ajustements à son économie rendue introvertie et autocentrée.

A la suite de ces réformes, un changement d'une façon régulière de la structure de l'emploi s'est fait au profit des branches les plus performantes et surtout de celles qui ont bénéficié de l'ouverture de l'économie au commerce extérieur, ou aux investissements étrangers. L'adoption du régime d'exception, par exemple, a fait de l'industrie textile et du cuir la plus dynamique en matière de création d'emploi. De 1990 à 1994, la taux de croissance annuel moyen du nombre des employés dans cette branche est de 18,5 %.

Avec la libéralisation, le secteur public a cédé son rôle de premier pourvoyeur d'emploi urbain au secteur privé. Ce renversement s'est amorcé à Antananarivo dès le début de la récession en 1981 : tous secteurs institutionnels confondus, 50 % des emplois nouvellement créés dans l'année ont eu lieu dans le public en 1980. Cette part est passée à 5 % sur l'année 1995/1996.

Le changement de la structure de l'emploi ne s'est toutefois pas traduit par une mobilisation de la main d'œuvre publique vers le privé. Car l'État n'a pas opté pour une réduction du nombre des fonctionnaires ; par ailleurs, le processus de privatisation est actuellement suspendu. L'émergence du secteur privé revient donc avant tout à la politique d'incitation à la création d'entreprise privée.

Mais la demande de travail du secteur formel est actuellement insuffisante. A Antananarivo, toutes choses égales par ailleurs, la probabilité pour qu'un actif, ayant commencé son emploi actuel après les réformes, appartienne au salariat formel est plus faible par rapport à celle d'un autre qui a débuté avant 1987. Dans la population résiduelle, l'offre de travail a donc trouvé un autre preneur : le secteur informel. Ce secteur n'a cessé de contribuer à la création brute d'emploi dès 1981.

L'État a sa responsabilité à ce sujet puisqu'il n'a pas fait preuve de fermeté pour faciliter la transition de l'économie vers le libéralisme. Par exemple, il n'a pas assez encouragé les investisseurs potentiels étrangers dans le secteur manufacturier.

A l'instar de beaucoup de pays sous-développés, Madagascar est obligé d'entreprendre de vastes réformes de son économie. Le pays projette d'améliorer ainsi sa situation macro-économique en substituant la concurrence à la planification. Une nouvelle donne est donc faite. Des changements, à travers les comportements des agents, se font sur tous les marchés ; que ce soit dans le sphère réel que dans le sphère monétaire.

Mais les efforts médiatiques mettent plus l'accent sur la portée des réformes sur l'évolution des agrégats comme le PIB ; le déficit budgétaire ; le niveau général des prix et de la dette. L'impact sur l'emploi est assez souvent passé sous silence.

Comme changement, nous allons donc nous intéresser à celui du marché du travail. On analysera de plus près la métamorphose apportée par la transition sur ce marché.

L'ajustement structurel, dont un des objectifs est de rendre plus efficace l'allocation des ressources, induit implicitement une nouvelle répartition des richesses, des revenus d'activité :

l'État prenait une large part à la distribution des gains lorsque l'économie était encore fortement autocentrée. Dans la mesure où les controverses nourries à l'en-

contre des réformes concernent l'impact de celles-ci sur la vie des ménages ; une analyse de cette dimension sociale de l'ajustement nécessite donc la connaissance des changements au niveau de l'emploi. D'où l'intérêt de la présente étude.

Par ailleurs, cette mutation sur le marché du travail témoigne le succès de la politique d'ouverture du pays aux commerces extérieurs, et aux investissements étrangers. L'insertion au commerce mondial étant la stratégie sur laquelle se repose désormais l'amélioration de la balance des paiements ; tandis que les investissements étrangers doivent compenser l'insuffisance de l'épargne locale. Cette mutation reflète aussi la volonté de l'État de se désengager du système productif.

Elle sera analysée depuis le début de l'introversion de l'économie jusqu'au stade actuel de la transition vers le libéralisme.

L'étude montrera les points forts, les effets tant attendus, les aspects négatifs des réformes économiques sur le marché du travail. Aussi bien la demande que l'offre de travail seront pour cela observées.

Cette étude s'identifie donc avant tout à un bilan du changement induit par les réformes économiques sur la structure de l'emploi.

Sans aller jusqu'à opter pour une thérapie de choc dans la transition de l'économie malgache vers le libéralisme, l'analyse évoquera quelques effets pernicieux apparus sur le marché du travail avec les réformes que l'État veut graduelles.

GÉNÉRALITÉS

A sa sortie de la zone franc en 1973, décision qui rendait non convertible la monnaie locale, Madagascar a interdit les transferts de bénéfices et de dividendes hors du pays. Le pays a adopté un nouveau code d'investissement limitant les capitaux étrangers dans certains secteurs.

Ces mesures découragèrent l'investissement direct à Madagascar.

A l'avènement de la seconde république, les grandes entreprises françaises qui contrôlaient une large part du commerce et de l'industrie sur l'île, les banques, les compagnies d'assurances et les cinémas ont été nationalisés. L'État obtint une majorité de contrôle dans d'autres entreprises telles que les compagnies maritimes, les raffineries de pétrole. Ces nationalisations continuèrent jusqu'en 1978, aboutissant à un quasi contrôle du secteur secondaire.

Parallèlement à cela, l'État a entrepris de promouvoir le bien être social ; ce qui a eu pour effet d'augmenter la tâche de l'administration publique. La fonction publique constituait alors la débouchée naturelle des jeunes diplômés sortis du sys-

tème scolaire. Ainsi, à l'issue de tous ces choix politiques, le secteur public devenait le premier pourvoyeur d'emploi.

Vers la fin des années 70, la faiblesse du taux d'épargne interne, la relative stabilité de la balance des paiements ont emmené le pays à l'endettement extérieur pour "investir à outrance" dans l'industrie. A cause d'une mauvaise évaluation des besoins, les grands projets industriels ont eu peu d'effet productif. Il s'en suivait à partir des années 1980, une désarticulation accrue de l'économie, l'accentuation de la crise industrielle, entraînant une réduction de l'activité et la fermeture des usines.

A l'instar de ce qui s'est passé dans les autres pays sous-développés, l'endettement extérieur et les choix des politiques économiques ont entraîné Madagascar vers un problème de déséquilibres économiques.

Des ajustements de l'économie rendue introvertie et autocentrée devenaient nécessaires. Le pays allait donc abandonner sa tendance d'obédience socialiste au profit d'un Libéralisme.

Pour ce faire, Madagascar a engagé de vastes réformes comme la dévaluation, la révision de la politique tarifaire, la libéralisation du commerce extérieur et des prix ainsi que l'abolition des subventions aux entreprises.

En révisant le code des investissements, le pays a retenu comme stratégie d'attirer les capitaux étrangers.

Un des effets attendus de ces réformes est que les branches pour lesquelles Madagascar a des avantages comparatifs sur les facteurs de production seront les plus compétitifs sur le marché mondial. Il s'en suivra une amélioration de la balance commerciale et comme corollaire, une augmentation de la demande locale de travail en ces branches.

La politique incitative à l'implantation des zones franches entre dans ce cadre et convient au pays où justement le facteur travail est le plus abondant :

- En 1995 dans l'industrie, plus de 70 % des chefs d'entreprises franches, à l'origine de 84 % des exportations de la zone, citent la faiblesse du coût de la main d'œuvre comme le principal motif de leur décision à s'implanter à Madagascar.
- L'enquête emploi à Antananarivo en 1996 montre de son côté que le salaire mensuel moyen dans les zones franches est de 141 000 Fmg, l'équivalent de 190 FF environ, pour 45 heures de travail hebdomadaire.

Avec ces réformes, sur le marché interne, les entreprises déjà existantes qui seront viables sont celles qui pourront affronter la concurrence étrangère ou la

concurrence des entreprises nouvellement créées à cause de la libéralisation. Et lorsque le désengagement de l'État sera effectif, seules les entreprise viables pourront se développer et donc de générer des emplois.

Le "laissez faire" prôné par le libéralisme classique et le gel des embauches dans la fonction publique, à fin de réduire le déficit des finances publiques, marquent la fin de l'État providence en matière de création d'emploi.

Mais la transition de l'économie malgache vers le libéralisme n'est pas encore à terme.

Certaines branches continuent à bénéficier actuellement de la protection qu'elles ont eu depuis la vague de nationalisation, ce qui a permis de maintenir, voire augmenter le niveau de l'emploi en leur sein.

Par contre, d'autres ont beaucoup souffert des restrictions à l'importation et doivent aux crédits d'ajustement leur survie face aux goulots d'étranglement au niveau des intrants.

A priori donc la transition vers l'économie de marché induit un changement de la structure des emplois au détriment du secteur public. Avec ce "laissez faire", seules les branches ayant des avantages comparatifs, ou les mieux insérées au commerce international, ou encore les performantes pourront générer des emplois.

La demande de travail doit alors désormais être régie par la force du marché que par la planification.

Au stade actuel de l'économie, voici alors les questions qui se posent :

- Comment s'est changée la structure de l'emploi dans le processus de transition ?
- A quelle branche profite les changements structurels de l'emploi ?
- Comment ont réagi les individus sur le marché du travail face à la fin de l'État providence en matière de création d'emploi ?

Trois approches sont retenues dans l'étude de cette mutation de la structure de l'emploi.

- Primo, pour voir le changement structurel par branche, les données de la Caisse Nationale de la Prévoyance Sociale (CNaPS), de l'Institut National de la Statistique (INSTAT) sur la période 1980 - 1994 seront mobilisées. Ces données concernent toutes les entreprises régies par le code du travail. L'analyse ici sera agrémentée des informations tirées du recensement industriel en 19951. Elle tiendra compte de l'observation de l'évolution du niveau de l'emploi en chaque branche avant de statuer lesquelles ont le plus profité du revirement politique.
- Secundo, en ce qui concerne la résurgence du secteur privé, faute d'information, elle sera illustrée par les données sur l'emploi urbain dans l'agglomération d'Antananarivo2.

- Tertio, l'analyse de l'offre de travail sera faite à partir des résultats de l'enquête emploi évoquée ci-dessus.

La première approche se situe plutôt du côté de la demande, plus précisément du côté formel et au niveau sectoriel ; tandis que la troisième relève du comportement micro-économique des individus.

APPROCHES PAR BRANCHES DU CHANGEMENT DE LA STRUCTURE DE L'EMPLOI (DANS LE SECTEUR FORMEL)

Évolution des effectifs par branche et changement de la structure de l'emploi.

Le changement de la structure de l'emploi se fait à travers la fluctuation des effectifs : alors que la demande en main d'œuvre peut régresser pour certaines branches ; pour d'autres la création d'emploi peut être en hausse continuelle.

Pour chaque branche donnée, la fluctuation des effectifs mérite donc d'être analysée tout au long de la période de référence. Pour ce faire, l'étude retiendra comme outil l'analyse en composantes principales des emplois par branches.

Toutes branches confondues, l'interventionnisme de l'État, la politique d'investissement à outrance durant la fin des années soixante-dix et la recherche du bien être social se sont traduits par une forte croissance des effectifs sur la période 1980-1981. Même si dans l'ensemble l'emploi formel semble croître de 1980 à 1994, l'évolution du nombre d'actifs occupés peut prendre de différents aspects selon la branche d'activité observée, suivant la conjoncture et la politique économique adoptée. Elle peut dépendre aussi de certaines conditionnalités pour la stabilisation de la demande.

En gros, deux tendances distinctes résument l'essentiel des évolutions de la main d'œuvre par branche :

- La première est caractérisée par une hausse continuelle des effectifs sur la période 1980- 1994.
- La seconde traduit, pour une branche donnée, la nette disparité de ses effectifs durant la période 85-88 par rapport aux nombres d'employés pour les autres années.

La tendance à la hausse continuelle

Le secteur primaire ; les services comme l'hôtellerie ; la restauration ; les agences de voyages ; les commerces ; les assurances et les banques ; les industries de l'énergie ; le transport ; l'industrie du bois et meuble ; les industries de l'alimentation et du boisson ; l'industrie du papier et de l'édition et enfin les textiles et le

cuirs forment un groupe compact (groupe 1) et voient la taille de leur main d'œuvre évoluer de pair en croissant de 1980 à 1994.

La pénurie des devises au début des années 1980, ainsi que la restriction à l'importation que cela a impliqué, ont beaucoup affecté l'activité économique de certaines branches. Ainsi pour un grand nombre d'entre elles, dont certaines du groupe 1, la forte croissance des effectifs en 1981 a été suivie d'une baisse en 1982. Tel est le cas des industries textiles et du cuirs avec une décroissance de 4,2 %.

La tendance à la hausse est expliquée de différentes façons pour les filières.

Pour le cas des industries de l'énergie, qui sont jusqu'à nos jours des sociétés d'État, elle est le reflet du souci d'indépendance énergétique souligné dans la stratégie industrielle pour les années 1982-1988. Ces industries sont encore des monopoles d'État.

L'agriculture de son côté, doit la croissance du nombre de ses employés au revirement de l'investissement en sa faveur après l'échec de "l'investissement à outrance". Cette branche a bénéficié du crédit d'ajustement structurel à l'agriculture (CASA) à partir de 1987. Ce crédit devrait permettre au pays d'atteindre l'autosuffisance alimentaire.

La pêche offre aussi de plus en plus d'emplois avec le développement de la pêche industrielle à partir de 1989. Ce développement a été fait en collaboration avec les japonais ; ou fait parti des activités économiques régionales, dans le cadre de la commission de l'océan indien (COI). La pêche d'exportation s'est étendue récemment aux autres produits halieutiques. Il est à souligner à ce sujet que l'exportation de crevettes et de crustacés est devenue la seconde source de devise à Madagascar.

L'agro-industrie, à laquelle a été surtout axée la politique d'import substitution durant les années soixante-dix, a tiré profit d'un niveau de protection nominale assez significatif ; ce qui a favorisé l'expansion de sa demande de travail ; tandis que l'industrie alimentaire, l'industrie du bois, la papeterie et l'édition, parmi les plus performantes selon les résultats du recensement industriel de 1995, répondent avant tout au marché local. La contraction de la demande interne pourrait donc handicaper l'extension des emplois en ces branches.

Enfin, la croissance de la création d'emploi, dans l'industrie textile et cuirs, des commerces-assurances-banques, et des services comme l'hôtellerie relève de l'ouverture de plus en plus tangible de Madagascar à l'économie mondiale depuis 1990. En ces branches, le taux de croissance annuel moyen de la création d'emploi est de 6,7 % (18,5 % pour le textile et cuir) sur la période 1990-1994 contre 2,9 % pour le groupe formé de toutes les branches ayant une tendance à la hausse des effectifs de

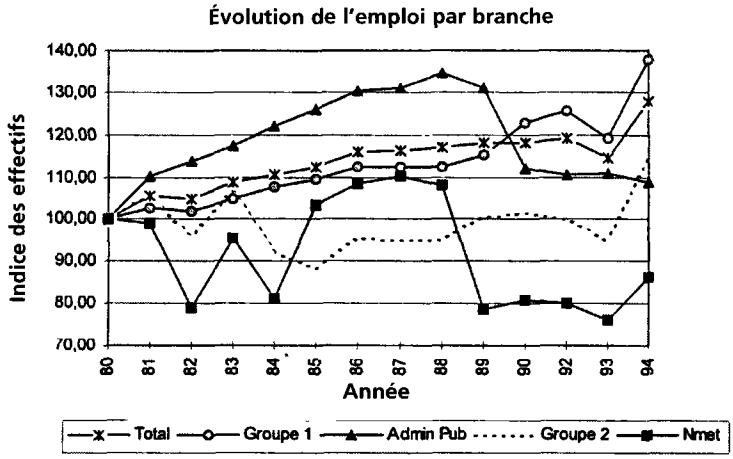
1980 à 1994. Ce qui montre que l'insertion à l'économie mondiale a beaucoup plus contribué à la création d'emploi en termes de proportion.

Cette ouverture prenant la forme de la libéralisation du commerce extérieur, est caractérisée par l'adoption d'un nouveau code des investissements et favorise l'implantation des zones franches :

Selon le recensement industriel de 1995, les mesures d'incitations fiscales et financières ont motivé le choix de 57 % des investisseurs des zones franches, qui représentent plus de 60 % des exportations du régime d'exception.

La performance de l'industrie textile en matière de création d'emploi est à attribuer à partir de 1990 à l'implantation des zones franches alors qu'avant cette date, elle relevait de la protection que bénéficiait la plus grosse entreprise textile, une société d'État.

Graphique 1
Profil de la dynamique des emplois par branches
(évolution de l'indice du niveau de l'emploi pour chaque branche en glissement annuel)
Base 100 en 1980



Source : Caisse Nationale de prévoyance sociale, Institut Nationale de la Statistique, nos propres calculs
Groupe 1 : Agriculture ; commerces-assurances-banques , industries textiles et cuirs . Pêche , autres services ; Industrie de l'énergie et les services des eaux ; Alimentation et boisson ; Transport . Bois et Meubles , Papeterie et édition
Admin pub Administration publique.
Groupe 2 Industrie chimique . Construction navale et appareillage électrique ; Bâtiment et travaux publiques.
Nmet Ouvrage non métallique.
Pour toute branche, la dynamique de l'emploi se présente comme une combinaison linéaire des évolutions des effectifs dans le groupe 1, de Nmet et de L'administration publique. Données non disponibles en 1991 à cause des troubles sociaux

La capacité à générer de nouveaux emplois est illustrée dans les institutions financières par la création en 1990 et en 1993 de deux banques privées, dont l'une est implantée dans les chefs lieu de province du pays. Ce sont des filiales de banques étrangères. Elles entrent en concurrence avec les trois banques déjà existantes qui ont été nationalisées à la fin des années soixante-dix, et dont deux restent encore à privatiser.

En ce qui concerne le commerce, l'arrivée de deux grandes surfaces à Antananarivo entre 1993 et 1994 témoigne sa libéralisation.

Quant à l'expansion de la création d'emploi dans les services comme l'hôtellerie la restauration et les agences de voyage, elle est à mettre sur le compte de la promotion du tourisme.

Quelques remarques s'imposent ici sur la dynamique des emplois en toutes les branches du groupe 1

- D'abord il faut retenir qu'il y a certaines branches, qui sont encore sous la main mise de l'État et qui bénéficient de protection ; ce qui a favorisé la création d'emploi en elles. Tel est le cas des industries de l'énergie et les services des eaux.
- Pour ce qui est des industries textiles des zones franches, elles font peu d'appel aux intrants locaux, ainsi à l'instar des services au tourisme, et les commerces-assurances- banques, elles ont peu d'effet d'entraînement sur l'économie. Ces branches ne peuvent donc transmettre à d'autres leur relative performance en matière de création d'emploi. Il est à souligner que les industries textiles et du cuirs sont celles qui rémunèrent le moins le facteur travail.
- celles qui sont performantes sur la production comme l'industrie alimentaire, la papeterie et édition, et l'industrie du bois et du meuble sont handicapées par le fait que leur productions sont destinées au marché local. Cela peut beaucoup affecter leur extension, leur demande de travail. Dans l'immédiat la conquête du marché extérieur permettrait de contourner ce problème.

A ce sujet, il est à mentionner que des contraintes existent cependant à l'exportation. Ces contraintes seraient internes à l'économie malgache. Elles semblent être de grande ampleur puisque selon le recensement industriel de 1995, même en excluant les entreprises qui souhaitent écouler une partie de leur production à l'exportation mais qui n'ont pas réussi, ou celles qui ne l'envisagent même pas, considérant le marché mondial inaccessible, bref en se limitant aux industries exportatrices, ces contraintes concernent encore beaucoup d'entreprise ; en effet :

Plus de 85 % des industries exportatrices évoquent au moins un facteur contraignant l'accès au marché extérieur. Plus de 55 % des chefs d'entreprises manufacturières exportatrices se plaignent de la complexité des démarches administratives afférentes à l'exportation.

L'analyse des taux de croissance annuel moyen des effectifs sur les branches énergies et les services des eaux ; alimentation et boisson ; les textiles et les cuirs (3 branches dont la montée du niveau de l'emploi est expliquée différemment) donnent les résultats suivants :

Alors que la valeur la plus importante du taux de croissance annuel moyen des effectifs se voit dans la branche Eau et énergie sur la période 1980 à 1987 ; à partir de 1987, les industries du textile et de cuirs sont les plus dynamiques en matière de création d'emploi.

Tableau 1
Taux de croissance annuel moyen des effectifs

Période	Eau et énergie	Alimentation et boisson	Textile et cuirs
80 à 87	7,4	1,5	1,5
87 à 90	1,9	0,9	3,5
90 à 94	8,6	5,5	18,5

Source Caisse Nationale de prévoyance sociale, nos propres calculs

Quant à l'alimentation et boisson, dont les débouchées sont tournées vers le marché local, et qui a été une des plus performantes sur la production, elle a toujours, parmi les trois branches retenues le plus faible taux de croissance annuel moyen des effectifs.

Après les réformes économiques, la dynamique de la création d'emploi formel à Madagascar revient donc avant tout à l'arrivée d'investisseurs étrangers.

Ceux qui ont des effectifs particuliers sur la période 1985-1988

Les industries chimiques, les industries diverses (dont la construction navale et les appareillages électriques), les BTP ont des évolutions très instables de leur effectifs d'une année à l'autre.

Sans aucun doute, elles sont parmi les branches les plus touchées par la restriction à l'importation avant 1988 ; restriction qui a pour effet de ralentir la production. Pour elles, la taille de la main d'œuvre a baissé à partir de l'année 1983 et a atteint, à partir de cette date jusqu'en 1988, des niveaux inférieurs à celui de 1980.

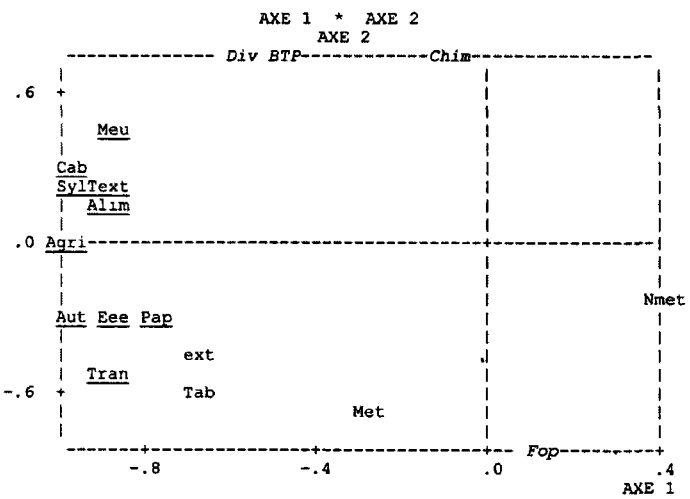
Avec le crédit d'ajustement au secteur industriel en 1988, et la prise en compte de certaines réformes comme le SILI (Système d'Importation Libéralisée), il y a eu une reprise de la création d'emploi qui allait de concert avec la timide croissance de l'économie entre 1988 et 1990 (taux de croissance réel moyen du PIB : 0,5 %).

A l'opposé de tout cela, la taille du personnel de l'administration publique ne cesse de progresser de 1979 à 1990. Ceci est dû au souci que se faisait l'État du bien être de la population. En effet, les personnels de l'enseignement et de la santé ont toujours représenté environ 2/3 des actifs occupés de l'administration publique.

Dans la politique de stabilisation de la demande, la réduction du nombre des fonctionnaires a été déjà envisagée dans la troisième accord stand-by avec le FMI en Juillet 1982. Une des conditionnalités de cet accord était de limiter le déficit budgétaire à 8 % du PIB en 1983.

Cette réduction du nombre de fonctionnaire a été encore stipulé dans le 4e accord en décembre 1983.

Graphique 2
Analyse en composantes principales (par la méthode descriptive)
de l'évolution du nombre d'actifs occupés par branche



Légende Fop : Administration publique, Agri agriculture, ext : industrie extractive, Alim Alimentation et boisson, Tab : Industrie du tabac, Text : industries textiles et du cuirs ; Meu : Industrie du bois et meuble, Pap. Papier et édition, Chim. Industrie chimique, Nmet Ouvrages non métalliques ; Btp. Bâtiment et travaux publique, Eee : industries de l'énergie et le services des eaux, Div. Construction navale et appareillage électrique. Met : Ouvrage en métaux, Cab commerces assurances et banques, Tran transports ; Aut restauration, hôtellerie agence de voyage, autres services ; Syl : pêche etc

*Ce plan factoriel (1 * 2) apporte 74 % des informations sur les évolutions du nombre d'actifs occupés par branche.*

L'axe 1 exprime une tendance continuelle à la hausse des effectifs Les branches soulignées sont celles qui épousent cette tendance Elle apporte 52,3 % d'information.

L'axe 2. à laquelle sont fortement corrélées les branches en italique représente une nette disparité des effectifs durant la période 86-88 par rapport aux autres années. Elle explique 21,7 % de l'évolution du nombre de salariés par branche

En 1993, le FMI faisait remarquer que les médiocres résultats enregistrés depuis 1988 en matière de réduction du déficit des finances publiques tenaient aux retards qui ont été pris dans la réduction des mesures prévues, notamment la diminution du nombre des fonctionnaires.

La baisse des effectifs de la fonction publique n'a été effective qu'à partir de 1990. Elle a pris la forme de gel des embauches.

Ce gel des embauches était donc fait dans le but de réduire les dépenses budgétaires. Madagascar n'avait ni réduit le nombre de fonctionnaires, comme ce qui a été fait au Congo, ni fait baisser le salaire public, comme ce qui était entrepris au Cameroun en 1993. En outre, la promotion du départ volontaire à la retraite, comme ce qui a été adopté en Côte d'Ivoire en 1994, n'a pas eu lieu à Madagascar. Ces trois autres pays Africains étant tous à prix et salaire fixes, de telles décisions entrent dans le cadre de la méthode dite "classique" de la contraction de la demande.

Enfin, il est à noter que l'évolution du niveau de l'emploi dans la fonction publique n'a pas été suivie par les autres branches. Les entreprises d'État ont marqué le pas après l'échec de l'investissement à outrance.

Une remarque s'impose cependant sur la baisse subite du nombre de fonctionnaire entre 1989 et 1990. D'abord, il faut retenir que seul le fichier de la solde des fonctionnaires permet d'appréhender une historique de l'effectif de l'administration publique.

Il semblerait, selon le recensement des fonctionnaires en 1990, que le nombre exact de ces derniers serait moindre et donc qu'un laxisme aurait existé dans l'administration. Certains employés toucheraient de ce fait des salaires sous des noms différents.

Il faut donc interpréter avec réserve la chute du niveau de l'emploi en cette branche.

Cas des ouvrages non métalliques

Les ouvrages non métalliques (ou de fabrication de matériaux non métalliques de construction) forment un cas à part par rapport aux deux tendances mentionnées auparavant. Hormis durant la période 85 - 88 le niveau de l'emploi en ces branches s'est toujours situé au dessous de celui de 1980.

Seule une explication partielle, basée sur l'activité de la branche peut être avancée sur ce phénomène.

Cette branche a vu sa production augmenter fortement de 1984 à 1986. A partir de cette dernière année, la production de ciment, la principale transformation de la branche, va connaître une chute sans précédente jusqu'en 1989 où la plus grande cimenterie (la CIMA) a dû cesser temporairement ses activités. Cette récession s'explique par la vétusté des matériels d'extraction de la matière première, des problèmes techniques inhérents à cette industrie de transformation, et enfin la mauvaise gestion que cette dernière a connue.

La reprise des activités de la CIMA en 1990 ne permettrait toutefois pas d'atteindre le niveau de production d'antan car, avec la libéralisation du commerce extérieur, la concurrence des produits importés devenait âpre.

Selon ce qui apparaît dans le graphique 1, l'évolution des effectifs dans cette branche épouse la tendance de la production.

Ce cas traduit à la fois l'impact de la pénurie des devises (qui n'a pas permis de faire rajeunir le capital) et de la concurrence étrangère sur l'évolution de l'emploi.

Pour une branche qui n'adhère ni à la première tendance, ni à la seconde et qui soit différente des ouvrages non métalliques, la dynamique de l'emploi peut être ambiguë et mérite donc d'être décomposée suivant ces trois tendances.

Les trois principales tendances citées auparavant, qui sont indépendantes deux à deux, expliquent différemment l'évolution des effectifs de chacune des branches observées. La première a le plus de pouvoir explicatif (52,3 % des informations) ; tandis que la seconde et la troisième apportent respectivement 21,7 % et 8,8 % des informations sur le changement du nombre des salariés formels. L'essentiel de la mutation de la structure de l'emploi s'est donc fait sous forme de hausse des effectifs.

Tableau n° 2
Les effectifs pour les branches dynamiques en matière de création d'emploi

Année	Groupe 1	Part dans le total	Population active occupée totale du secteur formel
1980	190522	59,6 %	320245
1987	214178	57,5 %	372171
1990	233820	61,9 %	377860
1994	262265	64,1 %	409191

Source : Caisse Nationale de prévoyance sociale, Institut Nationale de la Statistique, nos propres calculs

Groupe 1 Agriculture ; commerces-assurances-banques ; industries textiles et cuirs , Pêche ; autres services , Industrie de l'énergie et les services des eaux , Alimentation et boisson , Transport ; Bois et Meubles , Papeterie et édition.

Bref, hormis l'administration publique, en gros la croissance des effectifs a eu lieu dans le tertiaire, dans le secteur primaire et dans certaines branches manufacturières. C'est dans le secteur secondaire, celui qui a le plus souffert de la restriction à l'importation, que la récession de la demande de travail a été significative. La croissance n'a toutefois pas la même importance selon les branches.

Malgré le fait qu'il y a une croissance des effectifs entre 1993 et 1994 pour un bon nombre de branche ; l'analyse faite montre un changement d'une façon assez régulière, sur une longue période (c'est à dire de 1980 à 1994), de la structure de l'emploi formel au profit des branches qui ont soit, bénéficié de l'ouverture de l'économie, ou d'investissements étrangers ; soit qui sont performantes ou enfin, qui sont toujours à l'abri d'une protection de l'État.

Mais celles qui sont le fruit des investissements étrangers sont les plus dynamiques en matière de création d'emploi.

Pour conclure sur ce chapitre ; voici ce qu'il faut retenir de l'impact des réformes économiques ou de la récession sur le changement structurel de l'emploi par branche.

- L'ouverture économique a profité à certaines branches. D'autres, dont la production est destinée au marché local, doivent la hausse de leur demande de travail à leur performance.

- Les goulots d'étranglement au niveau des intrants ont frappés de bon nombre d'entreprises, surtout les industries fortement dépendantes de produits importés. Les unes ont pu profiter des crédits à l'ajustement pour se ressaisir et voir de ce fait leur capacité à générer des emplois augmenter. Cette croissance a été toutefois timide. D'autres, par contre, n'atteindraient plus jamais le niveau de leur effectif d'avant les vastes réformes. Ces dernières doivent avant tout affronter la concurrence des produits importés.

- La politique de stabilisation de la demande globale nécessitait la réduction du nombre de fonctionnaire. Cette politique a été faite sous forme de gel des embauches. Elle a été étendu à tout le secteur public.

- Les réformes ont quand même apporté un bilan positif sur le marché du travail du fait de la hausse du niveau de l'emploi global formel ; hausse largement tributaire de la contribution des branches performantes ou les plus insérées à l'économie mondiale.

Le désengagement de l'État du secteur productif et l'encouragement de l'initiative privée vont aussi changer la structure de l'emploi comme le chapitre suivant le montre.

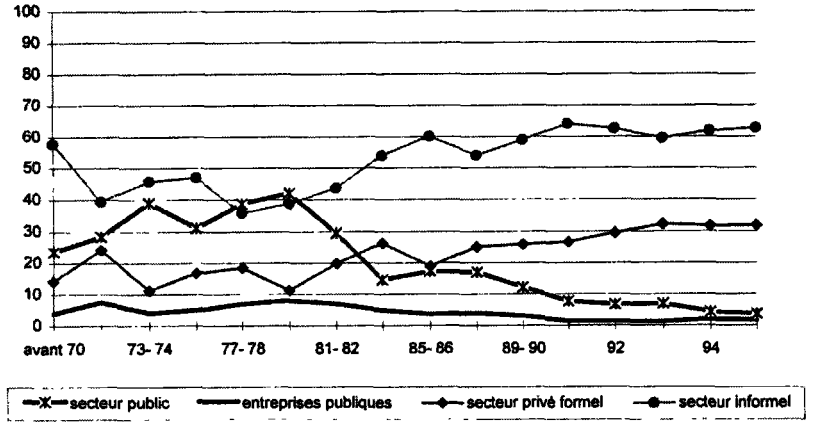
LA MUTATION DE LA STRUCTURE DE L'EMPLOI PAR SECTEUR INSTITUTIONNEL

Faute de données adéquates, l'illustration de l'émergence du secteur privé et de l'éventuelle mobilité de la main d'œuvre vers le privé seront mises en exergue à partir des résultats de l'enquête emploi en 1996 dans la conurbation d'Antananarivo.

L'ÉMERGENCE DU SECTEUR PRIVÉ

La sauvegarde de l'emploi est un des obstacles à la privatisation des entreprises publiques. Certains groupes de pressions prônent la non nécessité du désengagement de l'État pour les entreprises qui ont des bilans positifs. Et pourtant, l'idée de la privatisation ne se limite pas à la performance de l'établissement. La réforme devient nécessaire car l'État est parfois emmené à apporter des subventions à ses sociétés, pour leur survie par exemple, ce qui alourdit la dépense budgétaire et peut créer un effet d'éviction au niveau du crédit à l'économie. En outre, ces sociétés sont souvent mal préparées à la concurrence ; ainsi, elles revendiquent encore une protection de la part de l'État. Ce qui pénalise les entreprises privées, leurs concurrentes.

Graphique 3
Dynamique de la création brute d'emplois par secteur institutionnel
Dans l'agglomération d'Antananarivo



Sources Enquête emploi 1996 Projet MADIO, nos propres calculs.

En avril 1996, le bassin de l'emploi de la ville d'Antananarivo recensait environ 179 000 actifs occupés travaillant dans le secteur formel. 65,3 % de ces actifs exercent dans le privé. Ce qui montre la relative prépondérance de ce secteur.

L'analyse de la dynamique de la création brute d'emplois par secteur institutionnel donne une idée sur le renversement de la tendance au détriment du secteur public.

Le graphique 3 montre que sur la période 73 à 80, qui correspond à la phase d'introversion de l'économie malgache, la création brute d'emploi est à la hausse ; aussi bien pour l'administration publique que pour les entreprises publiques. La contribution de ce secteur dépassait même celle du secteur informel durant les années 77 à 80, où "l'investissement à outrance" était à son paroxysme.

En 1980, avec l'apparition de la crise de la dette ; du début de la récession économique et de la nécessité de stabiliser la demande globale, la création d'emploi dans le secteur public commençait sa régression. 50 % des emplois nouvellement créés dans l'année (y compris ceux relevant du secteur informel) ont eu lieu dans le public en 1980. Cette part n'est plus que de 5 % sur l'année 1995/1996.

La montée de la contribution du secteur privé formel est nette à partir de 1986, l'année qui précède celle durant laquelle la première grande dévaluation de la monnaie malgache a été adoptée. L'apport du secteur privé a été favorisé à partir de 1987 par le début de la libéralisation du commerce extérieur. Cette dernière mesure serait renforcée par l'adoption du nouveau code des investissements et l'incitation de l'implantation des zones franches.

Il est à souligner qu'à Antananarivo en 1996, 10,6 % de la main d'œuvre du secteur formel se trouve dans les zones franches alors que ces dernières n'existaient pas encore avant 1990.

A partir de 1987, l'écart entre le privé formel et le public en matière de création d'emploi ne cesse de grandir. Ainsi, sur l'année 1995/1996, 31,7 % de la création brute d'emploi revient au secteur privé formel.

Cette illustration tirée de la situation de l'emploi urbain montre donc cette mutation au détriment du secteur public.

Trajectoire dans l'emploi et mobilité inter-institutionnelle

On peut se demander si l'émergence du secteur privé a induit une mobilité de la main d'œuvre entre les secteurs institutionnels. Cette partie de l'étude a pour objet de répondre à cette question. Elle concerne la trajectoire récente, d'un emploi à l'autre, d'un actif occupé (voir tableau 3).

Il ressort de l'analyse que la majorité des salariés publics, ayant changé un emploi, reste au sein du même secteur alors que près de la moitié de ceux qui ont été précédemment dans le privé migre vers l'informel.

Quant à ceux de l'informel, la mobilité est perçue comme un changement d'emploi dans le même secteur.

Par ailleurs, l'essentiel des nouveaux emplois créés, au bénéfice de ceux qui étaient déjà occupés, revient pour les trois secteurs institutionnels à leurs employés respectifs.

A partir de tout ceci, il est donc possible d'affirmer que :

- le marché tananarivien du travail est segmenté ;
- le secteur public est abrité, la mobilité d'un actif du privé formel ou informel vers ce secteur étant faible et que les réformes ne s'y sont pas traduites par une compression de personnel ;
- les licenciements dans le secteur privé formel, pour une raison conjoncturelle par exemple, ont induit une migration vers l'informel.

En d'autres termes, à Antananarivo, jusqu'à maintenant les réformes économiques n'ont pas eu comme effet une mobilisation des actifs publics vers le privé. Cela est dû entre autres à l'arrêt du processus de privatisation (en 1992).

Il est à noter enfin la difficulté de migration vers le secteur formel pour les actifs de l'informel.

Ainsi, la mutation actuelle de la structure de l'emploi au détriment du secteur public est beaucoup plus le fruit de la création d'entreprises privées que de la restructuration du secteur public.

Tableau n°3
La mobilité inter institutionnel

Secteur institutionnel	Public	Privé formel	Informel	Total
Public	53,1	10,3	6,9	16,9
	58	26,4	15,6	100
Privé formel	16,5	41,3	24,4	30,2
	10	59	31	100
Informel	30,4	48,4	68,7	52,9
	10,6	39,7	49,7	100
Total	100	100	100	100

Sources : Enquête emploi 1996 Projet MADIO, nos propres calculs. Ce tableau concerne uniquement ceux qui ont changé d'emploi

Mode de lecture les chiffres italiques représentent la répartition des nouveaux emplois dans chaque secteur selon la provenance des anciens occupés, tandis que les colonnes en italique montrent la trajectoire des actifs d'un secteur institutionnel à l'autre

Malgré l'ouverture de l'économie malgache, l'absorption dans le secteur formel reste toujours relativement faible. Par exemple à Antananarivo, il n'y a que 41,2 % des actifs occupés qui exercent dans le secteur formel.

En 1995, 53,8 % des industries dans toute l'île voient dans la contraction de la demande le facteur essentiel qui limite la croissance de leur production. Même si cette demande vient à augmenter, cela ne se traduira pas automatiquement par une hausse de l'effectif des employés car avec un taux d'utilisation de capital estimé à 73 % et une capacité d'accroître de 35 % en moyenne la production sans embaucher, un arbitrage en défaveur d'un appel à un supplément de main d'œuvre est toujours possible.

En ce qui concerne les investissements étrangers, l'État doit faire plus d'effort pour facilité leur venue. 83 % des chefs d'entreprises franches ont dénoncé la lourdeur et la lenteur des procédures administratives ; tandis que 60,2 % des investisseurs potentiels dans la zone franche évoquent l'instabilité politique comme la principale raison de leur hésitation à s'implanter à Madagascar.

Il semble donc que l'émergence du privé serait plus réussie et la demande de travail dans le secteur formel plus importante si l'État avait fait preuve de plus de détermination pour faciliter la transition vers le libéralisme.

Comment a donc réagit l'offre de travail face à la relative faiblesse de la demande en main d'œuvre dans le privé formel et au gel des embauches dans le secteur public ?

Pour répondre à cette question, l'analyse sera encore focalisée sur l'emploi urbain à Antananarivo.

L'OFFRE DE TRAVAIL ET LA PRÉPONDÉRANCE DU SECTEUR INFORMEL

Le pouvoir d'achat des malgaches n'a cessé de se détériorer après les dévaluations successives et la non maîtrise de l'inflation à la suite de la libéralisation des prix. Ainsi, chaque famille est obligée de mobiliser toutes ses forces de travail si elle veut maintenir son niveau de bien être. Cela devrait entre autres réduire le chômage "volontaire" chez les membres secondaires des ménages.

L'enquête emploi dans l'agglomération d'Antananarivo est faite selon un sondage aréolaires à deux degrés. Elle vise à appréhender l'emploi et les activités économiques des ménages, notamment dans le secteur informel. C'est une enquête auprès des ménages qui collecte des informations sur l'offre de travail et le mode d'insertion des individus sur le marché de travail.

L'opération statistique a touché 2560 ménages. 12 418 personnes appartenant à ces ménages ont été enquêtées. Cet échantillon a permis d'identifier 9 427 individus de 10 ans et plus, dont 5 519 sont des actifs occupés et 405 chômeurs.

Concepts et indicateurs

Population potentiellement active : population âgée de 10 ans et plus.

Chômeurs (au sens du BIT) : personnes, aptes et disponibles à exercer un emploi, n'ayant pas travaillé, ne serait ce qu'une heure, lors de la semaine précédant l'enquête, et ayant recherché un emploi au cours du mois précédant l'enquête.

Travailleurs découragés : personnes qui se sont retirées du marché du travail parce qu'elles ne pensent pas pouvoir obtenir d'emploi compte tenu de la situation économique dégradée, ou de leur qualification propre jugée trop faible. Ca peut être aussi des individus qui ne savent pas faire une démarche pour la recherche d'emploi.

Population active occupée : population ayant travaillé au moins une heure au cours de la semaine précédant l'enquête, plus les personnes n'ayant pas travaillé mais qui ont normalement un emploi et qui sont soit en vacances, soit malades, soit en grève, soit qui sont en arrêt provisoire de travail, plus les individus qui doivent commencer à travailler au cours du mois suivant l'enquête.

Population active : chômeurs plus population active occupée.

Secteur informel : ensemble des unités de production qui ne possèdent pas de numéro statistique, ou, dans le cas des patrons et des travailleurs à leur compte, qui ne tiennent pas de comptabilité.

Taux de chômage : rapport du nombre de chômeurs à la population active.

Chômage volontaire : Selon l'économiste Michael TODARO, une personne peut être "volontairement" chômeur en ce sens qu'elle recherche un emploi spécifique, peut être à cause d'un haut niveau de salaire désiré. Un niveau basé lui même sur la scolarité ou la qualification de l'individu. La personne refuse donc un travail dont elle juge l'exercice la rendant inférieure.

Si le fait de travailler devient un impératif pour la survie du ménage, différentes raisons peuvent expliquer l'appartenance d'un individu à un secteur institutionnel donné ou encore sa position vis à vis de l'emploi.

- Il y a d'abord le cycle de vie. Selon l'économiste Colombien Hugo LOPEZ, l'activité d'un individu dans les pays sous-développés se fait suivant un triple tempo ; dans un premier temps, il exerce en tant que travailleur dépendant dans l'informel, puis salarié dans le secteur formel, et enfin dans le secteur informel dans la dernière partie de sa vie active à titre de travailleur indépendant.

- Il y a en outre le gel des embauches dans le secteur public, mesure entrant dans la réforme de l'économie, qui marque la fin de l'État providence en matière de création d'emploi.

- En dernier lieu, il y a la conjoncture économique, le retard de la relance, l'effet tant attendu de la recherche de la compétitivité de la main d'œuvre. Ces faits expliquent la situation de la demande de travail.

Il convient donc de tenir compte de tous ces arguments dans l'analyse de l'offre de travail.

En fait, les perspectives d'emplois des individus montrent que la préférence des jeunes (moins de 40 ans) tend vers le salariat formel.

Dans la population résiduelle (c'est à dire hors du secteur formel), et potentiellement active, l'exercice dans le secteur formel est majoritairement souhaitée. Les travailleurs découragés désirent avant tout intégrer le secteur public tandis que les chômeurs (au sens du BIT), conscients du désengagement de l'État, espèrent être embauchés dans le secteur privé formel. Seuls les actifs de l'informel, qui ont en moyenne le plus bas niveau d'instruction, sont proportionnellement plus nombreux à avoir une perspective d'emploi dans le secteur informel.

Près du quart de cette population résiduelle espère encore être pris en charge par l'État malgré le désengagement que celui-ci doit effectuer dans l'économie. En regard de ce désir, la proportion de la création d'emploi revenant au secteur public n'est que de 5 % en 1995.

Si tel est le choix des jeunes, qu'en est-il de la chance pour une personne d'intégrer le salariat formel ? Ou encore de travailler dans le secteur informel ?

Tableau n°4
Le secteur institutionnel dans lequel l'individu de moins 40 ans veut exercer.
(en pourcentage).

Secteur institutionnel	Salarié du public	Salarié du privé formel	Actif de l'informel	Chômeurs	Travailleur découragé	Total	Emploi total créé en 1995
Public	52,9	22,7	19,5	22,7	36,8	25,5	5
Privé formel	18,5	46,7	43,2	56,7	30,6	42,3	31,7
Informel	28,6	30,9	37,3	20,6	32,6	32,2	63,3

Sources : Enquête emploi 1996 Projet MADIO, nos propres calculs Les données sont en pourcentage Le choix concerne ceux qui ne veulent pas rester dans leur état actuel.

Mode de lecture : la première ligne correspond au secteur institutionnel d'appartenance de l'individu ou de son statut, tandis que la première colonne est relative au secteur institutionnel dans lequel il veut exercé

Relativement aux très jeunes personnes (moins de 24 ans), les moyennement jeunes, dont l'âge est compris entre 24 et 39 ans, ont plus de chance de faire partie du salariat formel alors que la population âgée de plus de 40 ans ne se discrimine pas des très jeunes. En fait, la chance de voir un individu appartenir au secteur for-

mel croît avec son âge jusqu'à 44 ans pour décroître après. Ce qui signifie que l'appartenance au salariat formel épouse le cycle de vie.

Si toutes choses égales par ailleurs, une année d'étude supplémentaire augmente la probabilité d'appartenir au salariat formel, le fait d'avoir suivi une formation technique ne constitue pas un avantage. Il faut remarquer aussi que le clivage suivant le cycle d'étude suivi n'explique pas cette probabilité. Le diplôme ne constitue donc plus un atout sur ce marché.

Il est enfin à souligner que ceux qui ont commencé leur emploi actuel après l'ouverture de plus en plus tangible de l'économie en 1990, ou de la mise en ouvre des grandes réformes économiques en 1987, se voient moins à titre de salarié dans le secteur formel. Ce qui marque le désajustement entre la demande de travail dans le secteur formel et l'offre, malgré le fait que les dévaluations ont apporté un avantage comparatif à la main d'œuvre malgache.

Étant donné cette difficulté d'insertion dans le salariat formel, il convient d'analyser l'offre de travail vers le secteur informel. Pour cela l'étude sera restreinte à la population résiduelle, formée de jeunes gens, à fin de tenir compte du cycle de vie (les vieux retraités se mobilisent vers l'informel s'ils restent actifs selon Hugo LOPEZ) L'idée sous-jacente est qu'on est dans une économie dualiste : l'offre de travail dans l'informel se fait à partir du résidu du secteur formel.

Compte tenu du recours aux aides familiaux dans les activités informelles, de l'importance des activités de circulation dans ce secteur, les femmes se voient plus que les hommes à titre d'actif de l'informel.

Toutes choses égales par ailleurs, un niveau d'étude supplémentaire fait décroître la probabilité d'être actif de l'informel. Cette rétention du plus instruit à exercer dans l'informel, en dépit de l'insuffisance de la demande de travail dans le secteur formel, est considérée comme une justification à l'existence d'un chômage "volontaire".

L'exercice dans le secteur informel n'est en fait pas propre à ceux qui sont peu instruit. La probabilité d'appartenir à ce secteur n'est pas expliquée par le diplôme. Ainsi, aussi bien les analphabètes que les diplômés peuvent être membres de ce secteur.

Dans la population résiduelle ; les migrants, venus pour la recherche d'emploi, se voient moins dans l'informel que les natifs. Autrement dit, la florissance de l'activité informelle ne peut être attribuée à la poussée de la migration.

Ce dernier constat ; le désir des jeunes (voir tableau 4) et la difficulté d'inser-

tion dans le salariat formel, constituent des arguments pour dire que l'activité informelle, loin d'être revendiquée, représente un amortisseur à l'impact de l'ajustement structurel au niveau du marché du travail.

La faiblesse du taux de chômage (au sens du BIT), estimé à 6,8 % à Antananarivo en 1996 (6,3 % en 1995), relève pour une part de la contribution de l'informel. Ce secteur recense 58,8 % des actifs occupés de l'agglomération.

Compte tenu de la faiblesse de la capacité d'absorption du secteur formel, les actifs se sont donc mobiliser vers l'informel. La contribution de ce secteur à la création brute d'emploi observe une tendance à la hausse continuelle à partir de 1981, année qui marque le début de la récession économique. 38,7 % des emplois créés dans l'année relevait de ce secteur en 1980 contre 63,3 % sur la période 1995-1996 (voir graphique 3).

Cette illustration sur le marché du travail à Antananarivo donne une idée sur la mobilisation de l'offre de travail vers le secteur informel.

Tableau n°5
Les probabilités d'appartenir au salariat formel et de travailler dans l'informel
(Méthode PROBIT)

	Probabilité d'appartenir au salariat formel (1)	Probabilité de travailler dans l'informel pour la population résiduelle (2)
Variables explicatives	coefficient	coefficient
Constante	-5,21	***
Niveau d'étude	0,181	-0,096
(Niveau d'étude) 2	-0,004	———
Âge	0,176	0,088
(Âge) 2	-0,002	———
Nombre personne + 10 ans dans le ménage	———	-0,027
Sexe, le sexe féminin est considéré comme référence	———	-0,191
Durée de résidence pour les migrants venue pour chercher du travail (3)	———	-0,076
Migration pour rechercher du travail	———	-1,35
Père de niveau universitaire	0,21	———
Père de niveau secondaire	***	———
Âge ≥ 40 ans	***	———
24 ans ≤ Age ≤ 39 ans	0,321	-0,173
Formation technique	***	———
Niveau universitaire	***	***
Niveau secondaire	***	***
Si a un emploi a commencé à travailler après 1987 (4)	-0,225	———
Si a un emploi a commencé à travailler après 1990 (4)	-0,553	———
Père cadre supérieur	***	———
Moyenne Log (vraisemblance)	-0,3929	-0,509
Taille échantillon	9130	5643
Taux de prédiction	77,7 %	78,3 %

*Sources : Enquête emploi 1996 Projet MADIO, nos propres calculs. (1) : La population non participante est formée des chômeurs au sens du BIT, des travailleurs découragés, et des actifs de l'informel (2) . L'analyse est faite sur la population âgée de moins de 40 ans ; les non participants sont les chômeurs au sens du BIT et les travailleurs découragés (3) Cette variable vaut zéro pour les autres individus (4) La population observée peut être décomposée en trois classes, la première est formée des non participants, la deuxième des participants ayant commencé leur emploi actuel après l'année mentionnée ci-dessus et la troisième des participants dont le début dans l'emploi actuel se situe avant l'année de référence , l'appartenance à la première classe agit négativement d'une façon mécanique, et n'a pas de sens économique, sur la variable dépendante , elle n'a donc pas été introduite comme variable explicative *** non significative au seuil de 5 % ——— : non retenue comme variable explicative*

CONCLUSION

L'objet de la présente étude est d'analyser le changement de la structure de l'emploi à la suite des vastes réformes économiques qu'a entreprises le pays.

Comme le niveau de l'emploi formel a crû avec l'ouverture de l'économie, les réformes ont donc quand même apporté un bilan positif au marché du travail.

A cause du désengagement progressif de l'État du secteur productif et du gel des embauches dans la fonction publique, pour réduire le déficit budgétaire, la mutation de la structure de l'emploi en faveur du privé formel est aussi tangible. Cependant elle est plus le fruit de la création d'entreprises privées que de la restructuration des sociétés publiques. La privatisation de ces dernières ayant été suspendue.

Il a été retenu qu'au niveau des branches, le changement s'est fait d'une façon assez régulière tout au long de la période de référence. Il a été le fruit de la libéralisation. Il tourne en faveur des entreprises performantes ou qui témoignent de l'ouverture de l'économie aux commerces extérieurs.

Les branches les plus insérées à l'économie mondiale sont incontestablement les plus dynamiques en matière de création d'emploi. Tel est le cas des industries textiles et du cuirs, qui ont les plus profité du régime des zones franches, et dans une plus large mesure, de la pêche. Ce résultat marque le point fort de la réforme.

Dans la mesure où la création d'emploi revient avant tout aux investisseurs étrangers, l'État doit faire plus d'effort pour encourager leur venue.

Les branches dont la production est destinée au marché local, de leurs côté, souffrent de l'insuffisance de la demande. Leur capacité à générer des emplois se trouve de ce fait compromise.

Pour contourner cette insuffisance de la demande interne, la solution est de vendre au marché extérieur l'éventuel surplus obtenu avec une utilisation totale de la capacité de production.

La simplification des démarches administratives à l'exportation, et la mise à la disposition des opérateurs économiques d'un système d'information sur le marché extérieur, constitueraient la contribution des autorités locales à ce palliatif.

Il reflète de ce qui est évoqué auparavant que l'État malgache n'a pas eu une ferme volonté de favoriser le passage vers le libéralisme. Ce qui donne de la lenteur aux réformes.

Une lenteur qui profite aux salariés du public mais qui pénalise les entrepreneurs privés et surtout les jeunes nouvellement arrivés sur le marché du travail.

Ainsi, compte tenu de la contraction de la demande ; du retard de la relance ; de l'insuffisance des investissements étrangers et de l'arrêt de l'embauche automatique dans la fonction publique, l'offre de travail a été obligée de se mobiliser vers le secteur informel. Au niveau urbain, celui-ci accapare la majorité des actifs occupés.

Le secteur informel est donc devenu un amortisseur à l'impact de l'ajustement structurel sur le marché du travail.

Cet exemple malgache montre en certains sens combien une réforme qu'on a voulu graduelle peut avoir des effets pernicieux sur un marché : en l'occurrence celui du travail.

1 *Le secteur industriel formel à Madagascar, Caractéristiques, Performances, Perspectives, RECENSEMENT INDUSTRIEL, Exercice 1994 ; Projet MADIO BP 485 Anosy - Antananarivo 101, Madagascar*

2 *L'emploi, le chômage et les conditions d'activité dans l'agglomération d'Antananarivo ; Premiers résultats de l'enquête emploi 1996, Projet MADIO*

Xavier Oudin
(ORSTOM, Vietnam)

"Le développement du marché du travail au Vietnam : convergence vers un modèle sud asiatique"

"L'État développe une économie marchande à plusieurs composantes fonctionnant selon les mécanismes de marché placé sous la gestion de l'État et suivant l'orientation socialiste." (article 15 de la constitution du Vietnam 1992)

Le "Doi Moi" (rénovation) apparaît comme une série d'ajustements macro et micro-économiques. Il faut distinguer les décisions de politique économique et les réponses des différents agents économiques qui, à leur tour, appellent de nouvelles décisions. Le processus d'ajustement est toujours en cours, mais les principales décisions et mesures ont été prises entre 1988 et 1992 et ont produit leur effet. Le pays a procédé à un assainissement monétaire, a adopté les mécanismes du marché, autorisé les entreprises privées et s'est ouvert à l'investissement étranger.

La philosophie générale de cette politique a été maintes fois exprimée et est exposée clairement lors du VIIIe Congrès du Parti Communiste en juin 1996. Le Doi Moi est présenté comme une période de transition nécessaire sur la voie du socialisme, à la manière de la NEP dans l'Union Soviétique des années 1920. La priorité est donnée à l'utilisation maximale de toutes les forces productives, y compris capitalistes. Cela signifie que le développement technologique et la croissance économique prennent le pas momentanément sur la transformation sociale. Plutôt qu'un changement de système économique, il faut interpréter les réformes au Vietnam comme une restructuration en profondeur du système productif, dont le moteur est l'État, par le truchement de ses entreprises et des joint-ventures. En ce sens, la transition est très différente de ce que l'on voit dans les autres anciens pays du COMECON qui ont ouvertement opté pour une économie capitaliste.

En revanche, les réponses des agents et les ajustements micro-économiques sont plus complexes. La réforme des entreprises d'État et la décollectivisation (c'est-à-dire la transformation des coopératives en de multiples petites unités familiales) sont les deux grandes lignes de changement de ces dernières années. L'investissement étranger s'inscrit dans la première ligne, puisque 95 % de l'investissement direct étranger et de l'aide publique se font en joint-venture avec le secteur public, tandis que le développement de l'entreprise capitaliste privée n'est pour le moment qu'un épiphénomène de la décollectivisation.

Cette situation se ressent assez clairement dans le domaine du travail. La population active est essentiellement partagée entre le secteur public et le travail indépendant ou dans des unités familiales. Ce sont ces deux composantes qui déterminent maintenant le cadre institutionnel du travail.

Depuis le lancement de la politique du Doi Moi en décembre 1986, la situation de l'emploi a été profondément modifiée. Dans un contexte de forte croissance de l'offre de travail, les principales caractéristiques de l'emploi sont le maintien d'une forte proportion de la population active dans l'agriculture, une diminution sensible du secteur public et enfin l'écroulement du secteur coopératif au profit des entreprises individuelles et familiales qui s'accompagne d'un développement des activités tertiaires. Nous étudierons l'évolution récente de l'emploi dans un premier temps avant de considérer plus précisément le changement institutionnel que cela représente.

ÉVOLUTION DE L'EMPLOI DEPUIS 10 ANS

Le contexte démographique et de l'offre de travail

La croissance de la force de travail en Asie du sud-est a été de l'ordre de 3 % par an dans les premiers temps de la transition démographique, c'est-à-dire dans la période qui a suivi la chute de la mortalité avant que la natalité ne baisse sensiblement à son tour. Elle est toujours élevée dans les pays où la chute de la fécondité (de la génération précédente) est modérée, ce qui est le cas du Vietnam. Cette simple caractéristique est fondamentalement différente de la situation qu'ont connue les pays industrialisés lors de la première phase de transition démographique, où la main-d'œuvre n'augmentait que de 1 % par an. La situation démographique est surtout très différente de celle des autres anciens pays du COMECON, et le facteur démographique pèse lourd dans la compréhension de la transition économique au Vietnam, comparée à celle des pays d'Europe de l'Est.

L'un des effets de cette structure démographique est un taux de dépendance élevé. Le nombre d'inactifs pour 100 actifs employés est de 115,4 au Vietnam alors que ce même taux n'est plus que de 81 en Thaïlande [1]. Cela signifie une contrainte d'investissements sociaux particulièrement forte, notamment dans l'éducation et la santé. Ainsi, le Vietnam compte treize millions d'habitants de plus que la Thaïlande, mais la population employée est similaire (33,7 millions au Vietnam et 32,8 millions en Thaïlande). La population d'âge scolaire (5-14 ans) y est en revanche 1,6 fois plus importante (16 millions contre 10). Cette situation ne devrait pas s'améliorer rapidement étant donné l'inertie des phénomènes démographiques et la lente baisse de la fécondité au Vietnam.

Le planning familial est donc un élément majeur de la politique gouvernementale. En cas de réduction rapide de la natalité, le Vietnam connaîtrait une situation démographique avantageuse, avec de plus faibles taux de dépendance, une main-d'œuvre jeune et nombreuse, acceptant des bas salaires car ayant des perspectives d'avancement, avec une jeunesse à éduquer moins importante. Cette politique n'a pas eu tout le succès escompté, mais sa mise en place est relativement récente. Le relâchement de l'encadrement de la population, principalement dans le cadre du travail, rend les incitations et contraintes d'une telle politique plus difficiles à mettre en œuvre.

L'EXCÉDENT DE L'OFFRE DE TRAVAIL

Au Vietnam aujourd'hui, plus d'un million de nouveaux venus se présentent chaque année sur le marché du travail, par le simple fait de l'arrivée de nouvelles classes d'âges, soit une croissance de près 3 % [2]. Cela va se poursuivre pendant deux générations au moins, puisque la baisse de la fécondité est lente, et que dans une génération, les personnes en âge de procréer seront encore très nombreuses.

D'autres événements récents ont eu des conséquences importantes sur l'offre de travail. L'armée a considérablement réduit ses effectifs depuis 1988, libérant du même coup plusieurs centaines de milliers de personnes. Le retour de travailleurs migrants ou de réfugiés a eu aussi un impact sur l'offre de travail. Enfin, la réduction des effectifs du secteur public (entreprises d'État ou Administration), a touché plus d'un million de personnes. Ces événements sont intervenus en l'espace de quelques années (1988-1993). Depuis dix ans, l'emploi non agricole hors secteur public a presque doublé, atteignant 7 millions de personnes en 1995.

Le taux de chômage donné par le recensement de la population de 1989 était déjà élevé : 15,5 % en milieu urbain, pour la population de 15 à 60 ans, équivalent pour les hommes et les femmes. Les enquêtes ultérieures n'atteignent jamais ces chiffres. L'enquête emploi en milieu urbain de 1994 par exemple donne un taux inférieur à 6 % (MOLISA-GSO, 1995).

L'évolution du chômage est difficile à évaluer, ne serait-ce que parce qu'il n'y a pas véritablement de marché du travail. Y a-t-il eu une envolée en 1990, période de débauchage dans le secteur public, suivi d'une reprise des embauches et des créations d'entreprises individuelles ? Il semble que ce soit le cas, mais qu'en même temps, certaines personnes se soient retirées de la population active, principalement des femmes ou des personnes proches de l'âge de la retraite. Il y aurait donc eu une autorégulation à l'échelle macro-économique, qui ne peut se comprendre à l'échelle micro-économique que par l'étude des comportements des ménages.

Il existe donc une offre de travail non satisfaite, sans parler du sous-emploi saisonnier, mais le chômage à proprement parler n'a pas pris de dimensions démesurées. L'un des succès majeurs de la politique de Doi Moi est d'avoir absorbé ces chocs. Il reste que l'offre de travail est excédentaire, que les salaires sont bas, et que l'un des défis majeurs du Gouvernement est la création d'emplois.

LE MAINTIEN D'UNE POPULATION AGRICOLE ÉLEVÉE

Près des trois quarts de la population active (73 % en 1994) sont actuellement occupés dans l'agriculture. Depuis 1987, cette proportion n'a pas changé, contrairement à ce que l'on voit dans d'autres pays de la région. Après la réunification en 1975, la part de l'emploi agricole a au contraire augmenté ; de 67 % en 1976 à 73 % en 1987, effet des programmes de retour au village des personnes qui avaient trouvé refuge dans les villes lors de la guerre.

L'agriculture (ainsi que les pêches et l'exploitation forestière) continue à absorber une part importante de la main d'œuvre. Ces vingt dernières années, les trois quarts de l'offre de travail ont été dirigés vers l'agriculture. La tendance se ralentit en fin de période. Cette capacité d'absorption de la croissance de la population active par l'agriculture est une réussite de cette période de transition, et reste une condition nécessaire à la poursuite de la croissance, au moins à court terme.

1- Création d'emplois, 1976-1994

	1976-1994		1976-1986		1987-1994	
	milliers	%	milliers	%	milliers	%
Ensemble	15 400	100	9 184	100	6 206	100
Agriculture	11 855	77,0	7700	83,7	4 155	67,0
Industrie	1 324	8,6	862	9,4	463	7,5
Construction	91	0,6	1.902	0,0	89	1,4
Transport et communic.	127	0,8	60	0.6	67	1,1
Commerce	1 219	7.9	100	1.1	1 119	18,0
Services	785	5.1	472	5.1	313	5,0

Source . d'après GSO 1981, 1990 et 1996a. Le total comprend les "autres"

Cependant, une interrogation redoutable demeure. Alors que le Gouvernement préconise la modernisation du secteur agricole, les écarts de productivité entre l'agriculture et le reste de l'économie se creusent. La décollectivisation a certainement été l'occasion d'un bond de productivité par une meilleure

organisation du travail et davantage d'incitation à la production, mais ne peut se poursuivre sans investissements en capital. Or, si l'agriculture vietnamienne a beaucoup de potentialités, il est peu probable qu'elle puisse offrir des opportunités d'emplois comme par le passé tout en se "modernisant". Les terres les plus riches connaissent déjà des densités extrêmement élevées, jusqu'à 1600 habitants au km2 dans certaines régions du delta du Fleuve Rouge.

Dans les pays voisins (Indonésie et surtout Thaïlande), ce problème a été résolu de deux manières. D'une part, la croissance de l'agriculture pendant la période de forte croissance de la population active s'est faite de manière extensive, par la colonisation de nouvelles terres agricoles [3]; d'autre part, les agriculteurs ont diversifié leurs activités et leurs revenus, soit à l'intérieur de l'exploitation (introduction de nouvelles cultures, développement de l'élevage et de la pisciculture, artisanat, sous-traitance), soit en trouvant des emplois salariés pendant la saison morte.

Le Vietnam a aussi ses fronts pionniers, et une politique active de colonisation agricole. De 1986 à 1995, plus d'un million de travailleurs ont ainsi migré vers les nouvelles zones économiques (GSO, 1996b). Mais le mouvement se ralentit considérablement (le nombre de migrants en 1995 n'est que 40 % de celui de 1985), car le Vietnam ne dispose pas de l'abondance de terres inexploitées de la Thaïlande des années 1970. Il y a aussi un processus de diversification des activités, de nombreux agriculteurs ayant une seconde activité, soit agricole (élevage, pisciculture), soit dans le petit commerce ou l'artisanat. Enfin, les migrations saisonnières tendent à s'accroître.

Apparemment, l'agriculture a encore des capacités d'absorption de main-d'œuvre, puisque la productivité marginale des nouveaux entrants y est deux fois supérieure à la productivité moyenne globale du secteur. En revanche, les écarts de productivité avec les autres secteurs devraient fatalement occasionner des transferts de main-d'œuvre.

2- Productivité globale par secteurs, 1991-1994

	Production*			Emploi**			Productivité***		
	1991	1994	Δ	1991	1994	Δ	1991	1994	Marginale
Agriculture	12264	14169	1905	22483	24131	1648	545	587	1156
Industrie et construction	7228	10631	3403	4214	4352	138	1715	2443	24713
Services et commerce	11794	15182	3388	4278	5156	878	2757	2945	3858

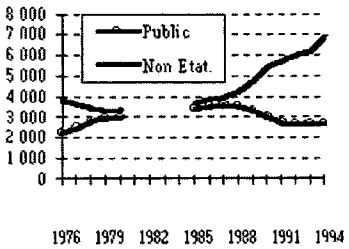
**Production : milliards de Dôngs, prix constants 1989 ** Milliers de personnes ***Millions de Dôngs par personne. 1 $US = 11000 Dôngs*

Source : d'après GSO, 1996a. Ces données sont à considérer avec prudence. Il est probable que la production du secteur tertiaire soit sous-estimée en 1994, car elle est majoritairement le fait des ménages

LA RESTRUCTURATION DU SECTEUR PUBLIC

L'un des principaux axes de la politique de Doi Moi a été la réforme des entreprises d'État. Ces réformes tendent à accorder l'autonomie de gestion aux entreprises, notamment la liberté d'embaucher et de débaucher. La fin des subventions ayant privé beaucoup d'entreprises de leurs ressources, les débauchages ont été massifs. Les entreprises d'État ont réduit d'un quart leurs effectifs entre 1988 et 1992, nombre d'entreprises ayant totalement cessé leurs opérations [4]. L'emploi non agricole hors secteur public ayant fortement augmenté pendant cette période, la répartition entre secteur public et secteur privé a évolué en faveur de ce dernier.

3- Evolution de l'emploi non agricole par secteurs institutionnels, 1976-1994
INCORPORER Excel. Chart.5 \s



Source : d'après GSO, 1986 et 1996b

Malgré l'absence de données pour les années 1981-1984, on voit bien sur ce graphique l'historique de la répartition de l'emploi entre secteur public d'une part (administration, entreprises d'État ou provinciales) et le secteur non étatique (coopératives, secteur privé et entreprises individuelles) d'autre part. A partir de 1988, ce dernier connaît une croissance rapide (plus de 8 % par an), alors qu'il avait stagné jusque là. En revanche, la part du secteur public dans l'emploi total a chuté depuis que les réformes ont été engagées, et compte en 1995 pour un peu plus du quart de l'emploi non agricole, contre la moitié il y a dix ans. En 1995, le secteur public non agricole totalise 2,6 millions d'emplois, contre 3,6 millions en 1986. Depuis 1992 cependant, les effectifs du secteur public sont stabilisés. La baisse des effectifs a surtout touché les entreprises publiques, principalement dans les secteurs de la construction et du commerce (ainsi que l'agriculture) qui ont perdu la moitié de leurs effectifs, alors que le secteur public industriel n'en perdait que 20 %. Dans l'administration, la réduction a été beaucoup moins drastique, et les effectifs sont restés globalement stables[5]. Cette réduction s'est faite surtout sur la base de départs volontaires ou de mises à la retraite anticipée, accompagnées de primes de départ.

Ainsi, la baisse de l'emploi public ne semble pas être une tendance à long terme qui serait la conséquence de l'extension de l'économie de marché. C'est plu-

tôt un événement daté, à la suite d'une crise et d'une restructuration de ce secteur. Cette caractéristique est corroborée par les données de production (voir plus bas).

L'EMPLOI HORS SECTEUR PUBLIC

Il n'existe pas de séries publiées de l'emploi par secteurs économiques et secteurs institutionnels avec une ventilation entre coopératives et secteurs privé et familial. Nous n'avons des informations que sur le nombre d'établissements, et parfois sur la production, ou des informations fragmentaires sur l'emploi.

Le recensement de 1989 donne des informations sur l'emploi ainsi réparti. A cette époque, l'emploi privé et individuel (ou familial) est déjà majoritaire dans le commerce, l'industrie et les services touristiques. Il représente alors près de 40 % de l'emploi non agricole, contre à peine plus de 10 % pour les coopératives (le reste étant dans le secteur public). On sent déjà l'effet des réformes, les entreprises individuelles étant alors encouragées tandis que le nombre de coopératives a, à cette époque, déjà fortement baissé.

Le nombre de coopératives dans le secteur manufacturier est passé de plus de 37000 en 1986 à 22000 en 1989, puis à 1700 en 1995 (GSO, 1996a, p.196). Dans le commerce et les services, les coopératives ont toujours été moins développées, même dans le Nord où elles ne comprenaient que 16 % de l'emploi en 1974, contre 59 % pour le secteur public et 25 % pour le secteur privé et individuel. Actuellement, la part des coopératives dans l'emploi est devenue négligeable, dans toutes les branches de l'économie[6].

L'emploi hors secteur public et hors coopératives connaît donc une croissance sans précédent. C'est surtout le secteur individuel (entreprises familiales non enregistrées et travailleurs indépendants) qui absorbe la main-d'œuvre non agricole. Il y a peu de données sur l'évolution de l'emploi dans ce secteur. L'emploi non agricole hors secteur d'État est de 6,9 millions de personnes à la mi-1994 (GSO, 1996q, p.30). Le secteur privé enregistré et les coopératives en emploient seulement de 240000 (GSO, 1996c -voir note 6) à 360.000 (voir ci-après tableau 7) selon les sources, en tout cas pas plus de 500.000. Le secteur individuel compte donc plus de 6,4 millions de personnes, soit près de 95 % de l'emploi non agricole hors secteur public. D'après une enquête de 1994, 62 % des actifs en milieu urbain seraient dans le secteur individuel que l'on peut assimiler ici à l'emploi informel selon la définition du BIT (GSO-MOLISA, 1995, p.31).

On constate donc que le secteur privé enregistré, c'est-à-dire moderne occupe une place marginale dans l'emploi au Vietnam. C'est encore plus vrai pour le secteur capitaliste étranger qui n'emploierait que 35000 personnes (incluses dans les effectifs du secteur privé), les joint-ventures avec l'État en employant le double (compté dans les effectifs du secteur d'État) [7]. Pourtant, les entreprises individuelles sont tenues d'être enregistrées à partir d'un certain montant de capital, et ce pour des raisons fiscales. Même si les données de l'emploi du secteur privé sont

erronées et sous-estimées, il est clair que ce secteur ne contribue pas beaucoup à l'absorption de l'offre de main-d'œuvre. De plus, on peut s'interroger sur la véritable nature du secteur privé national, les entrepreneurs privés étant souvent très liés aux autorités quand ils ne sont pas eux-mêmes aussi cadres du secteur public.

Évolution de l'emploi par branches

D'après les statistiques publiées, le commerce a connu une forte expansion en terme d'emplois, faisant plus que doubler en dix ans, et absorbant la moitié des nouveaux emplois non agricoles, tandis que l'industrie en absorbait le quart. Cette expansion du commerce - qui comprend ici hôtels et restaurants - est indubitable, même si la mesure précise en est délicate (il est bien possible que les effectifs du commerce soient sous-estimés, si l'on considère que de façon générale, l'emploi informel est sous-estimé). En revanche, les effectifs des services croissent modérément. De manière plus surprenante, les emplois dans la construction augmentent nettement moins que la moyenne, alors que ce secteur connaît un boom spectaculaire. Est-ce une non prise en compte des travailleurs saisonniers qui sont nombreux dans ce secteur ?

4- Répartition de l'emploi non agricole par secteurs économiques, 1985-1994

	1985 %	1990 %	1994 %	effectifs 1994 milliers	Croissance 1985-1994 %
Industrie	40,0	40,5	35,8	3380	20,7
Construction	11,9	9,8	10,3	972	16,8
Transport et comm.	6,8	6,1	5,9	555	15,8
Commerce	16,0	20,1	25,2	2378	112,9
Services	25,3	23,5	22,9	2159	22,0
Autres	0,6	0,4	0,7	65	44,0
Total non agricole	**100**	**100**	**100**	**9443**	**35,0**

Source : GSO, 1996b

Ces tendances sont semblables à celles des autres pays de la région, avec une croissance en nombre absolu des effectifs employés de l'agriculture au-dessus de tous les autres secteurs réunis, et une part prépondérante de l'industrie dans l'emploi non agricole. Les forts taux de croissance de l'emploi dans le commerce se retrouvent aussi en Indonésie et en Thaïlande, mais les variations y sont moins brusques. La tertiairisation de l'économie en œuvre dans ces pays n'est pas encore très poussée, et le Vietnam est à cet égard dans une situation similaire (voir Oudin, 1996). En libéralisant le petit commerce, le Doi Moi n'a fait que combler un vide.

Ce tableau de l'emploi au Vietnam montre donc que la décollectivisation du secteur coopératif est achevée (et ceci est vrai pour l'agriculture également), ce qui a eu des conséquences sur la répartition de la main-d'œuvre par branches : le secteur tertiaire, et surtout le commerce, qui était peu développé, a explosé. On peut supposer que la distribution de l'emploi par secteurs institutionnels est maintenant stabilisée, avec peut-être des perspectives de développement plus significatif de l'emploi dans le secteur privé moderne, national ou étranger. Ainsi, le cadre institutionnel du travail a fortement changé pour la majorité de la population depuis le début des réformes. C'est ce que nous allons examiner maintenant plus en détail.

LE CHANGEMENT DU CADRE INSTITUTIONNEL DU TRAVAIL

Les principaux changements institutionnels dans le travail sont le rétrécissement et la dégénérescence du rapport salarial à l'échelle du pays et la décollectivisation. Ces deux événements sont étroitement liés puisque la coopérative était une étape dans l'organisation des rapports de production, intermédiaire entre la petite production individuelle et la production socialiste représentée par les entreprises d'État. Les membres des coopératives étaient donc dans une situation hybride, qui de plus variait selon le type de coopérative et a aussi évolué dans le temps. La frontière entre formes collectives et privées de production ou de commerce n'est pas toujours claire. Comme dans l'agriculture, il y avait plusieurs niveaux d'organisation coopérative. Les groupes de production, en dessous des coopératives, n'étaient au départ qu'un simple regroupement d'artisans du même métier. Les coopératives en revanche pouvaient avoir plusieurs types de production et se distinguaient surtout par un niveau technologique supérieur. Les membres des coopératives touchaient un salaire mensuel fixe.

Ce n'est pas seulement la diminution du nombre de salariés qui est marquante, mais aussi les changements dans la nature du rapport salarial, que ce soit dans les modes de rémunération ou les relations dans l'entreprise. C'est aussi toute l'organisation sociale qui dépendait du rapport salarial et coopératif qui se trouve bouleversée, en premier lieu la sécurité sociale.

LA COLLECTIVISATION

La collectivisation dans le Nord

La politique de collectivisation est au centre de la politique économique poursuivie dès la fondation de la République Démocratique du Vietnam en 1954. En ce qui concerne plus spécifiquement le petit commerce et l'artisanat, cette politique poursuit deux objectifs. Tout d'abord, il s'agit d'éliminer la petite bourgeoisie en

tant que classe, car quels que fussent ses mérites dans l'œuvre de libération, elle a une tendance inhérente à recréer un modèle capitaliste. Le deuxième objectif est d'augmenter le niveau des forces productives, c'est-à-dire les capacités de production et d'investissement par un changement d'échelle de production et une allocation plus rationnelle des ressources, et d'accéder à un meilleur niveau technologique. En 1957, les artisans constituent 84 % de la main-d'œuvre du secteur manufacturier et les entreprises privées sont de très petite taille : seulement 9 sur 3065 emploient plus de 100 ouvriers (Le Chau, 1966).

L'augmentation des forces productives passe par le développement de l'industrie lourde et de la fabrication de machines outils. Elle nécessite le regroupement des petites unités artisanales ou capitalistes et de fait, la transformation des entreprises privées en entreprises mixtes (c'est-à-dire rachetées par l'État) a été l'occasion d'une importante concentration (Post, 1989). Pour les mêmes raisons, c'est-à-dire parce qu'il constitue un secteur parasite et non productif, le petit commerce doit être réduit, et de nombreux petits commerçants sont transférés vers des activités de production agricoles et non agricoles.

La collectivisation de la production artisanale et du commerce a été menée rapidement, en 1959 et 1960. La proportion des artisans et commerçants qui sont dans une organisation coopérative atteint 88 % et 99 % respectivement au nord fin 1960 (Vo Nhan Tri, 1967, p. 305 et 333). La collectivisation ne sera cependant jamais totale, et il subsistera toujours un secteur individuel (qui n'emploie pas de salariés), le secteur privé capitaliste ayant été complètement éliminé à la fin de 1960. Dans les statistiques démographiques de 1974, le secteur individuel représente ainsi 14 % de la population active non agricole du Vietnam du nord, ce qui semble vouloir dire qu'après avoir presque totalement disparu, il fut à nouveau autorisé [8] (GSO, 1976). La majorité (58 %) des travailleurs du secteur individuel sont dans l'industrie, un tiers seulement dans le commerce et les services aux personnes.

Après la collectivisation en 1960, la production manufacturière connaît une croissance rapide. Ainsi, les deux objectifs de la collectivisation sont à peu près atteints, par l'élimination de la classe des capitalistes d'une part, par une augmentation des forces productives d'autre part.

La collectivisation dans le sud

Ce sont ces mêmes objectifs et processus qui sont repris pour le sud dès la réunification. Les grandes entreprises capitalistes sont confisquées (159 dès septembre 1975 dont 70 % appartenaient à des Chinois) et de nombreuses entreprises nationalisées entre 1976 et 1978. D'autres mesures, notamment le contrôle des comptes bancaires à l'occasion du changement de monnaie en septembre 1975 achève de détruire

le secteur capitaliste. En mars 1978, une vigoureuse campagne contre les commerces privés et les commerces de rue est lancée afin de diriger vers la production le capital des commerçants. Enfin un programme de regroupement des petites entreprises artisanales en coopératives touche 243000 entreprises (Vo Nhan Tri, 1990, pp64-72).

Le second plan quinquennal (1976-1980) a comme premier objectif de "mettre en place l'industrialisation socialiste et mener l'économie du pays d'une production à petite échelle à une production socialiste à grande échelle" [9]. La collectivisation dans les campagnes visait à abolir les rapports féodaux et l'élimination de la bourgeoisie comprador et des commerçants à recycler des capitaux jusque-là utilisés à des fins non productives. Enfin, le regroupement des artisans en coopératives devait accroître le niveau des forces productives. Comme dans le nord, le changement de propriété fut l'occasion d'une concentration des entreprises.

Contrairement à ce qui c'était passé au nord au début des années soixante, la collectivisation ne fut pas à l'origine d'une croissance de la production. La production agricole connut une chute aggravée par de mauvaises conditions climatiques. La croissance de la production industrielle fut très faible, inférieure à la croissance démographique, et les difficultés d'approvisionnement engendrèrent des pénuries [10].

Il y eut une vive résistance de la part des paysans à la collectivisation, et l'on peut supposer qu'il en fut de même chez les artisans et petits commerçants. Quant aux entreprises capitalistes, il était prévu leur disparition totale en quelques années, dans le cadre de la marche rapide vers le socialisme adoptée au lendemain de la réunification.

Les réformes de 1979 et le Doi Moi

Cette crise allait amener des réformes dès 1979. Une plus grande liberté était donnée aux agriculteurs, autorisés à produire et commercialiser à leur propre compte sur de petits lopins. De plus, un système de contrats d'achats aux coopératives était instauré, qui laissait aux paysans la libre disposition des surplus et leur garantissait la fourniture d'intrants en échange de la production prévue. Ce système était étendu à la production artisanale et au petit commerce. Très vite, ce secteur "privé" devenait un rouage essentiel, y compris pour les entreprises publiques qui eurent recours à ce marché pour pallier les pénuries d'inputs (Andreff, 1993). De plus, certaines entreprises d'État autorisaient leurs travailleurs à produire à leur propre compte en utilisant les matières premières de l'entreprise. La petite production était à nouveau reconnue comme une composante essentielle de l'économie. Ce tournant est fondamental, car il constitue la première remise en cause des principes qui dictaient la politique économique depuis vingt ans, remise en cause qui allait aboutir aux réformes du Doi Moi quelques années plus tard [11]. Il montre que le regroupement des forces productives n'est pas une condition suffisante au développement technologique et à la croissance de la production.

L'économie de subventions et le contrôle des circuits de commercialisation (notamment de matières premières) par l'État ne permettaient cependant pas au secteur individuel ou privé de dépasser l'échelle du marché local et les entreprises privées n'avaient pas le droit d'opérer au-delà des limites provinciales (restriction progressivement levée à partir de 1979). L'emploi de salariés était interdit au nord, toléré au sud jusqu'à une limite de 10 salariés. L'accès aux biens d'équipement était lui aussi difficile. Les résolutions de 1988, qui appliquent le principe d'égalité de tous les types d'entreprises (inscrit maintenant dans la constitution), le libre accès aux matières premières et aux équipements ont en principe levé ces obstacles.

Le passage de la coopérative à l'entreprise individuelle s'est fait progressivement et sans heurt. La dissolution des coopératives n'est pas une décision d'en haut, mais probablement le plus souvent une décision des coopérateurs eux-mêmes. Les modalités ont varié selon les cas, certaines coopératives mettant en vente leurs actifs avant redistribution du produit à leurs membres, d'autres rendant à chacun son capital initial.

LE DÉVELOPPEMENT DU SECTEUR INDIVIDUEL

C'est donc l'entreprise familiale ou individuelle qui occupe maintenant le plus de personnes. Comment ce secteur a pu absorber l'offre de travail provenant des autres secteurs depuis 1988 est une question importante, tout d'abord parce qu'elle singularise le Vietnam par rapport aux autres économies socialistes, ensuite parce que cette capacité d'absorption est vitale pour la période à venir. Cela n'a été possible que dans un contexte macro-économique favorable. Des facteurs micro-économiques sont aussi à prendre en compte.

CONSIDÉRATIONS MACRO-ÉCONOMIQUES SUR LE DÉVELOPPEMENT DES PETITES ENTREPRISES

Le développement rapide de la demande a grandement favorisé les entreprises familiales. La suppression des coopératives a probablement eu un effet important sur la demande. Les agriculteurs et les artisans sont devenus consommateurs, non seulement de biens d'équipement domestiques (télévisions, meubles, construction...), mais aussi d'intrants et de matériels pour leur activité de production. Cette demande a stimulé la production locale (pour la construction notamment) ainsi que le commerce. Deux facteurs concomitants ont été déterminants. Ce sont la réforme monétaire d'une part, la privatisation des circuits commerciaux avec la levée des obstacles au commerce privé d'autre part.

Après des années de forte inflation et de réformes monétaires manquées, la stabilisation du Dông en 1992 marque le départ d'un véritable boom de la consommation. La Banque d'État est intervenu sur le marché libre de l'or et des devises pour soutenir la monnaie et a pu tenir le choc contre les spéculateurs, allant même jusqu'à redresser le cours du Dông en déversant sur le marché de grande quantités d'or. Après cette fièvre spéculative, la Banque d'État a constamment protégé la stabilité de la monnaie nationale, redonnant ainsi confiance à la population. Il s'en est suivi une déthésaurisation massive dont l'ampleur et la durée restent inexpliquées. Toujours est-il que la stabilisation de la monnaie a donc été le facteur psychologique aussi bien que technique qui, après cinq ans de Doi Moi, a permis que soient concrétisées sur une large échelle les promesses du Gouvernement.

Les subventions aux entreprises d'État et aux coopératives étaient accompagnées d'un système d'attribution de matières premières à bas prix. Le marché libre des matières premières était en revanche peu développé. Lors de la fin des subventions (1990-1992), les marchés de matières premières ont été en grande partie alimentés par les ventes de stocks par les coopératives et les entreprises d'État. De plus, la décollectivisation de l'agriculture a aussi touché le commerce des produits agricoles qui a été repris par des opérateurs privés. Les réseaux commerciaux privés de matières premières et de produits agricoles se sont ainsi rapidement étendus, mettant rapidement fin aux pénuries endémiques auparavant tout en créant de nombreux emplois. De plus, la liberté d'importer octroyée aux entreprises d'État a contribué à alimenter le marché d'une gamme très étendue de produits de consommation distribués par le commerce de détail. Les importations informelles de Chine ont eu le même effet.

Considérations micro-économiques[12]

De nombreux entrepreneurs (dans le secteur manufacturier) ont eu avant le Doi Moi une expérience entrepreneuriale. Certains, qui exerçaient un métier traditionnel hérité des parents, avaient il y a longtemps exercé leur métier en indépendant, puis avaient été intégrés à des coopératives. Certains bien sûr exerçaient déjà dans le secteur individuel avant 1986. D'autres enfin avaient une activité individuelle en dehors de leur activité principale salariée, dans des conditions qui variaient de la tolérance à la quasi-clandestinité. Ils ont alors acquis une certaine maîtrise du risque.

La plupart des petites entreprises artisanales apparues au lendemain du Doi Moi venaient de la dissolution des coopératives. Dans de nombreux cas, les anciens coopérateurs n'ont fait que continuer à titre individuel le métier qu'ils exerçaient dans la coopérative et ont dû s'adapter au fonctionnement du marché. Il est intéressant de constater aussi que les anciens dirigeants et cadres des coopératives ont

parfois repris ou racheté l'essentiel des actifs de leur coopérative. C'est ainsi que des entreprises privées nationales ont vu le jour. Les liens que ces entrepreneurs entretiennent avec les pouvoirs locaux semblent alors déterminants.

Certains ont lancé leur entreprise après avoir quitté le secteur public. Ces anciens salariés ont bénéficié d'indemnités de départ qu'ils ont pu utiliser pour investir dans leur entreprise. Ils se caractérisent avant tout par un excellent niveau de formation. Dans leur précédente entreprise, ils travaillaient dans un environnement technologique plus élaboré, et ont bénéficié de plans de formation spécialisée. Dans ces conditions, ils ont souvent été familiarisés avec une échelle de production nettement plus importante que celle de leur entreprise actuelle, des technologies plus avancées et surtout une organisation du travail correspondant à cette technique et à cette échelle.

C'est ainsi qu'on retrouve une organisation taylorienne (stricte hiérarchie des qualifications et une division précise des tâches) dans de petites entreprises de production, par exemple dans la menuiserie, le métal ou la production alimentaire, quand bien même l'environnement technologique ne le justifie pas. Le paiement à la pièce qui accompagne en général ce type d'organisation (et qui sur ce plan diffère des pratiques dans le secteur d'État de naguère) facilite l'adhésion des travailleurs à ce système.

La connaissance de l'organisation du travail en entreprise acquise lors de la carrière professionnelle explique pour beaucoup cette division du travail (les grades et échelons de qualification des ouvriers du secteur public sont parfois en usage dans les petites entreprises). Au Vietnam, la référence à l'organisation du travail en grande entreprise moderne est connue, voire familière pour les petits entrepreneurs. C'est là une caractéristique très originale (différente de la situation de ce type d'entreprises en Afrique ou en Thaïlande).

Les petits entrepreneurs qui proviennent des coopératives ou des entreprises d'État ont aussi une bonne connaissance des mécanismes de gestion. Ils ont également conscience des problèmes de concurrence ou de marketing. Les entrepreneurs connaissent les prix des produits concurrents, et ont une politique de prix bon marché ou au contraire d'amélioration de la qualité ou de spécialisation du produit, qui prend en compte des informations obtenues sur le marché. En bref, les petits entrepreneurs se sont rapidement adaptés au marché.

Ainsi, l'héritage de la période collectiviste a dans une certaine mesure favorisé le démarrage de petites entreprises dans la période qui a suivi la proclamation du Doi Moi. La connaissance d'un niveau supérieur de technologie et d'échelle de la production, en bref une certaine culture industrielle caractérise les petits entrepreneurs vietnamiens au lendemain du Doi Moi.

CHANGEMENTS INSTITUTIONNELS DANS L'ENTREPRISE

Le secteur d'État a réduit ses effectifs, mais la principale réforme est la réorganisation des relations de travail dans les entreprises d'État. Ce processus a démarré en 1979 et, dans le domaine du travail, concerne les relations sociales au sein de l'entreprise ainsi que le mode de rémunération.

Les réformes de 1979, confirmées et étendues à partir de 1987, donnent progressivement une plus grande autonomie aux entreprises, autorisés à réaliser des productions hors plan, à acheter et à vendre sur le marché libre. Le système de rémunération dans les entreprises d'État est réformé, avec l'introduction des incitations et des primes à la productivité. De plus, les travailleurs ont progressivement été encouragés à participer à cette production parallèle et dans certains cas autorisés à avoir une production personnelle. Cependant, il ne semble pas que ces réformes furent réellement appliquées dès 1979, ou elles le furent très inégalement selon les régions, le type d'entreprise (d'État ou provinciale) et probablement selon les branches (les industries légères trouvant un stimulant sur le marché libre davantage que les industries lourdes). En 1985, une nouvelle réforme des salaires est lancée. Cette réforme visait à compenser la baisse de pouvoir d'achat des salariés consécutive à la réforme des prix, mais aussi à stimuler la productivité dans les entreprises d'État (Andreff, 1993). A partir de cette date, le processus s'accélère, mais c'est avec la fin des subventions aux entreprises (en 1991) qu'est réellement mise en place l'autonomie de gestion des entreprises. Les entreprises ont obtenu la liberté de licenciement et la suppression de la garantie de l'emploi à vie pour les employés. La liberté d'embauche et la suppression du curriculum politique vont aussi dans le sens d'un fonctionnement selon les règles du marché, mais il est difficile d'évaluer dans quelle mesure les pratiques ont changé à cet égard.

La réforme des mécanismes de gestion a aussi modifié l'organisation du travail dans l'entreprise ainsi que l'échelle des rémunérations. Dans les entreprises d'État, les fonctions de direction et d'encadrement ont été valorisées. L'organisation des équipes de production, la hiérarchie des qualifications, ont été revues ou sont en cours de révision. Les équipes de travail sont davantage responsabilisées, les incitations monétaires ont été introduites sur une large échelle ainsi que le paiement à la pièce ou à la tâche. La hiérarchie des salaires, contenue dans un rapport de un à trois du temps de la République Démocratique du Vietnam, s'est élargie, donnant une plus grande importance aux qualifications et aux fonctions de responsabilité.

On serait toutefois bien en peine de calculer la hiérarchie actuelle des salaires, tant les informations font défaut. La suppression des avantages non monétaires donne normalement au salaire une plus grande valeur en tant qu'indicateur de la rémunération réelle du travail. En réalité, les salaires nominaux sont inférieurs aux rémunérations réelles, probablement dans une plus grande mesure pour les cadres et dirigeants. D'autre part, les avantages annexes n'ont pas été supprimés de la même façon dans les

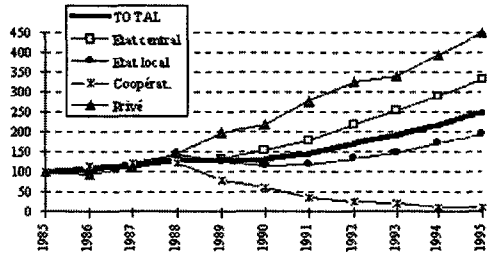
entreprises. Par exemple, certaines entreprises continuent à fournir le logement à leurs employés, ou leur ont octroyé ou vendu à bas prix des terrains ; d'autres ont supprimé l'avantage du logement ou instauré un système de location.

ÉVOLUTION DE LA PRODUCTIVITÉ

Ces réformes ont eu une effet sur la répartition de la production par secteurs et sur la productivité. C'est précisément à partir de 1989 que la répartition de la production industrielle change. C'est d'ailleurs une année de stagnation de la production, conséquence immédiate de la liquidation de nombreuses d'entreprises d'État et de la dissolution des coopératives. Les entreprises d'État à gestion centrale reprennent très rapidement et la production de ce secteur double entre 1990 et 1995. La restructuration a été plus longue et douloureuse pour les entreprises à gestion locale, mais la croissance a repris dès 1991. En revanche, la production des coopératives s'écroule tandis que celle du secteur privé (et individuel) s'envole. Partant d'un niveau très faible, les indices de ce secteur ne doivent pas faire illusion. La part de la production privée dans la production industrielle totale en 1994 n'est que de 26 % dont les deux tiers sont assurés par les ménages. La production des coopératives est devenue insignifiante (moins de 1 %).

Près des trois quarts (72 %) de la production industrielle sont maintenant assurés par le secteur des entreprises d'État, avec ou sans joint-ventures, ce qui ne s'était jamais vu de toute l'histoire du Vietnam.

5- Indice de PIB industriel par secteurs institutionnels (1986 = 100)
INCORPORER Excel. Chart.5 \s



Source d'après GSO, 1996a, p.165

Cette restructuration s'accompagne d'une hausse rapide de la productivité. Les entreprises d'État sont surtout concentrées dans des secteurs à (relativement) haute technologie et dans l'industrie lourde, avec une intensité capitalistique bien supérieure à celle du secteur non public. Ce dernier est constitué essentiellement de micro-entreprises dans l'industrie légère.

La productivité du travail dans le secteur d'État double en quatre ans tandis que celle du secteur non public n'augmente que de 27 %. Cela donne la mesure du nouveau mode de répartition qui s'est instauré. La part de l'industrie dans le PNB passe de 22,5 % à 27,7 % et ne devrait cesser de croître.

6- Productivité globale du travail dans l'industrie par secteurs institutionnels, 1990-1994

	1990	1994	Δ
Total	4,131	6,442	56,0
Entreprises d'État	11,738	23,200	97,7
dont - central	13,321	28,113	111,0
- local	8,233	15,956	93,8
Secteur non public	1,755	2,229	27,0

D'après GSO, 1996a Millions de Dôngs par employé

L'État concentre donc le capital industriel et l'investissement. Cette concentration est encore plus prononcée en ce qui concerne le capital humain. Une mesure de ce phénomène est fournie par la concentration des qualifications dans le secteur d'État.

7- Répartition de l'emploi total et des diplômés par secteur institutionnels

Secteur	Emploi total*	%	Diplômés du supérieur	%
Total	**6 759 135**	**100,0**	**948 984**	**100,0**
Administration	1 448 513	21,4	754 141	79,5
Entr. publiques yc JV**	1 576 128	23,3	151 093	15,9
Secteur privé	362 685	5,4	24 988	2,6
Secteur individuel et coop.	3 371 809	49,9	18 762	2,0

*Source GSO 1996a. pp. 394-400. Voir aussi note 6 *Non compris le secteur primaire **Le secteur des entreprises publiques comprend les joint-ventures avec les entreprises d'État, le secteur privé comprenant les entreprises 100 % étrangères et joint ventures avec le privé en plus des entreprises locales enregistrées*

Avec 45 % de l'emploi non agricole, les entreprises d'État et l'administration comptent dans leurs rangs 95 % des diplômés. Cette situation n'a pas évolué depuis 1989 où l'État (Administration et entreprises publiques) employaient 93 % des diplômés du supérieur et 73 % des travailleurs qualifiés (recensement de la population). Bien que les diplômés de l'université n'aient plus maintenant d'affectation d'emploi, la majorité d'entre eux finissent par intégrer le secteur public. Ce ne sont pourtant pas les salaires offerts qui déterminent leur choix, mais probablement des facteurs comme le prestige lié à l'emploi dans le secteur public, la sécurité d'emploi, les filières d'embauche (par la position des parents) et les avantages annexes au salaire.

LES INSTITUTIONS

Ces changements dans les relations de travail ont modifié le rôle des organisations, ainsi que celui de l'État. Un nouveau cadre légal a été établi pour régir les relations de travail. C'est le code du travail adopté en juin 1994 après de longues discussions, et qui constitue une construction légale assez achevée. Ce code a été élaboré pour régir les rapports entre employeurs et employés dans tous les secteurs de l'économie (sauf le secteur public et les coopératives !), mais est en réalité surtout dirigé vers la défense des travailleurs du secteur privé. Il est toutefois notable qu'il mentionne les petites entreprises, même si c'est pour y restreindre l'application du code (articles 138 et 141), ainsi que la sous-traitance (article 65) [13], le travail à domicile (article 137) et le travail des domestiques dans les familles (article 139).

L'État doit aussi assurer un rôle d'information et de formation de la main-d'œuvre, et s'il s'acquitte de cette seconde tâche, l'information sur le marché du travail reste embryonnaire. L'État ne dispose pas encore d'outils performants pour assurer la rencontre de l'offre et de la demande de travail, sauf à un niveau local où l'on voit des initiatives intéressantes qui traduisent le caractère localisé et émietté des "marchés" du travail.

Avec les changements des relations sociales dans les entreprises publiques, mais surtout avec le développement du secteur privé, les syndicats ont eux aussi à redéfinir leur rôle, ce qui semble se faire avec difficulté. En effet, il y a maintenant et surtout dans le secteur privé à capitaux étrangers une nette séparation entre la direction de l'entreprise et le personnel, dont les intérêts peuvent être antagonistes. Dans la culture vietnamienne et dans celle des syndicats, ce fait est nouveau et l'on note l'embarras des syndicats (et des autorités) lors de conflits entre employés et direction étrangère.

Enfin et surtout, le changement des relations de travail a remis en cause le système de sécurité sociale. Jusqu'au Doi Moi, l'entreprise d'État et la coopérative assuraient une fonction sociale et d'encadrement qui dépassait largement la simple relation de travail. La plupart des services sociaux, parfois le logement et l'éducation des enfants, dépendaient de la structure de travail. L'entreprise et la coopérative servaient aussi de cadre à l'application de la politique de planning familial et à la formation politique de la population. C'est pourquoi le démantèlement des coopératives de petits producteurs, s'il n'a pas d'impact immédiat sur le système de production, a en revanche des conséquences dans de nombreux aspects de la vie quotidienne.

Ces aspects sociaux ont parfois freiné les licenciements dans les entreprises d'État. Bien que les entreprises soient devenues autonomes dans leur gestion, l'État ou les collectivités locales sont souvent intervenues pour faire appliquer des plans sociaux, permettant le maintien d'un certain niveau d'emploi en dépit de contraintes économiques.

Un système d'assurance sociale et de retraite obligatoire a été mis en place. Tous les employés du secteur public et normalement tous les employés d'entreprises de plus de 10 personnes sont tenus d'adhérer au système d'assurance, ainsi qu'à un système de retraite. Environ cinq millions d'employés ont une assurance sociale, ce qui est peu à l'échelle de la population active, mais non négligeable dans la population employée hors agriculture. Pour les petites entreprises ou pour les contrats de courte durée, il est recommandé d'encourager les travailleurs à y participer, les employeurs devant tenir compte du coût des cotisations dans le paiement des salaires (article 141 du code du travail) [14].

La protection sociale est donc maintenue pour les employés du secteur public, a été instaurée pour les entreprises privées, mais n'est en revanche plus assurée pour la très grande majorité de la population active.

CONCLUSION

L'ensemble du processus de Doi Moi correspond à une restructuration en profondeur de l'appareil productif qui a permis un bond en avant de la production et de la productivité. C'est le rattrapage d'un énorme retard technologique de l'industrie vietnamienne. Le vecteur de cette modernisation est constitué par les joint-ventures entre des firmes étrangères et entreprises d'État. A cette restructuration correspond un nouveau mode de répartition et une nouvelle organisation sociale de la production. Dans ce système, l'État a réduit son domaine d'intervention aux secteurs stratégiques qui canalisent la majorité des investissements, et se réserve la plus grosse part des profits. C'est ainsi qu'il peut financer les énormes investissements d'infrastructures rendus nécessaires après des années de déshérence. En revanche, l'État a renoncé à prendre en charge l'ensemble de la population qu'il laisse maintenant libre d'organiser la production vivrière, et celle de biens de consommation courants. En échange, celle-ci doit maintenant participer aux frais d'éducation et de santé, c'est-à-dire assurer sa propre reproduction.

C'est aussi l'échec de la collectivisation, tout au moins sous la forme de coopératives de production, et du passage de la petite production à une production de masse par le simple regroupement des forces productives et l'allocation forcée des ressources dans des secteurs stratégiques. Certes, il faut tenir compte des conditions très particulières de guerre et de reconstruction qu'a connues le Vietnam depuis 1960. Le bond en avant de la production agricole et de l'artisanat immédiatement après la suppression des coopératives démontre cependant que la petite production individuelle et le commerce privé s'avèrent plus efficaces que les coopératives.

Les mécanismes du marché, qui n'avaient jamais cessé d'exister au Vietnam, ont été étendus à l'ensemble de l'économie. Le système des prix des produits obéit maintenant complètement aux lois du marché et guide donc la production. En

revanche, il est difficile de parler de marché du travail au Vietnam alors que les deux principales composantes du travail, à savoir le secteur d'État et le secteur individuel et familial fonctionnent essentiellement selon des mécanismes qui n'obéissent pas directement aux lois du marché. Le développement des entreprises privées est embryonnaire et il en est de même du marché du travail, bien qu'à un niveau micro-économique l'on trouve quantités de relations de travail dépendantes du marché.

Ces mécanismes et relations sont en réalité très mal connus et de nombreuses recherches restent à faire. Il faut se garder cependant de préjuger d'un modèle de développement qui ignorerait le poids de l'histoire et les choix politiques actuels.

1 *Rapport entre population totale non employée et population employée en 1994, d'après l'Office Général de la Statistique (GSO 1996a) pour le Vietnam et Ministry of Labour and Social Welfare (1994) pour la Thaïlande*

2 *Les statistiques de population active sont imprécises et contradictoires d'une source à l'autre L'annuaire statistique de 1995 de l'Office Général de la Statistique donne un chiffre de 33 663 900 personnes pour 1994, mais il semble que ce ne soit que la population employée (GSO 1996a, page 29) Il n'y a pas d'estimation du chômage à l'échelle nationale Dans une autre publication du même Office, la population active est de 39 144 100 en 1994 et 40 280 000 en 1995, avec 34 680 000 employés. Deux millions de personnes sont comptabilisées comme étant "hors emploi". Restent 3,6 millions, dont on ne sait s'il s'agit d'inactifs en âge de travailler ou de chômeurs, dans lesquels sont probablement comptabilisés également les effectifs de l'armée et la police (GSO, 1996b, page 67)*

3 *En vingt ans (1973-1992), la population agricole a doublé en Thaïlande, et la taille moyenne des exploitations n'a pas été modifiée (voir Phélinas, 1994). Pendant cette période, la croissance moyenne de la production agricole a été de 4 % par an, tandis que celle de l'industrie était de 10 %.*

4 *Le nombre d'entreprises d'État a été réduit de moitié entre 1990 et 1995 pour atteindre 6310 en 1995, dont 1847 sous gestion de l'État central (GSO, 1996a) La réduction de ce nombre est dû surtout à des concentrations d'entreprises.*

5 *L'administration centrale vietnamienne ne pêche pas par sureffectifs Il y a cependant eu des coupes de personnels dans toute l'administration à l'exception principale de l'éducation dont les effectifs continuent d'augmenter, ce qui contribue donc à la stabilité de l'ensemble En ce qui concerne l'administration, les effectifs sont passés de 196 400 en 1985 à 154 100 en 1990 pour revenir à 195 000 en 1995 (soit 0.6 % de la population active). On note cependant une baisse des effectifs des administrations locales, et au contraire une hausse sensible de l'administration centrale.*

6 *D'après une publication de l'Office Général de la Statistique, il n'y aurait plus que 101 433 employés dans toutes les coopératives du pays Ce sont des données d'enquêtes, probablement non exhaustives (GSO, 1996c, p 53) Une autre enquête donne 363 000 personnes, ce qui semble plus raisonnable (voir table 7).*

7 *Voir GSO 1996b Les investissements étrangers n'ont donc contribué qu'à la création de 1 % des nouveaux emplois depuis cinq ans Ils ont en revanche permis de préserver des centaines de milliers d'emplois dans le secteur public, sans parler des effets indirects sur l'emploi individuel*

8 *Le secteur d'État (entreprises et administration) emploie 61 % et les coopératives 25 % de la population active non agricole En 1975, la production du secteur individuel ne représente que 2,3 % de la production manufacturière, contre 4,6 % en 1960 (Vo Nhan Tri, 1990, p 37)*

9 *Discours de Le Duan, secrétaire général du PCV au 4e Congrès en 1976 (cité par Vo Nhan Tri, 1990, p 73). Au lendemain de la victoire, les dirigeants vietnamiens font preuve d'un extraordinaire optimisme malgré les réserves exprimées par certains membres du Gouvernement Révolutionnaire Provisoire du sud. Cette erreur sera assez vite reconnue*

10 *La guerre avec la Chine et au Cambodge et l'isolement du Vietnam des courants commerciaux hors COMECON ont également eu des effets désastreux sur l'économie du pays.*

11 *On peut se demander, avec Marr (1993) pourquoi il a fallu tant d'années pour concrétiser réellement les réformes fondamentales adoptées en 1979 Pour une discussion des réformes de 1979, voir Le Van Cuong et al. 1996)*

12 *Les informations ci-dessous proviennent d'une enquête qualitative auprès de petits entrepreneurs réalisée par l'ORSTOM et le CEPRH entre 1992 et 1994 (voir Oudin, 1995).*

13 *Cet article rend responsable un donneur d'ordre des conditions de travail et du paiement des salaires des employés de ses sous-traitants.*

14 *Il semble que peu d'employés de petites entreprises adhèrent à ce système De plus, les travailleurs, surtout dans les entreprises en difficulté, se plaignent du coût élevé des cotisations (20 % de leur salaire) (Journal Lao Dong, reproduit dans Viet Nam News, 12/2/1997)*

Références bibliographiques

1995, The Constitutions of Vietnam 1946-1959-1980-1992, The Gioi Publishers, 216p, Hanoi

ANDREFF Wladimir, 1993, The Double Transition from Underdevelopment and from Socialism in Vietnam, Journal of Contemporary Asia, vol 23 no.4.

DANG DUC DAM, 1995, Vietnam's economy 1986-1995, Thê Gioi Publ., 219p, Hanoi.

FORBES K. Dean, HULL Terence H., MARR David G., BROGAN Brian (eds.), 1993, Doi Moi : Vietnam's Renovation Policy and Performance, Political and Social Change Monograph No.14, Department of Political and Social Change, Research School of Pacific Studies, Australian National University, 263 p, Canberra

General Statistical Office, 1976, Dan so Nuoc Cong Hoa Xa Hoi Chu Nghia Viet Nam (Population de la République Socialiste du Vietnam), Statistical Publishing House, 347p, Hanoi

General Statistical Office, 1996a, Statistical Yearbook 1995, Statistical Publishing House, 432p, Hanoi.

General Statistical Office, 1996b, Impetus and Present Situation of Vietnam Society and Economy After Ten Years of Doi Moi, Statistical Publishing House, 479p, Hanoi.

General Statistical Office, 1996c, Non-State Economy in Open Door Time 1991-1995, Statistical Publishing House, 311p, Hanoi

LE CHAU, 1966, Le Vietnam socialiste, Maspéro, Paris

LE VAN CUONG, TRAN HAI HAC, TRAN THI ANH DAO, 1996, L'économie vietnamienne de 1976 à 1994, Colloque "L'économie vietnamienne en transition : les facteurs de la réussite, CEPREMAP et CEDI, 28-29 mai, 43p, Paris.

MARR David, 1993, Where is Vietnam Coming from ?, in FORBES K. Dean, HULL Terence H., MARR David G. and BROGAN Brian (eds.)

Ministry of Labour and Social Welfare [of Thailand], 1994, Year Book of Labour Statistics, Bangkok.

Ministry of Labour, Invalids and Social Affairs, 1995, Labour Code of the Socialist Republic of Vietnam, The Gioi Publishers, 251p, Hanoi.

OUDIN Xavier, 1995, Comment les petites entreprises ont-elles réémergé au Vietnam, communication pour le séminaire ORSTOM-MOLISA, Hanoi, novembre 1995.

OUDIN Xavier, 1996, Le lent développement du salariat en Asie du sud-est, Mondes en développement, tome 24, n∞93, pp 11-21

PHELINAS Pascale, 1994, Rice Entrepreneurs Facing Land Constraints : Some Empirical Evidence, in PONGSAPICH Amara et al. (eds), pp63-76, Bangkok

PONGSAPICH Amara et al. (eds), 1994, Entrepreneurship and Socio-economic Transformation in Thailand and Southeast Asia, CUSRI-ORSTOM, Proceedings of the seminar of Bangkok, February 1993, Chulalongkorn University, 338p, Bangkok

POST Ken, 1989, Revolution, Socialism and Nationalism in Vietnam. Vol 2 Vietnam Divided, Darmouth Publishing Company Ltd, 400p, biblio, Worcester

POST Ken, 1989, Revolution, Socialism and Nationalism in Vietnam. Vol 3 Socialism in Half a Country, Darmouth Publishing Company Ltd, 381p, biblio, Worcester

VO NHAN TRI, 1967, Croissance économique de la république démocratique du Vietnam, Editions en langues étrangères, 627p, Hanoi

VO NHAN TRI, 1992, Vietnam's economic policy since 1975, Institute of Southeast Asian Studies, 253p, Singapore

Nolwen Henaff
(ORSTOM et Ministère du Travail, des Invalides
et des Affaires sociales du Vietnam, Hanoï)

"Migrations internes et chômage au Vietnam : une transition sans réformes sur le marché du travail ?"

L'année 1986 a marqué au Vietnam le lancement de la politique de rénovation, dite de transition vers une économie de marché à orientation socialiste. Il était clair, dès lors, que le Vietnam ne chercherait pas à démanteler l'ancien système de planification, mais entreprendrait au contraire de réformer les structures existantes pour les adapter aux contraintes du marché, intérieur et extérieur, en gardant, dans la gestion du pays, une optique socialiste. De fait, c'est la voie qui a été suivie au cours des dix dernières années. De fortes interrogations subsistent cependant quant à la nature d'un système de marché à orientation socialiste. Il n'existe dans ce domaine aucun modèle, et comme les autres pays qui cherchent une alternative au système capitaliste aussi bien qu'au socialisme de planification, le Vietnam cherche sa voie sans que rien dans les discours ou initiatives du gouvernement vienne apporter un éclairage décisif quant à la direction à suivre. Il est en particulier difficile de déterminer si le socialisme de marché se réfère au rôle de l'État dans la production de biens et services et/ou à un mode de répartition sociale des fruits de la croissance. Dans la plupart des pays, la distinction entre social et public est ténue. Avant le lancement de la politique de rénovation, au Vietnam, cette distinction était inexistante en raison même du mode de gestion de l'économie. Aujourd'hui, les orientations de la politique de rénovation ne permettent pas de lever l'ambiguïté, ce qui limite nécessairement la portée des réformes engagées ou envisagées. En l'absence d'une alternative claire, le Vietnam conserve la plupart des structures existantes qui témoignent de l'attachement du pays aux principes du socialisme, constituent un rempart contre l'explosion du capitalisme sauvage, et peut-être rendent la transition plus supportable parce qu'elles constituent une possibilité de reprise en main de l'économie en cas de dérapage. Parallèlement, l'État a réduit le champ de ses interventions : réduction importante des contributions directes et indirectes au financement du secteur d'État et des coopératives, et désengagement relatif dans les secteurs "sociaux", santé et éducation. Les agents non-étatiques cherchent, dans le même temps à s'adapter à leur nouvel environnement économique. Ils sont conduits à prendre des initiatives que les autorités, dont l'attitude apparaît comme essentiellement pragmatique, se réservent le droit d'entériner ou de récuser par la suite. C'est en ce sens que l'on peut parler de transition sans réformes : l'État n'est pas le moteur de l'émergence et la structuration des marchés mais conserve un droit de regard et d'intervention sur la manière dont cette structuration intervient.

L'analyse que nous venons de mener sur la transition en général s'applique au marché du travail en particulier. Dans un système de planification centralisée, le travail, mais plus généralement les facteurs de production ne s'échangent pas sur des marchés. En théorie, dans un tel système, la gestion de la main d'œuvre est centralisée. Dans la réalité, une certaine marge a toujours été laissée à l'initiative privée dans ce domaine, et la situation a été très différente au nord et au sud du Vietnam, la collectivisation du sud n'ayant débuté qu'à la fin des années soixante-dix. Il est cependant approprié de parler d'émergence, ou de réémergence du marché du travail puisque à partir de 1986, la gestion de la main d'œuvre se fait largement de manière décentralisée et selon des mécanismes de marché. Nous allons illustrer l'analyse à partir d'une enquête sur les migrants à Hanoi menée dans cette ville en mai 1996 [1].

Les migrations internes, c'est à dire les déplacements de population à l'intérieur du territoire national, ne sont que l'un des aspects de la mobilité sur le marché du travail. Nous montrerons cependant dans une première partie que c'est une entrée particulièrement pertinente pour comprendre les comportements des agents sur le marché du travail. Elle permet de saisir les enjeux et les effets de la persistance du système d'enregistrement résidentiel hérité de la planification centralisée combinée à une attitude très pragmatique de la part des autorités centrales et locales. Les effets sur l'offre de travail seront analysés dans une première section, tandis que les effets sur la demande feront l'objet d'une seconde section.

La troisième section sera consacrée aux conséquences du maintien du système d'enregistrement résidentiel sur l'organisation du marché du travail. Nous chercherons en particulier à montrer que la structure géographique du marché du travail est telle qu'il semble plus approprié de parler de marchés du travail localisés que d'un marché du travail national.

EFFETS DU SYSTÈME D'ENREGISTREMENT RÉSIDENTIEL SUR L'OFFRE DE TRAVAIL

L'un des effets majeurs du lancement de la politique de rénovation au Vietnam a été la relative libéralisation des mouvements de personnes. Relative parce que subsiste le système de l'enregistrement résidentiel, géré conjointement par la police et les autorités locales, combiné à un système d'enregistrement auprès des services locaux du ministère du travail qui correspond à une autorisation de travail. Le système d'enregistrement résidentiel offre aux individus trois types d'autorisation de résidence : l'enregistrement permanent, l'enregistrement temporaire de long terme, et l'enregistrement temporaire de court terme. Moins contraignant depuis la fin du rationnement (les tickets étaient en effet liés au lieu d'enregistrement permanent), le système est appliqué de manière assouplie depuis la fin des années quatre-vingt, ce qui a autorisé

les mouvements de personnes. Cependant, la tolérance dont font preuve les autorités locales à l'égard des migrants non enregistrés est ponctuée de décisions soudaines de renvoi des migrants chez eux. Ceux des migrants qui sont en situation irrégulière sont donc vulnérables. Par ailleurs la gestion des enregistrements est faite au niveau des districts [2]. Ainsi, l'enregistrement dans une ville n'est valable que pour un district. Toute personne résidant en dehors de son district d'enregistrement est donc théoriquement en situation irrégulière. En pratique, il existe une certaine mobilité au sein des villes et des provinces, mais, l'enregistrement n'étant pas une simple formalité, les individus tendent à garder leur enregistrement permanent dans leur lieu d'origine, ce qui, en pratique, les contraint à retourner dans leur lieu d'enregistrement permanent chaque fois qu'ils sont demandeurs d'un service public (école, état-civil, passeports...), à condition qu'ils n'aient pas, entre temps, été rayés des listes dans leur lieu d'origine [3]...

L'intérêt d'un tel système, manifeste dans une optique de planification centralisée, apparaît, dans le contexte présent, en décalage avec la réalité économique et sociale. Sa survivance ne s'explique que par les hésitations du pouvoir central quant à l'attitude à adopter face aux migrations internes. La lecture des journaux vietnamiens, qui reflètent largement les positions officielles est à cet égard très instructive. La tendance dominante est de faire reposer sur les migrants la responsabilité de la propagation en ville des "fléaux sociaux" (criminalité, drogue, prostitution, jeu, etc.), mais aussi de souligner la menace qu'ils constituent pour l'emploi dans les zones urbaines. Quelques articles exposent cependant les difficultés que rencontrent les migrants qui viennent travailler en ville, en particulier en termes de rémunération et de conditions de travail.

Fortes de l'expérience des pays industrialisés et d'autres pays en développement, les autorités vietnamiennes sentent bien que freiner l'urbanisation pourrait entraver la croissance, et que la mobilité des personnes est aussi importante pour la croissance que celle des biens et des capitaux. Mais elles sont également conscientes des effets négatifs d'une croissance urbaine non maîtrisée, et restent attachées à l'idée d'un développement harmonieux sur l'ensemble du territoire. Une attention particulière est donc portée au développement des zones rurales, tandis que des mouvements de personnes des zones rurales engorgées vers des zones rurales à faible densité de population sont organisés. De fait, ces mouvements constituent ce que l'on appelle au Vietnam les migrations organisées, et étaient, jusqu'à ces dernières années, les seuls mouvements migratoires reconnus au Vietnam. La reconnaissance d'un phénomène de migrations qualifiées, par opposition, de "spontanées" constitue une prise de conscience d'un phénomène jusque là ignoré. Elle n'apporte pas de solution au problème posé par des flux migratoires non contrôlés vers les villes. En conservant le système d'enregistrement, les autorités vietnamiennes se réservent la possibilité de contrôler ces flux, voire de les arrêter en cas de besoin. Cette possibilité se fait cependant plus ténue au fil des ans, au fur et à mesure que des habitudes de mobilité s'ancrent dans la population.

L'analyse dont cette partie fait l'objet est basée sur les résultats d'une enquête menée à Hanoi en mai 1996. Il n'est pas exclu que les autorités locales effectuent une sélection des migrants, puisqu'elles ont le pouvoir de décider qui doit partir et qui peut rester. L'analyse se limite donc aux migrations effectives, à l'exclusion des personnes qui n'ont pas été autorisées à rester en ville, et de celles qui sont déjà reparties. Pour les besoins de l'enquête, ont été considérés comme migrants les individus qui sont arrivés à Hanoi après le 1er avril 1986, soit dix ans avant la date prévue pour le début de l'enquête, et qui séjournent à Hanoi depuis au moins trois mois. En effet, une grande partie de la population de Hanoi est constituée de personnes venues de l'extérieur au fil des générations, recrutées ou mutées à Hanoi. Par ailleurs, le VIe Congrès du Parti qui a décidé du lancement de la politique de rénovation s'est tenu en décembre 1986. L'enquête nous permet donc de saisir les conséquences de la rénovation sur les mouvements de personnes à la suite de cette décision. De fait, les migrations vers Hanoi restent limitées. En 1995, les migrants ayant un permis de résidence de court terme et les migrants non enregistrés représentent, pour les huit districts de Hanoi moins de 10 % de la population de la ville, selon les informations fournies par les comités populaires des districts, informations collectées auprès des chefs de quartiers.

Le Tableau 1 donne la répartition des migrants par catégorie et par type d'enregistrement à Hanoi. La question de l'enregistrement n'a pas été posée aux non-migrants dans la mesure ou, résidant à Hanoi depuis au moins dix ans, on pouvait considérer qu'ils avaient un enregistrement permanent. Ce tableau montre que la majorité des migrants sont dans une situation précaire, puisqu'ils n'ont pas l'autorisation de s'établir à Hanoi, mais seulement un permis de résidence. Les migrants temporaires [4] sont à cet égard les plus vulnérables. Il ressort de l'enquête que le lieu de résidence et le lieu de travail sont étroitement liés par le système de l'enregistrement résidentiel. Dans ce contexte, l'autorisation de travail est accessoire [5] à l'autorisation de résidence. Elle est le plus souvent délivrée par la police (26 %), qui n'a aucune compétence particulière en matière de travail, ou le comité populaire du sous-district ou du district (24 %), qui ont un bureau du travail. Les services relevant du ministère du travail sont en revanche très peu sollicités.

L'enregistrement résidentiel est cité par près de 22 % des migrants temporaires et 5 % des autres migrants, soit respectivement 60 % et 35 % de ceux qui ont eu des problèmes, comme une difficulté majeure dans la recherche d'emploi à Hanoi (voir Tableau 2). C'est le principal problème auquel sont confrontés les migrants temporaires, tandis qu'il apparaît plutôt comme une difficulté secondaire pour les autres migrants. Ceux qui répondent ne pas chercher à obtenir un enregistrement permanent à Hanoi déclarent à 52 % ne pas remplir les conditions nécessaires. Parmi les autres raisons avancées, les difficultés liées à la procédure (respectivement complications, coût et perte de temps) sont mentionnées par 30 % des migrants interrogés. Ces résultats soulèvent une interrogation majeure quant à pratique de l'enregistrement

résidentiel et à ses objectifs : il apparaît en effet comme un filtre destiné à protéger les villes, non pas des migrants en général, mais des migrants saisonniers en particulier. Cette intuition est renforcée par la perception qu'ont les migrants de l'attitude des autorités locales : 13 % des migrants saisonniers perçoivent cette attitude comme décourageante, voire hostile, contre 3 % seulement des autres migrants. Les proportions de sans opinion sont respectivement de 53 % et de 25 %, ce qui signifie que la plupart des migrants n'ont pas eu de contacts avec l'administration locale.

Deux facteurs peuvent permettre d'expliquer cette situation : d'une part la volonté de freiner l'entrée sur le marché du travail urbain d'une main d'œuvre peu qualifiée et d'une population pauvre, peu susceptible d'apporter à la ville une valeur ajoutée forte ; d'autre part le fait que les migrations non-saisonnières se font, vers Hanoi, le plus souvent dans le cadre de réseaux familiaux. La prévention des migrations devient alors extrêmement difficile à mettre en œuvre de manière coercitive dans la mesure ou la stratégie visant à protéger la communauté urbaine risque alors d'entrer en conflit avec les solidarités familiales. Le système de l'enregistrement, avec ses modalités d'application souple constitue certainement, au moins à Hanoi, à freiner les mouvements migratoires en direction de cette ville. De fait, il est pour le moins étrange que le mouvement n'ait pas pris plus d'ampleur au cours des dix dernières années, étant donné les écarts de revenu entre Hanoi et le nord du pays. Il est toujours possible que les migrants, arrivant en masse, ne puissent rester en ville qu'à certaines conditions, qui ne relèvent pas nécessairement du succès économique de la migration, mais au moins de manière aussi importante, des appuis dont ils peuvent bénéficier, et qui peuvent contribuer à ce succès. Si tel est le cas, les candidats potentiels à la migration sont dans des situations très inégales au départ, non du fait de leurs caractéristiques en termes de capital humain, que des liens privilégiés qu'ils entretiennent avec la population urbaine. Le système de l'enregistrement résidentiel joue alors un rôle de sas, protégeant les ressortissant urbains, et tolérant leurs familles et relations.

Après avoir présenté l'effet de sélection potentiel du système d'enregistrement sur l'offre de travail, nous allons maintenant nous tourner vers la demande de travail. L'enquête sur laquelle est basée cette communication ne permet pas de saisir directement les comportements de demande de travail, mais une analyse des caractéristiques des emplois occupés par les différentes catégories de population peut apporter un éclairage intéressant sur le fonctionnement du marché du travail au Vietnam.

EFFETS DU SYSTÈME D'ENREGISTREMENT RÉSIDENTIEL SUR LA DEMANDE DE TRAVAIL

Si pour des niveaux de qualification comparables, on observe une répartition des migrants et non-migrants similaire entre les différents secteurs institutionnels, secteurs économiques, et tranches de revenu, alors il est légitime de penser qu'il existe

une concurrence entre migrants et non-migrants sur le marché du travail et que les migrants ont le même accès à l'emploi que les non-migrants. Dans le cas inverse, il est probable que migrants et non-migrants n'ont pas accès aux mêmes segments du marché du travail.

Les résultats de l'enquête sur les migrants à Hanoi montrent que les migrants sont jeunes : la moitié des migrants saisonniers a 27 ans ou moins ; 50 % des autres migrants a 25 ans ou moins, tandis que la moitié des non migrants a 36 ans ou moins. Ce sont les migrants saisonniers qui représentent la population la plus homogène du point de vue de l'âge, avec un écart type deux fois plus faible que celui des deux autres populations. Plus de 90 % des personnes interrogées ont un niveau d'éducation secondaire ou supérieur, dans les trois catégories de population. Cependant, seulement 6 % des migrants saisonniers ont une formation professionnelle, technique, ou universitaire, contre 39 % des autres migrants et 50 % des non migrants. Les migrants sont donc en moyenne moins qualifiés que les non migrants.

La structure des rémunérations et de l'emploi peut permettre de comprendre comment les différentes catégories de population de l'échantillon se positionnent les unes par rapport aux autres. Le raisonnement sera mené sur la rémunération horaire, qui permet de corriger les revenus mensuels de la durée du travail (Tableau 3 en annexe). L'enquête permet de faire apparaître que dans chaque catégorie, il y a une progression des niveaux de rémunération avec le niveau d'éducation formation [6]. Les migrants saisonniers apparaissent comme la population la plus homogène du point de vue de la dispersion pour chaque niveau d'éducation/formation, mais aussi en ce que l'écart entre les niveaux moyens de rémunération pour les différents niveaux d'éducation/formation est le plus faible. A l'inverse, la catégorie la moins homogène, du point de vue de ces deux critères est la catégorie "autres migrants". La comparaison entre les trois catégories de population indique que, à niveau d'éducation/formation comparable, les non migrants sont mieux payés que les autres migrants, eux-mêmes mieux payés que les migrants saisonniers. A deux exceptions près : Les saisonniers ayant un niveau d'éducation primaire sont rémunérés en moyenne à un niveau relativement plus élevé que les "autres migrants" au même niveau de formation, et les "autres migrants" ayant une formation universitaire ont un revenu horaire moyen supérieur à celui des non migrants de formation comparable. Cela peut s'expliquer soit par une relative hétérogénéité au sein des types d'éducation formation, soit par l'expérience professionnelle acquise par la suite. Il reste que les niveaux de rémunération moyens présentent un schéma de répartition qui ne contredit pas l'hypothèse de discrimination sur le marché du travail.

L'âge est également un facteur qui peut intervenir dans la détermination des niveaux de salaire, dans la mesure où il y a une relation entre l'ancienneté et le salaire, et où il peut exister une relation entre l'âge et l'expérience professionnelle. Le graphique 1 en annexe a pour objet de présenter les niveaux moyens de salaire horaire

par cohorte, en fonction du niveau d'éducation/formation. Les différentes cohortes présentent des comportements convergents : le niveau de rémunération horaire augmente de manière régulière avec le niveau d'éducation, et les écarts entre cohortes sont faibles, ce qui implique que l'effet d'ancienneté, ou d'expérience professionnelle est faible pour l'ensemble de l'échantillon [7].

La répartition des actifs employés de l'échantillon par secteur d'activité et secteur institutionnel (Tableaux 4 et 5 en annexe) fait apparaître que les secteurs sur lesquels se portent non-migrants et saisonniers ne sont pas les mêmes. Les saisonniers sont essentiellement occupés dans les services et la construction. En revanche, les autres migrants présentent une répartition proche de celle des non migrants. Les différences entre les différentes catégories de population sont encore plus marquées si on observe le Tableau 5. Les migrants saisonniers s'auto-emploient à 75 %, tandis que cette proportion n'est que de 43 % pour les autres migrants et de 26 % pour les non migrants. A l'inverse, le secteur public occupe 30 % des non migrants, 15 % des autres migrants, et aucun saisonnier. La structure de l'emploi fait donc apparaître la possibilité d'une concurrence des "autres migrants" à la fois avec les non migrants, et avec les migrants saisonniers. Parallèlement, saisonniers et non migrants n'ont pas la même structure d'emploi, et ne sont donc vraisemblablement pas en concurrence sur le marché du travail. Cette hypothèse est renforcée par la structure des qualifications, qui, nous l'avons souligné, fait apparaître des différences importantes entre non migrants et migrants saisonniers. En prenant les rémunérations horaires moyennes des non migrants comme base de référence (indice 1), les tableaux 4 et 5 comparent des indices de rémunération corrigés des effets de la formation initiale et professionnelle et de l'expérience dans l'emploi. Un indice supérieur (inférieur) à 1 indique que le groupe concerné a une rémunération horaire supérieure (inférieure) à la rémunération horaire des non migrants, pour un niveau de qualification équivalent. Le tableau 4 montre que en moyenne pour l'ensemble des secteurs d'activité, les migrants sont rémunérés à des niveaux inférieurs aux non migrants, sauf dans la construction. Entre migrants saisonniers et non saisonniers cependant, il n'existe aucune régularité sectorielle. Les petits effectifs tendent à donner des indices élevés, ce qui pourrait traduire une rareté sur le marché du travail en termes de spécialisation. C'est sans doute là qu'il faut rechercher l'origine des écarts observés dans le secteur de la construction, et pour les migrants non-saisonniers, dans les industries agroalimentaires. Dans le secteur "autres produits et services" en revanche, la faiblesse relative des indices pour les deux catégories de migrants pourrait peut être s'expliquer par la concurrence, dans la mesure où la plus grande partie des activités dans ce secteur sont des activités individuelles (réparation, cyclos, cireurs de chaussures, matériel d'occasion...).

Le tableau 5 confirme d'ailleurs qu'à niveau de qualification équivalent, les migrants qui relèvent du secteur individuel ont des niveaux de rémunération horaire nettement plus faibles que les non migrants. Ce tableau confirme que pour un même niveau de qualification, les migrants sont moins bien rémunérés que les non migrants,

à l'exception notable du secteur privé (et là encore, l'hypothèse la plus vraisemblable est celle de la spécialisation) et du secteur familial, pour lequel l'explication réside plus probablement dans le fait que les non migrants travaillent pour leurs familles tandis que les migrants travaillent en plus grand nombre pour d'autres familles. Le tableau présente cependant trois chiffres aberrants [8] (marqués °), qui conduisent à ne pas commenter le total.

L'enquête ne permet pas de déterminer si les migrants occupent des emplois réclamant des qualifications inférieures à celles qu'ils sont en mesure de proposer, ou si, pour des emplois équivalents, ils perçoivent une rémunération inférieure à celle perçue par les non migrants. Dans un cas comme dans l'autre, cependant, il apparaît que les migrants, et en particulier les saisonniers n'ont pas le même accès à l'emploi que les non migrants, ce qui conforte l'hypothèse d'une segmentation reposant sur un pouvoir de négociation, de la part des migrants, d'autant plus faible que leur situation en ville est précaire financièrement et administrativement. Les taux de chômage calculés à partir de l'enquête illustrent bien cette précarité : le taux de chômage des migrants saisonniers au moment de l'enquête est de 0,4 % ; celui des autres migrants est de 2,8 %, tandis que celui des non-migrants est de 3,4 % [9]. Plus la vulnérabilité des agents est grande, moins ils peuvent se permettre de rester en attente sur le marché du travail. Le phénomène n'est pas propre au Vietnam. Ce qui lui est propre, c'est que les personnes placées dans cette situation sont des nationaux et non des immigrés, du fait du système d'enregistrement résidentiel.

Outre les effets que nous venons d'analyser, nous allons montrer dans une troisième partie que le système d'enregistrement résidentiel empêche le marché du travail de se développer au delà de limites géographiques très étroites, ce qui représente une contrainte pour les comportements sur le marché du travail.

DES MARCHÉS DU TRAVAIL TRÈS LOCALISÉS

La décentralisation, ou plutôt la très forte localisation décentralisée est une dimension très importante du fonctionnement socio-économique du Vietnam. La planification centralisée a probablement favorisé le développement de comportements très localisés de la part des administrations dans la mesure où la détermination des objectifs du plan et sa mise en œuvre impliquait des échanges de type vertical avec le centre, ce dernier assurant la cohésion des objectifs au niveau national. Aujourd'hui, le système administratif vietnamien est organisé à la fois de manière horizontale et verticale. La dimension verticale est donnée par les organismes centraux, en particulier les ministères. Chacun de ces organismes a un département dans chacune des provinces vietnamiennes et dans chacun des districts. L'ensemble de ces départements relève directement du département ou de l'organisme de la juridiction qui lui est immédiatement supérieure. La dimension horizontale est constituée par les orga-

nismes et institutions locales, surtout les comités populaires des provinces, districts, communes, etc., qui gèrent un ensemble géographique. Dans la réalité, le relatif manque de coordination qui caractérise les activités ministérielles tend à disparaître au niveau local. Cette organisation géographique et fonctionnelle induit une cohésion de fait à tous les niveaux administratifs, de la province au district, qui tend à contrebalancer l'influence du gouvernement central. Mais les échanges à l'échelon local interviennent au sein d'une même unité administrative et non pas entre unités administratives de même niveau. Cette organisation à caractère fortement local est renforcée, cette fois au niveau de la population, par le système de l'enregistrement permanent qui fixe les populations et empêche les échanges qui pourraient résulter d'une mobilité accrue de la main d'œuvre. Le marché du travail, en l'absence relative de mobilité géographique de la main d'œuvre, apparaît comme tellement segmenté géographiquement qu'il est logique de parler de marchés du travail plutôt que de considérer qu'il existe un marché national du travail.

Les comportements de recrutement et de recherche d'emploi sont extrêmement localisés et personnalisés [10]. Les coopératives, les entreprises d'État, et la fonction publique ont un champ géographique de recrutement plus large que le secteur privé et le secteur familial. Leur contribution à l'emploi est cependant faible, ce qui limite les possibilités d'extension géographique du bassin d'emploi. Ainsi, sur 58 recrutements/transferts dans l'échantillon, 54 travaillent dans la fonction publique ou le secteur d'État, ce qui ne représente qu'environ 6 % des migrants employés. Il est intéressant de noter que 14 % des migrants saisonniers ont été recrutés dans leur village par des intermédiaires. Cela conforte l'idée de la coexistence géographique de nombreux marchés du travail, tout en montrant que des agents privés organisent le passage d'une partie, faible, il est vrai, d'un marché à un autre. L'enquête sur les migrants à Hanoi montre qu'une majorité d'enquêtés ont trouvé leur emploi par l'intermédiaire de membres de leur famille ou d'amis à Hanoi ou dans leur village d'origine. Très logiquement, les migrants saisonniers et les autres migrants sont plus dépendants de leurs familles ou relations à Hanoi que les non migrants pour la recherche d'emploi : 54,5 % des saisonniers, 57 % des autres migrants et 40 % des non migrants de l'échantillon ont trouvé leur emploi de cette manière. En revanche, le recours aux services de l'emploi du gouvernement et aux autorités locales est très peu répandu.

Les "Marchés du travail" en zone urbaine, dits aussi "Day labour markets", constituent un exemple particulièrement pertinent, à la fois pour leur mode d'organisation et pour ce qu'ils reflètent de la représentation du marché du travail au Vietnam. Les "Marchés du travail" à Hanoi sont des lieux dans lesquels se regroupent les personnes, en particulier les migrants saisonniers, qui cherchent un emploi. Il s'agit véritablement de marchés au sens physique du terme, le bien échangé étant la force de travail, et les clients, des entreprises ou des particuliers. Comme les marchés de biens, certains bénéficient d'abris en ciment affichant en toutes lettres la fonction du lieu,

comme celui du district de Hai Ba Trung, tandis que d'autres ne sont reconnaissables que par la concentration de main d'œuvre en attente d'un travail, comme le long de Giang Vô. La matérialisation physique, aussi appelée organisation, de ces marchés, relève du domaine de compétence des autorités des districts de la ville. L'avantage de cette matérialisation est la limitation de l'étendue géographique des "Marchés [11] du travail", qui facilite le contrôle des migrants en les fixant. A la lumière des développements précédents, ces marchés apparaissent comme une manifestation extrême du caractère localisé des échanges sur le marché du travail. Par ailleurs, l'analogie avec les marchés de biens n'est pas fortuite. Le concept de marché du travail est difficile à appréhender en raison de l'ubiquité de l'offre et de la demande de travail, qui rendent impossible toute représentation autre que théorique ou statistique. Le caractère fortement localisé de la confrontation entre l'offre et la demande de travail et l'importance des relations personnelles dans la recherche d'emploi et le recrutement, rend probablement plus accessible le concept de marché du travail à une population sur laquelle repose la responsabilité de son organisation. Cependant, il est symptomatique que les Hanoiens interprètent de manière presque systématique le marché du travail par les marchés du travail journalier. Il n'est pas rare d'entendre certaines personnes affirmer fièrement que Hanoi a des marchés du travail, et qu'on peut les visiter. Ce type de réflexe est sans doute moins anecdotique qu'il n'y paraît au premier abord en ce qu'il traduit la méconnaissance de la réalité du marché du travail, et ne prépare pas les individu à se porter sur ces marchés. Dans l'actuel contexte de globalisation des marchés, le caractère très localisé des échanges sur le marché du travail ne prépare pas les vietnamiens à tirer le meilleur parti possible de l'ouverture du Vietnam sur l'extérieur. Une trop faible mobilité de la main d'œuvre et la multiplicité des niveaux de décision qui résulte d'une trop forte localisation des marchés peuvent constituer une forte entrave à la croissance. En outre, la multiplicité des marchés du travail prévient toute tentative de réforme au niveau national. L'absence de réforme peut saper les bases mêmes de la politique de rénovation.

CONCLUSION

Nous avons cherché à montrer, à partir de l'exemple du marché du travail à Hanoi, que le maintien de certains modes de régulation héritées du système de planification centralisée qui prévalait avant la fin des années 1980 constituent un cadre qui influence, voire exerce une contrainte, sur le comportement des agents, mais ne saurait jouer un rôle moteur dans la transition. Les effets du système d'enregistrement résidentiel mis en évidence sont de trois ordres : d'une part ce système protège la population urbaine par rapport aux migrants, en particulier ceux qui viennent des zones rurales, ce qui induit un effet de sélection dans l'offre de travail ; d'autre part, l'attitude des autorités locales est considérée, par ceux qui émettent une opinion sur la question, comme encourageante, mais la précarité de leur statut permet à la demande de travail d'avoir des comportements différenciés à l'égard des migrants et

des non-migrants ; enfin, le système d'enregistrement résidentiel renforce la tendance, liée à la structure administrative du pays, à envisager la confrontation entre l'offre et la demande de travail comme une affaire locale, et favorise la coexistence d'une multitude de marchés du travail très localisés, entre lesquels les passerelles sont peu nombreuses. En l'espèce, l'absence de réforme peut entraver la croissance. Dans le meilleur des cas, elle ne saurait en constituer le moteur. Dans ces conditions, le poids, et surtout, les risques de la transition reposent essentiellement sur les épaules d'agents individuels peu conscients de ce que peut être un marché du travail, dont les initiatives peuvent à tout moment être remises en cause par l'État. Les réformes sont alors condamnées à intervenir ex-post. L'adoption en 1994 d'un code du travail constitue une exception notable à cette règle en ce qu'elle constitue une tentative d'organisation et d'harmonisation des pratiques sur le marché du travail. Cependant, ce code reste un cadre largement théorique, sauf bien entendu pour la fonction publique, les entreprises d'État, et pour les joint ventures avec des sociétés étrangères, qui sont étroitement contrôlées.

On peut se demander jusqu'à quel point ce mode de fonctionnement très pragmatique ne porte pas en lui les germes de son propre effondrement. Ainsi, l'attitude des autorités de la ville de Hanoi ne peut que conforter les migrants qui se trouvent en situation irrégulière, et cela devrait rassurer les candidats potentiels à la migration. Pourtant, il semble que le système de l'enregistrement résidentiel soit d'une remarquable efficacité, moins comme instrument de prévention des migrations que comme filtre, permettant à la ville de reconnaître les siens. Mais plus nombreux sont ceux qui arrivent en ville sans enregistrement adéquat, et plus longue sera la durée de leur séjour en ville, plus il sera difficile de les faire repartir. Il semble inévitable qu'à un moment donné, la nécessité de réformes se fasse sentir et conduise à une adaptation des structures aux réalités socio-économiques. Les résultats de l'enquête parallèle menée sur les migrants à Hô Chi Minh Ville devraient conforter cette hypothèse. Les migrations vers cette ville sont plus importantes quantitativement qu'à Hanoi, ont débuté plus tôt, avant même le lancement de la politique de rénovation semble-t-il. Si l'afflux de migrants en ville et les problèmes liés à la croissance urbaine et à l'emploi en ville sont une crainte pour les autorités municipales de Hanoi, elles sont une réalité pour celles de Hô Chi Minh Ville. Toujours pragmatique, la municipalité de Hô Chi Minh Ville ne saurait caresser l'illusion qu'elle peut fixer les populations dans les campagnes, mais cherche plutôt de quelle manière elle doit gérer une situation qui menace de passer hors contrôle. L'analyse des résultats obtenus dans les deux villes devrait permettre de comparer leurs situations respectives, et peut-être de déterminer si Hô Chi Minh Ville est, au moins dans le domaine des migrations, l'avenir de Hanoi.

1 *L'enquête, commandée et financée par le Programme des Nations Unies pour le Développement a été menée à Ha Noi par le Centre d'Étude de la Population et des Ressources Humaines du Ministère du Travail, des Invalides et des Affaires Sociales sur un échantillon de 1800 personnes (1300 migrants et 500 non-migrants). La même enquête a été menée simultanément à Hô Chi Minh Ville par l'Institut de Recherche Économique, mais les résultats, en cours de traitement, ne sont pas encore disponibles*

2 *Le Vietnam est divisé administrativement en 53 provinces, dont les villes de Hô Chi Minh et de Hanoi. Chacune de ces provinces est elle-même divisée en districts ruraux ou urbains sur la base d'une population au moins égale à 2000 habitants en zone urbaine. Les districts sont divisés en sous-districts en zone urbaine et communes en zone rurale, qui sont à leur tour divisés en îlots d'habitations/quartiers. Les quartiers ont tous un chef qui n'est pas nommé par les autorités locales. Les chefs de quartier tiennent à jour des registres concernant l'ensemble des membres, permanents ou temporaires de chaque ménage (défini de manière administrative, et non économique)*

3 *Il est intéressant de noter, à ce propos, qu'il existe probablement une population, dont il est impossible d'évaluer l'importance numérique, sans aucun enregistrement résidentiel, et donc en situation de totale illégalité sur l'ensemble du territoire*

4 *Les migrants saisonniers sont les migrants qui viennent travailler en zone urbaine dans les périodes de sous-emploi dans l'agriculture, c'est à dire principalement de mars à juin et de septembre à décembre, sont au moins huit mois par ans. Ils sont donc définis en premier lieu par le caractère temporaire de leur séjour en ville et par la liaison entre le cycle agricole et leurs séjours en ville. Ils sont en outre caractérisés par les liens qui les unissent à leur village d'origine : la migration peut durer plusieurs mois, mais leur retour au village est assuré. La perspective de retour de ces migrants, leur nombre, en particulier à Hanoi, et les craintes qu'ils suscitent chez la population urbaine justifient qu'ils soient isolés des autres types de migrants. Ont été considérés comme migrants saisonniers, pour les besoins de l'enquête, les actifs (à l'exclusion des personnes en mission à Hanoi) arrivés moins de six mois avant le début de l'enquête pour rechercher du travail à Hanoi et ayant prévu de repartir dans les trois mois suivant l'enquête.*

5 *11 % des migrants de l'échantillon ont une autorisation de travail.*

6 *Il faut noter cependant que la dispersion au sein de chaque catégorie ne permet pas d'obtenir des résultats satisfaisants dans le cadre de modèles simples de régression. Les coefficients sont significatifs, mais le pouvoir explicatif du niveau d'éducation formation est de l'ordre de 3 à 5 %, ce qui est très faible*

7 *La cohorte 70-79 ans présente un comportement atypique, mais il faut souligner qu'elle ne représente que 4 cas*

8 *Ces chiffres sont aberrants, non parce qu'ils indiquent des tendances ne correspondant pas aux hypothèses, mais parce qu'ils font apparaître des écarts anormaux, sur un très faible nombre de cas. Par ailleurs, la population de référence est constituée d'un seul individu, ce qui ôte à la comparaison toute signification*

9 *Ces taux sont nettement inférieurs au taux généralement cité de 6 % pour Hanoi, qui résulte de l'enquête emploi en milieu urbain menée par l'Office Général des Statistiques et le ministère du travail en 1994 (Rapport interne non publié)*

10 *Voir P. Ronnas, Employment Generation Through Private Entrepreneurship in Vietnam, International Labour Organisation, Asian Regional Team for Employment Promotion and Swedish Development Authority, 1992, p. 119 et N. Henaff, "La segmentation sur le marché du travail : situation et perspectives pour le Vietnam", communication présentée au séminaire international organisé à Hanoi les 15-17 Novembre 1995 par l'ORSTOM et le MOLISA portant sur l'impact des transformations économiques sur le développement des ressources humaines, l'emploi et le secteur informel au Viet Nam et en Asie du sud-est*

11 *Le terme employé en vietnamien, 'cho', est le terme employé pour les marchés de fruits, légumes, etc., et non le terme 'thị trường', qui représente les marchés non localisés géographiquement.*

ANNEXE

Tableau 1
Répartition des différents types de migrants en fonction du type d'enregistrement à Hanoi (pourcentages)

	Migrants temporaires		Autres migrants		Total	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
Total	267	100,0	1033	100,0	1300	100,0
Enregistrement permanent	0	0,0	220	21,3	220	16,9
Enregistrement temporaire de long terme	18	6,7	539	52,2	557	42,8
Enregistrement temporaire de court terme	147	55,1	199	19,3	346	26,6
Non enregistré	102	38,2	75	7,3	177	13,6

Source : Enquête CEPRH-MOLISA, projet PNUD VIE/95/004, "Internal Migration to Hanoi", Hanoi, Mai 1996

** Sont considérés comme temporaires tous les actifs arrivés à Hanoi après le 1er Octobre 1995 et ont l'intention de repartir dans les trois mois qui suivent l'enquête (à l'exclusion des actifs en mission à Hanoi).*

Tableau 2
Difficultés rencontrées lors de la recherche du premier emploi à Hanoi*

	Migrants				Non migrants	
	Temporaires		Autres			
	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%
Total Actifs	**263**	**100,0**	**628**	**100,0**	**293**	**100,0**
Pas de difficultés	**162**	**61,6**	**509**	**81,1**	**238**	**81,2**
Difficulté principale	**101**	**100,0**	**119**	**100,0**	**55**	**100,0**
dont :						
Pas d'enregistrement	46	45,5	16	13,4	0	0,0
Manque de qualification	14	13,9	27	22,7	18	32,7
Manque d'information	8	7,9	13	10,9	2	3,6
Manque de capitaux	7	6,9	31	26,1	19	34,5
Concurrence	7	6,9	20	16,8	11	20,0
Autres difficultés**	19	18,8	12	10,1	5	9,1
Difficulté secondaire* **	**91**	**100,0**	**76**	**100,0**	**30**	**100,0**
dont :						
Concurrence	62	68,1	24	31,6	6	20,0
Pas d'enregistrement	11	12,1	17	22,4	1	3,3
Manque d'information	1	1,1	7	9,2	5	16,7
Manque de qualification	0	0,0	13	17,1	8	26,7
Autres difficultés**	17	18,7	15	19,7	10	33,3

Source Enquête CEPRH-MOLISA, projet PNUD VIE/95/004, "Internal Migration to Hanoi", Hanoi, Mai 1996
** Population active de l'échantillon, à l'exclusion des personnes en mission à Hanoi*
*** Les autres difficultés rencontrées sont constituées essentiellement par le manque de moyens de transport (pour les migrants), le manque de relations avec des employeurs potentiels, et les problèmes de Curriculum Vitae (qui inclut les activités politiques).*
**** Lorsqu'une difficulté a été mentionnée comme principale par un enquêté, elle ne peut pas apparaître comme difficulté secondaire pour cette même personne. Certains enquêtés n'ayant pas mentionné de difficulté secondaire, le total pour cette rubrique est inférieur au total des réponses obtenues pour la principale difficulté rencontrée dans la recherche d'un emploi à Hanoi*

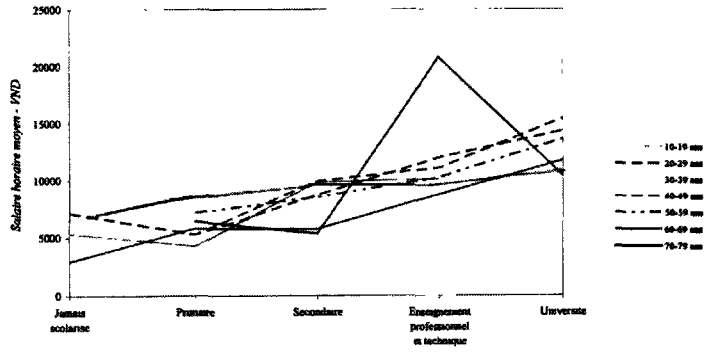
Tableau 3
Niveaux moyens de rémunération horaire par catégorie de main d'œuvre et par niveau de formation initiale et professionnelle (milliers de Dôngs Vietnamiens)*

Niveau d'éducation	Non migrants	Migrants saisonniers	Autres migrants
Jamais scolarisé	**3**	**1**	**3**
Moyenne	4746	7143	4465
Ecart-type	3177	-	2455
Primaire	**14**	**19**	**46**
Moyenne	8399	5799	5025
Ecart-type	6854	2732	2500
Secondaire	**93**	**227**	**347**
Moyenne	10588	8493	9154
Ecart-type	10095	9775	13093
Formation professionnelle et technique	**84**	**14**	**105**
Moyenne	11115	9778	10809
Ecart-type	6781	3387	13961
Université	**82**	**1**	**95**
Moyenne	12664	8571	14914
Ecart-type	11992	-	20156
Total	276	262	596

Source : Enquête CEPRH-MOLISA, projet PNUD VIE/95/004, "Internal Migration to Hanoi", Hanoi, Mai 1996
** Les chiffres entre parenthèse donnent les effectifs dans chaque classe.*

NB 2000 DVN = 1 FF : Sur la base du salaire horaire reconstitué pour l'ensemble de l'effectif et d'une durée de travail hebdomadaire de 48 heures en moyenne, le revenu mensuel de l'activité est, en moyenne, de 173 USD par actif occupé. Les non-migrants ont un revenu mensuel moyen de 195 USD. les migrants temporaires, de 146 USD, et les autres migrants, de 175 USD Sachant que le revenu de l'activité principale est souvent complété par des activités annexes, cette estimation est comparable aux estimations officielles pour la ville de Hanoi.

Graphique 1
Salaire moyen horaire par cohorte et par niveau d'éducation



Source : Enquête CEPRH-MOLISA, projet PNUD VIE/95/004, "Internal Migration to Hanoi", Hanoi, Mai 1996.

Tableau 4
Écarts entre les niveaux moyens de rémunération horaire corrigés des effets de la formation initiale et professionnelle et de l'expérience dans l'emploi*, par secteur d'activité.

	Catégories de personnes		
Secteurs d'activité	Non migrants	Migrants saisonniers	Autres migrants
Industrie (sauf industries agro-alimentaire et textile)	1,00	1,27	0,94
	37	*1*	*31*
Industries agroalimentaires	1,00	0,98	1,71
	35	*25*	*80*
Transports et télécommunications	1,00	1,65	0,94
	11	*4*	*14*
Construction	1,00	1,11	1,10
	15	*89*	*63*
Textile et produits textiles	1,00	1,40	0,71
	29	*3*	*69*
Artisanat	1,00	0,75	0,60
	12	*31*	*43*
Industrie pharmaceutique	1,00	-	0,41
	2	*0*	*4*
Commerce et services	1,00	0,60	0,72
	28	*16*	*87*
Autres produits et services	1,00	0,87	0,97
	18	*92*	*104*
Total	1,00	0,95	0,94
	187	*261*	*495*

Source Enquête CEPRH-MOLISA, projet PNUD VIE/95/004, "Internal Migration to Hanoi", Hanoi, Mai 1996.

** Les indices moyens sont calculés à partir d'indices de base qui correspondent au ratio du salaire horaire et d'une mesure de la qualification, elle même calculée, pour chaque individu, comme la somme des années consacrées à la formation initiale et professionnelle, divisée par l'âge. Plus le dénominateur est élevé, plus l'individu est qualifié Plus l'indice de salaire horaire est élevé, moins le salaire est lié au niveau de qualification Pour chaque secteur, l'indice obtenu pour les non-migrants a été ramené à 1 afin de faciliter les comparaisons entre migrants et non migrants.*

Note les chiffres en italiques représentent les effectifs dans chaque catégorie

Tableau 5

Écarts entre les niveaux moyens de rémunération horaire corrigés des effets de la formation initiale et professionnelle et de l'expérience dans l'emploi*, par secteur institutionnel**

	Catégories de personnes		
Secteurs institutionnel	Non migrants	Migrants saisonniers	Autres migrants
Fonction publique	1,00	-	1,27
	84	*0*	*91*
Secteur d'État	1,00	-	0,96
	63	*0*	*90*
Secteur mixte - public/privé	1,00	0,78	0,99
	7	*5*	*20*
Secteur mixte - public/étranger	1,00	-	0,59
	1	*0*	*3*
Entreprises étrangères	1,00	2,14	37,89°
	1	*2*	*2*
Secteur privé	1,00	1,71	1,47
	5	*25*	*17*
Secteur collectif	1,00	15,15°	8,47°
	1	*2*	*11*
Entreprises familiales	1,00	1,01	1,23
	43	*32*	*106*
Individuels	1,00	0,78	0,71
	71	*196*	*256*
Total	1,00	1,11	1,07
	276	*262*	*596*

Source : Enquête CEPRH-MOLISA, projet PNUD VIE/95/004, "Internal Migration to Hanoi", Hanoi, Mai 1996

** Voir tableau 4*

*** Les effectifs de ce tableau sont plus élevés, et englobent ceux du Tableau 4, dans lequel n'apparaissaient pas les personnes employées dans la fonction publique.*

° Chiffres aberrants. En tout état de cause, ces chiffres ne sauraient être considérés comme significatifs parce que la population non-migrante de référence est de seulement un individu pour chacun des deux secteurs

V

LA TRANSITION DANS L'AGRICULTURE ET LE DÉVELOPPEMENT

Dao The Tuan
(Institut National des Sciences Agronomiques de Hanoï)

"La transition agraire au Vietnam comme changement d'institutions"

Franck Jésus
(CIRAD-URPA)
Dao The Ahn
(Institut National des Sciences Agronomiques de Hanoï)

"Différentiation des exploitations agricoles du Delta du Fleuve Rouge dans le contexte de transition économique actuel"

Anne-Claude Creusot
(Projet Fleuve Rouge, CIRAD-SAR, Hanoï)

"La problématique de l'assurance agricole dans une économie en transition : le cas de l'élevage en Albanie"

Bassolé Boubié
(CEDRES, Université de Ouagadougou)

"Analyse du fonctionnement du marché d'une céréale de base sous libéralisation au Burkina Faso"

Dao The Tuan
(Institut National des Sciences Agronomiques de Hanoï)

"La transition agraire au Vietnam comme changement d'institutions"

Dans le passé, le régime foncier avec un système mixte de propriété d'état, communautaire et privée a pour but d'assurer à la fois la croissance et la sécurité sociale. Avant 1930 la croissance de la population était encore faible, l'agriculture pouvait assurer la production des vivres. Mais après 1930, l'agriculture a commencé à subir la pression de la croissance démographique. Des réformes agraires ont été effectuées pour améliorer l'équité et mobiliser le dynamisme des paysans. La production vivrière pendant ces dernières décennies a pu dépasser l'augmentation de la population, sauf pendant la période de l'agriculture collective car ce régime a annulé l'intéressement des paysans.

Les réformes économiques des années quatre-vingt a pour but de rétablir la motivation des paysans par le retour à l'économie familiale paysanne et à l'économie de marché avec des changements d'institutions consécutives : directive n° 100, résolution N°10, loi financière de 1993. La population agricole a reçu un nouvel essor.

Dans les premières années après la réforme, les exploitations paysannes étaient dans des conditions difficiles, surtout dû au manque de capital pour assurer la reproduction. Le pourcentage des familles qui produisent pour le marché reste encore très bas, surtout dans le delta du fleuve Rouge. La différenciation sociale sera de plus en plus forte. La vulgarisation des nouvelles technologies aux paysans rencontre des difficultés. Le processus de diversification est bloqué.

Pour assurer le futur développement de l'agriculture il faut perfectionner les institutions :

- *redéfinir le rôle de l'état,*
- *perfectionner les institutions du marché,*
- *développer les nouvelles formes de coopération.*

L'industrialisation accélérée pose devant le développement rural et de l'agriculture, de nouveaux problèmes qu'il faut résoudre pour assurer un développement durable.

Le Vietnam est un pays qui dans ce siècle a subi de grandes transformations institutionnelles dans la campagne. Dans cet article, nous essayons de retracer les grands traits de ce changement et de déduire les plus importantes directions pour le futur développement.

L'AGRICULTURE TRADITIONNELLE DU VIETNAM

Les tribus Viet, ancêtres des Vietnamiens contemporains ont exploité les terrasses et puis le delta du fleuve Rouge du Nord Vietnam, ont développé une civilisation traditionnelle à partir de la culture du riz et ont fondé au XIe siècle le premier État hydraulique vietnamien de type du despotisme oriental (Wittfogel, 1957), basé sur le Confucianisme, après plusieurs siècles de domination chinoise.

Au XVIe siècle, les deltas du Nord ne suffisaient plus à nourrir 5-6 millions d'habitants, des vagues d'émigration vers le Sud commencèrent pour coloniser le Centre et puis le Sud Vietnam habités par les Chams et les Khmers. Un nouvel état du Sud a été fondé, basé plus sur le Bouddhisme, avec un régime militaire qui effectuait cette colonisation. Avec la contribution des immigrants venus de Chine et des commerçants européens le régime du Sud était plus ouvert sur le marché extérieur que celui du Nord qui restait autosuffisant et tourné vers l'intérieur (Li Tana, 1992).

La société vietnamienne liée avec la production du riz, se composait de deux éléments principaux : l'état central de type fonctionnel et la communauté villageoise qui jouissait d'une certaine autonomie. Les inégalités sociales sont compensées par les solidarités communautaires. La propriété foncière était un système mixte de propriété d'état, communautaires et privé. Il est étrange qu'au Vietnam le système des terres communales a persisté plus longuement qu'en Chine ou au Japon. En 1930 le pourcentage des terres communales au Nord Vietnam était de 21 %, 25 % au centre et 3 % au Sud (Y. Henry, 1932). Ce système a pour but d'assurer à la fois la croissance et la sécurité sociale.

Mais la privatisation de la propriété foncière qui devenait de plus en plus fort est la cause qui mena à une différenciation des paysans en propriétaires terriens, petits paysans et paysans sans terre. Dans le Nord et dans le Centre où le système des terres communales est plus conservé et où la pression démographique est plus importante, les fermes sont plus petites, la différenciation était moins poussée : il n'y avait pas de gros propriétaires terriens. Tandis qu'au Sud où la terre est plus abondante et où il y avait peu de terres communales la différenciation était plus forte et il y avait des grandes propriétés agricoles et davantage de paysans sans terres.

Jusqu'avant 1930 la productivité agricole était très basse (1.3 tonnes par hectare), mais la production vivrière était suffisant pour la consommation intérieure car

le taux de la croissance de la population était moins de 1 %. Seulement les paysans surtout les paysans sans terres vivaient dans des conditions très misérables.

LES CHANGEMENTS DEPUIS LE DÉBUT DU SIÈCLE

Depuis le début du siècle la pression démographique a augmenté, surtout après 1930 quand le taux de croissance démographique commençait à dépasser le seuil de 2 % par an (Tab. 1) et l'expansion des nouvelles terres étant déjà limitée, le problème de population-vivres devenait de plus en plus pressant (Gourou P., 1936).

Pendant la période de la colonisation aucune grande amélioration sociale et technique n'ont été effectuées sauf quelques projets d'irrigation pour augmenter la superficie en riz. Les difficultés furent multipliées par la grande dépression des années trente.

Pendant la guerre de résistance de 1946-1954 des mesures de réforme agraire ont été prises pour mobiliser les paysans. Vers la fin de la guerre une division égalitaire de toutes les terres aux paysans a été effectuée au Nord du Vietnam. Mais la période de développement de l'agriculture familiale fut très courte car vers le début des années soixante ce système fut vite remplacé par une agriculture collective.

Au Sud du Vietnam deux réformes agraires non fondamentales ont été effectuées dans les années soixante et 70. Mais seulement après la réunification du pays en 1975 une régulation pour diminuer l'inégalité dans la propriété foncière a été réalisée, mais aussi très vite suivie d'une tentative de collectivisation qui n'a pas bien marché.

Aujourd'hui on parle beaucoup des côtés négatifs de l'agriculture collective. Mais il ne faut pas oublier que ce système a été bien accepté par les paysans de certaines régions où la pression démographique était forte et il y avait un haut pourcentage des terres communales comme le bas delta du fleuve Rouge et le Sud du centre Vietnam, ou là où il n'y avait pas encore de propriété privée comme dans les montagnes du Nord-Ouest.

Comme le montre le tableau 2 la production vivrière au Nord et au Sud Vietnam pendant ces dernières 30 années a pu dépasser l'augmentation de la population grâce à l'amélioration du rendement, mais au Nord pendant la période de l'agriculture collective il y eut un temps où la production vivrière a pris du retard.

Cependant vers la fin des années soixante-dix notre économie et agriculture ont rencontré des difficultés pour le développement causées par le système de planification centralisée et de collectivisation. Un processus de réforme économique a été initié pour lever les contraintes du développement.

Mais pendant cette période dans les régions où la pression démographique est plus importante comme dans le bas delta du fleuve Rouge ou dans le Centre du Vietnam, là où dans le passé il y avait un haut pourcentage de terres communales, et dans la région montagneuse du Nord-Ouest où il n'y avait pas encore de propriété privée sur la terre, les institutions collectives étaient plus solides.

LE PROCESSUS DE RÉFORME ÉCONOMIQUE

Dans les années quatre-vingt et au début des années quatre-vingt-dix le Vietnam a entrepris une réforme économique que nous appelons Doi moi (rénovation). Le résultat de cette réforme est encourageant et récemment plusieurs économistes ont essayé d'analyser ce processus afin d'en tirer des leçons.

Depuis les années cinquante on a appliqué un système basé sur la propriété publique, un système de planification centralisé avec une forte subvention du gouvernement, un système de distribution égalitaire basé surtout sur la motivation morale combinée avec une certaine dose d'intéressement matériel, un système collectiviste dans l'agriculture. Dans ce système, les catégories du système de marché comme la monnaie, les marchandises, le profit, le salaire... sont utilisées seulement pour mesurer l'efficacité des activités économiques.

Ce système économique dans les premiers temps a créé une certaine croissance mais de plus en plus progressivement montré son inefficacité dans l'utilisation des ressources humaines, naturelles et financières. La situation de guerre dans les années soixante a masqué ces effets négatifs, qui, après la guerre, sont devenus de plus en plus clairs. Surtout après la réutilisation du pays en 1975 l'extension de ce système au Sud Vietnam a créé une période de crise dans les dernières années de la décennie 70.

Les tentatives de réforme commencèrent vers la fin des années soixante. Elles avaient pour but d'améliorer l'efficacité de la production comme cela s'était passé dans tous les pays socialistes. Mais on voyait seulement la faiblesse du système dans le manque des connaissances de gestion économique des cadres dirigeants et fonctionnaires. C'est pourquoi le remède consistait à organiser des cours de recyclage sur l'amélioration de la gestion économique. Mais tous ces efforts n'ont pas pu sauver ce système sans que des changements touchant les principes du Système eux-mêmes deviennent nécessaires. Vers la fin des années soixante-dix en qualifiant ce système de bureaucratique et subventionné, on a tenté de remédier par l'augmentation de l'initiative d'en bas, par l'amélioration du système de planification dans l'industrie et l'application du système de contrat avec les paysans dans l'agriculture. Il s'en est suivi d'une période de libéralisation qui a commencé vers le début des années quatre-vingt et a entraîné une série de réformes qui se sont étendues à tous

les fondements du système. En réalité, si nous revoyons l'ensemble du processus de réforme c'est une série de changements d'institutions qui a permis de réformer tout le système.

Dans l'agriculture, où la réforme a commencé plus tôt car la part du secteur public était très faible, c'est un processus de retour du système collectif a l'agriculture familiale qui a pris place. Pendant la période des entreprises collectives (appelées coopératives agricoles) on n'a pas pu collectiviser toutes les activités économiques. En réalité on n'a collectivisé que la production du riz qui est la production principale de l'économie agricole vietnamienne. Les tentatives de collectiviser les cultures vivrières non-rizicoles et l'élevage n'ont pas eu de succès, et on a décidé de permettre aux paysans d'augmenter leurs activités hors coopérative en leur donnant une superficie de terres supplémentaires pour cultiver ces cultures pour nourrir les animaux dans le cadre de l'agriculture familiale en plus de lopin familial qui couvrait 5 % de la superficie totale, et les jardins familiaux. Dans ces conditions, depuis les années soixante-dix la part de l'agriculture paysanne dans le revenu des paysans a augmenté chaque année et dépassé celle des coopératives (tableau 2). Se basant sur cette expérience quelques coopératives ont pratiqué un type de contrat, dit "contrat clandestin", louant aux paysans une certaine superficie de rizière contre une contribution fixe comme dans le système de métayage. On a constaté que ce système améliorait la motivation des paysans et la production s'en est ressentie positivement. La directive n° 100 de 1981 était juste la légalisation de ce système inventé par les paysans eux-mêmes.

Le succès de l'application du contrat 100 incitait les paysans à faire pression pour libéraliser encore plus le système. Dans plusieurs coopératives, dû à la faiblesse de la gestion, le comité de gestion n'a pas pu assurer certains services qu'il devait rendre selon le contrat. Ainsi, pour simplifier la gestion on a passé un "contrat complet", c'est-à-dire une location de terre aux paysans, en les laissant investir eux-mêmes avec une rente plus faible. Cette institution fut d'abord critiquée par les dirigeants mais la réalité a montré son efficacité. Pendant cette période l'inflation galopante qui a diminué très vite le capital des coopératives, et le nombre des paysans qui refusaient de signer des contrats avec les coopératives ont augmenté très vite, ce qui a accéléré ce processus. Dans les coopératives ou ce nouveau système était appliqué, la production était meilleure car les paysans étaient plus intéressés. Ceci a amené à la résolution n° 10 de 1988 où l'exploitation familiale fut reconnue comme unité de production autonome, ce qui a déclenché un nouvel essor dans le développement de l'agriculture. Le Vietnam tout d'un coup non seulement était devenu autosuffisant en riz mais encore disposait d'un surplus pour l'exportation. Jamais on avait vu, dans l'agriculture, une politique si efficace.

Mais dans le nouveau système la terre appartenait encore aux coopératives. De part et d'autre on qualifiait les coopératives de "nouveau type de propriétaire ter-

rien". Des disputes foncières apparurent partout, surtout dans le Sud, les paysans réclamaient leurs anciennes terres. Bien que la loi foncière de 1987 n'autorise pas la vente de la terre qui appartient à l'état, un marché foncier clandestin s'est formé. La nouvelle loi foncière de 1993 a légalisé cette situation. On a décidé de donner aux paysans le droit d'usage à long terme de la terre avec droit de céder, louer et hériter, c'est-à-dire une propriété privée limitée.

Après trois changements d'institutions consécutives du système collectif on est passé totalement à l'agriculture familiale. Ce processus a été utile parce que, pendant ces 12 années, l'exploitation familiale s'est renforcée et est devenue assez forte pour assurer complètement la responsabilité de toute la production agricole. Mais c'est aussi un processus de retrait de l'ancien système.

Dans les secteurs de l'industrie et du service, dans les années soixante et soixante-dix le marché était paralysé par un secteur d'état, en situation de monopole, et par un système de distribution des subventions. Mais parallèlement il existait un petit secteur privé informel. Avec la libération du Sud où le système d'économie de marché était développé depuis longtemps, même avant la période de colonisation, le système du marché alternatif a grandi et a incité le développement du marché au Nord. Le développement du marché a été renforcé par l'apparition d'un secteur informel remplaçant les activités non contrôlées par l'état et les coopératives. En 1979, le 6e plénum du comité Central du P.C.V. devait reconnaître le rôle du marché et du secteur privé comme composant principal du système économique. En 1980 la réforme du système de planification admettait des activités hors plan des entreprises d'état et les activités complémentaires des fonctionnaires et ouvriers sont le salaire n'était pas suffisant pour leur subsistance. La corruption du système bureaucratique et la débâcle causée par les erreurs dans la réforme du système de prix, des salaires et de la monnaie en 1985 ont enfin mené à l'abolition du système des deux prix (prix d'état du marché libre) et du système de subvention planifié. La réforme de ce système a été limité par l'initiative de la province de Long an qui a prouvé que le nouveau système était supérieur à l'ancien. L'année 1989 marque une nouvelle période où l'économie vietnamienne commence à se redresser pour sortir de la crise en reconnaissant le système de l'économie de marché et l'agriculture familiale.

Pour mieux comprendre l'influence des institutions sur la production agricole nous avons calculé les fonctions de production de la production vivrière (tab. 3). Les résultats montrent qu'avant 1988 les facteurs qui ont surtout contribué à la production des vivres sont ceux de l'extensification comme la superficie cultivée et la main d'œuvre, tandis qu'après 1988 les facteurs principaux sont ceux de l'intensification comme la superficie irriguée et la quantité d'engrais.

Nous avons vu que le processus de réforme qui s'est produit dans notre pays est une série de réformes institutionnelles consécutives, remplaçant les anciennes

institutions démodées par des nouvelles plus efficaces. Ce processus n'est nullement guidé par une théorie mais par la pratique issue des initiatives d'en bas.

Aujourd'hui personne ne peut nier le rôle du marché et de la motivation des paysans restituée par l'économie familiale dans le développement de l'agriculture. On est aussi d'accord sur le fait que pour atteindre le socialisme il faut d'abord avoir une croissance économique assez rapide, ensuite il faut répartir le fruit de la croissance d'une manière relativement équitable. Certains économistes pensent que la croissance elle-même va entraîner l'équité (trickle down effect). Mais il y a dans le monde beaucoup d'exemples qui montrent qu'une certaine équité est nécessaire pour assurer un développement durable. Plusieurs mesures pour améliorer l'équité comme la création du travail, l'éducation, les assurances sociales, la réduction de la pauvreté... sont positives pour la croissance économique.

Le dilemme entre croissance et équité n'est pas nouveau pour notre pays. Dans le passé, dans la société paysanne, l'attitude envers la privatisation de la propriété foncière et la conservation des terres communales était en réalité l'expression de ce dilemme. Pour assurer un développement durable tous les gouvernements dans le passé ont dû résoudre cette contradiction par un compromis entre ces deux objectifs. Cette attitude devrait être suivie aussi dans le présent.

Le problème que notre pays doit résoudre en ce moment c'est l'amélioration des institutions qui ne sont pas encore perfectionnées pour assurer un développement durable.

La réforme économique a réellement donné un nouvel essor au développement agricole qui a contribué au redressement de toute l'économie du pays. Mais la réforme est en cours, les problèmes pour assurer un développement durable ne sont pas encore tous résolus. Le tableau 5 illustre le contenu du processus de réforme au Vietnam.

LA SITUATION DES FOYERS ET LES PROBLÈMES DU DÉVELOPPEMENT

Aujourd'hui, dans la campagne vietnamienne, on dénombre plus de 10 millions de foyers paysans (1993) qui cultivent 6,4 million d'hectares de terres, soit en moyenne plus de 0,6 hectare, avec 5 bouches à nourrir et plus de 2 actifs par foyer. Dans le delta du fleuve Rouge où la pression démographique est la plus grande, la taille moyenne de l'exploitation est de 0,3 hectare.

Le revenu moyen par tête d'habitant est encore très bas, environ 500-600 francs pat tête par an, quoiqu'il y ait eu une amélioration de 35 % pendant trois ans

après le retour à l'agriculture familiale (tab. 6). La différenciation entre les foyers a augmenté mais reste encore basse en comparaison avec les pays en développement. Le pourcentage des familles au-dessous du seuil de pauvreté diminue mais reste encore considérable. Si on prend comme seuil de pauvreté un revenu équivalent à 2 100 calories par habitant et par jour, ce pourcentage est 57 % dans le milieu rural (Banque mondiale, 1994). Le revenu des paysans est égal à 46 % de celui des non-paysans et celui des ruraux a 51 % de celui des urbains.

Dans la période de l'économie collective on pensait que les paysans forment une masse homogène : la classe des paysans collectivisés. Dès le passage à l'économie paysanne une question s'est posée : Est-ce que cette nouvelle institution créera une plus forte différenciation de la masse paysanne ? Une série de travaux sur la différenciation des paysans a été effectuée, et dans la plupart de ces études les foyers paysans sont divisés en groupes selon le niveau de leur revenu.

Nous avons essayé de calculer le coefficient de Gini, qui est un indice de l'égalité (ce coefficient varie de 0 à 1 h 0 = parfaite égalité, 1 = parfaite inégalité). Le résultat (tab. 6) montre que la différenciation du revenu a commencé déjà depuis 1970, dans la période de l'agriculture collective. Après la décollectivation en 1989, la différenciation a diminué car la division égalitaire de la terre a amélioré le revenu des pauvres. Mais avec le développement de l'agriculture familiale la différenciation va certainement continuer. Seule une politique ayant pour but de crier une équité pourrait atténuer cette augmentation de l'inégalité.

Nous avons proposé une typologie des foyers paysans selon l'objectif de production qui reflète mieux le fonctionnement des foyers paysans car l'évolution des foyers paysans est essentiellement le passage de l'économie de substance à l'économie de marché. Les foyers autosuffisants sont des familles pauvres, manquant des facteurs de production et de concentrent surtout dans la production des vivres, tandis que les familles riches ayant suffisamment des facteurs de production, ayant dépassé le seuil de reproduction simple, produisent pour le marché.

Le tableau 8 présente le résultat de cette typologie des villages situés dans différentes régions de notre pays. Par ce tableau on voit que le pourcentage des foyers ayant l'objectif d'autosuffisance est relativement haut, surtout dans les régions du delta du fleuve Rouge, dans l'Est du Sud Vietnam, et dans le Centre. Dans les régions de montagnes, dans les régions moyenne du Nord et dans le Centre il y a des foyers qui manquent de vivres. Les foyers qui produisent pour le marché sont plus nombreux dans les régions du Sud et dans les montagnes.

La contrainte principale des différents groupes de paysans dans la plupart des cas est le manque de capital sauf dans l'est du Sud Vietnam où la main d'œuvre est le facteur décisif. Des enquêtes complémentaires sur les mêmes familles faites après 5 ans montrent que pendant les premières années du développement de l'agricul-

ture familiale les paysans ont concentré leurs efforts pour sortir de la situation de manque de capital par l'ajustement des dépenses et deviennent autosuffisants en capital. Rappelons que pendant la décollectivisation on a distribué la terre et quelques moyens de production aux paysans, mais on n'a pas divisé le capital, c'est pourquoi après 1988 un grand nombre de foyers paysans sont dans un état de manque de capital assez grave, surtout qu'alors en ce moment le crédit fourni par les banques aux foyers paysans n'existe pas.

Notre agriculture familiale est encore d'un niveau assez bas, le nombre des foyers ayant l'objectif de consommation est encore élevé, surtout au Nord Vietnam. Dans le processus de développement de l'agriculture de subsistance vers l'agriculture marchande, outre la contribution des facteurs de production comme la terre, la main d'œuvre et le capital, le rôle de la technologie est aussi important. Mais si les facteurs de production manquent, l'acceptation de la technologie est limitée. C'est pourquoi les efforts des organismes de recherche et de développement dans la vulgarisation des progrès techniques ne donnent que des résultats limités. Seule une partie des paysans accepte les nouvelles technologies et on considère qu'ils sont des agriculteurs progressifs sans savoir les raisons de ce progressisme. Et on pense qu'avec des méthodes ayant pour but de convaincre les paysans on peut augmenter les performances de la vulgarisation.

Dans les conditions présentes de notre pays, la superficie cultivable est limitée, la main d'œuvre disponible dans l'agriculture dépasse les besoins, le rôle du capital devient primordiale. Pendant la période de l'économie collective le capital était assuré par les coopératives, c'est pourquoi le problème de l'accès des foyers paysans au capital ne se posait pas. Dans le nouveau contexte de l'économie paysanne quand chaque famille devient autonome, seuls les foyers riches ont toutes les conditions pour se développer, les foyers pauvres rencontrent beaucoup de difficultés. S'il n'y a pas des supports pour les familles pauvres, la différenciation dans quelque temps sera plus accentuée, et causera des problèmes pour le développement général.

Dans ces dernières années, un phénomène est apparu qui nous inquiète c'est que malgré les efforts pour promouvoir la diversification de l'agriculture et l'économie rurale, par exemple le développement des cultures de rentes, des jardins-forêts, de l'élevage, des activités non-agricoles dans le milieu rural, ce processus s'est réalisé d'une manière très lente et dans la réalité il y a une tendance de retour à la monoculture du riz, car le riz se développe plus vite que les autres branches. Si on ne peut pas diversifier l'économie, il sera difficile de résoudre le problème du sous-emploi et de l'amélioration du revenu des paysans.

Nous avons aussi essayé de déterminer les facteurs qui conditionnent la diversification. Le résultat montre que dans les plaines le capital est plus lié à ce processus tandis que dans les régions de montagnes la terre et dans la région des collines

au sud la main d'œuvre est le facteur limitant. Il faut aussi ajouter que le développement du marché imparfait qui caractérise le pays dans ce stade de passage à l'économie du marché il est très difficile de diversifier l'agriculture.

Nous pensons que l'objectif principal du développement rural c'est de supporter le processus d'évolution des foyers paysans de l'économie du subsistance vers la production pour le marché. Cette évolution ne pourra pas être accélérée par des politiques basées seulement sur le mécanisme du marché, car les foyers autosuffisants ne réagissent que faiblement au marché. Par exemple les paysans pauvres ne peuvent pas accepter le crédit de la banque Agricole qui est en train de se transformer en une banque commerciale. Ces paysans ne peuvent pas accepter les technologies délivrées par un système de vulgarisation payant. Il est nécessaire de fonder des institutions de forme collective, humanitaire et non lucrative pour supporter ce processus.

Dans l'aspect technique il faut aussi examiner si les paysans pauvres pourraient accepter les technologies que nous sommes en train de proposer, ou il faut générer des technologies plus appropriées, des technologies à bas intrants. Il est plus raisonnable d'appliquer une vulgarisation différenciée au point de vue niveau technologie ainsi qu'au point de vue du mécanisme, pour qu'elle soit adaptée à chaque type de paysan.

LA CRISE INSTITUTIONNELLE ET LE PROBLÈME DU DÉVELOPPEMENT RURAL

Sans le support de l'état et de la société civile l'agriculture familiale ne pourra pas résoudre elle-même les contraintes citées ci-dessus. En ce moment les exploitations paysannes sont en train d'opérer dans un milieu socio-économique peu favorable :

- l'état a abandonné plusieurs activités dans le milieu rural avec l'abolition du système de support à l'agriculture et avec la banqueroute de plusieurs entreprises d'état et des fermes d'état.
- le marché est en train de se développer d'une manière timide faute d'infrastructure matérielle et judiciaire.
- les actions collectives de support aux exploitations familiales sont très limitées, même nulles dans plusieurs régions. Les anciennes coopératives qui devraient être réformées au nouveau type de coopérative de service rencontrent beaucoup de difficultés, dues au manque de fonds. Les organisations politiques de masse comme l'Association des paysans, l'Union des femmes, l'Organisation de la jeunesse communiste, l'Association des anciens combattants, le Front national... commencent à assurer quelques activités économiques. Les nouvelles formes de coopération se forment d'une façon encore timide.

En un mot on peut dire que les anciennes institutions ou bien sont disparues, ou bien sont en train de se réformer mais les nouvelles ne sont pas encore formées. La campagne est dans une situation de crise institutionnelle.

Le problème que notre pays doit résoudre en ce moment c'est l'amélioration des institutions qui ne sont pas encore perfectionnées pour assurer un développement durable.

- d'abord il faut redéfinir le rôle de l'état et améliorer l'administration des institutions. Autrefois l'état prenait en charge presque toutes les activités. Aujourd'hui il y a une tendance à tout lâcher. Nous pensons que l'état doit prendre en charges des activités que le marché ne peut pas assurer. D'autres part l'état doit céder aux organisations paysannes une partie des fonctions liées directement aux familles paysannes en les supportant financièrement et techniquement. L'état doit concentrer ses ressources dans la recherche, une partie de la vulgarisation et dans la construction des infrastructures.

- il faut perfectionner les mécanismes du marché qui d'ailleurs est encore très jeune chez nous. Le secteur préfère des nouveaux entrepreneurs. C'est le commerce qui donne un profit vite et acceptable. Il faut que l'état supporte le développement de l'industrie rurale qui pourrait résoudre le problème du sous-emploi à la campagne. Il faut aussi créer un cadre juridique pour éviter les tendances négatives du marché pour les paysans.

- ensuite il faut développer la société civile pour amener le peuple à participer aux activités économiques et sociales du pays. Il faut promouvoir des institutions de type collectif, pouvant mobiliser le dynamisme des paysans et sensibiliser l'esprit d'entraide qui existe dans les sociétés paysannes. Ces types d'associations paysannes pourraient assurer tous les services aux foyers paysans tels que le crédit, l'approvisionnement en intrants, les services techniques, la transformation et la commercialisation des produits agricoles. Ces activités devraient être combinées avec la vulgarisation pour transférer les technologies aux paysans, surtout aux paysans pauvres. Ces associations paysannes serviraient aussi comme moyen pour combattre le monopole des privés qui se développent très vite ces derniers temps, et remplacent le rôle des entreprises d'état qui sont entrain de se retirer.

Le développement durable de l'agriculture et du milieu rural pose des nouveaux problèmes liés à la croissance rapide qui s'est produit en ce moment après les années de réforme. On parle beaucoup de l'industrialisation accélérée pour pouvoir rattraper le retard causé par la guerre et les années de crise. Quel sera le sort de l'agriculture dans cette période ? Le défi pour le développement rural dans la période d'instrualisation accélérée sera très grave si :

- l'exode rural ne sera pas suffisant pour réduire le sous-emploi et permettre la concentration de la terre souhaitée pour élever la productivité du travail et augmenter la production marchande des produits agricoles.

- le revenu des paysans ne pourrait pas s'améliorer et la disparité entre les reve-

nus urbains et rural sera augmenté pour créer un désintéressement pour la production agricole et provoquera un plus fort exode rural.

- la vitesse de la perte des terres agricoles sera plus forte quand la possibilité d'extension devient de plus en plus limitée.

Les efforts pour assurer la sécurité alimentaire seront en contradiction avec la diversification de l'agriculture pour créer plus d'emploi et améliorer le revenu venu des paysans.

Des politiques agricoles pouvant aider le développement rural et de l'agriculture à vaincre de défi devraient être élaborées.

Références bibliographiques

Brocheux P ; Héméry D ; 1995, Indochine, la colonisation ambiguë (1858-1954) - Ed La découverte, Paris.

Gouroux P., 1936, Les paysans du delta tonkinois, Ed. d'Art et d'histoire, Paris.

Henry Y., 1932, Économie agricole de l'Indochine, Imp. d'Extrême-Orient, Hanoi.

Li Tana, 1992, "The Inner regione : A social and economic historic of Nguyen Vietnam in the XVII and XVIII centuries, Doctoral thesis, Australian National University, Canberra.

Wittfoggel, 1964-1977, Le despotisme oriental, Arguments, Ed. de Minuit, Paris.

World Bank, 1994 Vietnam : Public sector Management and private sectors incentives, document of the World Bank.

Tableau 1
POPULATION ET PRODUCTION DE RIZ DU VIETNAM

Année	Population (milliers)	Production de paddy de paddy (milliers de tonnes)	Production par habitant (kilogramme)
1880	10500	-	-
1913	14165	4425	312
1921	15548	6200	398
1926	17101	5200	304
1931	17702	5200	294
1943	22234	6044	272
1955	25074	6120	244
1960	30172	9132	303
1965	34929	9370	268
1970	41063	10173	248
1975	47638	10539	221
1980	53722	11647	217
1985	60032	15875	264
1990	66233	19225	290
1995	74100	24900	336

Sources Brocheux et Héméry, 1995 et Annuaires statistiques du Vietnam

Tableau 2
TAUX DE CROISSANCE DE LA POPULATION VIVRIÈRE
DU NORD ET DU SUD VIETNAM (% par an)

Période	Nord Vietnam		Sud Vietnam	
	Vivres	Population	Vivres	Population
1961-1975	2.0	2.9	2.3	3.4
1976-1980	1.4	2.6	6.7	2.3
1981-1988	4.5	2.0	4.0	2.4
1988-1995	4.3	1.7	5.9	2.0
1961-1995	3.0	2.4	4.0	2.8

Tableau 3
REVENU DE FAMILLES PAYSANNES
DANS LA PÉRIODE DE L'AGRICULTURE COLLECTIVE

Année	Revenu par tête d'habitant (en dong prix 1960)	Source (en %) Économie collective	Économie familiale
1960	127.80	40.89	49.39
1961	133.98	40.90	49.40
1962	136.30	43.60	49.92
1963	138.05	38.15	53.74
1964	145.26	39.38	51.58
1965	144.57	39.18	51.84
1966	130.64	36.11	53.28
1967	129.94	36.49	53.95
1968	125.18	33.10	55.61
1969	127.22	32.07	55.76
1970	141.82	34.60	53.20
1971	150.81	35.25	53.20
1972	168.09	36.85	50.76
1973	161.65	33.84	53.02
1974	163.26	35.97	52.62
1975	159.18	34.75	54.32
1976	157.88	34.58	54.48
1977	146.61	29.12	61.14
1978	122.49	29.12	60.56
1979	124.99	29.87	59.19
1980	115.97	24.65	64.88
1981	115.93	24.10	63.80
1982	144.92	21.70	69.60

Tableau 4
LES FONCTIONS DE PRODUCTION DE LA PRODUCTION
VIVRIÈRE AVANT ET APRÈS 1988
(Calculée à partir des données statistiques)

Période	Constante	Coefficient d'élasticité des facteurs superficie cultivée	Superficie irrigué	Engrais chimiques	main d'œuvre	Coefficient de détermination
avant 1988	-17.02	1.83	-0.09	0.002	1.15	0.96
après 1988	-74.52	-3.40	18.02	0.39	-2.35	0.99

Tableau 6
RÉSULTATS DES ENQUÊTES SUR LE REVENU DES FOYERS PAYSANS

Région	Province	Année	Revenu par habitant par mois (100 d)		Gini	Foyers au-dessous de la ligne de pauvreté (%)
			Prix actuel	Prix 1992		
Montagne	Yen bai	1989	18.8	62.0	0.29	31.9
du Nord		1992	75.9	75.9	0.25	13.2
Delta fleuve	Nam ha	1989	19.2	63.3	0.20	25.5
Rouge		1992	89.7	89.7	0 31	13.1
Côte du	Binh dinh	1989	18.6	61.4	0.22	27.0
Sud		1992	91.1	91.1	0.31	12.9
Hauts	Dac lac	1989	21.1	69.6	0.34	30.01
plateaux		1992	76.9	76.9	0.32	12.6
Delta Mékong	Can tho	1989	27.3	90.0	0.27	12.1
		1992	113.0	113.0	0.29	8.6
Moyenne		**1989**	**20.0**	**66.0**	**0.26**	**25.3**
		1992	**89.3**	**89.3**	**0.30**	**12.1**

Note . les enquêtes étaient effectuées par le Département Général des Statistiques La ligne de pauvreté est définie par le revenu équivalent à 20 kg de riz par hab par mois.

Tableau 7
COEFFICIENT DE GINI DES FAMILLES PAYSANNES DU DELTA DU FLEUVE ROUGE.
(calculé à partir des données du Service général de statistique)

Année	Coefficient de Gini
1970	0,12
1975	0,16
1980	0,21
1985	0,24
1989	0,19
1993	0,26

Tableau 8
TYPOLOGIE D'EXPLOITATION EN FONCTION DE L'OBJECTIF DE PRODUCTION

Régions	1. Consommation			Consom. et marché	Marché	Production (1000 d/h)	Coef Gini
	1a	1b	1c				
Montagne du nord	6	4	21	48	21	1073	1.14
Delta fleuve Rouge	0	30	33	14	22	1621	0.13
Sud-Est Vietnam	0	32	39	0	28	2389	0.21
Delta Mékong	8	10	20	13	45	2564	0.20

Note 1a au-dessous du seuil d'autosuffisance vivrière
1b : au-dessous du seuil de reproduction simple
1c : au-dessus du seuil de reproduction simple

Franck Jésus
(CIRAD-URPA)
Dao The Ahn
(Institut National des Sciences Agronomiques de Hanoï)

"Différentiation des exploitations agricoles du Delta du Fleuve Rouge dans le contexte de transition économique actuel"

La transition d'une économie centralisée et planifiée vers une économie de marché se traduit par de fortes modifications de l'environnement socio-économique auxquelles les producteurs essaient de s'adapter.

Le Vietnam, depuis le début des années 80, s'est engagé dans un processus d'ouverture économique graduel mais profond. Cette politique provoque des changements dans l'environnement socio-économique qui poussent les agriculteurs à modifier leurs comportements.

Une telle période de changements et d'adaptation rend difficile la définition d'une politique économique adaptée. Une telle politique supposerait en effet de connaître la situation actuelle des exploitations agricoles, les déterminants de leurs comportements et leurs évolutions possibles.

Le travail présenté ici essaie, modestement, d'apporter un éclairage sur ces trois points en partant d'un travail de classification des agriculteurs du delta du Fleuve Rouge.

OBJECTIFS DE CETTE ÉTUDE

Cette étude part d'un constat: dans l'ensemble des travaux qui nous étaient connus sur l'agriculture du delta du Fleuve Rouge, la différenciation entre agriculteurs n'était jamais présentée clairement et était même parfois sujette à controverse.

Il y a d'une part ceux pour qui les agriculteurs se divisent en riches, moyens et pauvres. Cette classification est simple, s'applique n'importe mais reste très insuffisante pour représenter la réalité.

On trouve, par ailleurs, l'idée, assez répandue, que la période des coopératives et la répartition égalitaire des terres qui a suivi ont rendu très négligeable la différenciation entre exploitations agricoles dans le delta du Fleuve Rouge.

Les travaux que nous menions sur le terrain nous amenaient à penser qu'aucune de ces hypothèses n'était satisfaisante.

Notre premier objectif était donc d'essayer d'établir une typologie claire faisant le point sur les idées généralement admises.

Le deuxième objectif de l'étude part d'un autre constat. En travaillant sur le terrain, de nombreux agronomes ont la forte impression qu'avec le peu de terre alloué à chaque famille, l'agriculture peut difficilement être source d'accumulation et d'enrichissement.

Cette analyse amène à se demander ce qui, dans les conditions actuelles, permettrait un enrichissement des agriculteurs. Plus largement, elle pose la question du devenir de l'agriculture du delta.

Notre deuxième objectif est alors d'essayer de dresser des scénarios prospectifs d'évolution de l'agriculture du delta du Fleuve Rouge.

Enfin, cette étude s'inscrit dans le cadre **d'un programme de recherche visant à la construction d'un outil d'aide à la décision pour la définition de politiques agricoles au Vietnam.** Cet outil est un modèle de simulation de l'agriculture vietnamienne. Une des parties les plus importantes de ce modèle concerne la simulation des comportements des agriculteurs. **Le travail présenté ici est aussi une étape de la construction de ce modèle** lancée par le CIRAD-URPA et l'Institut Vietnamien des Sciences Agronomiques dans le cadre du programme MATA pour lequel le CGPRT est partie prenante.

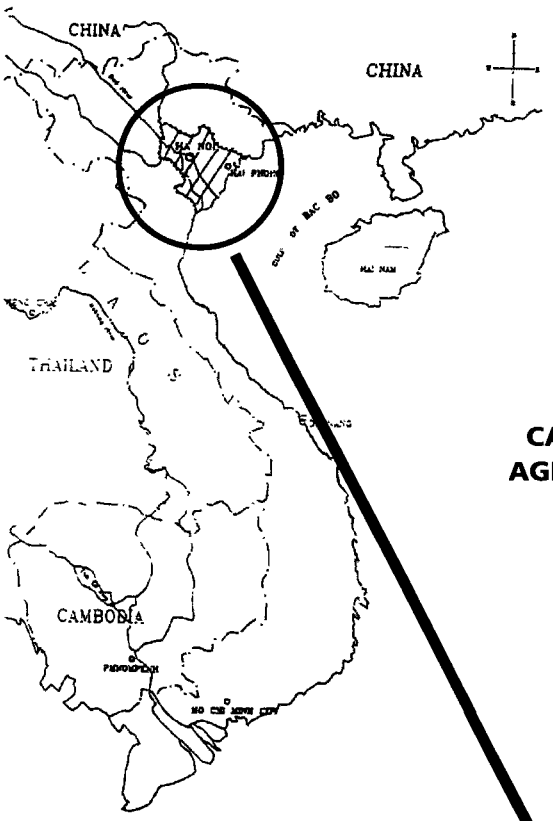
MÉTHODOLOGIE

ZONAGE AGRO-ECOLOGIQUE DU DELTA DU FLEUVE ROUGE

La région du delta du Fleuve Rouge englobe des zones très différentes du point de vue des conditions de culture (sol, irrigation...). Cela conduit à des systèmes de production très variés.

Afin de prendre en compte ces critères géographiques de différenciation, nous avons utilisé un zonage agro-écologique préexistant[1]. Il découpe le delta en 4 grandes zones: intensive, basse, cultures sèches et côtière (voir Figure 1).

En l'utilisant comme point de départ, nous avons réalisé une typologie pour chaque zone avant de chercher à en réaliser une synthèse.



POSITION DU DELTA DU FLEUVE ROUGE.

CARTE DES GRANDES ZONES AGRO-ÉCOLOGIQUES DU DELTA DU FLEUVE ROUGE

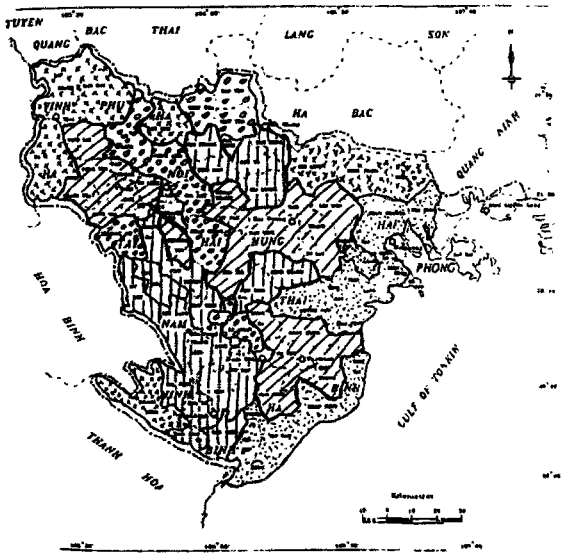


Figure 1

CARACTÉRISATION DES DIFFÉRENTS TYPES D'EXPLOITATIONS AGRICOLES

Données utilisés

Pour réaliser nos typologies, nous avons exploité les données d'une enquête nationale sur le niveau de vie des ménages réalisée en 1992-1993[2]. Le contenu de cette enquête détaillée nous a permis de calculer les dotations en ressources et les résultats économiques des exploitations agricoles du delta. Pour ce faire, nous avons d'abord retiré les ménages non-agricoles ainsi que les districts des banlieues proches des grandes villes. Nous avons, ensuite, regroupé les exploitations sur la base des quatre zones du zonage agro-écologique utilisé.

Zone	Nombre de ménages enquêtés
Intensive	266
Culture sèche	123
Basse	275
Côtière	230

Méthode utilisée pour caractériser les différents type d'exploitations agricoles

Notre objectif était de définir des types d'exploitation statistiquement différenciés et correspondants à des comportements observés dans la réalité[3]. Pour y arriver, nous avons employé une méthode de typologie combinant des outils statistiques et un reclassement manuel. Ce travail à été fait pour chacune des 4 zones du delta du Fleuve Rouge.

Une de nos hypothèses est que les comportements des agriculteurs sont essentiellement déterminés par les dotations des exploitations agricoles et les conditions extérieures. Le deuxième élément ayant été pris en compte grâce au zonage agro-écologique, nous avons cherché à savoir ce qui, dans les moyens de production des agriculteurs était le plus déterminant pour les choix de production.

En utilisant les variables décrivant la production et les moyens de production, nous avons réalisé différentes **Analyses en Composantes Principales (ACP)**. Ces ACP nous ont permis de déterminer les variables qui différencient le mieux les exploitations pour chaque zone. Elles se réfèrent toujours à trois grands types d'activités: les cultures, l'élevage porcin et les activités extra-agricoles. Les variables employées pour chaque analyse sont indiquées dans les tableaux de résultat des typologies (voir annexe).

Nous avons gardé les coordonnées des individus sur les 6 premiers axes factoriels (nombre maximum permis par notre outil de traitement) comme résultat de l'ACP la plus discriminante[4].

Nous avons, ensuite, effectué une **Classification Hiérarchique Ascendante** sur les coordonnées des individus en gardant un grand nombre de classes (10). Certaines d'entre elles étant trop semblables sur l'ensemble des facteurs retenus pour être différenciées, nous les avons regroupées. D'autres classes regroupaient des individus trop différents sur beaucoup de facteurs et avaient des caractéristiques moyennes qui ne correspondaient pas à des types d'agriculteurs observés sur le terrain. Pour ces dernières, nous avons, dans un premier temps, reclassé les individus manuellement dans les autres classes. Nous avons ainsi obtenu 5 à 6 classes d'exploitations agricoles pour chaque zone.

Nous avons traité cette "pré-classification" par les **Centres Mobiles** en utilisant les variables de l'ACP. Ceci nous a permis de reclasser automatiquement les individus mal classés et d'avoir, pour chaque type, un écart type moins fort par rapport à la moyenne de la classe.

Nous avons ainsi défini, dans chaque zone, 5 à 6 types d'exploitation avec des dotations différentes en facteurs de production ainsi que des comportements et des revenus différents.

DÉMARCHE UTILISÉE POUR LA PRÉSENTATION DES RÉSULTATS

Dans un premier temps, nous analyserons les moyennes des caractéristiques de toutes les exploitations agricoles zone par zone afin de faire une première comparaison des situations globales entre les zones. Cette première partie nous permettra de dégager les activités essentielles des systèmes de production et de définir des facteurs géographiques de différenciation.

Dans un deuxième temps nous présenterons les facteurs de différenciation à l'intérieur des zones. Cette analyse sera complétée par une typologie synthétique portant sur l'ensemble des zones.

Enfin, nous présenterons les grands changements issus des réformes économiques en cours dans l'agriculture vietnamienne en essayant d'analyser comment ils peuvent influencer l'avenir de l'agriculture du delta.

DIFFÉRENCIATION ENTRE LES GRANDES ZONES DU DELTA DU FLEUVE ROUGE

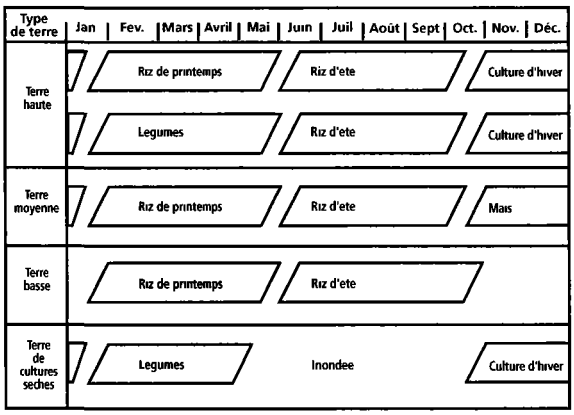
Nous comparerons, dans cette partie, les différences qui existent entre les caractéristiques moyennes des exploitations agricoles des 4 grandes zones du delta du Fleuve Rouge.

DESCRIPTION SOMMAIRE DES 4 GRANDES ZONES DU DELTA DU FLEUVE ROUGE

CARACTÉRISTIQUES GÉNÉRALES DES DIFFÉRENTS TYPES DE TERRE DU DELTA DU FLEUVE ROUGE

Afin de mieux comprendre les différences existant entre les agro-écosystèmes de chaque zone, il est important de bien comprendre les caractéristiques des différents terrains du delta. Ces terrains peuvent être grossièrement divisés en 4 groupes : les terres hautes, les terres moyennes, les terres basses et les terres sèches (voir figure 2).

Figure 2
Utilisation de la terre dans le Delta du Fleuve Rouge



Les terres sèches sont situées au bord des fleuves. Dans le maillage du delta, constitué par les grands casiers rizicoles, elles se retrouvent entre les grandes digues bordant le fleuve et le fleuve lui-même. Ces terres ne sont généralement pas irriguées et sont inondées en été. Elles permettent deux cultures par an, au printemps et en hiver. Les productions sont constituées de cultures "sèches" telles que des cultures vivrières (maïs, patate douce, arachide...) ou de cultures à plus haute valeur ajoutée (légumes...). Sans irrigation, le riz ne peut en effet y être cultivé.

Les terres hautes sont, par leur position topographique, faciles à drainer et ont, souvent, une irrigation sûre. Elles peuvent être cultivées trois saisons par an, y compris pendant la saison d'hiver. Les rotations qu'on y trouve comprennent deux saisons de riz, au printemps et en été, et une saison "sèche" en hiver. La saison d'hiver peut être utilisée pour cultiver des plantes vivrières (maïs, arachide...) ou des plantes à plus forte valeur ajoutée (légumes par exemple). La disponibilité de l'eau d'irrigation pour cette saison est déterminante.

Les terres moyennes sont le plus souvent cultivées deux saisons par an avec une rotation comportant deux saisons de riz, au printemps et en été. L'irrigation de ces parcelles n'est pas limitante pour la mise en place d'une saison d'hiver. Par contre leur vitesse de drainage après la saison d'été l'est. En effet, un drainage lent ne laissera pas assez de temps pour caler une saison avant le printemps suivant. La zone intensive et la zone côtière ont un système de drainage permettant souvent d'ajouter une saison d'hiver. Cette saison est d'ailleurs toujours une saison de cultures vivrières (pas de légumes, l'eau étant trop loin pour l'arrosage).

Les terres basses ne sont jamais cultivées en hiver pour les mêmes raisons. De plus, leur situation topographique peut rendre le drainage en été très difficile, surtout s'il y a des inondations. Les rotations de ces terres sont souvent composées de deux saisons de riz, au printemps et en été. La saison d'été peut être dévastée ou rendue impossible par les fortes pluies.

CARACTÉRISTIQUES GÉNÉRALES DES GRANDES ZONES DU DELTA DU FLEUVE ROUGE

La répartition des différents types de terre que nous venons de décrire n'est pas homogène dans le delta. On peut différencier les grandes zones agro-écologiques du delta en fonction des proportions de chaque type de terrain.

La zone basse est caractérisée par un taux élevé de terres basses. Les risques de perte de récolte par inondation sont forts en été comme le montre l'ampleur des écarts entre les récoltes minimum et maximum du tableau 1. Les rizières y ont des rendements faibles car leur acidité ne permet pas l'utilisation de variétés à haut potentiel de rendement. Par ailleurs, le système d'irrigation étant, par endroits, en mauvais état, des rizières hautes, manquant d'irrigation en hiver, ne sont cultivées que deux saisons par an.

La zone de cultures sèches est une zone où beaucoup de rizières ne sont pas irriguées parce qu'elles sont trop sableuses (donc filtrantes), trop hautes ou parce qu'elles sont situées dans la zone de berge des fleuves, hors de l'enceinte de la digue qui protège les rizières des inondations. La figure 1 (carte) souligne le fait que cette zone suit presque parfaitement le cours du Fleuve Rouge.

Ces deux premières zones ont la productivité de la surface la plus faible du delta comme le montre le tableau 1 (moins de 4 tonnes d'équivalent paddy/ha/an).

La zone côtière est une zone où les rendements sont bons et stables (tableau 1). Cette zone comprend des rizières basses dont le drainage n'est pas aussi difficile que pour la zone basse car on est ici situé à proximité directe de l'exutoire final du système d'irrigation.

La zone intensive est la zone où les rendements en riz sont les meilleurs et présentent une bonne stabilité. De nombreuses rizières y sont cultivées trois saisons par an avec une saison d'hiver composée de cultures sèches (tableau 1).

Tableau 1:
CARACTÉRISTIQUES DES ZONES DU DELTA DU FLEUVE ROUGE

	Unité	Zone Intensive	Zone Culture sèche	Zone Basse	Zone Côtière
Nombre de districts		20	9	21	14
Production vivrière		5641	3987	3814	5204
Surface de culture sèche/S.C.[b]	%	16	33	14	9
Rendement en riz d'été min./max.	%	70	69	49	74

(Source: statistiques nationales au niveau des districts, 1989)

Note [a] *eqvt = équivalent* [b] *S.C.= Surface cultivée*

DIFFÉRENCIATION ENTRE LES GRANDES ZONES DU DELTA DU FLEUVE ROUGE

Avant de poursuivre, il est nécessaire de préciser la définition de certains termes utilisés dans cet article.

L'*"intensification des cultures"* fait référence à la dépense en intrants chimiques (engrais, pesticides, herbicides) et semences améliorées par unité de surface. L'utilisation des fumures animales n'est pas regroupée sous ce terme.

Les *"activités extra-agricoles"* font référence aux activités extra-agricoles nécessitant une mise de fond. Les autres (location simple de la main d'œuvre) sont appelées" travail extra-agricole" . Les "activités à capital circulant" comprennent essentiellement le petit commerce de marché et le commerce de productions agricoles (porcs, riz...) des campagnes vers les villes. Les "activités à capital fixe" comprennent essentiellement le commerce local (petite épicerie), les services de décortiqueuse, les bars et les restaurants...

La *"disponibilité en main d'œuvre"* fait référence à ce qui reste comme temps de travail à une famille après le travail aux champs. On l'évalue d'après la surface cultivée par travailleur.

Les *"revenus sans travail"* font référence aux revenus non liés à l'activité d'un travailleur de l'exploitation. Ils comprennent les retraites, les pensions, l'argent envoyé par des proches...

ÉLÉMENTS DE DIFFÉRENCIATION ENTRE LES ZONES

En examinant le tableau 2, on voit que la **quantité moyenne totale de terre** par exploitation **varie très faiblement**. Ceci va dans le sens de l'hypothèse de faible différenciation entre les agriculteurs du delta.

Une analyse plus fine du tableau 2 montre cependant que la **qualité des terres** des exploitations de chaque zone **varie fortement**. Ainsi, la zone intensive dispose essentiellement de terres hautes, bien irriguées et les exploitations de cette zone ont donc de plus grandes facilités que les exploitations des autres zones à se diversifier et à s'enrichir grâce aux cultures. La zone côtière apparaît comme ayant plus de terres basses que la zone basse. Cependant, un drainage plus facile et une meilleure qualité de terre à type équivalent fait que les cultures y sont plus productives et moins risquées (voir tableau 1). Enfin, la zone sèche avec près de la moitié de ses terrains en terre basse et terre sèche semble avoir la dotation en terre la plus mauvaise.

Il existe aussi une **différence nette de revenu** entre zones. La zone de culture sèche et la zone basse sont les deux zones les plus pauvres (environ 64$/personne/an) et la zone intensive et la zone côtière les plus riches (environ 90$/personne/an). La richesse globale des exploitations de chaque zone est ainsi liée à la productivité des terres telle que nous l'avons présentée au tableau 1. Celle-ci est donc un facteur important de différenciation inter-zone.

Tableau 2
CARACTÉRISTIQUES MOYENNES DES EXPLOITATIONS
DES DIFFÉRENTES ZONES DU DELTA DU FLEUVE ROUGE

Variables	Zone à cultures sèches	Zone Basse	Zone Intensive	Zone côtière
Terre haute	21 %	46 %	73 %	35 %
Terre moyenne	14 %	27 %	12 %	14 %
Terre basse	27 %	18 %	4 %	35 %
Terre à culture sèche	30 %	3 %	4 %	4 %
Total des terres (m2/hab.)	**624**	**665**	**630**	**628**
Porcs (1000d/hab)	167	185	242	228
Intensification des cultures[a] (1000d/m≤)	0,29	0,31	0,37	0,35
Capital extra-agricole total (1000d/hab.)	53	67	155	253
Revenus sans travail (1000d/hab)	72	181	328	331
Revenu total (1000d/hab)	**662**	**703**	**973**	**995**

(Source: Vietnam Living Standard Survey, UNDP, 1992)
Note 1000d=1000 dôngs=0,1 USD
[a] Achats d'intrants/terre cultivée (1000d/m2)

Nos travaux statistiques de classification et nos observations de terrain nous ont amenés à émettre l'hypothèse que **les perspectives de progrès des systèmes de production du delta du Fleuve Rouge reposent principalement sur trois types d'activités: l'intensification des cultures, le développement des activités extra-agricoles et l'élevage de porc**. Il est alors intéressant d'examiner leurs relations avec le revenu.

Le tableau 2 montre alors que, globalement, la production de porc, l'achat d'intrants agricoles (capital circulant agricole) et l'investissement dans les activités extra-agricoles croissent avec le revenu. Ceci va bien dans le sens de l'hypothèse formulée.

Cependant quelques éléments ne semblent pas en accord avec cette hypothèse. Nous allons essayer d'analyser le pourquoi de ces exceptions.

Les exploitations de la zone côtière achètent moins d'intrants pour l'agriculture que ceux de la zone intensive alors que leurs revenus sont plus élevés. Les terres de la zone côtière ne peuvent, pour une grande part, être cultivées que deux saisons par an alors que l'essentiel des terres de la zone intensive peut être cultivée trois fois par an. L'utilisation d'intrants achetés est donc plus faible dans la zone côtière du fait d'un nombre de saisons de culture par an plus faible.

L'élevage porcin de la zone côtière est un peu moins développé que celui de la zone intensive, légèrement moins riche. L'élevage, source de fumure, est complémentaire au développement des cultures. Ainsi, le nombre de saisons étant moins grand dans la zone côtière, l'utilisation de fumure animale est moins importante et l'élevage porcin, comme source de lisier, n'est pas à développer autant.

Le nombre de têtes de buffles ou de bovins de la zone de culture sèche est le plus élevé des 4 zones. L'élevage de gros ruminants est limité, dans le delta, par la surface pâturable. Or l'essentiel de ces surfaces se compose de digues et de zones de berge (le long du Fleuve) qui sont les plus importantes dans la zone à cultures sèches. Si, dans les autres zones, les jeunes buffles ou bovins ne peuvent être gardés faute d'herbe, cette contrainte est moins forte dans cette zone.

Finalement, les exceptions relevées sont souvent liées à des conditions de milieu différentes et ne mettent pas fondamentalement en cause nos hypothèses.

En conclusion de cette comparaison entre zones, **des différences nettes existent entre les quatre zones en ce qui concerne les revenus et le développement des différentes activités**. Par ailleurs, un clivage net apparaît au sein du delta entre un delta pauvre formé de la zone de culture sèche et de la zone basse et un delta plus riche formé de la zone côtière et de la zone intensive.

Dans les 4 zones, le revenu moyen est lié au développement de l'intensification des cultures, des activités extra-agricoles ou de l'élevage de porcs. Ces trois activités semblent donc être des voies importantes d'enrichissement.

DES FACTEURS "GÉOGRAPHIQUES DE DIFFÉRENCIATION"

Il est intéressant de s'intéresser aux facteurs qui créent la différenciation constatée entre les 4 zones. Nous venons de montrer que la qualité des terres en était un.

Il faut ajouter deux autres facteurs importants de différenciation inter-zones.

Le premier correspond aux revenus sans travail. Dans le tableau 2, on constate qu'ils sont élevés pour les deux zones riches et plus faibles pour les deux zones pauvres. La présence de tels revenus donne aux exploitations agricoles une source de trésorerie régulière. Elle leur permet d'investir plus facilement sur les cultures, l'élevage ou les activités extra-agricoles. Elle participe donc à la différenciation observée.

Le deuxième correspond à l'environnement social. On peut en effet supposer qu'un niveau de revenu plus élevé est associé à une demande en produits et services plus grande. Cette demande peut être déterminante pour les milliers d'agriculteurs qui cherchent à développer leurs activités extra-agricoles. Sans elle, le développement de ces activités est limité. Le niveau de revenu plus élevé des deux zones riches devrait donc être favorable au développement des activités extra-agricoles.

Nous avons donc bien là des facteurs de différenciation que l'on peut qualifier de "géographiques" puisque liés à l'appartenance à une zone. Une zone où les terres sont fertiles et les revenus sans travail élevés se développe plus vite et, ce faisant, favorise le développement d'autres activités en son sein.

Nous faisons l'hypothèse que la bonne qualité générale des terres est à la base d'un développement des cultures par intensification qui induit à son tour des conditions favorables au développement de l'élevage porcin et des activités extra-agricoles.

DIFFÉRENCIATION DES EXPLOITATIONS AGRICOLES AU SEIN DES GRANDES ZONES AGRO-ECOLOGIQUES

Sans aller dans le détail d'une présentation des typologies zones par zones (voir annexe), nous allons nous efforcer ici de présenter, à travers quelques exemples, les facteurs de différenciation les plus déterminants à l'intérieur des zones agro-écologiques.

UNE DIFFÉRENCIATION BIEN RÉELLE

Notre premier exemple souligne l'ampleur des différenciations qui peuvent exister entre les exploitations agricoles du delta du Fleuve Rouge. Le tableau 3 compare deux types d'exploitations agricoles de la zone à culture sèche. Entre les deux, le revenu varie du simple au triple et la quantité de terre disponible du simple au double.

Cet exemple permet de montrer que, malgré une distribution des terres égalitaire, des écarts de dotations existent de même que des écarts importants de revenus. La différenciation est donc une réalité aussi bien entre les zones qu'à l'intérieur d'une même zone.

Tableau 3
LA DIFFÉRENCIATION EXISTE
(Zone à cultures sèches)

	Types d'exploitations agricoles	
Variables	**S1**	**S2**
Représentativité (% dans la zone)	32 %	3 %
Total de terre (m≤/hab.)	337	746
Revenu annuel net (1000d/hab)	427	1353

(Source Vietnam Living Standard Survey, UNDP, 1992)

LES REVENUS SANS TRAVAIL

Le Tableau 4 compare deux types d'exploitations de la zone basse ayant peu de terre. On remarque que B2 dispose d'un peu plus de terre que B5 et que, de plus, ces terres sont de meilleure qualité. Malgré cela, toutes les activités de B5 sont plus développées que celles de B2: B5 intensifie plus ses cultures, produit plus de porcs et a beaucoup plus développé ses activités extra-agricoles.

Tableau 4
LES REVENUS SANS TRAVAIL SONT UN DES FACTEURS DE DIFFÉRENCIATION
(Zone basse)

	Types d'exploitations agricoles	
Variables	**B2**	**B5**
Représentativité (% dans la zone)	34 %	6 %
Intensification des culturesa (1000d/m≤)	0,25	0,40
Porcs (1000d/hab)	108	249
Capital extra-agricole total (1000d/hab)	25	746
Total de terre (m≤/hab.)	511	413
Qualité moyenne des terresb	1,36	1,80
Revenus sans travail[FJ1] (1000d/hab.)	158	537
Revenu annuel net (1000d/hab)	543	1392

(Source Vietnam Living Standard Survey, UNDP, 1992)
a Achats d'intrants/terre cultivée
b Terres classées par numéro croissant quand la qualité diminue (1=terre haute)

La différence tient à un facteur déterminant pour la trésorerie des agriculteurs: les revenus sans travail. Ceux-ci sont en effet trois fois plus élevés dans le cas de B5 et lui permettent d'investir sur toutes les autres activités.

Ce facteur est souvent la clef des enrichissements les plus élevés dans le delta.

LA QUANTITÉ DE TERRE

La quantité de terre est un facteur malaisé à prendre en compte si l'on ne s'abstrait pas des variations de qualité des terrains. Pour illustrer son importance comme facteur de différenciation nous avons choisi une zone où la qualité des terres est assez homogène: la zone intensive.

On constate alors, dans le tableau 5, que, pour des types d'exploitations dont la qualité des terres et les revenus sans travail varient peu, les revenus annuels croissent avec la quantité de terre.

La dotation en terre de chaque exploitation est donc bien un facteur important de différenciation, ce qui n'apparaissaient pas dans les comparaisons des moyennes par zone.

Tableau 5
LA QUANTITÉ DE TERRE
EST UN DES FACTEURS DE DIFFÉRENCIATION
(Zone intensive)

	Types d'exploitations agricoles			
Variables	**I1**	**I2**	**I6**	**I5**
Représentativité (% dans la zone)	35 %	26 %	24 %	4 %
Total de terre (m≤/hab.)	**393**	**609**	**831**	**910**
Qualité moyenne des terresa	1,2	1.4	1.2	1.1
Revenus sans travail (1000d/hab)	208	148	229	218
Revenu annuel net (1000d/hab)	763	839	1137	1289

(Source: Vietnam Living Standard Survey, UNDP, 1992)
a Terres classées par numéro qui croissent quand la qualité diminue (1=terre haute)

LA DISPONIBILITÉ DE LA MAIN D'ŒUVRE

Le Tableau 6 compare deux types d'exploitations agricoles de la zone côtière. Le type C3 a moins de terre que C1, des terres de moins bonne qualité, et des revenus sans travail équivalents. Pourtant, le développement des activités extra-agricoles est beaucoup plus fort pour C3.

Tableau 6
LA DISPONIBILITÉ DE LA MAIN D'ŒUVRE
EST UN DES FACTEURS DE DIFFÉRENCIATION
(Zone côtière)

	Types d'exploitations agricoles	
Variables	**C3**	**C1**
Représentativité (% sans la zone)	39 %	20 %
Capital extra-agricole total (1000d/hab)	220	50
Qualité moyenne des terresa	1,60	1,41
Terre/actifs (m≤)	798	987
Total de terre (m≤/hab.)	399	720
Revenus sans travail[FJ2] (1000d/hab.)	293	241
Revenu annuel net (1000d/hab)	875	1014

(Source. Vietnam Living Standard Survey, UNDP, 1992)
a Terres classées par numéro qui croissent quand la qualité diminue (1=terre haute)

On peut remarquer que la faible quantité de terre de C3 conduit à une plus grande disponibilité de la main d'œuvre. Cette main d'œuvre disponible peut alors être utilisée plus facilement pour rechercher des sources de revenu en dehors de l'exploitation.

Le développement des activités extra-agricoles permet aux petites exploitations de compléter les revenus souvent insuffisants tirés de l'agriculture. C3 aurait un revenu nettement plus faible (de 20 à 25 % environ) sans elles.

Cette opportunité pour les exploitations de petite taille suppose généralement une demande de service et de produits extra-agricoles dans la zone. On peut remarquer, à ce propos, que ce type de comportement se retrouve essentiellement dans les deux zones riches. Pour les deux autres zones, la zone côtière et la zone basse, les petites exploitations sans grandes ressources restent pauvres.

Enfin, il faut préciser que le désavantage de petites surfaces peut très bien devenir un atout pour les exploitations disposant de revenus sans travail importants. Elles peuvent alors développer fortement les activités extra-agricoles et en tirer des revenus bien supérieurs aux revenus agricoles. Ce type de différenciation, qui est limité pour ce qui est du nombre d'agriculteur concerné, se retrouve dans l'ensemble du delta.

LA QUALITÉ DE LA TERRE

La distribution des terres, dans le delta, a été faite de manière très égalitaire au sein de chaque commune, en tenant compte des qualités des différents terrains de façon à donner à chacun un grand nombre de petites parcelles de qualité moyenne équivalente. Cependant, les différences de qualité entre communes peuvent varier. Dans le cas de la zone à culture sèche, la part de terre "hors-digue" est importante et des communes entières peuvent n'avoir que ce type de terre. Cette zone illustre donc très bien l'importance de la qualité des terres.

Tableau 7
LA QUALITÉ DE LA TERRE EST UN DES FACTEURS DE DIFFÉRENCIATION
(Zone à cultures sèches)

	Types d'exploitations agricoles	
Variables	**S3**	**S6**
Représentativité (% dans la zone)	20 %	16 %
Intensification des culturesa (1000d/m≤)	0,56	0,06
Total de terre (m≤/hab.)	631	987
Part de terre sèche (%)	3 %	96 %
Revenus sans travail[FJ3] (1000d/hab.)	110	112
Revenu annuel net (1000d/hab)	738	693

(Source: Vietnam Living Standard Survey, UNDP, 1992)
a Achats d'intrants/terre cultivée

Dans le tableau 7 on remarque que le type S3 qui a nettement moins de terre que S6 et des revenus sans travail de même niveau réussit pourtant à avoir un revenu annuel plus élevé que S6. On voit clairement que ce paradoxe est directement lié à la qualité des terres puisque S6 n'a pratiquement que des terres sèches tandis que S3 n'en a pratiquement pas.

La qualité des terres est donc un facteur de différenciation aussi bien entre les zones qu'à l'intérieur d'une même zone.

SYNTHÈSE SUR LA DIFFÉRENCIATION DES EXPLOITATIONS AGRICOLES DU DELTA DU FLEUVE ROUGE

Nous avons défini 5 grands facteurs de différenciation: l'appartenance à une zone, la présence de revenus sans travail, la quantité de terre disponible, la qualité de cette terre et la disponibilité de la main d'œuvre.

En combinant ces facteurs de différenciation, nous avons cherché à regrouper nos typologies de zone en une typologie plus synthétique pour le delta. Ceci a été fait afin de faciliter le travail de prospective sur l'avenir de l'agriculture de cette région.

Nous avons ainsi défini 6 "grandes catégories d'exploitations agricoles" sur l'ensemble du delta que nous présentons au tableau 8.

Dans ce tableau, nous avons gardé essentiellement deux facteurs de différenciation: la quantité de terre disponible et la présence de revenus sans travail. Ces deux facteurs sont en effet les plus déterminants au sein de chaque zone. L'importance de l'appartenance à une zone reste très forte et est soulignée, dans ce tableau, par le fait que chaque type n'appartient qu'à deux zones parmi les quatre.

Les catégories ayant peu de revenu sans travail (B et C) sont les plus pauvres avec un revenu inférieur au seuil de subsistance évalué à 70$/habitant. Parmi celles-ci, la quantité de terre décide de l'ampleur de la pauvreté.

L'importance de la quantité de terre, pour les exploitations à revenus sans travail moyens (A et C), joue plus sur les comportements de production que sur les revenus eux-mêmes, les activités extra-agricole jouant le rôle de complément pour les plus petites (A).

De même, pour les exploitations ayant de hauts revenus sans travail (E et F), la quantité de terre n'influe pas clairement sur les revenus mais plus sur les comportements de production, les plus grandes exploitations développant plus l'élevage tandis que les plus petites développent plus les activités extra-agricoles.

L'existence du tableau 8 ne doit cependant pas cacher les limites qu'il y a à regrouper les types d'agriculteurs des 4 zones.

Les systèmes de productions n'ont pas le même fonctionnement partout. Ainsi, les activités extra-agricoles qui apparaissent comme un moyen de subsistance pour les exploitations de faible taille des deux zones riches, ne jouent pas du tout le même rôle dans les deux zones pauvres où seules les exploitations riches y ont accès. Enfin, l'élevage de gros bétail, encore important dans les systèmes de production de la zone à cultures sèches, l'est beaucoup moins dans les autres zones.

Le deuxième aspect qui rend les regroupements difficiles est que les facteurs de différenciation n'ont pas la même importance dans chaque zone. La qualité des terres joue ainsi fortement sur la différenciation des exploitations des deux zones pauvres et beaucoup moins dans les deux zones riches. De même, les revenus sans travail, qui jouent un rôle important de différenciation pour les petites exploitations, n'existent presque pas dans la zone à culture sèche.

Un dernier aspect rendant les regroupements difficiles vient de l'analyse du tableau 8. Ce tableau montre que des exploitations de même taille ont souvent des revenus plus élevés dans les deux zones riches que dans les deux zones pauvres (comparaison de A et B ou de C et D). L'appartenance à une zone est un facteur global de différenciation par les écarts de dotation qu'elle génère (terres de qualités très différentes, environnement économique différent...).

Tableau 8
GRANDES CATÉGORIES D'EXPLOITATIONS AGRICOLES
DU DELTA DU FLEUVE ROUGE

Quantité de terre		**Faible**			**Moyenne à grande**		
Revenus sans travail		**Faibles**	**Moyens**	**Élevés**	**Faibles**	**Moyens**	**Élevés**
Zones		Basse et sèche	Intensive et côtière	Intensive et basse	Basse et sèche	Intensive et côtière	intensive et côtière
Catégorie[6]		B	A	F	C	D	E
Intensification des cultures		~	~	++	-	~	++
Activités extra-agricoles		--	=	++	--	-	-
Élevage porcin		--	-	+	=	+	++
Représentativité	%	15	21	5	24	33	2
Surface	m2/hab	340 à 510	350 à 400	410 à 500	560 à 990	610 à 860	550 à 910
Revenu	USD/hab	40 à 50	70 à 100	~ 130	60 à 70	80 à 100	120 à 200

En conclusion, il nous semble justifié de conserver la division en 4 zones pour analyser et représenter le fonctionnement des systèmes de production du Delta du Fleuve Rouge.

Toutefois, les catégories du tableau 7, plus synthétiques, permettent d'étudier les évolutions probables des différentes catégories d'agriculteurs du delta.

La typologie des quatre zones à laquelle nous avons abouti, permet de mieux comprendre les facteurs de différenciation à l'œuvre dans le delta. Elle peut se révéler très utile dans de futurs travaux de recherche, en particulier pour la construction d'un modèle de simulation du comportement des agriculteurs du delta du Fleuve Rouge.

PERSPECTIVES POUR LES EXPLOITATIONS AGRICOLES DU DELTA DU FLEUVE ROUGE DANS LE CADRE DE LA TRANSITION ÉCONOMIQUE VIETNAMIENNE

LES EFFETS DES REFORMES ÉCONOMIQUES SUR LE SECTEUR AGRICOLE

Les réformes engagées par le Vietnam depuis le début des années 80 ont eu un impact très fort sur le secteur agricole. Il suffit pour s'en convaincre de se rappeler que, d'une position d'importateur net de riz, ce pays est passé 3ème exportateur mondial.

Les réformes ont d'abord porté sur les structures de production: le système des coopératives agricoles de production a progressivement été remplacé par une agriculture familiale dans laquelle les agriculteurs sont libres de produire et d'acheter comme ils le veulent. Dans ce cadre, l'accès au foncier a été fortement sécurisé, en 1993, par la mise en place par l'état de baux emphytéotiques assurant un droit d'utilisation de la terre long, transférable à des tiers, héritable et reconductible.

Les réformes ont aussi porté sur la dérégulation progressive des marchés et donc des prix, y compris pour le riz.

Enfin, enfin la demande en produit agricole a changé, s'est diversifié et s'est développée sous l'effet de deux facteurs, toujours à l'œuvre. Le premier est un développement général rapide[6] du pays donc de la demande intérieure, lié à une libéralisation de l'ensemble de l'économie. Le deuxième correspond à une modification de la structure des échanges, autrefois effectués essentiellement avec les pays du COMECON,et maintenant diversifiés à l'ensemble du monde.

CONSÉQUENCES DE CES REFORMES SUR LES ACTIVITÉS DES AGRICULTEURS

Nous allons d'abord analyser les effets probables de ces changements sur **les activités agricoles** avant d'analyser leurs effets sur les activités non agricoles.

Un effet, déjà présent au cours des dernières années, est l'**augmentation du risque sur les prix** lié à leur dérégulation. Ce phénomène peut très bien être **contre-productif** pour de nombreux agriculteurs pauvres sensibles aux risques. Il peut pousser à une diversification "extensive[7]", voire à une réduction de la production agricole des catégories pauvres.

A l'inverse, le développement et la **diversification de la demande** devraient pousser les agriculteurs à **produire plus**, à intensifier et à se diversifier.

Il est probable que ces deux effets contradictoires se traduiront par un avantage aux producteurs les plus aisés, moins sensibles aux risques, ce qui aura pour effet d'accentuer encore la différenciation.

Au sein des activités agricoles, **l'élevage porcin** est un cas à part. Son développement est presque toujours lié à celui des cultures. Seuls les plus riches (environ 7 % des agriculteurs) ont un élevage de porc développé au-delà des seuls besoins de complémentarité.

La libéralisation a déjà conduit, par endroits, au développement **d'élevages industriels**, proches des villes, **concurrents** potentiels des éleveurs pour le marché urbain qui se développera le plus vite. Si cette concurrence s'accentue, les agriculteurs disposeront d'une voie d'accumulation de moins. Pour les plus aisés, l'élevage familial pourra être remplacé par l'utilisation plus massive d'engrais chimique. La sensibilité aux risques des pauvres amène à se demander comment ils pourront développer leurs cultures et rejoint en cela la remarque précédente.

A la faveur de l'ouverture économique, des **productions sous contrats** avec des entreprises de transformation ou de commercialisation peuvent aussi se développer[8]. De tels contrats donnent des opportunités d'accroissement de revenus aux exploitations agricoles. Ils peuvent cependant rendre ces exploitations plus dépendantes et plus fragiles si le contrat se rompt.

La mise en place de tels contrats peut donc être une **opportunité pour la région choisie**. Il est cependant difficile de prévoir où se feront ces actions. Les deux zones pauvres ont l'avantage d'un coût de la main d'œuvre plus faible. Elles ont, cependant, l'inconvénient de risques plus élevés (risques climatiques et difficultés à acheter des intrants, donc à intensifier et à réagir aux attaques de peste) et de potentiels de rendement plus limités. Les deux zones riches sont à l'opposé.

L'économie se développant, **les activités extra-agricoles** devraient, continuer à se développer car la demande de service et les besoins d'intensifier les échanges marchands vont augmenter. Par ailleurs, les exploitations, très petites,

ne peuvent souvent pas être divisées de façon viable, et les paysans vont avoir tendance à rechercher de plus en plus des opportunités de travail en dehors de l'agriculture. Il est cependant possible que ce phénomène ait plusieurs modalités. On peut en supposer quatre.

La première concernera des **exploitations suffisamment aisées** pour faire faire des études à leurs enfants pour leur permettre de **sortir de l'agriculture**. Celles-ci devraient alors voir leurs revenus sans travail augmenter par les dons de leurs enfants ayant trouvé du travail.

La deuxième modalité concernera le **commerce** faisant circuler les productions de la campagne vers les villes. Cette modalité ne sera souvent accessible qu'aux plus riches et, notamment, à **ceux qui ont commencé à tisser leur réseau de liens commerciaux**. Cette modalité peut se retrouver dans toutes les zones mais ne devrait concerner qu'un nombre faible d'exploitations.

La troisième modalité concerne les **petites activités extra-agricoles à caractère plus local**. Leur développement dépendra beaucoup de la demande interne à la zone. Cette modalité devrait donc se retrouver surtout dans les **deux zones riches** où elle est déjà à l'œuvre et elle devrait être accessible à l'ensemble des exploitations de ces zones.

Pour **les zones pauvres**, il est fort possible qu'une autre voie d'utilisation de la main d'œuvre en excès se développe faute de croissance locale forte. On peut, en effet, supposer que le travail extra-agricole est amené à se développer au sein des exploitations de ces zones. Il pourra prendre la forme de **migrations** saisonnières **vers les villes**, voire d'exode rural.

Le développement des activités extra-agricole peut-il aboutir à une baisse de la production agricole? Sachant que la main d'œuvre est souvent qualifiée de surabondante dans le delta, on peut penser que non. Cela dit, ***si les migrations vers les villes se combinent, pour les agriculteurs pauvres, à des difficultés pour intensifier, le risque de baisse de production de certaines zones est fort***.

Les enjeux liés au développement de ces trois grands types d'activités ne sont pas négligeables. En effet, d'après les estimations de M. Dao Thê Tuân, si, actuellement, le développement industriel devait absorber ne serait-ce que l'accroissement de population du delta du Fleuve Rouge, alors il devrait avoir un taux de croissance d'au moins 30 % par an (à supposer que le taux d'utilisation de main d'œuvre reste constant). Ce niveau semble difficile à atteindre. Il souligne l'importance, pour le développement du pays, du développement de la productivité des terres agricoles et de l'utilisation extra-agricole de la main d'œuvre.

PERSPECTIVES D'ÉVOLUTION DES EXPLOITATIONS AGRICOLES DU DELTA DU FLEUVE ROUGE

Les éléments d'analyse prospective que nous venons de présenter nous permettent de proposer, sous la forme d'un tableau synthétique (tableau 9), des hypothèses d'évolution pour chaque grande catégorie d'exploitation agricole.

Dans ce tableau nous voyons que l'avenir probable des agriculteurs du delta varie fortement selon leur situation.

Les exploitations des catégories E et F (7 % des exploitations du delta) semblent s'être engagées dans un processus d'accumulation rapide qui peut leur permettre d'atteindre un niveau de vie élevé. Ces exploitations auraient alors les moyens de donner à leurs enfants une formation suffisante pour leur faire quitter le milieu agricole.

Les exploitations de la catégorie D (33 % des exploitations du delta) semblent devoir constituer la structure la plus forte de l'agriculture du delta dans l'avenir. Les progrès attendus dans la production et dans la diversification en agriculture devraient passer par eux. Ils peuvent aussi constituer une partie du réseau des activités extra-agricoles locales et formeront certainement la base de la demande pour ces activités.

Les exploitations de la catégorie A (21 % des exploitations du delta) joueront aussi un rôle important dans l'avenir de l'agriculture vietnamienne mais semblent surtout pouvoir devenir le moteur du développement des activités extra-agricoles du delta.

Quant aux exploitations des types B et C (39 % des exploitations du delta), elles semblent avoir à supporter dans l'avenir de grosses difficultés pour subsister. Sans intervention, si le développement industriel est important, il est probable qu'elles fassent office de source de main d'œuvre bon marché. Sans un tel essor de l'industrie, on peut craindre un exode vers les autres régions pour défricher les forêts restantes, ou le développement de bidonvilles autour des grandes agglomérations.

Remarque sur le tableau 9:

Dans le travail de classification effectué, un petit nombre d'exploitations très particulières ont été sorties afin d'éviter de focaliser les typologies sur leurs particularités. Ce sont toujours des exploitations de très petite taille, ayant des activités extra-agricoles très fortement développées (10 à 20 fois plus que la catégorie F) et des revenus très élevés. Ces exploitations ne représentent que 1 à 2 % du total des exploitations et sont très similaires à la catégorie F qui pourrait être interprétée comme le même type d'exploitations à un stade moins avancé.

Tableau 9
LES ÉVOLUTIONS PROBABLES DES GRANDS TYPES D'EXPLOITATIONS AGRICOLES DU DELTA DU FLEUVE ROUGE

CATÉGORIE D'EXPLOITATION AGRICOLE	PROPORTION	HYPOTHÈSES GÉNÉRALES D'ÉVOLUTION FUTURE
A revenu moyen, peu de terre, intensification des cultures et complément de revenu par des activités extra-agricoles, zone intensive et zone côtière	21,5 %	• Accumulation possible • Développement des activités extra-agricoles • Intensification et diversification des cultures • Accès à des contrats de production ?
B revenu très faible (<50$/habitant), quantité de terre faible, activité purement agricole, intensification des cultures variable, très faible développement de l'élevage et des activités extra-agricoles, zone basse et zone sèche	15 %	• Accumulation très difficile • Intensification ? • Élevage porcin se développant peu • Travail non-agricole saisonnier ou exode rural • Accès à des contrats de production ?
C revenu faible (<70$/habitant), quantité de terre moyenne à élevée, activité purement agricole, intensification des cultures faible et développement de l'élevage moyen, zone basse et zone sèche	24 %	• Accumulation difficile • Intensification possible • Élevage porcin pouvant se développant lentement • Travail non-agricole saisonnier ou exode rural • Accès à des contrats de production ?
D revenu moyen, quantité de terre moyenne à élevée, intensification des cultures variable et développement de l'élevage, activités extra-agricoles peu développées, zone intensive et zone côtière	33 %	• Accumulation possible • Intensification et diversification possibles • Élevage porcin pouvant se développer • Développement d'activités extra-agricoles complémentaires • Accès à des contrats de production ?
E revenu élevé, quantité de terre variable, faible intensification des cultures, fort développement de l'élevage, zone côtière et zone intensive	2 %	• Accumulation rapide • Intensification et diversification des cultures possible • Élevage porcin pouvant connaître un fort développement voire donner lieu à une spécialisation • Enfants pouvant faire des études
F revenus élevés, peu de terre, forte intensification des cultures et fort développement de l'élevage, activités extra-agricoles très développées, revenus sans travail importants, zone basse et zone intensive	5 %	• Accumulation rapide • Intensification et diversification des cultures possible • Développement de l'élevage porcin • Développement des activités extra-agricoles pouvant aboutir à une sortie du milieu agricole • Enfants pouvant faire des études

Notes : voir page précédente

PROPOSITIONS DE MESURES DE POLITIQUES AGRICOLES

Dans le chapitre 5.1., nous avons montré comment les changements liés à la transition économique actuelle risquaient d'accroître les inégalités de revenus. Le tableau 9 souligne, par ailleurs, que 39 % des agriculteurs du delta (catégories B et C) ont de forte chance de faire face à une situation difficile dans l'avenir.

Il nous apparaît alors intéressant de proposer des mesures de politique agricole pouvant limiter les effets prévisibles des bouleversements en cours.

Concernant les cultures, une certaine régulation des prix des produits (essentiellement pour le riz) ainsi qu'une amélioration de l'accessibilité des intrants pourraient limiter les effets négatifs des changements en cours. De même, il serait intéressant de lancer des programmes de recherche ou de vulgarisation sur les possibilités de diversification adaptées aux zones pauvres, c'est à dire à des exploitations à faibles revenus, et aux terres de mauvaise qualité.

Il pourrait, par ailleurs être intéressant de favoriser la mise en place de contrats de production pour les cultures de diversification d'une part et dans les zones pauvres d'autre part. Il est cependant nécessaire de le faire de façon transparente pour limiter corruption que peut générer l'accès aux contrats.

Concernant l'élevage, une régulation des prix devrait s'avérer utile. Cependant, il n'est pas sûr, à moyen terme que la mise en place d'élevages industriels ne viendra pas concurrencer le développement des élevages familiaux. Il pourrait alors être nécessaire de prendre des mesures pour soutenir ces derniers. En effet, l'élevage porcin est fondamental pour le développement des cultures au sein des systèmes de production actuels et permet, de plus, de partager les risques liés aux cultures.

D'après notre analyse, le développement par les exploitations des zones pauvres d'**activités extra-agricoles** est limité par le niveau général des revenus. On pourrait donc considérer comme prioritaire l'augmentation de la demande interne par le développement des cultures et de l'élevage. On peut aussi chercher à augmenter cette demande interne et à limiter les déplacements saisonniers lointains par une politique d'aménagement équilibré du territoire.

Les hypothèses d'évolution des différents types d'agriculteurs ainsi que les mesures de politique proposées soulignent l'importance d'une bonne compréhension du milieu physique et humain sur lequel on souhaite travailler. Nous espérons qu'elles pourront alimenter la réflexion des décideurs. Nous pensons, par ailleurs, qu'elles peuvent servir à des travaux de recherche futurs sur le delta du Fleuve Rouge. Les mesures de politique agricole proposées pourraient notamment être considérées comme des scénarios à tester dans le cadre d'une modélisation de l'agriculture du delta du Fleuve Rouge.

1 *Dao Thê Tu,n, Les systèmes agraires du delta du Fleuve Rouge Publication de l'Institut Vietnamien des Sciences Agronomiques, 1990.*

2 *"Vietnam living standard survey" PNUD et Office Général des Statistiques du Vietnam, 1993. Cette enquête porte sur la situation de 4800 ménages de 150 communes réparties dans toutes les régions du pays, avec 32 ménages par commune en moyenne*

3 *Voir notamment les travaux du Programme du Bassin du Fleuve Rouge (Programme de coopération franco-vietnamien en recherche-développement)*

4 *Représentativité des 4 premiers axes supérieure à 70 %.*

5 *La catégorie A comprend I1, C3, S4. La catégorie B comprend: B2, S1. La catégorie C comprend: B1, B3, S3, S5, S6. La catégorie D comprend. I2, I6, B6, C2, C1, C6. La catégorie E comprend I5, B5*

6 *La croissance annuelle du PIB est actuellement légèrement inférieure à 10 %*

7 *avec peu d'investissements en intrants*

8 *Ce type de contrat est fortement développé dans les pays plus développés de la zone (Thaïlande par exemple) et est déjà apparu à plusieurs endroits au Vietnam.*

ANNEXE

TYPOLOGIE DES EXPLOITATIONS DE ZONE INTENSIVE, DELTA DU FLEUVE ROUGE
Données 1992

			Types d'exploitations agricoles					
Variables	Variables pour l'ACP	Moyenne de la zone	I1	I2	I6	I4	I5	I3
Nombre d'exploitation		266	94	69	65	3	10	25
Proportion			35%	26%	24%	1%	4%	9%
Habitants (hab)		4,39	4,82	4,49	3,7	4	3,4	4,7
Actifs/hab	*	0,62	0,55	0,52	0,8	0,69	0,7	0,6
Terre haute (m^2/hab.)	*	459,86	321,7	377,3	688,8	587,3	838,1	445,4
Terre moyenne (m^2/hab.)	*	76,37	20,2	174,8	76,4	24	63,5	27,3
Terre basse (m^2/hab.)		25,76	12,2	39,9	39,9	12	8,4	9,5
Terre de culture sèche (m^2/hab.)		26,95	39,3	17	26,1	0	0,0	24,2
Total de terre (m^2/hab.)		588,94	393,4	609	831,2	623,3	910	506,4
Terre/actif (m^2/actif)		950	715	1171	1039	903	1300	844
Qualite moyenne des terres[a]		1,26	1,21	1,45	1,22	1,08	1,09	1,14
Jardin de maison (m^2/hab.)		17,89	13,2	14,2	21,2	1,7	20,1	38,2
Etang (m^2/hab.)		22,86	24,7	21,1	24,9	10	16,0	19,8
Porcs (1000d/hab)	*	241,60	135,86	257,08	249,0	683,19	800,7	300,6
Buffle (Têtes/hab.)		0,03	0,01	0,04	0,06	0,11	0,04	0,02
Bœuf (Têtes/hab)		0,02	0,02	0,01	0,03	0,00	0,03	0,00
Gros bétail[b] (Têtes/hab.)		0,05	0,03	0,05	0,09	0,11	0,07	0,02
Capital circulant agricole (1000d/hab)	*	218,65	132,69	202,21	319,4	460,52	374,6	234,0
Intensification des cultures[c] (1000d/m^2)		0,37	0,34	0,33	0,38	0,74	0,41	0,46
Intensification des saisons de culture[d] (1000d/m^2)		0,13	0,12	0,13	0,14	0,25	0,14	0,16
Capital fixe agricole (1000d/hab)	*	34,14	12,1	44,43	52,5	70,47	32,2	37,5
Capital circulant extra-agricole (1000d/hab)	*	72,48	69,63	27,9	54,1	1439,87	18,6	111,5
Capital fixe extra-agricole (1000d/hab)	*	83,04	53,09	36,58	33,2	2127,72	67,7	214,3
Capital extra-agricole total (1000d/hab)		156	123	64	87	3568	86	326
Revenus sans travail (1000d/hab)	*	327,55	208,02	148,09	228,7	1469,22	217,8	1436,1
Consommation non-agricole (1000d/hab)		398,43	310,54	334,61	390,7	258,48	496,7	902,6
Revenu annuel total (1000d/hab)		972,84	763,42	839,43	1137,1	2994,63	1288,7	1332,6

a Terres classées par numéro qui croissent quand la qualité diminue (1=terre haute)

b Nombre de bœufs + nombre de buffles

c Achat d'intrants/terre cultivée

*d Achat d'intrants/(terre cultivée*nombre de saison par an)*

TYPOLOGIE DES EXPLOITATIONS DE ZONE CÔTIÈRE, DELTA DU FLEUVE ROUGE 1992

			Types d'exploitations agricoles					
Variables	*Variables pour l'ACP*	*Moyenne de la zone*	C3	C2	C1	C6	C5	C4
Nombre d'exploitation		230	90	71	47	9	9	4
Proportion			39%	31%	20%	4%	4%	2%
Habitants (hab)		4,25	4,3	4,3	3,81	5,2	4,0	5,5
Actifs/hab	*	0,60	0,5	0,63	0,73	0,5	0,5	0,46
Terre haute (m^2/hab.)	*	221,43	240,3	41,45	466,51	32,0	383,0	174,95
Terre moyenne (m^2/hab.)	*	88,42	70,1	37,44	194,72	94,9	141,1	23,4
Terre basse (m^2/hab.)	*	217,81	81,2	527,47	41,86	341,6	19,2	31,2
Terre de culture sèche (m^2/hab.)	*	28,41	7,3	19,92	17,15	394,2	3,9	19,29
Total de terre (m^2/hab.)		556,07	398,83	626,28	720,24	862,65	547,2	248,84
Terre/actif (m^2/actif)		927	798	994	987	1725	1094	541
Qualité moyenne des terres[a]		1,99	1,60	2,78	1,41	2,36	1,34	1,42
Jardin de maison (m^2/hab.)	*	40,17	26,6	57,77	34,4	106,4	2,8	35,4
Etang (m^2/hab.)	*	33,18	27,9	37,68	31,94	59,9	41,3	8,83
Porcs (1000d/hab)	*	228,00	150,8	225,69	255,62	239,7	835,9	286,25
Buffle (Têtes/hab.)		0,03	0,03	0,04	0,02	0,09	0,00	0,00
Bœuf (Têtes/hab)		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gros bétail[b] (Têtes/hab.)		0,03	0,03	0,04	0,02	0,09	0,00	0,00
Capital circulant agricole (1000d/hab)		192,34	159,7	195,02	246,2	180,2	278,6	79,95
Intensification des cultures[c] (1000d/m^2)		0,35	0,40	0,31	0,34	0,21	0,51	0,32
Intensification des saisons de culture[d] (1000d/m^2)		0,15	0,16	0,16	0,13	0,11	0,19	0,12
Capital fixe agricole (1000d/hab)	*	17,32	6,5	23,16	33,4	6,5	14,0	0
Capital circulant extra-agricole (1000d/hab)	*	55,24	45,8	19,39	27,04	0,3	7,4	1465,75
Capital fixe extra-agricole (1000d/hab)	*	197,87	174,3	86,99	22,74	0,9	19,4	5600
Capital extra-agricole total (1000d/hab)		253	220	106	50	1	27	7066
Revenus sans travail (1000d/hab)	*	330,58	293,2	165,68	240,77	54,8	1789,7	2491,29
Consommation non-agricole (1000d/hab)		390,78	384,0	312,03	417,34	307,4	1030,4	376,82
Revenu annuel total (1000d/hab)		994,89	875,3	860,92	1013,6	1141,0	2168,3	2875,65

a Terres classées par numéro qui croissent quand la qualité diminue (1=terre haute)

b Nombre de bœufs + nombre de buffles

c Achat d'intrants/terre cultivée

*d Achat d'intrants/(terre cultivée*nombre de saison par an)*

TYPOLOGIE DES EXPLOITATIONS DE ZONE BASSE, DELTA DU FLEUVE ROUGE 1992

			Types d'exploitations agricoles					
Variables	Variables pour l'ACP	Moyenne de la zone	B2	B3	B6	B1	B5	B4
Nombre d'exploitation		275	93	63	32	68	16	3
Proportion			34%	23%	12%	25%	6%	1%
Habitants (hab)		4,20	4,27	4,4	3,8	3,9	5,0	4
Actifs/hab	*	0,61	0,55	0,6	0,7	0,66	0,7	0,52
Terre haute (m^2/hab.)	*	308,50	350,68	101,9	80,3	580,76	148,1	459
Terre moyenne (m^2/hab.)	*	180,02	121,78	283,3	155,7	180,9	167,9	120
Terre basse (m^2/hab.)	*	123,14	23,79	172,7	480,5	64,12	64,6	0
Terre de culture sèche (m^2/hab.)		18,02	15,13	5,2	62,9	10,01	32,8	0
Total de terre (m^2/hab.)		629,68	511,38	563,11	779,39	835,79	413,46	579
Terre/actif (m^2/actif)		1032	930	939	1113	1266	591	1113
Qualité moyenne des terres[a]		1,71	1,36	2,13	2,51	1,38	1,80	1,21
Jardin de maison (m^2/hab.)		9,60	13,23	6,1	4,2	12,1	4,2	0
Etang (m^2/hab.)	*	25,82	10,72	17,8	18,1	27,85	18,3	740
Porcs (1000d/hab)	*	184,63	108,47	158,8	382,5	210,11	249,5	53,33
Buffle (Têtes/hab.)		0,01	0,01	0,01	0,01	0,03	0,01	0,00
Bœuf (Têtes/hab)		0,02	0,01	0,01	0,04	0,04	0,04	0,00
Gros bétail[b] (Têtes/hab)		0,03	0,02	0,02	0,05	0,07	0,05	0,00
Capital circulant agricole (1000d/hab)	*	194,75	129,92	161,2	304,8	271,51	164,7	156,44
Intensification des cultures[c] (1000d/m^2)		0,31	0,25	0,29	0,39	0,32	0,40	0,27
Intensification des saisons de culture[d] (1000d/m^2)		0,13	0,09	0,14	0,20	0,12	0,17	0,10
Capital fixe agricole (1000d/hab)	*	31,91	14,95	24,6	53,1	55,96	13,0	40,22
Capital circulant extra-agricole (1000d/hab)	*	30,80	18,3	10,7	10,6	9,94	314,4	17,33
Capital fixe extra-agricole (1000d/hab)	*	35,68	6,66	17,7	8,1	12,76	431,9	13,33
Capital extra-agricole total (1000d/hab)		66	25	28	19	23	746	31
Revenus sans travail (1000d/hab)	*	180,64	158,22	164,8	256,7	103,18	537,4	250,11
Consommation non-agricole (1000d/hab)		292,09	223,54	268,8	258,6	306,11	705,2	743,14
Revenu annuel total (1000d/hab)		702,92	543,18	672,4	921,7	680,21	1392,5	799,97

a Terres classées par numéro qui croissent quand la qualité diminue (1=terre haute)

b Nombre de bœufs + nombre de buffles

c Achat d'intrants/terre cultivée

*d Achat d'intrants/(terre cultivée*nombre de saison par an)*

TYPOLOGIE DES EXPLOITATIONS DE ZONE DE CULTURE SÈCHE,
DELTA DU FLEUVE ROUGE
1992

			Types d'exploitations agricoles					
Variables	Variables pour l'ACP	Moyenne de la zone	S1	S5	S3	S6	S2	S4
Nombre d'exploitation		123	39	32	24	20	4	4
Proportion			32%	26%	20%	16%	3%	3%
Habitants (hab)		4,95	5,41	4,8	4,5	4,9	3,75	5,75
Actifs/hab	*	0,60	0,49	0,6	0,7	0,7	0,68	0,6
Terre haute (m^2/hab.)	*	128,88	101,37	85,2	293,4	18,0	309,3	133,57
Terre moyenne (m^2/hab.)	*	89,76	129,83	21,3	164,9	3,7	174,3	142
Terre basse (m^2/hab.)	*	169,86	86,21	384,8	152,6	13,2	262,2	60,21
Terre de culture sèche (m^2/hab.)	*	190,45	19,46	97,1	19,8	951,9	0	11,33
Total de terre (m^2/hab.)		578,95	336,87	588,35	630,74	986,79	745,8	347,11
Terre/actif (m^2/actif)		965	687	981	901	1410	1097	579
Qualité moyenne des terres[a]		2,07	1,95	2,51	1,78	2,00	1,94	1,79
Jardin de maison (m^2/hab.)	*	35,11	41,99	9,3	13,4	47,2	262,8	16,9
Etang (m^2/hab.)	*	10,15	0,18	2,5	4,4	7,9	219	5,83
Porcs (1000d/hab)	*	167,15	67,79	186,0	275,9	152,7	382,38	190,1
Buffle (Têtes/hab.)		0,04	0,01	0,04	0,04	0,09	0,08	0,00
Bœuf (Têtes/hab)		0,06	0,03	0,05	0,10	0,09	0,00	0,00
Gros bétail[b] (Têtes/hab)		0,10	0,04	0,09	0,14	0,18	0,08	0,00
Capital circulant agricole (1000d/hab)	*	170,44	127,93	139,7	352,1	63,1	203,9	244,25
Intensification des cultures[c] (1000d/m^2)		0,29	0,38	0,24	0,56	0,06	0,27	0,70
Intensification des saisons de culture[d] (1000d/m^2)		0,14	0,17	0,12	0,23	0,03	0,12	0,30
Capital fixe agricole (1000d/hab)	*	33,17	10,28	21,5	83,3	32,5	53,75	31,79
Capital circulant extra-agricole (1000d/hab)	*	13,50	7,51	13,0	9,5	9,7	7,25	125,14
Capital fixe extra-agricole (1000d/hab)	*	39,52	16,99	27,7	9,3	8,1	250,63	481,34
Capital extra-agricole total (1000d/hab)		53	25	41	19	18	258	606
Revenus sans travail (1000d/hab)	*	71,64	34,88	46,8	109,8	112,4	133,7	133,87
Consommation non-agricole (1000d/hab)		253,90	205,19	176,3	395,6	204,0	415,02	587,21
Revenu annuel total (1000d/hab)		662,33	426,62	729,1	738,5	693,2	1352,7	1125,3

a *Terres classées par numéro qui croissent quand la qualité diminue (1=terre haute)*

b *Nombre de bœufs + nombre de buffles*

c *Achat d'intrants/terre cultivée*

d *Achat d'intrants/(terre cultivée*nombre de saison par an)*

Anne-Claude Creusot
(Projet Fleuve Rouge, CIRAD-SAR, Hanoï)

"La problématique de l'assurance agricole dans une économie en transition : le cas de l'élevage en Albanie"

Cette communication est tirée d'une étude initiée en 1995 par le CIRAD-SAR[1], sur les possibilités de mise en œuvre d'une assurance élevage au sein d'un système de crédit rural en Albanie. Ce système dans lequel le CIRAD-SAR est opérateur technique, est une composante du programme de développement rural de la Fondation Albanaise pour le Développement (FAD). Celui-ci a été mis en place et financé par la Banque Mondiale à partir de 1999. période a laquelle l'Albanie, pays à dominante rurale[2] soit passée assez radicalement d'un régime fortement centralisé à une économie de marche. L'élevage étant la première activité financée par le système. il s'agissait de s'intéresser aux mécanismes de couverture des risques permettant de sécuriser les exploitations agricoles et par conséquent de garantir les remboursements des prêts

Cette étude de cas met en lumière les obstacles à l'instauration d'une institution financière dans un environnement marque par l'effondrement brutal d'un État omniprésent dans l'économie pendant 45 ans. La première partie est un survol historique des bouleversements politique survenus en Albanie ces dernières années et souligne les conséquences sur l'économie du pays en général et sur le secteur agricole en particulier. La deuxième partie définit les principales conditions théoriques et techniques nécessaires à l'instauration d'un système financier et plus précisément d'un système d'assurance agricole. La confrontation de ces résultats avec la réalité albanaise permet, dans une dernière partie, de présenter les principales limites à la mises en place d'une assurance fondée sur le respect de techniques spécifiques et ignorant l'environnement dans lequel elle s'insère.

LE CONTEXTE ALBANAIS

RAPPELS HISTORIQUES : LE PASSAGE BRUTAL D'UNE ÉCONOMIE CENTRALISÉE À UNE ÉCONOMIE DE MARCHÉ

L'Albanie, état européen de la péninsule des Balkans, a vécu à partir de 1945, pendant 45 ans. un régime communisme «pur et dur» construit par le dictateur ENVER HOXHA. Ce système politique était fondé d'une part, sur une économie strictement planifiée caractérisée par la propriété étatique, le contrôle centralisé des prix et de la production et d'autre part, sur une volonté d'isolement total.

La collectivisation de l'agriculture, principale ressource du pays, a commencé après la seconde guerre mondiale et s'est achevée en 1961, après l'expropriation totale et autoritaire des terres et du capital d'exploitation des paysans. La distributions des intrants la. collecte et la transformation des produits étaient assurées par des entreprises d'état.

Les lourdeurs d'une collectivisation poussée à l'extrême[3] accentuée par la pénurie d'intrants, due à l'isolement du pays, a conduit au déclin progressif de l'économie. La croissance agricole qui était de 100 % pendant la période 1960/1970, est devenue légèrement négative (-0,3 %) dans les années 1980/1990, tandis que dans le même temps, la population rurale, encouragée par use politique nataliste, enregistrait un taux de croissance annuel de 3 %. Ces phénomènes ont crée un situation sociale et économique devenant progressivement insupportable pour la population albanaise et ont abouti, à partir de 1990, au pillage et au démantèlement des coopératives d'état marquant la chute du régime.

Durant les campagnes électorales de 1991 et 1942, les nouvelles forces politiques en présence, dominées par un courant démocratique, ont opté pour un passage immédiat à l'économie de marché plutôt que pour une approche graduelle en terme de maintien d'un système économique mixte.

Sans institution alternative, le passage de fait à l'économie de marché s'est traduit par une chute de 40 % de la production nationale entre 1990 et 1992 et par une chute de 20 à 30 % de la production agricole. Alors que l'agriculture constituait la base du développement du régime centralisé et faisait l'objet d'exportations, l'Albanie est devenue dépendante des aides extérieures. A partir de l'hiver 91-92, le pays a du: faire appel à l'aide alimentaire internationale pour éviter la famine de la population.

En 1992, le gouvernement, sous la tutelle du F.M.I., s'est lancé dans un programme drastique de stabilisation économique visant à créer les conditions favorables à l'économie de marché : stabilisation des taux de change, des taux d'intérêt et de l'inflation à travers le contrôle strict de la création monétaire et des dépenses

budgétaires. En 1995, la Banque Mondiale estimait dans son rapport que les grands équilibres macro-économiques étaient atteints.

L'état des lieux après 1992

Ces ajustements macro-économiques se sont réalisés au prix de sacrifices importants pour les ménages et les entreprises: libéralisation totale des prix, suppression des subventions aux entreprises, restrictions du nombre de salariés du secteur public, constitution d'un régime d'impôts et taxes, accès au crédit à des taux élevé. Ils ont été d'autant plus durement ressentis que les mesures d'accompagnement ont été peu nombreuses.

L'ouverture à l'économie de marché a provoqué dans l'industrie, une interruption quasi totale de la production, largement sous-concurentielle à cause d'un approvisionnement réduit en matières premières et pièces de rechange. La faillite en chaîne des entreprises, aggravée par la suppression des subventions publiques, a entraîné celle du secteur bancaire, rendant plus difficile l'accès au crédit même pour les entreprises les plus résistantes.

En 1995, l'Albanie comprend 3,3 millions d'habitants dont 64% sont ruraux et possède le PNB/habitant le plus faible d'Europe (moins de 400 USD par habitant).

La situation de l'agriculture

La réforme foncière, fondée sur un partage égalitaire des droits d'usufruit de la terre, s'est faite à la hâte en juillet 1991 par le gouvernement de coalition, afin d'enrayer la situation anarchique engendrée par le pillage et l'abandon progressif des coopératives et des fermes d'état.

La répartition des terres a donné naissance à quelques 400 000 micro-exploitations confrontées à plusieurs contraintes :

- Surface cultivable réduite pour des besoins familiaux importants : en moyenne 1,4 hectares pour une famille de 5 à 6 personnes. L'Albanie est un pays de montagnes sous influence climatique méditerranéenne, par conséquent les rendements de la terre sont très faibles (moins de 3 tonnes par hectare pour la culture du blé). Parallèlement les nouvelles exploitations familiales subissent les conséquences de la politique nataliste héritée des équilibres passés.
- absence de biens d'équipements adaptés à la taille réduite des exploitations,
- patrimoine zootechnique réduit,
- abandon quasi total des réseaux amont et aval anciennement étatiques,
- dégradation des réseaux d'irrigation et des voies de communication (routes chemins de fer)

- absence d'expérience dans la conduite d'un projet individuel puisque le régime ne laissait aucune place à l'initiative privée.

La combinaison de l'ensemble de ces facteurs a conduit les exploitations albanaises à adopter une stratégie sécuritaire de repli sur elles-mêmes avec pour objectif prioritaire la couverture des besoins alimentaires familiaux de base.

LA MISE EN PLACE D'UN SYSTÈME DE FINANCEMENT AUX MICRO-EXPLOITATIONS NAISSANTES

Dans le contexte décrit, la finalité du programme de micro-crédit rural mis en œuvre en Albanie en 1992, était de permettre aux familles de se doter d'un capital d'exploitation de base et d'éviter un exode rural massif. Ce système confine la plupart des programmes de micro-crédit nés de la «génération Grameen Bank», tente de concilier la garantie de sa viabilité avec un accès large et approprié des ménages ruraux à faibles revenus.

Parmi les risques de déstabilisation de tout système de crédit, les défaillances volontaires ou non de la clientèle apparaissent comme un obstacle de premier ordre.

Dans le programme de crédit rural FAD, les risques par refus de rembourser sont réduits par des mécanismes de pression sociale efficaces liés d'une part, à la forte dépendance de la population vis-à-vis du système et d'autre part, à l'appui sur la structure villageoise, organisation sociale existante dans la période pré-communiste.

En revanche, les risques de non-remboursement involontaire liés à la survenance de chocs exogènes affectant le revenu des ménages emprunteurs, sont importants.

65 % des crédits octroyés sont affectés à l'élevage[4].

Dans un contexte de désorganisation des structures sanitaires et vétérinaires anciennement étatisées et de limitation des réserves fourragères par une contrainte foncière forte, les risques de maladie et de mortalité des animaux sont élevés. Les pertes en capital ou baisses de productivité engendrées par ces risques menacent directement la stabilité des exploitations albanaises souvent en situation d'équilibre financier fragile et indirectement la qualité du remboursement des prêts.

En outre, une analyse affinée du fonctionnement du système de crédit FAD montre que les exploitations les plus fragiles, à savoir celles qui ont des revenus faibles concentrés sur une ou deux activités, sont souvent exclues par les comités villageois de crédit, organes de décision décentralisés d'octroi des prêts. Ces exploitations sont sérieuses et ont des projets financièrement viables mais représentent un fort risque de défaillance lorsqu'elles doivent faire face à une perte imprévue. C'est le cas notamment des jeunes familles avec enfants en bas âge qui ont des besoins

financiers importants mais qui n'ont pas la main d'œuvre nécessaire à la diversification de leurs sources de revenus.

A première vue, une assurance contre les risques de mortalité et de maladie des animaux pourrait donc contribuer à sécuriser le système de crédit et à éviter l'exclusion de ces pauvres actifs en limitant les fluctuations de leur richesse. L'assurance telle qu'elle existe dans les pays développés repose sur la connaissance statistique des risques et sur le respect de conditions précises par rapport aux types de pertes couvertes et au portefeuille d'assurés. La problématique est d'envisager si les techniques classiquement adoptées en assurance élevage pourraient être mise en œuvre dans l'environnement albanais.

QUELQUES PRINCIPES TECHNIQUES ET THÉORIQUES SUR L'ASSURANCE

Définition

L'assurance est définie par le principe suivant : si les risques menacent tous les hommes ou tous les biens, ils ne se manifestent en définitive que sur quelques uns. Il est donc possible de répartir la charge des dommages à venir sur le groupe, grâce au versement préalable, par chaque membre d'une contribution modérée (HENRIET-ROCHET, 1991). Les institutions d'assurance se spécialisent dans l'estimation des pertes. Elles proposent des contrats aux individus dans lesquels le paiement d'une prime fixe et régulière donne lieu à une indemnisation si les risques prévus dans les contrats se réalisent. La prime de risque repose sur le calcul de la valeur actuarielle du contrat correspondant au produit de la probabilité de réalisation des risques par le montant du capital assuré.

Les quatre conditions théoriques de base

Une institution d'assurance parvient à l'équilibre financier entre primes reçues et indemnités versées en réunissant les conditions de réalisation de la loi des grands nombres. Selon ce principe mathématique, si les conditions de base sont respectées, il y a convergence entre les probabilités de réalisation des risques prévues à partir de l'observation statistique passée des risques et les fréquences constatées sur l'échantillon ou portefeuille d'assurés. Les conditions à respecter sont au nombre de quatre (ASHAN. 1982) :

1 - l'assureur doit avoir une connaissance objective des risques : probabilités et conditions de réalisation des risques,

2- il ne prend en charge que les risques indépendants c'est-à-dire qui ne touchent qu'une partie de la population (par opposition aux risques covariants qui affectent l'ensemble des individus),

3- il réunit un grand nombre d'assurés (pour permettre la convergence entre probabilités prévues à travers les statistiques et probabilités constatées sur l'échantillon d'assurés) avant le même degré d'exposition aux risques (principe d'homogénéité),

4- les assurés ne peuvent pas influencer la probabilité de réalisation des risques (celle-ci étant principalement dépendante des lois du hasard).

L'aménagement de ces principes dans la réalité

Le respect de ces quatre principes se fonde d'une part sur une grande disponibilité d'informations et d'autre part sur un contrôle des assurés qui va de pair avec la maîtrise de l'information. Dans la pratique un assureur ne parvient jamais à réunir strictement ces quatre conditions, la recherche d'informations et la mise en œuvre d'un système de contrôle efficace des individus avant un coût parfois prohibitif. Cependant des aménagements peuvent être trouvés pour rendre possible la mise en place d'un système d'assurance pérenne, comme le montre l'historique des assurances agricoles en France. En Albanie, les bouleversements structurels subis dans l'agriculture et l'effacement brutal du rôle de l'État dans l'économie accroissent l'opacité de l'information et rendent d'autant plus difficile le respect des conditions minimales requises par un système d'assurance. Deux contraintes essentielles peuvent être soulignées.

La contrainte financière des assurés

Si en théorie, la demande d'assurance est guidée par le degré d'aversion au risque des individus[5] (ARROW 1971 IN LAFFONT 1991), en pratique, elle est dominée par leur contrainte financière. Plus cette contrainte est forte, moins ils ont la capacité de payer une prime d'assurance. Or en Albanie, les demandeurs potentiels sont des micro-exploitations jeunes, qui en raison de leurs forts besoins liés à la taille des familles et de leurs faibles moyens de production, parviennent difficilement à dégager des surplus commercialisables. En outre quand les surplus existent, ils sont difficilement valorisables en raison des mauvaises conditions de mise en marché. Par conséquent il est prévisible qu'un nombre réduit d'exploitations parviendrait à dégager les ressources monétaires nécessaires au paiement de la prime minimum requise pour que le système garantisse son équilibre financier.

De plus, cette contrainte financière pèse sur les individus théoriquement les plus intéressés par un système de couverture des risques, à savoir les moins riches et ceux pour lesquels la prime serait élevée, c'est-à-dire les plus exposés aux risques. D'après l'analyse du fonctionnement des exploitations albanaises, il semble qu'il y aie une corrélation positive entre niveaux de richesse et degré d'exposition aux pertes puisque les individus ayant une forte contrainte financière semblent avoir une capacité réduite de prévention des risques, obligés d'aller toujours au plus urgent.

Par opposition les exploitations en mesure de participer financièrement à un système d'assurance ne sont pas forcément intéressées par un tel système (CREUSOT, 1995). Premièrement, l'impact d'une perte sur leur richesse est relativement plus faible que pour les autres exploitations. Deuxièmement, elles parviennent à réduire certains risques (liés à une mauvaise alimentation du bétail ou à des conditions de détention et d'hygiène précaires), grâce à leur contrainte financière moins forte. Enfin, elles possèdent des stratégies individuelles de couverture des risques qui peuvent être des alternatives plus intéressantes que l'assurance (grands troupeaux qui permettent de remplacer facilement un animal perdu, diversification des sources de revenus principalement à travers la migration, épargne financière ou en nature qui permet de répartir dans le temps la charge d'un dommage). Ce désintérêt est accentué par la contrainte d'asymétrie d'information à travers le phénomène de sélection adverse, expliqué comme suit.

La contrainte d'asymétrie d'information

Parmi les obstacles rencontrés l'asymétrie de l'information entre l'assureur et l'assuré (qui remet en cause l'hypothèse de connaissance objective des risques par l'assuré) reflète une situation courante et se manifeste également dans la relation prêteur-emprunteur. Elle traduit comme son nom l'indique, une inégalité dans l'accès à l'information au détriment de l'assureur qui ne peut pas contrôler les informations concernant les assurés. Les concepts de sélection adverse et aléa moral formalisent deux types de situations où les assurés sont incités à profiter de cette «rente d'informations» pour détourner le système à leur propre avantage.

La sélection adverse

Le premier phénomène, introduit un biais dans le portefeuille ou groupe d'assurés dans le sens d'une adhésion anormalement élevée des individus les plus exposés aux risques. En effet, l'assureur, pouvant difficilement obtenir une information précise sur le degré d'exposition aux risques de chaque assuré, établit une prime d'assurance moyenne sur la base des pertes globales. Ce tarif unique va à l'encontre du principe d'homogénéité et peut conduire les individus les moins exposés, correspondant vraisemblablement, dans notre étude de cas aux exploitations les plus capitalisées[6], à refuser de s'assurer considérant que la prime proposée est trop élevée par rapport aux risques qu'ils font peser sur le système. Au contraire les plus exposés aux risques ont tout intérêt à s'assurer puisque leur probabilité de subir un sinistre est supérieure à la moyenne des autres assurés.

L'aléa moral

En assurance, ce comportement traduit la diminution de l'effort de prévention, la prévention des risques représentant un coût pour les assurés. Dans un

contexte d'asymétrie d'information, l'anticipation d'une assurance totale conduit les assurés, supposés rationnels, à profiter que l'assureur peut difficilement contrôler les conditions de réalisation des risques pour diminuer leur niveau de prudence, augmentant ainsi la probabilité de réalisation des sinistres.

En assurance agricole (récolte ou élevage), le degré de prudence des assurés ou " variable d'auto-protection " correspond au montant d'intrants nécessaires à l'obtention d'un résultat réalisé dans des conditions dites " normales " (NELSON ET LOEHMAN, 1987). Si les paysans sont rationnels, ils réduisent la dépense en intrants en dessous du niveau minimum nécessaire.

La couverture des risques de maladie et de mortalité des animaux se prête particulièrement bien à ce type de comportement puisque les paysans peuvent diminuer la quantité de soins apportés aux animaux (notamment la nourriture donnée) sans que l'assureur puisse faire la distinction en cas de réalisation du risque entre la faute humaine et les lois naturelles de maladie et de mortalité des animaux.

Face à ces problèmes propre à tout système d'assurance, certains courants de la théorie standard élargie (principalement les théories de l'agence de l'information, des incitations) recherchent des solutions dans la mise au point de formes particulières de contrats qui incitent les individus à révéler à l'assureur leur niveau de risque ou/et à respecter un certain degré de prudence (NELSON ET LOEHMAN, 1987).

Les solutions applicables peuvent être résumées autour de quelques propositions simples : limitation des garanties offertes en fonction de l'information réellement disponible pour l'assureur (et non pas souhaitable), indemnités conditionnées par le respect de certaines exigences inscrites dans le contrat, recherche de " signaux indirects " ou " imparfaits " susceptibles de refléter le niveau de risque des assurés (âge, sexe, expérience...) et/ou les conditions de réalisation des risques, participation des assurés aux pertes à travers un système de franchise, indemnisation sur la base d'une somme forfaitaire et non pas sur le montant exact de la perte subie par l'assuré, personnalisation du calcul des primes sur la base des sinistres passés de l'assuré à l'image d'un système " bonus-malus " en assurance automobile.

LA TRANSPOSITION DE CES ACQUIS THÉORIQUES DANS LA PERSPECTIVE D'UNE ASSURANCE ÉLEVAGE EN ALBANIE

En ce qui concerne l'assurance des animaux trois types de pertes sont potentiellement assurables : les pertes directes ou pertes en capital correspondant à la mortalité observée et les pertes indirectes provoquées par les maladies ou accidents n'entraînant pas forcément la mort des animaux mais qui engendrent deux types de dommages : manques à gagner en termes de productivité et augmentation des frais vétérinaires

LES PERTES ASSURABLES

Les pertes indirectes

Du point de vue de l'information disponible dans le contexte albanais, les pertes indirectes sont difficilement assurables. En effet, pour estimer les pertes dues à la baisse de la productivité des animaux (chiffres et prévisions statistiques) et exercer un contrôle sur les paysans, il faudrait pouvoir disposer de paramètres de productivité (accompagnés de systèmes d'enregistrement et de contrôle de ces paramètres) ainsi que de normes de gestion rigoureuses des élevages. Or il n'existe pas depuis la privatisation de l'agriculture, de référentiels précis sur la santé et les productions animales. Les statistiques disponibles concernent l'ancien système d'élevage centralisé, soumis à des conditions biologiques fondamentalement différentes. Par ailleurs, le respect de normes de gestion rigoureuses des élevages paraît illusoire puisque les paysans, se trouvant dans une situation précaire, ne sont pas toujours en mesure d'apporter la quantité de nourriture requise pour la bonne santé des animaux (notamment sous l'influence des aléas climatiques qui rendent aléatoires la quantité de fourrage disponible sur l'exploitation).

Enfin se pose la question de savoir comment valoriser les manques à gagner puisque les produits de l'élevage sont en grande partie destinés à l'autoconsommation.

Les pertes de mort des animaux

La couverture des sinistres de mort des animaux ne pose pas le problème du constat ni de l'évaluation des pertes[8]. En revanche, l'asymétrie de l'information pourrait se manifester au niveau des circonstances de réalisation de la mort des animaux notamment si les cas de " mort économique " non pris en charge par l'assurance sont nombreux (VERSCHOORE. 1980). En effet, pour le paysan, la détention d'un animal se justifie par la production qu'il fournit. Par conséquent, l'animal engendre une perte économique au moins aussi importante que sa mort puisque lorsqu'il devient improductif autrement dit mort économiquement, essentiellement parce qu'il faut continuer à le nourrir. Or si le système d'assurance ne prévoit que l'indemnisation de la mort physique pour des questions de disponibilité d'informations, il est possible que les paysans soient incités à provoquer artificiellement la mort d'un animal improductif dans l'espoir d'en obtenir le remboursement pour le remplacer.

Les frais vétérinaires

Dans la perspective d'une couverture des frais vétérinaires l'estimation des pertes semble plus facile à réaliser. Toutefois, se pose la question de la fiabilité du travail des vétérinaires. Au temps de la collectivisation, l'État employait environ 9000 vétérinaires. Après la chute du régime, la moitié d'entre eux sont restés fonctionnaires mais ont subi des baisses de salaires. Ceux qui sont devenus privés sont dans une situation d'autant plus précaire que les paysans difficilement à les payer. Pour compenser leurs baisses de revenus, les uns et les autres pourraient être ten-

tés de profiter de leur «monopole» sur la connaissance des maladies et des soins à donner aux animaux pour augmenter exagérément la quantité d'actes effectués.

Les épidémies

La garanties des risques covariants est liée aux questions de prophylaxie et d'état sanitaire global des troupeaux. Ces informations déterminent la gravité des épidémies et par conséquent les possibilités de répartir dans le temps et dans l'espace les pertes causées par ces maladies. Les informations disponibles dans ce domaine en Albanie sont actuellement imprécises notamment concernant le taux de prévalance de certaines maladies infectieuses telles que la tuberculose bovine.

La première difficulté liée à cette maladie transmissible à l'homme est le coût élevé de son dépistage (2 à 3 fois le prix d'un vaccin ordinaire). Deuxièmement, l'abattage systématique des animaux, imposé par la loi vétérinaire albanaise et qui est la seule façon de l'éradiquer, n'est pas respecté en l'absence de système d'indemnisation des pertes. En l'absence d'alternative pour nourrir les enfants, la conservation d'une vache malade est préférable à son abattage. Ceci accentue les risques de propagation de la maladie puisque les veaux descendants de ces animaux malsains sont vendus sur les marchés, que les contrôles sanitaires ne sont pas systématiques et qu'ils sont surtout sujet à corruption. Ceci rejoint le problème du statut précaire des vétérinaires évoqué plus haut.

D'après l'expérience des assurances mutuelles agricoles françaises (CHALMIN 1988, FRELAT 1980), pour que la prise en charge d'une maladie comme la tuberculose soit réalisable, l'assurance doit venir en complément d'une indemnisation des pouvoirs publics (prévue dans les textes de loi albanais sur l'éradication des zoonoses a 33 % de la valeur de l'animal, mais non mise en œuvre dans la réalité). Par ailleurs, elle doit être proposée aux zones déclarées saines actuellement[9]. Cela suppose d'une part, la réalisation d'un dépistage sur tous les animaux avec la détermination géographique des zones contaminées et d'autre part, le marquage des animaux ainsi que le contrôle de la commercialisation pour éviter l'introduction de sujets malades dans des élevages sains. Sans amélioration du statut des vétérinaires ni l'implication des pouvoirs publics tant du point de vue des moyens financiers à mobiliser que de la législation à mettre en place et à faire respecter, la couverture des risques épidémiques semble difficilement envisageable.

Le décalage entre les pertes assurables et les garanties recherchées par les exploitations

Tenant compte des contraintes évoquées, il semble qu'il peut y avoir une divergence entre les garanties que pourraient offrir une assurance " classique " sous respect des exigences techniques (couverture des risques de mortalité et des

risques épidémiques sous réserve d'une implication des pouvoirs publics) et les garanties recherchées par les paysans albanais afin que l'assurance joue un rôle significatif dans la stabilisation de leurs exploitations.

Pour les élevages de petits ruminants, l'utilité d'une assurance couvrant uniquement la mortalité parait réduite pour au moins deux raisons. Premièrement, il semble que les pertes liées à la mortalité sont moins importantes que celles liées à la morbidité[10]. Deuxièmement, les enquêtes montrent que les paysans ont une stratégie d'auto-assurance vis-à-vis des petits ruminants (remplacement d'un animal mort par un jeune issu de la reproduction)(11), alternative qui s'avère d'autant plus intéressante que la taille du troupeau augmente. Progressivement, le remplacement à partir du cheptel lui même se fait de moins en moins ressentir sur l'économie de l'exploitation tandis que la prime totale d'assurance s'élève à un niveau prohibitif pouvant atteindre la valeur d'un animal lui-même. En fait, pour que l'assurance soit attractive, il faudrait pouvoir garantir les pertes indirectes et les risques d'épidémie susceptibles de provoquer la mort de plusieurs animaux d'un même troupeau.

Par opposition à l'élevage ovin, l'assurance de la mortalité bovine semble plus intéressante pour deux raisons.

D'une part, les exploitations ne possèdent souvent qu'un seul animal[12] et d'autre part, le délai de reproduction (3 ans) ainsi que la valeur accordée à l'animal sont plus important[13].

Toutefois l'intérêt de l'assurance resterait limité sans l'indemnisation d'abattage en cas de tuberculose[14] et la garantie des frais vétérinaires.

Ce dernier type de couverture permettrait aux exploitations ayant une forte contrainte financière de faire soigner leurs animaux avant qu'ils ne meurent ou deviennent improductifs.

CONCLUSION

La mise en œuvre en Albanie, d'une assurance fondée sur le respect de techniques spécifiques est confrontée à plusieurs contraintes qui rejoignent plus ou moins directement la situation de transition du pays.

Premièrement, tout système d'assurance suppose une connaissance statistique poussée des risques, spécialement dans le domaine agricole ou la distinction entre erreur humaine et lois du hasard est floue. Or le passage d'un système d'élevage intensif centralisé au système d'élevage actuel avec des micro-exploitations confrontées à des conditions difficiles, rend caduque les informations disponibles sur l'état sanitaires des animaux en Albanie. Ce manque d'informations réduit le nombre de

pertes pouvant être couvertes et par conséquent rend la perspective d'une assurance beaucoup moins intéressante pour les paysans albanais

Deuxièmement, tout système d'assurance suppose implicitement que des mesures de prévention existent préalablement et réduisent les dommages subis aux pures lois du hasard c'est-à-dire aux pertes inévitables. Dans le contexte albanais, l'effondrement des structures sanitaires et vétérinaires anciennement étatiques entraîne des taux de mortalité et de prévalance des maladies élevés. En l'absence de mesures préalables de prévention des risques, la prime minimum requise pour que le système d assurance, garantisse son équilibre financier (sur la base du calcul actuariel et sans compter les frais de gestions est supérieur au maximum acceptable par les exploitations agricoles albanaises. Or la prévention des risques sanitaires, pour être efficace.. nécessite la participation de l'ensemble des éleveurs. Elle peut donc difficilement être mise en œuvre dans le cadre d'une initiative privée. Elle suppose au contraire une forte implication des pouvoirs publics dans l'instauration, d'une part, d'une législation sanitaire et d'autre part, de moyens financiers et coercitifs permettant de faire respecter cette législation. Dans la situation actuelle, marquée par la ruine de l'économie du pays, le budget propre de l'État, sans subvention ou prêt extérieur, ne permet de faire face aux besoins qui relèvent du domaine public.

Troisièmement et dans la poursuite de l'idée précédente, le respect d'une législation sanitaire pose le problème du statut des vétérinaires et plus généralement des fonctionnaires dans une économie en transition. Les incontournables coupes budgétaires sous forme de réductions de salaires ou de licenciements du personnel étatique induisent, si l'on se réfère à l'exemple albanais, une situation de corruption généralisée qui compromet au moins dans un premier temps le respect d'une législation.

Enfin, les carences législatives et judiciaires, rendraient nécessaires, en plus des restrictions apportées aux garanties offertes, l'instauration de systèmes d'inspection des assurés lourds à gérer et dont le coût serait insupportable soit pour l'organisme d'assurance, soit pour les assurés si ces frais s'ajoutaient à la prime actuarielle du contrat. Face à ce problème, l'assurance comme le crédit se rejoignent dans la nécessité de rechercher des formes organisationnelles (groupements mutuels villageois, autogestion du système, auto-contrôle des membres entre eux) qui incitent, à coût réduit, les participants à respecter certaines règles. Or la recherche d'une participation active des paysans se heurte au poids de l'histoire.

Après avoir souffert pendant cinquante années d'un communisme poussé à l'extrême, les albanais sont devenus méfiants vis-à-vis de toute forme d'organisation collective. Le système de crédit FAD a pourtant réussi à démontrer l'intérêt de participer à des groupes de solidarité pour avoir accès au crédit et faire face aux diffi-

cultés propres à l'exploitation individuelle l'instauration d'un système d'assurance serait une étape supplémentaire dans le degré d'implication collective puisque les paysans devraient participer financièrement et de façon solidaire à la couverture des pertes subies par l'ensemble des exploitations.

1 *Centre de coopération internationale en Recherche Agronomique sur le développement, Département des Systèmes Agro-alimentaires et Ruraux. Programme de Recherche DSFR Développement Des Systèmes Financiers Ruraux*

2 *64 % de la population en 1993 (World Bank 1995)*

3 *A titre d'exemple, à la différence d'autres économies centralisées, la propriété collective s'étendait jusqu'aux jardins potagers*

4 *Prioritairement dans une optique d'autosubsistance : il s'agit souvent dans un premier temps, de l'achat d'une vache dont le lait constitue la base protéique du régime alimentaire des familles albanaises puis de quelques petits ruminants qui permettent de valoriser au maximum les ressources naturelles et d'obtenir quelques revenus monétaires. Les prêts à l'achat d'une vache se font souvent sur 3 ans avec un remboursement du capital en 3 tranches, à partir du revenu dégagé par la production annuelle d'un veau*

5 *En référence à la théorie standard et à l'hypothèse d'aversion au risque, l'incertitude a un coût puisque les individus averses au risque sont prêts à sacrifier une partie de leurs revenus pour éviter les fluctuations de richesse liées à la survenance d'événements aléatoires Cette prime est d'autant plus élevée que les individus sont averses au risque.*

6 *Malgré un départ en 1992 sur des bases a priori égalitaires concernant la distribution de la terre et des animaux, notre étude des exploitations albanaises semble montrer que les écarts de développement économique se creusent entre les ménages, principalement sous l'effet des revenus de la migration pour certains, de la structure des familles (rapport inactif/actifs) et de la plus ou moins grande maîtrise des pratiques d'élevage*

7 *Stérilité temporaire ou définitive, croissance perturbée des jeunes animaux, diminution quantitative et qualitative de la production de lait*

8 *Concernant la fréquence des sinistres, les tables statistiques sur la mortalité des animaux sont actuellement réduites. Toutefois, l'enregistrement de ce type d'informations semble réalisable du fait de la "visibilité" des pertes*

9 *Dans le cas contraire, il faudrait s'interroger si dans les zones supposées atteintes après dépistage, les paysans avec des animaux sains accepteraient de payer, au nom de la solidarité, une cotisation d'assurance élevée pour indemniser des animaux qui, dès leur mise sous garantie, sont réputés malades Dans ces zones, l'indemnisation de l'abattage des animaux devrait être du seul ressort de l'état*

10 *Sur la base des déclarations des vétérinaires de la zone étudiée*

11 *Le manque à gagner est relativement réduit puisqu'au bout d'une année, une jeune femelle peut procréer*

12 *La perte en cas de mort est durement ressentie alors que la prime requise est relativement faible, par opposition au cas d'un troupeau de petits ruminants*

13 *La valeur accordée à l'animal peut dépasser sa valeur marchande apport de lait indispensable au régime alimentaire des familles albanaises, animal parfois de race sélectionnée, animal de trait dressé, habitué à son propriétaire et dans certains villages indispensable au travail de la terre.*

14 *Ce qui permettrait d'intéresser l'ensemble des exploitations y compris les plus riches puisque le degré d'exposition à ce type de maladie est le même*

Références bibliographiques

Ashan SM Toward a theory of agricultural insurance, American Journal of Agriculture Economics, 1982, p 523.

Chalmin P. Éléments pour servir à l'histoire de mutualité agricole, Economica, Paris, 1988.

Creusot AC Réflexion sur la mise en place d'un système d'assurance contre les risques de l'élevage des exploitations albanaises, Mémoire de DEA, CIRAD-SAR-DSFR, Montpellier, 1995

Frelat M. Les Assurances Mutuelles Agricoles, Paris, 1980.

Henriet-Rochet, Microéconomie de l'assurance, Economica, 1991.

Lafont JJ. Cours de théorie micro-économique, Économie de l'incertain et de l 'information, volume 2, Economica.,1991.

Nelson et Loehman, Further toward a theory of agricultural insurance, American Journal of Agriculture Economics, 198515, P.523.

Verschoore T. Contribution à l'étude du développement de l'assurance mortalité du bétail, thèse de doctorat, École vétérinaire de Toulouse. 1981.

World Bank. Staff appraisal report : Albania, rural development project, 1995.

Bassolé Boubié
(CEDRES, Université de Ouagadougou)

"Analyse du fonctionnement du marché d'une céréale de base sous libéralisation au Burkina Faso"

Dans le cadre de la politique des réformes du secteur agricole, le Burkina a décidé d'appliquer des mesures incitatives pour un accroissement de sa production céréalière et un renforcement de la sécurité alimentaire[1].

Ces mesures concernent le désengagement de l'État dans la commercialisation des céréales, la libéralisation du commerce et des prix, la libre circulation des céréales et la restructuration de l'environnement institutionnel. Ainsi, le rôle de l'Office National de Commercialisation (OFNACER) dans la commercialisation des céréales est abolie. Les prix des céréales ne sont plus fixés par des textes réglementaires mais s'établissent selon la loi du marché. Un système d'information permanent sur les marchés céréaliers est créé pour permettre aux producteurs, aux commerçants et aux consommateurs de rationaliser leur décision. Enfin les banques sont incitées à accorder plus facilement des crédits aux commerçants de céréales.

L'adoption de cette politique de déréglementation dans le système de commercialisation depuis 1992 vise à réduire d'une part certains coûts de transaction et d'autre part la dispersion des prix entre zones déficitaires et zones excédentaires dues à la fragmentation des marchés. Autrement dit cette politique libérale a pour but de rendre le marché céréalier plus fluide et par conséquent accroître la disponibilité et l'accessibilité des céréales sur toute l'étendue du territoire par l'amélioration du fonctionnement du marché céréalier.

L'objectif de ce papier est donc d'analyser l'efficacité de la politique de libéralisation sur le fonctionnement du marché céréalier. Plus précisément cette politique a-t-elle amélioré l'intégration des marchés? La section 2 passe en revue les politiques des prix et de la commercialisation et leurs conséquences sur le fonctionnement du marché céréalier avant la libéralisation. La section 3 expose la méthode d'analyse pour évaluer l'impact de la libéralisation sur l'arbitrage et l'intégration des marchés. La section 4 présente les données et discute des résultats obtenus pour pouvoir tirer une conclusion de l'impact de la libéralisation sur le fonctionnement des marchés.

POLITIQUE DES PRIX ET DE COMMERCIALISATION DES CÉRÉALES PRÉ-LIBÉRALISATION

Comme dans la majorité des pays sous-développés, les gouvernements burkinabè ont voulu contrôler et réglementer les prix et la commercialisation des produits agricoles. Ils ont justifié ce dirigisme dans le secteur agricole par les raisons suivantes : accroître l'efficacité de la commercialisation et garantir la disponibilité dans les villes, protéger les producteurs et les consommateurs contre les profits jugés excessifs des commerçants, réduire les fluctuations inter-saisonniers des prix, prélever une marge sur les cultures de rente pour financer les investissements. Pour atteindre ces objectifs des organismes publics et para-publics furent créés.

Concernant les céréales (sorgho, mil et maïs) jusqu'en 1970, l'intervention de l'État s'est limitée à la fixation d'un prix plancher au producteur et d'un prix plafond au consommateur. Cependant comme l'ont fait remarqué Lecaillon et Morisson (1985) l'État n'a pas pu imposer le respect du prix au producteur. Ce prix dépendait plutôt de l'offre et de la demande.

Puis avec les sécheresses de 1971-72, la commercialisation des céréales fut confiée aux Organismes Régionaux de Développement (ORD) et à l'OFNACER. L'OFNACER à sa création en 1971 avait comme missions :

I) parer aux déficits céréaliers régionaux;
II) faciliter la soudure entre deux récoltes;
III) assurer la stabilité des prix en cours d'année;
IV) réaliser toute opération directement ou indirectement liée à son activité.

Avec la création de cet office un comité technique[2] chargé de la fixation des prix officiels des céréales fut mis en place. Ainsi les prix aux producteurs sont fixés après la récolte (septembre/octobre) et les prix aux consommateurs en mars après que l'OFNACER ait acquis une grande quantité de céréales. Théoriquement les commerçants privés des céréales devaient respecter ces prix officiels.

Pour ravitailler l'OFNACER, l'État, pendant la période 1974-77, accorda le monopole de l'achat des céréales aux ORD pour le compte de l'OFNACER. L'office, à son tour, aurait le monopole de la vente des céréales aux consommateurs. Le but de cette mesure était de réduire "la spéculation excessive" des commerçants privés, et de contribuer à rendre les ORD financièrement autonomes. Cette mesure n'a cependant pas eu les résultats escomptés. En effet les ORD ne disposaient pas de financement au moment des récoltes et du personnel expérimenté pour acheter les céréales (Haughton, 1986). Ceci a eu pour conséquence la suppression du monopole théorique de l'achat et de la vente des céréales aux ORD et à l'OFNACER et l'instauration légale du commerce privé des céréales.

De 1978 à 1981 l'État reconnaissait le dualisme des circuits dans la commercialisation des céréales. Dans cette nouvelle situation l'OFNACER avait pour objectif d'obtenir une part suffisante du marché céréalier (achat et vente) afin de garantir un prix minimum au producteur et un prix maximum au consommateur.

Avec l'avènement de la révolution en 1983 la commercialisation privée des céréales fut fortement réprimée : restriction des flux des céréales interrégionaux, confiscation des céréales de certains commerçants suspectés d'avoir acheter à des prix inférieurs au prix officiel, tentative de faire appliquer les prix officiel dans les marchés urbains.

En résumé on peut noter que depuis la création de l'OFNACER le marché céréalier a été régi par les mesures réglementaires suivantes : illégalité de la commercialisation privée des céréales (début des années 70), fixation et contrôle des prix officiels, autorisation de l'exercice du commerce privé des céréales (1978) et limitation des mouvements interrégionaux des céréales (1983). Il convient toutefois de noter que dans la réalité ces mesures ont été contournées. En effet, toutes les réglementations se sont révélées peu fructueuses : les prix sur les marchés libres ont reflété la loi de l'offre et de la demande et l'OFNACER a fonctionné grâce aux aides alimentaires qui ont représenté 80 % de ces ventes.

Cette politique de prix et de la commercialisation notamment la présence de l'OFNACER sur le marché céréalier est à la base des dysfonctionnements du marché céréalier (SEDES-CEDRAT SA-GOPA, 1990). Plus précisément concernant le fonctionnement des marchés Sherman et al.(1987) ont abouti aux conclusions suivantes : les marchés semblent bien fonctionner dans les régions excédentaires et moins bien dans les zones déficitaires où les transactions sont plus risquées. L'analyse des corrélations des prix montre en effet que dans les régions de surplus où le commerce est intense on observe une forte corrélation entre les marchés situés dans la même région. A l'intérieur de ces régions les signaux des prix sont transmis d'un marché à un autre. Mais les prix sont moins bien corrélés dans les zones sahéliennes. Les régions déficitaires sont moins bien intégrées avec les régions excédentaires surtout pour le commerce de longue distance.

Ces conclusions semblent donc indiquer que la défaillance du système de commercialisation, le faible degré d'intégration et la fragmentation des marchés céréaliers au Burkina comme dans la majorité des pays d'Afrique sub-saharienne sont dûs à l'inefficacité des organismes para-publics de commercialisation et à la distorsion dans le système des prix. Aussi les programmes d'ajustement du secteur agricole (PASA) mettent-ils l'accent sur le désengagement de l'État et la libéralisation du commerce et des prix pour améliorer l'arbitrage et rendre les marchés plus unifiés.

MÉTHODE D'ANALYSE DE L'IMPACT DE LA LIBÉRALISATION SUR L'ARBITRAGE ET L'INTÉGRATION DES MARCHÉS

L'arbitrage est défini comme le processus d'échange entre des acteurs sur différents marchés dans l'optique de tirer un avantage des différences de prix excédant les coûts de transaction. Autrement dit dans une économie de marché, les acteurs réagissent lorsqu'ils constatent qu'ils peuvent réaliser des profits en achetant dans les régions où les prix sont bas et en vendant dans celles où les prix sont élevés. Si l'arbitrage est efficace cette situation va engendrer une uniformité des prix. Leur différence ne reflétera que les coûts de transaction. Un arbitrage efficace réduit donc la différence de prix entre deux régions au niveau des coûts de transaction.

L'intégration des marchés est l'interdépendance des prix due au processus de l'arbitrage. L'analyse de l'intégration permet de vérifier certains principes économiques de base de l'arbitrage par exemple la vitesse à laquelle les signaux de prix sont transmis d'un marché à un autre.

Ravallion (1986) fut l'un des premiers à tester l'intégration des marchés dans l'objectif de comprendre le fonctionnement d'un marché spécifique en utilisant un modèle de type "autoregressif à retard distribué ". Le modèle testé par Ravallion est de la forme suivante :

$$P_{1t} = \Sigma^{n}_{j=1} a_{1j} \; P_{1,t-j} + \Sigma^{n}_{j=0} b_{ij} \; R_{1,t-j} + X_{1t} c_1 + e_{1t}$$

où R est le prix du marché de référence et l'on suppose que ce prix influence le prix Pi du marché périphérique i. Xi représente le vecteur d'autres influences sur le marché périphérique, les aij, bij et ci des paramètres fixes et ei les résidus et t le temps. Ce modèle a deux avantages : i) les hypothèses de l'intégration des marchés sont testées sous forme de restriction, ii) une distinction est faite entre le concept d'ajustement (ou adaptation) instantanée des prix i-e l'intégration de court terme et celui du processus d'ajustement à long terme ou l'intégration de long terme[3].

Selon Ravallion l'analyse de l'intégration des marchés permet de porter un jugement sur l'efficacité de la commercialisation concernant la transmission des prix dans l'espace. Cependant le modèle de Ravallion comporte deux faiblesses révélées par Palaskas et Harris (1993). Comment tester l'intégration des marchés quand les séries des prix sont non stationnaires et réduire le problème de la multicollinéarité qui biaise les estimateurs? L'utilisation de la cointégration permet de résoudre ces problèmes et de reformuler les variables du modèle en leurs premières différences et avec un terme à correction d'erreurs.

La cointégration dont Engle et Granger (1987) sont les précurseurs est relative à certaines données non stationnaires. Son application procure un double avantage par rapport à la modélisation traditionnelle (méthode des moindres carrés) et de celle de Ravallion : d'une part elle évite d'obtenir des régressions artificilles ("spurious régressions") et d'autre part elle facilite l'interprétation des résultats obtenus. Les séries des prix des produits alimentaires étant souvent non stationnaires l'estimation économétrique classique n'est pas appropriée. La cointégration permet d'éviter ses inconvénients. Ainsi si deux séries de prix sont cointégrées il existe alors une relation de long terme entre ces séries. Autrement dit ces deux séries ont une évolution similaire à long terme ou elles sont convergentes. On peut alors conclure à l'intégration des marchés de ses séries de prix. L'existence de la cointégration de deux séries de prix permet également de les exprimer sous la forme d'un modèle à correction d'erreur (MEC) conformément au théorème de la représentation d'Engle-Granger[4]. Le modèle à correction d'erreur est relatif au processus d'adaptation des prix entre deux marchés (marché de référence et marché périphérique). Ainsi les changements de prix du marché périphérique sont dûs au différentiel spatial de prix antérieur et à la variation du prix du marché de référence et au prix passé.

En rappel l'objectif de l'étude est de saisir l'impact de la libéralisation sur l'arbitrage et l'intégration des marchés. Autrement dit l'arbitrage s'est-il amélioré après la libéralisation avec pour conséquence une plus grande efficience de l'intégration des marchés? Nous allons essayer de répondre à cette question en appliquant la technique de la cointégration. Ainsi après avoir exprimer les différentes étapes de la cointégration, il convient alors de mettre en évidence les conséquences des changements structurels du marché céréalier dues à la libéralisation. Les différents tests de la cointégration (test d'Engle-Granger, test de Boswijk,...) sur toute la période de l'étude ne permettent pas de prouver l'existence de changement structurel tel que celui de la libéralisation. Les tests de stabilité des paramètres comme l'utilisation des tests de Chow peuvent assurer de l'existence de tels changements structurels. Cependant les tests de Chow ne sont pas valides dans ce cas car les tests de la cointégration ne suivent pas une distribution normale. Un des moyens d'y parvenir consiste à utiliser les tests de la cointégration et d'intégrer des variables muettes[5] pour pouvoir comparer les résultats pré-libéralisation et post-libéralisation (Cf Dercon, 1994).

Pour l'application de la technique de la cointégration on va procéder en quatre étapes. Ces étapes sont les suivantes :

1. Le test de la racine unitaire ou test "Augmenté de Dickey-Fuller" (ADF). Si les séries sont I(0) alors on peut suivre l'approche standard de Ravallion.
2. Le test de la cointégration de Boswijk;
3. Le modèle à correction d'erreurs.

PREMIÈRE ÉTAPE

Elle consiste à déterminer l'ordre d'intégration des variables analysées. Ce test est basé sur le nombre de fois qu'une variable doit être différenciée pour devenir stationnaire. Il détermine donc l'ordre d'intégration des variables économiques. Le test ADF est réalisé sur le modèle ci-après avec les hypothèses suivantes :

(1)

$$\Delta P_t = \delta P_{t-1} + \Sigma^{n}_{j=1}\delta P_{t-1} + \epsilon^t$$

avec $H_O : \delta = 0$

et $H_1 : \delta < 0$

Si H_0 ne peut pas être rejetée alors il faut vérifier si l'ordre d'intégration de P_t est supérieur à 1. Si par contre H_0 est rejetée pour ΔP_t alors l'ordre d'intégration de P_t est 1.

DEUXIÈME ÉTAPE

Cette étape teste l'hypothèse de la cointégration entre les séries de prix Pt et Rt. Généralement la procédure à suivre est de tester l'équation de Engle-Granger ($Pt = \delta + \alpha Rt$). Cependant les estimateurs de ce test peuvent être biaisés pour plusieurs raisons telle que la faiblesse de la taille de l'échantillon (Stock, 1987). Pour contourner cette difficulté on peut recourir au modèle ADL comme test alternatif. On peut alors se référer au test développé par Boswjik (1992). Le modèle est le suivant :

(2)

$$\Delta P_t = c + \Sigma^{n-1}j=1\ \alpha_j\ \Delta P_{t-j} + (a_1 + \ldots + a_n - 1) P_{t-n} + \\ + \Sigma^{n-1}_{j=0}\ \beta_j \Delta R_{t-j} + (b_0 + \ldots + b_n) R_{t-n} + \epsilon_t$$

avec $H_0 = \Sigma a - 1 = 0, \Sigma b = 0$

$H_1 = \Sigma a - 1 \Downarrow 0, \Sigma b \Downarrow 0$

Le rejet de H_0 confirme l'existence de la cointégration.

Dans l'analyse on suppose que le contrôle de prix et les entraves à la circulation des céréales empêchaient le bon fonctionnement des marchés. On peut donc attendre que la levée de ces contraintes améliorent le fonctionnement des marchés. Pour tester cette hypothèse, on va adapter le modèle de Boswijk en introduisant des variables muettes . Il s'agit lors de tester le modèle qui suit :

(3)

$$\Delta P_t = c + \Sigma^{n-1}_{j=1}\alpha_j \Delta P_{t-j} + (a_1 + \ldots + a_n - 1) \\ + [(b1 + \ldots + bn) + \delta Dt] R_{t-n} + \epsilon_t \quad (3)$$

D_t est une variable muette qui prend les valeurs suivantes :

D_t = O pour la période 1992.48-1995.44 ou période post- libéralisation et

D_t = 1 pour la période 1990.1-1992.47 ou période pré-libéralisation.

Deux hypothèses sont à tester pour prouver l'existence du changement structurel dû à la libéralisation.

La première hypothèse pour la période pré-libéralisation (1990.1-1992.47) est :

$H_0 = \sum a - 1 = 0, \sum b = 0$
$H_1 = \sum a - 1 \neq 0, \sum b \neq 0$

La deuxième hypothèse pour la période post-libéralisation (1992.43-1994.45) est :

$H_0 = \sum a - 1 = 0, \sum b + \delta = 0$
$H_1 = a - 1 \neq 0, \sum b + \delta \neq 0$

Le rejet de H_0 pour les deux hypothèses confirme la cointégration.

En suite on compare les résultats des deux sous-échantillons pour prouver l'existence des changements structurels dûs à la libéralisation.

Troisième étape

Les séries des prix cointégrés sont exprimés sous la forme d'un modèle à correction d'erreur. Le modèle à correction d'erreur simule la dynamique de court terme ou permet de tester l'hypothèse d'intégration de court terme du marché : les signaux de prix du marché de référence sont-elles immédiatement transmis au marché périphérique? Pour tester cette hypothèse la forme structurelle de l'équation de correction d'erreur est :

(4)

$$\Delta P_t = \Sigma^{n-1}_{j=1} \mu_{1j} \Delta P_{t-j} + \Sigma^{\bar{n}-1}_{j=0} \mu_{2j} \Delta R_{t-j} - \lambda (P_{t-n} - \alpha R_{t-n}) + e_t$$

$(P_{t-1} - \alpha R_{t-1})$ est le terme d'erreur et λ le coefficient du modèle à correction d'erreur. Ce coefficient exprime le mécanisme d'ajustement du prix à celui de la période antérieure. La rapidité avec laquelle le système tend vers son niveau d'équilibre dépend de la valeur de λ. Ainsi, lorsque λ est proche de (-1) le système tend vers l'équilibre.

La nullité de l'hypothèse de l'intégration de court terme implique de tester les hypothèses jointes :

$\mu_{11} = ... = \mu_{1n} = 0 ; \lambda = 1 ; \mu_{20} = \alpha$

Cependant, il convient d'estimer la valeur de α avant de tester cette hypothèse. Mais ce coefficient peut être biaisé en raison de la non stationnarité des séries. Pour éviter ce biais, on peut suivre Ravallion (p.105) qui postule que la somme des paramètres aij et bij des prix intégrés à long terme est égale à 1. Autrement dit la valeur de α est 1. De ce fait on peut considérer alors que $\alpha = \mu_{20} = 1$.

Finalement l'intégration de court terme est testée par l'hypothèse simultanée - $\lambda = \mu_{20} = 1$ avec la condition selon laquelle les coefficients des variables retardées sont nulles.

DONNÉES ET RÉSULTATS

SOURCES DES DONNÉES ET CARACTÉRISTIQUES DES MARCHÉS

Les données proviennent de deux sources. Pour la période 1990-1991 les prix ont été relevés par le système d'information du marché céréalier (SIMAC) initié en 1986 par l'OFNACER avec l'appui du l'Institut National de la Statistique et de la Démographie (INSD) et du projet Diagnostic Permanent (DIAPER) du Comité Inter-Etat de la Lutte contre la Sécheresse au Sahel (CILSS). Un échantillon de 27 marchés était suivi et les prix étaient relevés auprès des acheteurs juste après la transaction. Le choix de ces marchés étaient fonction de leur représentativité et de la typologie suivante :

- les marchés urbains des villes principales;
- les marchés urbains des villes secondaires;
- les marchés ruraux des zones de production;
- les marchés ruraux des zones de consommation;
- les marchés ruraux frontaliers et
- les marchés internationaux et de transit.

Les données pour la période 1992-1995 ont pour source la banque du système d'information du marché céréalier (SIM). Le SIM est une composante du Comité de Coordination pour la Sécurité Alimentaire mis en place avec le PASA. Le SIM suit un échantillon de 37 marchés, collecte et diffuse hebdomadairement les informations sur les prix des céréales. Les prix diffusés sont de types : i) le prix au consommateur qui est le prix de transaction entre un vendeur (producteur ou commerçant) et un consommateur et ii) le prix au producteur c'est-à-dire le prix de transaction d'un commerçant auprès d'un producteur.

Les marchés sélectionnés pour notre analyse peuvent être répartis en trois zones :

1) les marchés urbains en zones souvent déficitaires (Ouagadougou et Bobo-dioulasso) ;

2) les marchés semi-urbains en zones souvent déficitaires (Koudougou, Ouahigouya et Kaya) ;

3) les marchés ruraux souvent excédentaires (Dédougou et Fada) et

4) les marchés ruraux souvent déficitaires (Pouytenga).

Ouagadougou et Bobo-Dioulasso constituent des marchés de référence car ils sont les principaux marchés d'approvisionnement et de transit à partir desquels s'organisent les échanges inter-régionaux. Ainsi Ouagadougou est un marché de consommation et de transit. Ce marché ravitaille les consommateurs de la capitale et ceux des régions déficitaires du Centre et du Nord. De même Bobo-Dioulasso est le principal centre de groupage et de stockage céréalier du pays. Ce marché approvisionne ses consommateurs urbains et en période de soudure les grossistes de l'Ouest et du Sud Ouest et ceux de Ougadougou.

Les marchés périphériques ont été sélectionnés en raison des transactions qui s'établissent avec les marchés de référence d'une part et de la disponibilité des séries des prix d'autre part[6].

Enfin la série des prix au consommateur du sorgho blanc est utilisée pour l'analyse de la cointégration, le sorgho blanc étant la plus consommée. Les prix sont hebdomadaires et sont exprimées en FCFA/KG après conversion par le SIM des prix relevés des unités de mesures locales. Les séries couvrent la période de la première semaine de 1990 à la quarante cinquième semaine de 1995 (1990.1 à 1995.45).

RÉSULTATS

La méthode décrite précédemment est appliquée pour tester l'intégration entre les marchés de référence (Ouagadougou et Bobo) et les marchés périphériques.

Étape 1

Le tableau 1 contient les résultats des tests ADF en niveau et en différence première. un retard de période (n=4) est choisi pour obtenir un résidu en bruit blanc.

Tableau 1
Tests ADF de la racine unité des prix.

	Niveau	Première différence
Bobo	- 2,05	- 6,41
Dédougou	-2,28	-6,89
Fada	-1,92	-7,43
Kaya	-2,04	-7,51
Koudougou	-1,09	-9,03
Ouagadougou	-1,24	-8,20
Ouahigouya	-2,09	-8,16
Pouytenga	-2,35	-8,28

Valeurs critiques de Mackinnon :
(-3,45) à 1 %; (-2,87) à 5 % et (-2,57) à 10 %.

Ce tableau indique que la statistique t du test ADF des séries des prix prises en niveau n'est pas différent de zéro au seuil de 10 %. Les séries de prix ne sont donc pas stationnaires. Par contre les résultats obtenus en leur première différence montrent que la statistique t est différent de zéro au seuil de 1 %. L'hypothèse nulle de la racine unité est donc rejetée au profit de l'hypothèse alternative du processus stationnaire. Les séries des prix sont donc stationnaires en leur première différence ou elles sont I(1).

Étape 2

Il s'agit d'appliquer le test de la cointégration du modèle de Boswijk adapté à chaque paire de marchés (marché de référence et marché périphérique) pour déterminer l'existence de changement structurel du à la libéralisation des prix et du commerce des céréales. Pour l'estimation de ce modèle, le nombre de retards doit être judicieusement pour ne retenir dans le modèle que les variables significatives et évi-

ter en même temps le problème d'autocorrélation. La méthode "General to specefic modelling" a permis de choisir pour chaque paire de marchés le nombre de retards appropriés. Le tableau 2 résume les résultats obtenus pour chaque marché de référence.

Tableau 2a
Tests de cointégration avec Ouagadougou comme marché de référence.

	Σa	Σb	$F_{Bprélib}$	$F_{Bpostlib}$
Dédougou(2)	0,94	-0,01	3,29	3,47
Fada(2)	0,91	0,07	4,42	4,45
Kaya(2)	0,80	0,005	5,41**	5,54**
Koudougou(2)	0,97	0,02	14,42*	14,41*
Ouahigouya(2)	0,95	0,01	1,89	2,20
Pouytenga(2)	0,93	0,02	2,77	3,04

Tableau 2b
Tests de cointégration avec Bobo comme marché de référence.

	Σa	Σb	$F_{Bprélib}$	$F_{Bpostlib}$
Dédougou(3)	0,75	0,19	14,67*	14,70*
Fada(3)	0,93	0,07	8,44*	8,80*
Kaya(3)	0,87	0,08	7,08*	7,15*
Koudougou(3)	0,92	0,07	6,20*	6,75*
Ouahigouya(2)	0,88	0,13	9,24*	9,06*
Pouytenga(2)	0,91	0,07	6,87*	6,83*

N.B .
FBprélib = F du test de Boswijk pré-libéralisation,
FBpostlib = F du test de Boswijk post-libéralisation
Valeurs critiques de Boswijk : (5,70) pour 5 % et (4,77) pour 10 %.
Les valeurs marquées par (**) et (*) ont significatives respectivement au seuil de 10 % et de 5 %.

Les résultats contenus dans le tableau 2 sont ambigus. En effet lorsqu'on considère Ouagadougou comme marché de référence[7] les tests ne confirment pas la cointégration des séries des prix pour la majorité des marchés exceptés ceux de Kaya et de Koudougou. Cependant, il convient de souligner les différences entre les valeurs de la statistique F. Les valeurs de F post-libéralisation étant légèrement supérieures à celles pré-libéralisation, ceci peut s'interpréter comme un début du processus d'arbitrage entre ce marché de référence et les autres marchés périphériques. Les résultats de Kaya-Ouagadougou et Koudougou-Ouagadougou confirment l'existence de cointégration entre les séries de prix de ces marchés et celles de Ouagadougou. La libéralisation semble avoir un effet légèrement positif sur l'amélioration de l'arbitrage et donc de l'intégration des marchés de Kaya et de Ouagadougou. Mais elle n'a aucun impact concernant les marchés de Koudougou et de Ouagadougou.

Les résultats du tableau 3b sont totalement différents. Les séries de prix de tous les marchés périphériques sont cointégrées avec la série de prix de Bobo. La libéralisation a un impact relativement significatif sur les marchés de Dédougou, Fada, Kaya et Koudougou. Les valeurs de F post-libéralisation étant supérieures à celles pré-libéralisation, ces résultats suggèrent que la libéralisation a accru l'arbitrage entre ces marchés et celui de Bobo. Par contre les résultats de Ouahigouya et de Pouytenga sont contraires aux attentes : les valeurs de F post-libéralisation sont inférieures à celles pré-libéralisation. L'interprétation de ces résultats est la suivante : le commerce entre Bobo et Ouahigouya d'une part et Bobo et Pouytenga étant un commerce de longue distance, la baisse des valeurs de F entre les deux périodes semble indiquer qu'il y a un détournement des flux du sorgho entre ces marchés périphériques et le marché de Bobo (voir graphiques Ouahigouya-Bobo et Pouytenga-Bobo en annexe). Ce constat semble signifier que les échanges entre ces marchés périphériques et celui de Bobo sont devenus moins rentables après la libéralisation.

En conclusion l'impact de la libéralisation sur l'arbitrage et l'intégration du marché est mitigé. En effet les résultats obtenus pour les deux sous-périodes sont incertains et ne permettent pas tirer une conclusion tranchée concernant l'amélioration du fonctionnement du marché. Cette conclusion ne signifie pas que la politique de libéralisation des marchés céréaliers est inefficace. Elle suggère que l'impact n'est pas instantané mais apparaît plutôt comme un processus lent. Ce constat s'explique par les raisons suivantes : i) les commerçants de céréales réagissent faiblement à cette politique compte tenu du fait que ce marché a longtemps été réglementé, ii) les opportunités d'arbitrage sont insuffisants et n'incitent pas les commerçants à s'investir dans cette activité, iii) l'existence d'autres entraves institutionnelles que celles qui ont été levées empêchent l'accroissement de l'arbitrage et l'amélioration du fonctionnement des marchés.

Pour confirmer ce diagnostic, on peut déterminer la vitesse de transmission des prix des marchés de référence aux prix des marchés périphériques. Il convient alors d'exprimer les séries de prix cointégrées sous la forme d'un modèle à correction d'erreur.

Étape 3

Elle consiste à estimer le modèle à correction d'erreur (équation 4) et à tester l'intégration de court terme entre les marchés. Le tableau 3 contient les résultats obtenus.

Tableau 3a
Modèle à correction d'erreurs avec Ouagadougou comme marché de référence.

	c	μ_{11}	μ_{20}	μ_{21}	δ	R^2aj	F
Kaya	-0,07	-0,05	0,10	-0,08		0,21	410,98
	(-1,45)	(-8,92)	(1,64)	(-2,26)			
Koudougou	0,15	-0,60	0,03	-0,20	0,22	0,27	218,50
	(0,46)	(-10,51)	(0,46)	(-2,58)	(-3,84)		

Tableau 3b
Modèle à correction d'erreurs avec Bobo comme marché de référence.

		c	μ_{11}	μ_{12}	μ_{20}	μ_{21}	μ_{22}	δ	R^2aj	F
Dédou	-0,06	-0,37	-0,19	0,24	0,29	0,32	-0,08		0,15	226,30
	(-0,15)	(-6,28)	(-3,11 (3,45)	(3,86)		(4,19)	(-1,47)			
Fada	0,21	-0,38	-0,03	0,05	0,05	0,09	-0,03	0,13	413,89	
	(0,73)	(-6,45)	(-0,43)	(0,84)	(0,90)	(1,52)	(-0,71)			
Kaya	0,13	-0,61	-0,32	0,17	0,19	0,22	-0,20	0,29	259,93	
	(0,41)	(-10,74)	(-5,22)	(2,81)	(2,95)		(3,56)	(-4,40)		
Koud	0,16	-0,64	-0,27	0,13	0,12	0,13		-0,05	0,29	345,47
	(0,49)	(-10,93)	(-4,26)	(2,08)	(1,86)	(2,00)		(-1,19)		
Ouah	0,08	-0,30		0,08	0,16			-0,02	0,09	290,77
	(-0,21)	(-5,23)		(1,09)	(2,21)			(-0,49)		
Pouy	0,17	-0,32		0,07	0,07		-0,09		0,09	427,11
	(0,63)	(-5,73)			(1,20)	(1,37)			(-2,20)	

L'hypothèse de l'intégration de court terme des marchés (δ=-1, μ_{20}=1) est rejetée au seuil de 1 %. Cette hypothèse confirme donc que la libéralisation n'a pas amélioré significativement l'intégration et le fonctionnement des marchés. Le mécanisme d'ajustement des prix des marchés périphériques et ceux des marchés de référence est relativement lent. En effet plus le coefficient du terme d'erreur est faible moins la vitesse d'ajustement des prix est rapide. Les coefficients (δ et μ_{20}) du terme d'erreur et des marchés de référence pour la quasi-totalité des marchés sont statistiquement non significatifs. Pour les marchés dont ces coefficients sont statistiquement significatifs tel que Kaya-Bobo une valeur de 0,17 de μ_{20} signifie que 17 % de la variation du prix de Bobo est transmis le même jour au prix de Kaya. Le système d'arbitrage est donc relativement faible.

CONCLUSION

Dans cet article on a analysé l'efficacité de la politique de libéralisation du marché céréalier sur le fonctionnement de ce marché. La théorie de la cointégration et du mécanisme à correction d'erreurs a été appliquée pour évaluer l'impact de la libéralisation sur le fonctionnement des marchés. Les résultats économétriques montrent que l'impact est mitigé. En effet les résultats obtenus pour les deux sous-périodes sont incertains et ne permettent pas une conclusion tranchée. L'application du modèle à correction d'erreur corrobore ce constat. Ce diagnostic ne signifie pas toutefois que la politique de la libéralisation est inefficace pour le fonctionnement des marchés céréaliers. En effet Dercon (1994) par exemple applique la même méthode avec un modèle légèrement différent au marché céréalier éthiopien et

conclut à l'efficacité de la libéralisation sur le fonctionnement de ce marché. Notre diagnostic suggère plutôt que l'effet de cette politique n'est peut-être pas instantanée et que le processus d'arbitrage est lent. Ces résultats invitent les autorités burkinabè a développé un environnement plus favorable et plus incitatif au secteur commercial des céréales.

1 *Voir la note "Déclaration de Politique Générale dans le secteur Agricole" du Ministre des Finances et du Plan, Mai 1992*

2 *Ce comité inter-ministériel comprend également des représentants de l'OFNACER, des commerçants privés des céréales et des cultivateurs.*

3 *Le lecteur est invité à se référer à Ravallion (1986) "Testing Market Integration" pp 104-105.*

4 *Le théorème de la représentation d'Engle-Granger stipule que si deux variables économiques sont contégrées d'ordre (1,1) ou CI~(1,1) la meilleure représentation de leur dynamique de court terme est le modèle à correction d'erreurs*

5 *Cette étape est différente de celle appliquée par Dercon dans le cas du marché céréalier de l'Ethiopie.*

6 *Il convient de noter que pour la sous période 1992-1995 il existe des données manquantes pour certains marchés. Aussi, avons-nous extrapolé sur des moyennes mobiles de 7 jours pour remplacer ces données*

7 *Les graphiques 1 à 6 en annexe montrent que les prix de Ouagadougou sont relativement plus élevés que ceux des marchés périphériques (avant et après) la libéralisation. Ceci voudrait signifier qu'il existe un flux de sorgho de ces marchés vers Ouagadougou. Ces graphiques confirme par ailleurs le caractère de marché de référence de Ouagadougou*

Références bibliographiques

Azam, J.P. (1993), "La levée des contrôles des marchés de grain en Ethiopie (mars 1990)" *Revue d'Économie du Développement*, 4/1993, pp. 95-116.

Boswijk, H.P. (1992), *Cointegration, Identification, and Exogenity, Inference in Structural Error Correction Models*.Thesis Plublishers, Amsterdam.

Dercon, S. (1994), *Food Markets, Liberalisation and Peace in Ethiopia :an Econometric Analysis*. Center for the Study of African Economics Working Papers Series, University of Oxford.

Engle, R. and C.J.W. Granger (1987), "Cointegration and error correction : representation, estimation and testing". *Econometrica*, 55, pp. 251-76.

Haughton J. (1986), *La Réforme de la Politique Céréalière : le Burkina Faso*. Club du Sahel (OCDE/CILSS).

Institut National de la Statistique et Office National des Céréales (1990), *Analyse de Flux et Typologie des Marchés de Céréales*. Ministère du Plan et de la Coopération/Ministère du Commerce et de l'Approvisionnement du Peuple. Burkina Faso.

Lecaillon, J. et C. Morrisson (1985), *Politiques Économiques et Performances Agricoles. Le cas du Burkina Faso, 1960-1983*. OCDE.

Ministère des Finances et du Plan (1992), *Lettre de Politique de Développement du Secteur Agricole*. Ouagadougou. Burkina Faso.

Palaskas, T.B. and B. Harris (1991), *Testing Market integration : New Approches with Cases Materiels from West Bengal Food Economy*. University of Oxford, Applied Economics Discussion Paper Series, n_26.

Ravallion, M. (1986), "Testing market integration" *American Journal of Agricultural Economics*, pp. 102-09.

Sherman, J.R., Shapiro K. H., et E. Gilbert (1987) Analyse Économique de la Commercialisation des Céréales. Tome 1. La Dynamique de la Commercialisation au Burkina Faso.CRED/Université de Michigan, IAP/Université de Winconsin. SEDES, CEDRAT SA et GOPA (1990) *Plan Céréalier du Burkina Faso*. Tome 1.

Synthèse. Ministère de l'Elevage et de l'Agriculture/CILSS. Ouagadougou.

Société Nationale de Gestion du Stock de Sécurité Alimentaire, *Annuaire des Prix des Céréales 1992 à 1995*. Ouagadougou.

Stock, J.H. (1987) "Asymptotic proprieties of least-square estimators of cointegration vectors" *Econometrica*, vol 55, pp. 113-44.

VI

LES INSTITUTIONS DANS LA TRANSITION : QUELQUES LEÇONS DE L'EXPÉRIENCE ET DE LA THÉORIE

Bashuseb Chaudhuri
(CREME, Université de Caen)
Mary-Françoise Renard
(CERDI, Université d'Auvergne)

"Décentralisation et socialisme de marché : le rôle des institutions dans la transition chinoise"

Alexandre de Lestranges
(CFVG, Hanoï)

"Émergence et mutation des institutions économiques au Vietnam dans son processus de transition. Une analyse à la lumière de la Nouvelle Économie Industrielle"

Bruno Ventelou
(ENS, Cachan)

"Microéconomie de la corruption et transition : éléments d'un débat"

Bashuseb Chaudhuri
(CREME, Université de Caen)
Mary-Françoise Renard
(CERDI, Université d'Auvergne)

"Décentralisation et socialisme de marché : le rôle des institutions dans la transition chinoise"

La réforme chinoise devant conduire à une économie de marché s'est appuyée sur une forme institutionnelle particulière caractérisée par la décentralisation. La régionalisation a été utilisée comme moyen de régulation, en articulant les mesures nouvelles aux structures déjà existantes.

La structure qui prend place au début des années quatre-vingt comporte un aspect externe consistant en une ouverture des frontières, et une dimension interne, fondée notamment sur l'instauration partielle d'une économie de marché et l'utilisation d'un système décentralisé.

L'analyse des institutions, et notamment des phénomènes hors marché, qui a trouvé beaucoup d'applications dans les économies en développement, est à l'évidence incontournable dans l'étude du phénomène de transition.

Le passage d'une économie presqu'entièrement planifiée au niveau central à une économie socialiste de marché nécessite une évolution des institutions, non seulement pour pallier les échecs de marché comme on le considère généralement, mais aussi comme mode d'incitation face aux phénomènes d'ajustement.

Dans de nombreux pays, cette organisation institutionnelle est fondée sur un processus de décentralisation. Dans ce cadre, un point central des réformes, celle des entrentreprises, est tout à fait original en Chine. Alors que la plupart des pays ont privatisé, selon différentes modalités, la Chine a progressivement diminué le poids des entreprises d'État au profit d'entreprises collectives. Ce système, parfois qualifié de dual-track (Fan, 1994-a) permet au secteur fonctionnant selon une logique de marché de se développer parallèlement à la baisse du secteur fonctionnant selon une logique d'économie planifiée, se substituant peu à peu à celui-ci.

Dans cette politique qualifiée souvent de graduelle, les gouvernements locaux ont joué un rôle central.

Nous proposons dans cet article de montrer comment la décentralisation peut être analysée en termes de structure institutionnelle et d'analyser l'évolution des disparités spatiales consécutives à la croissance des entreprises collectives.

LA DÉCENTRALISATION COMME PROCESSUS DE CHANGEMENT INSTITUTIONNEL

STRUCTURE INSTITUTIONNELLE ET TRANSITION

Les institutions ont été définies par North comme "les contraintes humainement conçues qui structurent les interactions politiques, économiques et sociales...Elles consistent en des contraintes informelles (constitutions, lois, droits de propriété) et des règles formelles".

Dans une optique dynamique (North, 1994), les institutions forment des structures d'incitation d'une société et donc, les institutions politiques et économiques sont les déterminants sous-jacents de la performance économique.

Un aspect intéressant a été souligné par Lin et Nugent (1995) qui définissent les institutions comme un ensemble de règles de comportements qui régissent les relations entre les êtres, en partie en les aidant à faire des anticipations sur ce que feront les autres. Il s'agit à la fois d'institutions formelles, comme les lois, les échanges de marché et les contrats écrits, et d'institutions informelles, comme les valeurs, les coutumes et l'idéologie.

Les même auteurs distinguent les arrangements institutionnels, qui sont un ensemble de règles qui dirigent les comportements dans un domaine spécifique et la structure institutionnelle qui représente l'ensemble des arrangements institutionnels d'une économie, y compris les organisations.

C'est aux structures institutionnelles que nous nous intéressons ici et plus précisément à l'organisation régionale des réformes économiques. Les ajustements résultant de ces réformes ont une dimension spatiale qui conduit à s'interroger sur la nécessité d'une évolution des institutions.

La principale justification de l'importance de cette structure institutionnelle est l'existence d'un risque dans une situation où chacun cherche à améliorer son bien-être dans un environnement changeant. Le cas des pays en développement a souvent été cité (Lin et Nugent, 1995, Besley, 1995), notamment parce qu'en raison d'un revenu proche du minimum de subsistance, le degré d'aversion pour le risque est beaucoup plus important que dans les pays développés.

En Chine, contrairement aux pays d'Europe de l'est, la réforme peut s'appuyer sur les institutions existantes. Pour certains auteurs (Qian et Xu,1993), la différence de performance entre ces deux types d'économies s'explique par la structure organisationnelle des hiérarchies avant même que les réformes ne se mettent en place. L'Europe de l'est et l'ex-URSS avaient une forme en U, unitaire, fondée sur un prin-

cipe de spécialisation, alors que l'on observait en Chine une forme en M, multi-régionale, fondée sur un principe géographique qui a émergé en 1958. Cette organisation s'est traduite pour les gouvernements locaux par un pouvoir de négociation avec l'État central limité, mais une plus grande autonomie.

La mise en place des réformes s'est donc faite avec un affaiblissement progressif du contrôle hiérarchique, mais sans destruction du système existant.

Cette structure institutionnelle particulière résulte du processus de décentralisation.

LA DÉCENTRALISATION COMME STRUCTURE INSTITUTIONNELLE

Il existe deux grandes approches de l'analyse des institutions, les coûts de transaction et l'action collective. Dans les deux cas, on peut montrer que la décentralisation peut bien être analysée en termes d'institutions.

L'idée fondamentale des coûts de transaction est qu'ils consistent dans des coûts d'organisation ex-ante d'un contrat et dans des coûts ex-post de respect du contrat. Ces coûts de transaction peuvent être diminués par trois catégories de changements institutionnels (North, 1991) :

- ceux qui augmentent la mobilité du capital,
- ceux qui diminuent les coûts d'information,
- ceux qui transforment l'incertain en risque, c'est-à-dire en quelque chose de probabilisable.

Ces coûts concernent bien sûr l'échange, les coûts ex-ante résultant de phénomènes de sélection adverse et les coûts ex-post de l'existence d'un hasard moral.

L'impact de la décentralisation, au sens administratif, sur les coûts de transaction n'apparaît pas très direct. Mais un changement dans les coûts de transaction peut résulter de chocs exogènes, par exemple de modifications de la loi, de l'idéologie ou de la technologie (Lin et Nugent, 1995). Dans une économie décentralisée, les autorités régionales peuvent permettre une réduction de ces coûts en améliorant l'information. Par exemple en matière de commerce extérieur, les gouvernements régionaux ont servi d'intermédiaires entre le gouvernement central et les producteurs dans la mise en place des réformes.

Cela permet aussi de diminuer les coûts résultant de la hiérarchie, y compris dans les entreprises d'État (GROVES, HONG, MC MILLAN, NAUGHTON, 1994).

D'une façon générale, la décentralisation a permis de régler plus facilement les problèmes de coordination lors du passage de l'économie planifiée à l'économie de marché6

Le rôle des organisations décentralisées est encore plus important lorsque l'on envisage les institutions dans l'optique de l'action collective.

Les travaux d'Olson mettent en évidence l'efficacité supérieure des groupes relativement petits, notamment des groupes intermédiaires. De plus, les petits groupes se sont souvent révélés beaucoup plus stables que les grands, comme cela a été montré dans le cas des Etats-Unis (Olson, 1978). Dans les très grands pays, ce phénomène de taille critique prend une acuité particulière et devient crucial en période d'ajustement ou de modification importante des règles. De ce point de vue, les institutions régionales apparaissent comme des biens publics (Lin et Nugent, 1995). La question se pose alors de savoir, d'une part comment se prennent les décisions (Chaudhuri, Renard, 1995) et d'autre part quelles sont les limites que peut avoir ce type d'institution (Prud'homme, 1994), et d'une façon générale comment améliorer l'efficacité allocative des institutions régionales.

Les autorités régionales peuvent être considérées comme des institutions non marchandes. Bien que leur existence ait été antérieure à la réforme, et sans doute grâce à cela, les institutions régionales chinoises jouent un rôle très important comme vecteur des mesures d'ajustement.

Lorsque la planification centrale était déterminante, les autorités régionales avaient la charge de son application au niveau local, avec l'obligation de reverser tous les gains à l'État central. Les gouvernements locaux étaient alors plus incités à maximiser le montant des subventions gouvernementales qu'à soutenir la croissance.

Un des premiers éléments de la réforme a consisté à fournir aux gouvernements locaux des incitations, non en augmentant leur pouvoir qui était déjà important, mais en leur donnant un statut d'acteur économique (OI, 1996).

RÉFORMES DES ENTREPRISES ET DISPARITÉS RÉGIONALES

Les mesures d'accompagnement des réformes dans les pays en transition consistent pour une grande part à fournir une structure de concurrence, de discipline et d'incitation à l'économie. Le débat sur la nécessité de la privatisation est très dense (BARDHAN et ROEMER, 1989 et SCHLEIFER et VISHNY, 1989), mais dans tous les cas, le rythme des réformes des entreprises publiques est conditionné par les réformes dans les autres secteurs et par l'évolution macroéconomique. Par exemple, l'autonomie reconnue aux dirigeants n'a d'intérêt que si les prix sont libéralisés, si les matières premières et les biens intermédiaires peuvent être achetés sur des marchés concurrentiels et si la prise de risque peut être rémunérée.

L'expérience chinoise consiste dans le développement de formes particulières de propriété, sans véritables privatisations, avec un pouvoir important reconnu aux gouvernements locaux.

Le développement des entreprises collectives

Deux types d'entreprises collectives (TVEs ou Township and Village Entreprises) se sont développées en Chine. Les premières sont la propriété des gouvernements locaux et investissent leurs profits dans des entreprises souvent nouvellement créées ou dans les infrastructures. Les deuxièmes, plus récentes, sont assez proches des entreprises privées dans la mesure où elles appartiennent ou sont gérées par des individus, mais en ayant des relations étroites avec le gouvernement local.

Depuis le milieu des années quatre-vingt, elles fournissent un tiers de la production industrielle de la Chine, leur ratio capital-travail est le quart de celui des entreprises d'État et elles ont connu une hausse de la productivité du travail de 10% par an en moyenne.

Ces performances résultent de plusieurs facteurs :

- les droits de propriété sont considérés comme implicites, notamment en raison de fortes relations communautaires entre les populations locales, les entrepreneurs et les administrateurs locaux. Les incitations sont maintenant similaires à celles des entreprises privées car les profits bénéficient aux dirigeants et aux communautés locales directement impliquées dans le succès de l'entreprise;
- la décentralisation fiscale instaurée en 1984 et l'obligation faite aux entreprises de respecter une discipline financière a permis aux gouvernements locaux de garder les revenus crées localement, ce qui a constitué une incitation au développement d'industries locales et à l'élaboration d'une politique industrielle régionale;
- la concurrence s'est développée entre les TVEs afin d'attirer les investissements notamment étrangers. Pour les investisseurs potentiels, la réputation et les performances économiques locales étaient très importantes;
- le manque d'industries légères, de biens de consommation, avant la réforme, s'est trouvé pallié lors du développement des TVEs qui ont profité de cette faille, ce qui a été favorisé par le niveau élevé de l'épargne rurale à la suite des réformes agricoles de 1978;
- les entreprises d'État, ainsi que les investisseurs de Hong-Kong et de Taiwan sont des partenaires importants des TVEs, à la fois comme fournisseurs de matières premières, de technologies et de marchés, et comme clients.

Les différences de comportements régionaux face à la réforme des entreprises

La base institutionnelle de la réforme chinoise repose sur un système mixte d'entreprises fonctionnant selon une logique d'économie planifiée et d'entreprises fonctionnant selon une logique d'économie de marché.

La décentralisation et l'autonomie accrue des régions qui en résulte se sont tra-

duites par une forte intervention des gouvernements locaux au niveau des entreprises, essentiellement à partir des éléments suivants de la réforme (Fan, 1994-b):

- le système de contrat budgétaire fixant les relations entre gouvernement central et gouvernements locaux en matière fiscale. Un des points principaux est la possibilité donnée aux gouvernements locaux, après avoir payé un certain pourcentage de leur revenu au gouvernement central de gérer comme ils veulent le reste de leur budget. Cela a été une forte incitation au développement local.
- le système de contrat de responsabilité pour les entreprises d'État, qui versent à l'État un certain montant fixe de leurs profits, et doivent disposer librement du reste.
- l'autonomie en matière d'investissements et de dépenses. Ainsi en 1992, plus de 80% des investissements en capital fixe des entreprises d'État résultaient de décisions et de projets locaux.
- les possibilités d'emprunts directs. Depuis 1985, les prêts de l'État aux entreprises publiques ont été progressivement remplacés par des prêts bancaires.
- l'autonomie des institutions financières d'État qui permet aux branches locales de la banque centrale de prendre leurs propres décisions en matière de prêts.

Pour importante qu'elle soit, la décentralisation et l'augmentation du pouvoir des gouvernements locaux ne signifie pas passage à une économie de marché. Néanmoins, cette évolution a été très soutenue par les autorités régionales dans le cas des entreprises collectives.

Tout s'est passé comme si les gouvernements locaux étaient propriétaires des entreprises collectives (TVE's), ce qui est une forme de propriété robuste (Naughton, 1995). Leur développement a permis aux communautés locales de s'approprier les bénéfices d'une ressource locale. Elles représentent une solution alternative à des marchés fonctionnant bien, notamment en effectuant des opérations de sous-traitance avec les grandes firmes.

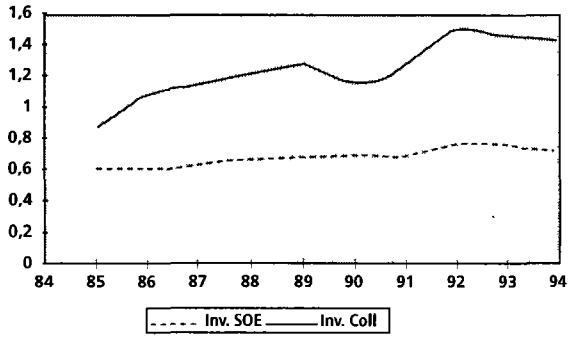
L'évolution de la production des entreprises collectives est générale, mais avec une importance encore très variable qui peut aller de 77,8% dans la région de Zhejiang à 12,8% dans celle de Gansu.

Les disparités inter-régionales ont été examinées du point de vue de l'investissement et du point de vue de la production. Elles ont été calculées comme le rapport de l'écart-type à la moyenne.

Elles sont nettement plus importantes s'agissant des entreprises collectives que des entreprises d'État et on observe une tendance générale à la hausse dans le premier cas.

Graphique 1
Disparités inter-régionales d'investissement - 1985 - 1994

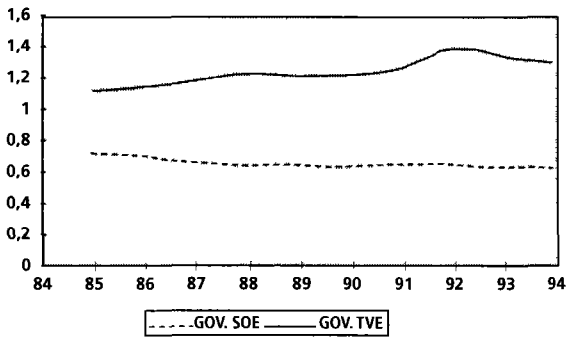
29 régions



Source Calculs effectués à partir de China Statistical Yearbook

Graphique 2
Disparités inter-régionales de production - 1985 - 1994

29 régions



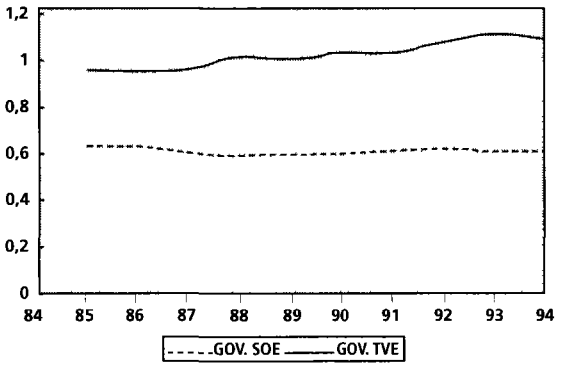
Source · Calculs effectués à partir de China Statistical Yearbook.

Si l'on regroupe les données pour raisonner sur trois provinces, on observe également une tendance à l'augmentation des disparités inter-provinciales.

Elles sont plus importantes s'agissant des entreprises collectives. Des observations semblables peuvent être faites s'agissant des données d'investissement.

Graphique 3
Disparités inter-provinciales de production - 1985 - 1994

Provinces 1, 2 et 3

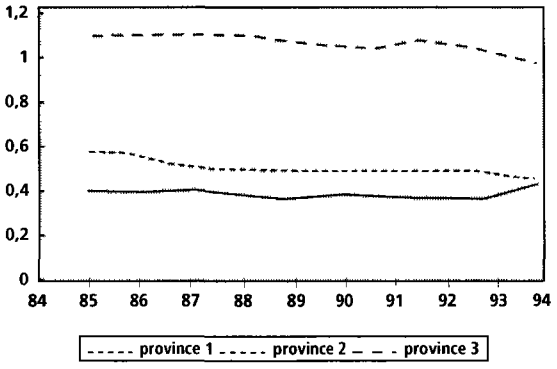


Source : Calculs effectués à partir de China Statistical Yearbook

Enfin, les disparités intra-provinciales s'accentuent pour les entreprises collectives, à partir de 1990, alors qu'elles ont tendance à s'atténuer pour les entreprises d'État.

Graphique 4
Disparités intra-provinciales de production dans les entreprises d'État

Gov. SOE

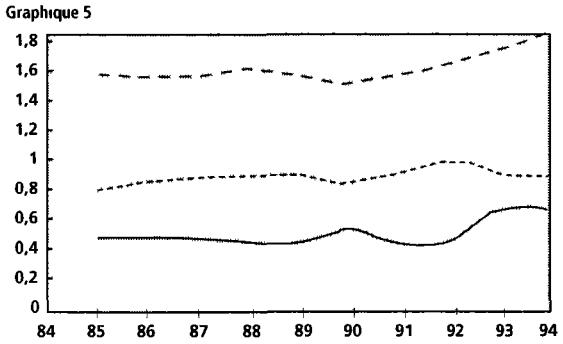


Source calculs effectués à partir de China Statistical Yearbook

C'est dans les régions les plus pauvres que les disparités sont les plus importantes. Le coefficient est plus élevé pour les entreprises collectives, et on doit noter qu'à partir de 1992, les régions les plus ouvertes (province 1), ont tendance à se rapprocher, contrairement à ce qui se passe dans les autres régions. Depuis cette date, l'écart est stable entre provinces, mais les disparités s'accentuent à l'intérieur des provinces 2 et 3.

Graphique 5
Disparités intra-provinciales de production dans les entreprises collectives

Gov. TVE



Ces résultats sont à interpréter en se plaçant dans le cadre d'un système complexe de coopération et de concurrence entre les deux types d'entreprises. En effet, la baisse de productivité et la baisse de la part relative des entreprises d'État sont souvent expliquées par la diminution de la protection des firmes d'État contre les firmes collectives (JEFFERSON et RAWSKI, 1994). Les premières ont souvent passé avec les secondes des contrats de sous-traitance créant ainsi des relations de dépendance réciproque qui ont eu un effet de levier en contraignant les entreprises publiques à adopter une logique de marché. Ce phénomène a été accentué par le fait que leur baisse de production, en diminuant les revenus de l'État central, a obligé celui-ci à réduire les subventions et à inciter les entreprises sous sa tutelle à respecter une contrainte budgétaire plus dure.

Cette politique d'adoption de prix de marché s'est même étendue à des secteurs non concurrencés par les entreprises collectives, comme l'acier ou le pétrole.

On observe donc à la fois une augmentation des disparités régionales et le développement d'une complémentarité dans les évolutions respectives des entreprises collectives et des entreprises d'État.

CONCLUSION

L'application des réformes chinoises a permis une croissance très significative de la production des entreprises collectives qui s'est toutefois accompagnée d'une accentuation des disparités spatiales plus nette que ce que l'on observe pour les entreprises d'État.

Le rôle reconnu aux gouvernements locaux a permis de mettre en place des systèmes d'incitations favorables au développement des TVEs, alors qu'il n'en est

pas de même avec les SOEs. En effet, la relation principal (gouvernement régional) - agent (dirigeants d'entreprises) est plus souple, ce qui limite le coût d'information. L'entente entre les officiels locaux et gestionnaires des TVEs peut se faire sur des objectifs financiers assez simples relatifs à la fiscalité locale pour les uns et au profit pour les autres, alors que pour les entreprises d'État, les objectifs sont beaucoup plus complexes et mêlent considérations financières et sociales. L'intervention des gouvernements locaux a permis l'émergence d'une forme collective de croissance économique locale (OI, 1996). De plus, la stabilité politique des communes rurales (et même démocratique pour Jefferson et Rawsky) a crée les conditions du développement d'institutions générant une certaine forme de gestion collective qui limite les problème de free-rider.

Cette évolution des TVEs peut s'analyser en termes de changement institutionnel et permet de mettre en évidence le contenu incitatif de la décentralisation. Mais celle-ci présente malgré tout un certain nombre de limites, surtout dans une vision prospective.

Tout d'abord à la décentralisation économique correspond toujours une assez forte centralisation politique (HUANG, 1996, ZOU, 1996).

Ensuite, cette organisation sur une base régionale entraîne une assez forte spécialisation qui peut être incompatible avec une allocation efficace des ressources au niveau national. Elle s'accompagne d'une concurrence inter-régionale se manifestant parfois par des politiques protectionnistes appliquées au niveau des régions.

Références bibliographiques

BESLEY T., 1995, "Non-market institutions for credit and risk sharing in low income countries", communication aux Journées de Microéconomie Appliquée, Clermont-Ferrand, juin.

CASSEL D. et HERRMANN-PILLATH C., eds, 1994, The East, the West and China Growth : Challenge and Response, Nomos Verlagsgellschaft.

CHAUDHURI B. et RENARD M.F., 1996, " Politique économique et pouvoir de négociation dans une économie en transition : le cas de la politique d'ouverture de la Chine", *Revue d'Économie du Développement*, n°1-2.

FAN G., 1994-a, Incremental Changes and dual-track transition : understanding the case of China, Economic Policy, décembre.

1994-b, " 'Brothers' Competition' : Decentralized Public Ownership Economy and Macro-Instability in the People Republic of China", dans CASSEL et HERRMANN-PILLATH, op.cit.

GROVES T., HONG Y., MC MILLAN J. et NAUGHTON B., 1994, "Autonomy and Incentives in Chinese State Enterprises", *The Quaterly Journal of Economics*, février.

HUANG Y., 1996, "Central-local Relations in China During the Reform Era : The Economic and Institutionnal Dimensions", *World Development*, vol.24, n°4.

JEFFERSON G.H. et RAWSKY T.G., 1994, "Entreprise Reform in Chinese Industry", *Journal of Economic Perspectives*, vol.8, n°2.

NAUGHTON B., 1995, "China's macroeconomy in Transition", *The China Quaterly*, décembre.

NEUBER A., 1993, "Toward a political economy of transition in eastern Europe", *Journal of International Development*, vol., n°5.

NORTH D., 1991, "Institutions", *Journal of Economic Perspectives*, vol.5, n°1.

1994, "Economic performance through time", *American Economic Review*, juin.

OI J.C., 1995, "The rôle of local state in China's transitional economy", *The China Quaterly*, décembre.

1996, "The rôle of the local state", dans : China's transitional economy, Ed. Par A.G. WALDER, Clarendon Paperbacks, Oxford University Press.

OLSON M., 1978, La logique de l'action collective, PUF.

PRUD'HOMME R., 1994, "On the danger of decentralisation", *Policy Research Working Paper*, 1252.

QIAN Y. et XU C., 1993, "The M-form hierarchy and China's economic reform", *European Economic Review*, 37.

RENARD M.F., 1996, "Institutions and market socialism : the regional dimension of the reform in chinese economy", communication à la quatrième conférence EACES : Institutional Changes and Problems of Economic Adjustment, Grenoble, 12-14 septembre.

TSUI K.Y., 1996, "Economic Reform and Interprovencial Inequalities in China", *Journal of Development Economics*, vol.50, pp.353-368.

ZHANG T. et ZOU H., 1995, "Fiscal Decentralisation, Public Spending and Economic Growth in China", Policy Research Department, Banque Mondiale.

Alexandre de Lestranges
(CFVG, Hanoï)

"Émergence et mutation des institutions économiques au Vietnam dans son processus de transition. Une analyse à la lumière de la Nouvelle Économie Industrielle"

Cet article a pour objectif d'appliquer les enseignements de la Nouvelle Économie Industrielle à un pays en développement rapide, le Vietnam, également soumis aux contraintes d'unification et de transition vers l'économie de marché. Se pose à lui le choix du mode théorique d'organisation ("marché" ou "hiérarchie") ; une fois ce choix effectué, en découle le système de mobilisation des ressources, qui se traduit par la mutation des institutions de la sphère financière ; la réforme visant à former des holdings industrielles, exemple d'affectation des ressources dans la sphère réelle, complétera l'analyse.

Depuis 1986, le Vietnam a subi deux chocs économiques : le premier, exogène, concerne la fin de l'aide soviétique, l'effondrement du C.A.E.M. et la réorientation du commerce extérieur, désormais libellé en devises convertibles et aux prix internationaux ; le second, endogène, est le passage d'une économie planifiée à une économie de marché. Autant il y a un nombre élevé de livres et d'articles décrivant la transformation d'une économie de marché en économie centralement planifiée, autant il reste à écrire sur la théorie de la transition de systèmes à économie planifiée vers le capitalisme. Dans l'analyse de la transition, deux questions essentielles doivent être posées concernant d'une part le processus de transition (rythme et chronologie des réformes) ; d'autre part, l'évolution des institutions (notamment celle du secteur public).

Cette dernière va être le thème de cet article, en prenant pour cadre d'étude l'économie vietnamienne. Le paradigme marxiste n'a pas dépassé le stade de la théorie et de sa temporalisation : le passage du logos (discours et connaissance) à la praxis (pratique) a entraîné la fin des illusions. A l'opposé, le modèle du

capitalisme libéral multiséculaire et prôné sans restrictions peut-il dans un des soubresauts qui caractérisent l'Histoire, reprendre la place un moment abandonnée et se substituer au système planifié ? L'observation des faits semble relativiser une telle ambition.

Par faits, on entend le rythme rapide des réformes et la violence du recul de la production des pays d'Europe centrale et orientale (P.E.C.O.) dans leur transition ; pour cette raison et pour maintenir la structure politique, le Vietnam, qui fait partie de la zone du monde à la plus forte croissance, a adopté une politique plus lente et graduelle, pilotée de l'intérieur. Cette voie propre suivie dans les réformes, cette orientation originale dans le développement, tiennent en premier lieu aux particularismes du pays (culturel, économique, politique, géographique, etc.). Sur le plan théorique, l'impression première des économistes étrangers est que la politique économique vietnamienne est conjoncturelle et emprunte à différentes écoles. En réalité, le pays fait coexister les mesures de court et moyen termes (de sortie de crise) avec celles de long terme visant un développement durable. Cela consiste à mettre en place (d'ici l'an 2000) des institutions proches de celles d'une économie de marché et à mener une politique d'industrialisation (à l'horizon 2020).

La période de transition peut alors s'interpréter comme le choix entre deux modes théoriques d'organisation : le "marché" et "l'administration". Comment concilier "État" et "Entreprise" en tenant compte de la réalité particulière du Vietnam ? Pour répondre à cette interrogation, nous recourrons aux concepts de l'économie des coûts de transaction, dont nous soulignerons la pertinence dans le cas qui nous occupe. La transition fait évoluer le mode d'allocation des ressources ; le cas du Vietnam offre un champ d'application original à la théorie néo-institutionnaliste de la Nouvelle Économie Industrielle, car il est soumis à une triple contrainte de réunification, de transition et de développement : ce faisant, on étudiera le phénomène d'internalisation de l'État aux institutions économiques émergentes (première partie).

Puis, nous utiliserons ces enseignements pour étudier la sphère financière : le rôle de ses institutions est primordial pour la mise en place (rapide et à court terme) d'un environnement macro-économique stable, condition indispensable à une croissance durable ; on analysera l'évolution du statut et des missions de la banque Centrale et des banques de second rang (deuxième partie).

Il apparaîtra que l'originalité du Vietnam par rapport à ses anciens partenaires du C.A.E.M. réside dans le rôle de pilote qu'ont conservé l'État et la structure politique : en ce sens, le Vietnam s'apparente davantage à ses voisins asiatiques. Notre troisième partie illustrera ce constat avec la mutation et l'émergence de groupes industriels au Vietnam.

LE VIETNAM : UNE TRANSITION VERS "L'ÉCONOMIE SOCIALISTE DE MARCHÉ"

UNE SITUATION DE DÉPART JUSTIFIANT UN MODÈLE DE DÉVELOPPEMENT ORIGINAL

Le cadre historique

L'orientation originale suivie par le Vietnam dans la réforme et le développement économiques tient à trois facteurs d'ordres historique, politique et socio-économique. L'expérience des pays d'Asie du Sud-Est est abondamment mise en avant pour souligner le rôle de l'État dans le processus de développement industriel et économique ; cette conception ne peut être que renforcée par la spécificité du Vietnam de connaître les difficultés tenant à la transition et au développement. Et l'on pourrait ajouter celles liées à l'unification, tant les différences restent grandes entre le Nord et le Sud du pays (un exemple actuel se situe dans la répartition inégalitaire des investissements étrangers, le Sud en absorbant plus de la moitié, au risque d'accroître l'écart de revenu). Avec l'unification du pays on a assisté à un double mouvement de transformation de l'économie vietnamienne : "l'extension de l'économie socialiste au Sud, et de l'économie non-socialiste dans le Nord" avec au Sud la "liquidation du secteur privé capitaliste" et au Nord "l'élargissement de la sphère privée à travers la croissance des activités informelles".

Après plus de vingt ans de réunification politique, il reste beaucoup à faire pour former un marché unique du Nord au Sud, développer les infrastructures, surmonter les pénuries respectives (du Nord en riz, du Sud en électricité) et le défi de l'aménagement du territoire : il s'agit de concilier les intérêts des diverses régions du pays. Étant donné l'importance de cet enjeu, la conception vietnamienne est que l'État doit être l'acteur économique principal. Dès lors apparaît la problématique du choix du mode d'allocation des ressources, liée aux coûts de réunification. Or, si Haughton rappelle que "aujourd'hui le Vietnam est plus pauvre que le Japon, Taiwan ou la Thaïlande quand ils ont entamé leur croissance économique rapide, mais se trouve à un niveau comparable à celui de l'Indonésie en 1965 ou de la province chinoise de Guangdong en 1978", la comparaison s'arrête là, à cause de la différence profonde entre l'environnement international de l'époque et celui d'aujourd'hui ; les conditions historiques étant même à l'opposé : l'A.N.S.E.A. conçue dans le cadre de la politique américaine anti-communiste d'endiguement, est désormais une structure d'intégration régionale (l'adhésion à l'A.F.T.A. constitue aussi un signal envoyé aux investisseurs étrangers). De même que la France dans sa politique monétaire des années 80 a "importé" la crédibilité de la devise allemande pour rattraper son voisin germanique et rester dans le processus de construction européenne, de même le Vietnam doit combler le fossé avec ses partenaires de l'A.N.S.E.A. au prix d'ajustements économiques sévères.

Une structure politique inchangée mais faisant preuve d'adaptation

La doctrine officielle du gouvernement vietnamien est de "construire une éco-

nomie de marché sous le contrôle de l'État et avec une orientation socialiste". En d'autres termes, le choix a été fait d'une stratégie de développement pragmatique, au rythme modéré, en laissant inchangée la structure politique. Le changement, issu de pratiques micro-économiques, s'impose progressivement au pouvoir (c'est-à-dire à un niveau macro-économique) ; cette voie pragmatique constitue "la solution vietnamienne à ce que Kornai nomme "la contradiction interne majeure" dans le processus de réforme du système socialiste, à savoir : comment obtenir la participation active de ceux-là mêmes qui perdront une part de leur pouvoir si le processus est couronné de succès".

Pour autant peut-on dire que le pragmatisme de la réforme vietnamienne par rapport à celles des P.E.C.O., "se paie par un double déficit du débat démocratique et du débat théorique. Pour ne s'en tenir qu'au second aspect, on observera la faiblesse de la réflexion macro-économique au Vietnam" ? Il nous semble que les débats avant et après 1986 concernant la "Nouvelle Pensée Économique" ont été conséquents ; mais il est exact qu'ils ont plutôt eu un caractère méthodologique que théorique, plus tournés vers la pratique que la réflexion économique. Les thèmes principaux de ces travaux portent davantage sur le choix du mode d'allocation des ressources que sur la nature du modèle de développement économique du pays.

Cette voie propre qui caractérise la transition vietnamienne, peut s'expliquer ainsi :

- à la différence des autres pays du C.A.E.M., ou de la Chine, le "Doi Moi" n'avait pas été précédé de la mise en place d'une structure rigide et complète d'économie planifiée, ni de la constitution d'un réseau industriel au sens du "socialisme réel" ; le Sud n'ayant connu une planification centralisée rigoureuse qu'entre 1976 et 1980, le secteur privé, bien qu'illégal, n'y a jamais été totalement supprimé ;
- entré en 1980 dans le C.A.E.M., le Vietnam selon les critères de l'organisme (en termes de niveau de développement et de perfection des institutions économiques socialistes) était encore plus arriéré que les membres les moins avancés (Cuba ou la Mongolie).

Avant 1986, le Vietnam est en transition vers l'économie planifiée, sans que les mesures pour atteindre cet objectif n'aient un caractère radical (comme en Chine). Le Vietnam doit passer d'une première transition (vers l'économie de planification centralisée) à une seconde transition (vers l'économie de marché) :

- officiellement, au cours de cette dernière, les objectifs socialistes demeurent ;

- les modes d'allocation des ressources sont modifiés : la base idéologique de cette seconde transition n'est pas sans rappeler l'inspiration de la "Nouvelle Politique Économique" (N.E.P.) de Lénine, avec le passage d'une économie de guerre (com-

munisme militaire) à une économie où coexistent différentes formes de propriété.

Cette seconde transition est difficile à caractériser d'un point de vue théorique car les mesures successivement adoptées empruntent à différents courants : une politique de lutte contre l'inflation d'inspiration monétariste ; une intervention de l'État dans l'économie réelle rappelant certains éléments de la théorie keynésienne ; enfin, une orientation libérale pour le code des investissements étrangers, le commerce ou les coupes budgétaires. Comment concilier autant d'instruments et d'objectifs ? En suggérant que le point de convergence est la constitution, la réforme et la diversification des institutions économiques.

Le niveau de développement ne permettait pas une thérapie de choc. Le maintien des structures politiques a évité le chaos ; le Bureau Général des Statistiques et le F.M.I. estiment à 12 % environ le recul de la valeur ajoutée industrielle (hors secteur pétrolier) entre 1987 et 1990. Qui plus est, à la différence des N.P.I., au début de la réforme l'État concentrait les moyens de production ; cela permet aussi de comprendre qu'avec l'ouverture, l'État se soit imposé comme partenaire privilégié dans les négociations avec les étrangers (d'autant qu'il existe naturellement un nombre limité d'entrepreneurs).

On doit bien comprendre qu'à la différence des "tigres" des années soixante, le Vietnam dans sa phase initiale de développement ne dispose pas des institutions d'une économie de marché : c'est pourquoi la composante institutionnelle de la politique de développement doit jouer un rôle essentiel et ce faisant, on cherche à atteindre les objectifs suivants :

- doublement du P.I.B. (de 1990) et constitution des institutions de marché vers l'an 2 000 ;
- intégration complète à l'A.F.T.A. vers 2 006 (soit trois ans plus tard que les autres membres) ;
- faire du Vietnam un pays industrialisé vers 2 020.

Dès lors, on peut dire que : "La transition vers une économie de marché brasse un domaine plus large que l'ajustement structurel des P.V.D. parce qu'elle exige aussi bien des réformes micro-économiques et macro-économiques approfondies que la constitution d'institutions de marché". Le Vietnam, comme la Chine mais à la différence des P.E.C.O., a accordé la priorité à l'introduction de la concurrence et des mécanismes de marché avant d'entreprendre les ajustements macro-économiques nécessaires. Le système dual mis en place diffère de la privatisation dans les P.E.C.O. et a créé les "conditions dans lesquelles les mécanismes de marché peuvent jouer un rôle important dans l'allocation des ressources et promouvoir la concurrence".

Les facteurs socio-économiques

La relative faiblesse de la planification centrale a facilité l'introduction de sti-

mulations et de mécanismes de marché. Le Vietnam ne possède qu'une industrie "en enfance" : la faiblesse de l'industrie lourde et le nombre élevé d'établissements industriels de taille limitée "limitent les rigidités de l'offre rencontrées dans les P.E.C.O. et permettent une capacité d'adaptation remarquable aux mesures de transition".

Les objectifs de l'"économie d'industrialisation" sont alors compatibles avec ceux de l'"économie de transition". L'exploitation des avantages comparatifs (naturels et humains), l'apprentissage des expériences de constitution des institutions économiques, les courants régional et mondial d'extension des échanges enfin, entraînent le choix d'un mode d'industrialisation extraverti : les industries tournées vers l'exportation (groupes industriels émergents) seront encouragées et privilégiées.

Si les exportations croissent de 25 % par an, les importations ne sont pas en reste, et on voit le deuxième axe de la stratégie poursuivie, reposant sur la substitution à l'importation, tâche confiée, cette fois, aux entreprises de taille plus réduite. Les économistes de la Banque Asiatique de Développement (B.A.D. [1995]) rappellent que le développement des économies asiatiques ne se résume pas au "pays-atelier" ; cette étape permet d'exporter le fruit du travail des hommes, et de créer à moyen terme un marché intérieur, susceptible de prendre le relais des exportations. Développer le marché intérieur, c'est aussi à plus court terme, "se donner les moyens d'investir, pour réaliser des gains de productivité et accroître la valeur ajoutée de ses exportations". L'investissement joue un rôle décisif dans le développement de ces pays, et donc l'épargne.

On voit que le Vietnam est riche de particularismes et que les conditions historiques, politiques et socio-économiques renvoient à l'économie de la réunification, de la transition et de l'industrialisation. La problématique sur laquelle débouchent ces trois courants est le choix du mode d'allocation des ressources, aux niveaux macro- (État, politique de développement) et micro-économique (entreprises) et des relations qu'ils entretiennent (comment l'État est-il internalisé aux unités économiques ? sachant qu'il reste l'acteur direct du processus de développement économique). L'instrument d'analyse est annoncé, il s'agit de la théorie des coûts de transaction.

Pertinence de la théorie des coûts de transaction dans une économie en transition

Nous allons rappeler l'enjeu théorique qui anime cette alternative : le choix entre deux modalités d'allocation des ressources ("Marché", échange traditionnel, versus "Administration", échange internalisé), peut être analysé à l'aide de la théorie des coûts de transaction. Ce faisant, nous allons décrire le passage progressif de l'un à l'autre dans la politique économique.

Théorie des coûts de transaction : rappels et portée théoriques pour un pays en développement

Le problème de base a été initialement posé par Coase, à travers une double interrogation portant sur l'existence et la nature des firmes :

- dans quelles circonstances les entreprises produisent-elles ("faire") ou recourent-elles au marché ("faire faire") ? Dans une économie centralisée, il n'y a ni transactions ni marché réels. La seule forme de croissance est de type extensif ; une fois que les inputs attribués ont été utilisés, plus rien ne peut être produit : ce système hiérarchisé ne permet pas d'autres types de croissance ;
- si les firmes présentent des avantages par rapport au marché, pourquoi ne s'y substituent-elles pas? Répondant au paradoxe de Robertson, Coase montre que la firme naît des imperfections de marché, dont elle permet de réduire les coûts de transaction ; "Par coûts de transaction, on entend le fonctionnement du système d'échange, et plus précisément dans le cadre d'une économie de marché, ce qu'il en coûte de recourir au marché pour procéder à l'allocation des ressources et transférer des droits de propriété". Coase reprend l'idée fondamentale précédemment développée par Hayek selon lequel le marché n'est pas gratuit ; certains coûts d'utilisation du marché peuvent être réduits ou éliminés par la coordination, au sein d'une hiérarchie qui internalise les transactions. Cependant, l'autorité interne entraînant elle aussi des coûts, finira par atteindre une taille optimale.

Coase pose aussi le problème de l'affectation des ressources : avec le marché, les agents économiques indépendants prennent leurs décisions en fonction des prix qui s'y forment ; dans le second cas, "les entrepreneurs prennent des décisions d'affectation des ressources qui s'imposent aux membres de l'organisation".

L'approche économique par les coûts de transaction suppose que l'on doive comparer les solutions alternatives de type institutionnel :

- à une extrémité, on trouve l'organisation classique de marché ;
- à l'autre extrémité, se situe l'organisation hiérarchique centralisée (cas d'une économie planifiée) ;
- entre les deux, il y a la place pour des organisations empruntant aux deux précédentes.

Ces solutions illustrent le problème actuel qui se pose au Vietnam, à savoir le choix de la politique adéquate pour mettre en place les institutions de marché ; à la différence des P.E.C.O., le Vietnam s'engage dans la troisième voie.

Ces éléments théoriques rappelés, il s'agit de voir dans quelle mesure ils sont pertinents pour une analyse portant non plus sur des économies développées (cadre de référence originel de la théorie des coûts de transaction), mais sur des pays en voie de développement, et notamment ceux qui s'éloignent d'une économie planifiée et centralisée.

Selon les enseignements de l'école institutionnaliste, les institutions, à l'origine des coûts de transaction, constituent "la clé de la performance des économies". La croissance et le développement seront soutenus dans les pays qui auront connu une évolution favorable de leurs institutions. Les succès ou les revers des différents modèles d'industrialisation suivis par les pays en développement fournissent une application de ce principe : la comparaison entre les modèles suivis par les N.P.I. asiatiques et ceux adoptés par des pays d'Amérique Latine souligne que la croissance à long terme du premier groupe est plus stable grâce à une politique plus pertinente, visant à renforcer les institutions économiques à chaque étape du développement. Cette observation est riche d'enseignements pour une économie émergente comme celle du Vietnam : la transition lente et graduelle menée par le Vietnam permet d'accroître le rôle des marchés, d'inciter des réponses rapides de l'offre aux stimulations du marché, de réduire le degré d'intervention étatique et ce faisant, se répercute sur la performance globale de l'économie.

Le cas du développement de l'économie sud-coréenne offre aussi l'exemple du rôle essentiel joué par les institutions. Ainsi, Lee [1992] inclut-il des arguments institutionnalistes pour expliquer le développement de ce N.P.I. : l'alliance entre l'État et les grandes firmes privées est à l'origine des succès. Il considère que l'État, le système financier et les grandes firmes privées forment une organisation internalisant les transactions de manière efficace, sans passer par le marché et en recourant à des procédures administratives. Ainsi, les deux premiers ont-ils constitué un marché des capitaux internalisé, mettant en place une allocation des crédits (à des taux bas) plus efficace que ne l'auraient permise un marché libre. Gouvernement et firmes, quant à eux, ont internalisé la politique économique (fiscalité, crédits, subventions, etc.) qui n'agit pas seulement par l'intermédiaire du marché, mais encore, directement au sein du bloc qu'ils forment. Ce faisant, il y a réduction de l'incertitude, de l'opportunisme, et finalement des coûts de transaction.

Applications au cas du Vietnam

Ces expériences sont de première importance pour le Vietnam, qui à partir de 1986 entame une transition vers une économie de marché ouverte. Quel était auparavant le mode de mobilisation et d'affectation des ressources ?

L'expérience socialiste d'industrialisation combinait différents moyens pour se financer :

- l'extraction d'un surplus du secteur agricole au moyen de prix administés, transféré vers l'industrie ;

- le contrôle du revenu des ménages associé à la subvention aux prix des inputs a alors pour but d'assurer la rentabilité des entreprises publiques ;

- une politique de l'offre créant la pénurie permet d'extraire un surplus des ménages urbains.

Depuis la réunification, le Vietnam a connu des changements de son mode de régulation :

"- l'instauration d'un système d'allocation des ressources centralement planifié et

excluant les rapports de marché aboutit dès la fin des années 1970, à une première grave crise (pénurie généralisée de biens, population réduite à l'inactivité) que l'économie vietnamienne a surmontée par la mise en place à partir de 1979, d'un régime de double prix, prix étatique et prix marchand ;

- le fonctionnement d'une planification centralisée combinée à des rapports marchands (...) épuise sa dynamique vers le milieu des années 1980 et conduit à la seconde grande crise (disette alimentaire, hyper-inflation) que l'économie vietnamienne n'a dépassée qu'en mettant en œuvre, à partir de 1989, un régime de prix unique (et taux de change unique), celui du marché)."

Chaque sortie de crise s'est faite au prix d'un aménagement du système existant ; les réformes apparaissent circonstancielles et menées dans le but d'éviter l'effondrement complet. La légalisation de pratiques jusqu'alors informelles et souterraines permet au pouvoir de fixer les nouvelles limites du système. Laissons la parole à Tran thi Anh Dao pour résumer le processus ancien et les conséquences de sa réorientation : "La combinaison de ces politiques de prix, de revenu et d'offre édifiait ainsi un dispositif de centralisation du surplus économique par le Budget (...). L'octroi d'allocations budgétaires aux investissements en capital fixe constituait ensuite un instrument de contrôle tant du volume que de la structure de l'investissement intérieur ; ce contrôle était facilité, par ailleurs, par un monopole d'État sur les décisions d'investissement. Mais la transition vers l'économie de marché, dès lors qu'elle appelle à un désengagement progressif de l'État des décisions économiques (production, investissement, emploi,...) et monétaires (monnaie, crédit), va conduire à une désagrégation de ce mode de mobilisation et d'affectation des ressources. En particulier, un tel processus d'ajustement remet en cause :

- le rôle d'intermédiaire financier joué jusque-là par le Budget dans le secteur des entreprises (par la centralisation de leurs transferts de profit et les allocations budgétaires aux investissements en capital fixe) ;

- l'engagement direct de l'État dans le financement et le contrôle du schéma d'accumulation."

Pour autant, le changement ne s'est pas fait sans difficultés ; en modifiant le mode d'allocation des ressources, le gouvernement s'est trouvé confronté à deux dilemmes : "le premier concernant l'impact de la réforme des prix sur les pans de l'économie peu adaptés au nouveau système ; (...) de plus, il n'est pas économiquement rationnel de précipiter l'effondrement d'entreprises, qui avec un temps d'adaptation, offrent une perspective raisonnable de viabilité. L'autre ensemble de problèmes concerne le niveau des prix à la consommation, avec les risques d'inflation ouverte liée à la fin du contrôle des prix et les conséquences pour les consommateurs de modifications profondes des prix relatifs" (Arkadie [1995,a]).

La politique d'ouverture économique entraîne une mutation des relations institutionnelles entre l'État et le marché. Le pays, à côté de la mobilisation de ses ressources (naturelles, humaines) a pris acte du rôle joué par les institutions écono-

miques dans tout développement. En effet, dans une économie fermée ou quasi fermée (Vietnam d'avant 1986), où les échanges sont limités, les coûts de transaction faibles, car les agents se connaissent (faible asymétrie d'information ex ante) et ne peuvent être facilement remplacés (l'aléa moral en mettant à profit une asymétrie d'information ex post est possible mais risque d'empêcher des échanges ultérieurs), il y a peu de place pour l'incertitude et la fraude. Point n'est besoin d'institutions pour protéger les cocontractants. En contrepartie, les coûts de production sont élevés, car il n'y a pas de spécialisation dans les marchés très étroits.

Dans une économie ouverte (objectif en cours au Vietnam) et complexe, les coûts de production sont abaissés, tandis que les coûts de transaction sont accrus du fait du renforcement de l'incertitude, de l'extension des marchés, des possibilités renforcées de fraude. C'est ici qu'interviennent les institutions dont la fonction est de réduire ces coûts : au Vietnam cela signifie garantir le droit de la propriété, la sécurité des échangistes, le respect des contrats. Le rôle des institutions est alors de permettre de bénéficier des gains de la spécialisation et de la technologie industrielle en contenant la montée des coûts de transaction. North [1991, 1994] qui a travaillé sur les institutions et la relation entre institutions et performance économique, rappelle que réfléchir sur les institutions porte sur les règles du jeu en société, les règles de base entre le gouvernement et la sphère des affaires dans une société civile et comment ils interagissent. Concernant le Vietnam, il faut reconsidérer les marchés, car selon lui il existe une énorme différence entre un marché libre et un marché efficient. Son analyse sur les institutions qui doivent être développées met l'accent sur le rôle de la confiance dans la société, de l'accès à l'information.

Il demeure que le train de réformes micro-économiques a été fragilisé faute de ressources financières et budgétaires suffisantes, par opposition à la Chine qui bénéficie d'une épargne et de liquidités abondantes. Ainsi, le système dual destiné à modifier l'allocation des ressources, à promouvoir la concurrence et à permettre un passage en douceur vers l'économie de marché, a d'abord gonflé les dépenses de l'État ; faute de ressources correspondantes, le déficit croissant a été financé par création monétaire, à l'origine d'une envolée des prix. "En raison des tensions macro-économiques nées de ces fortes contraintes en ressources, les dirigeants vietnamiens vont introduire des réformes portant sur le système bancaire et monétaire, le Budget, le commerce extérieur, etc.".

RÉFORME DU SECTEUR BANCAIRE

Théorie monétaire pour une économie en transition

Les économies du Sud-Est asiatique ont très tôt accordé une grande importance à la stabilité et à la discipline macro-économiques ; ceci est à l'origine de signaux favorisant une allocation efficace des ressources, renforcée par les signaux externes dus au choix de l'extraversion.

La formation du capital étant la clé de la croissance, se pose le problème de son financement. Cela "exige que soient abordés des problèmes appartenant à la théorie de la transition :

- la formation d'une épargne et d'un capital hors du Budget, compte tenu du retrait de l'État et de la planification économique ;
- la constitution d'un secteur bancaire jouant un véritable rôle d'intermédiation financière, en vertu d'une monnaie redevenue "active" ;
- la perte du contrôle direct par l'État du volume et de la structure de l'investissement exige la création d'instruments et d'institutions de marché garantissant une utilisation efficace des fonds".

Selon Katz [1995], au début de la transition, la banque Centrale a un rôle crucial pour stimuler l'épargne et retenir les devises, par exemple au moyen de taux d'intérêt différenciés, par la création d'un réseau national de caisses d'épargne. Mais encore en assurant l'essor et la supervision des marchés monétaire et de capitaux ou la gestion des réserves officielles. Il s'agit enfin de soutenir le processus de transition en fournissant des facilités de refinancement (réescompte) et les services indispensables aux banques commerciales, tout en intervenant pour privilégier l'octroi de crédit aux secteurs jugés prioritaires.

Plus précisément, le cas des économies d'Asie du Sud-Est fournit un argument aux thèses structuralistes selon lesquelles son caractère administré (à travers les taux d'intérêt, les banques publiques) peut accroître l'efficacité de l'intermédiation financière. En effet, dans les périodes de développement, le manque d'institutions pour collecter et diffuser des informations sur les risques, crée une asymétrie d'informations ex ante totale, qui sans fixation des taux, conduirait à leur élévation et évincerait les projets les moins rentables et risqués : ne seraient financés que les projets les plus risqués. Au lieu de quoi, les taux administrés forcent les intermédiaires à investir dans la recherche d'informations sur les emprunteurs et à rationner le crédit (Petri [1995]).

La mise en œuvre des réformes et les premiers effets

Les premières mesures datent de 1987-1988 avec la séparation institutionnelle des fonctions de Trésor Public de celles de banque Centrale et de banque commerciale. Au début des années 1980, le Vietnam connaît un niveau très élevé d'inflation (entre 125 et 200 % par an) ; la crise économique et financière du milieu des années 1980 va transformer cette inflation en hyper-inflation. "Dans ce contexte, les ajustements de prix relatifs consécutifs à la libéralisation ont pu se réaliser sans que la hausse de l'indice des prix s'amplifie." Au contraire, la mise en place d'une politique monétaire restrictive engendre dès 1989, un processus de désinflation.

Les structures institutionnelles du secteur financier ont été modifiées pour soutenir le passage d'un système d'allocation centralisée des financements à une distribution décentralisée du crédit. Il a été institué un système bancaire à deux étages : la banque d'État a vu une partie de ses anciens départements transformés en quatre banques commerciales, tandis qu'elle s'est vu attribuer en mai 1990 les attributions normales d'une banque Centrale en économie de marché. Le secteur bancaire a progressivement été ouvert aux banques étrangères et privées. Le cadre législatif de l'activité bancaire a été précisé, à travers les règles prudentielles, le développement de nouveaux systèmes de paiements, mouvement de modernisation appuyé par un programme financé par la banque Mondiale.

Ce vaste mouvement s'est traduit par la fin de la désintermédiation financière des banques grâce à une épargne privée en essor. Notamment parce que le choix d'un contrôle du crédit par les taux d'intérêt plutôt que par l'encadrement du volume de prêts a stimulé les dépôts bancaires. De plus, la désinflation en élevant les taux d'intérêt réels a conduit les ménages à des réallocations de leurs portefeuilles d'actifs, au détriment des valeurs-refuge traditionnelles (or, dollar) et en faveur de la monnaie nationale.

Les réformes des années 1990 portant sur le renforcement du système monétaire et des fonctions de supervision et de régulation de la banque Centrale ont été d'autant plus nécessaires qu'un nombre élevé de coopératives de crédit, apparues dès 1990 ont fait faillite, faute d'un environnement juridique et institutionnel adapté à une économie en voie de bancarisation (pas d'assurance-dépôts, pas de constitution de stocks tampons pour faire face aux retraits importants, etc.). Les premières banqueroutes ont entraîné une ruée vers les guichets causant une cascade de faillites, précipitant dans leur chute environ 2 000 P.M.E. démontrant une fois de plus la nature particulière des institutions bancaires : cet exemple prouve la nécessité d'une réglementation prudentielle, d'une assurance-dépôts ainsi que d'un prêteur en dernier ressort. D'autant que les petits déposants sont particulièrement vulnérables s'ils croient qu'existe une garantie du gouvernement sur les dépôts, comme par le passé.

La fin du financement monétaire du déficit budgétaire est venue s'ajouter aux éléments évoqués ci-dessus pour alimenter la demande de monnaie nationale au détriment des dépôts en dollars, conduisant à une appréciation réelle du taux de change, stabilisé depuis 1992. La banque d'État a cessé ses concours directs au budget et aux entreprises publiques, l'émission de bons du Trésor prenant peu à peu le relais pour financer le déficit ; ceci a été facilité par la maîtrise du solde budgétaire dû à une progression rapide des recettes et à une baisse des dépenses.

Depuis juin 1995, le taux des bons du Trésor est déterminé librement sur le marché primaire par enchères des institutions financières. En revanche, le rôle du marché secondaire reste théorique et la politique monétaire ne peut s'appuyer sur des instruments de contrôle indirect. Pour contrôler la croissance de la masse moné-

taire, les autorités vietnamiennes ont adopté un "encadrement du crédit avec des normes différenciées de progression par établissement." (Guillouët [1996]).

Limites et problèmes en suspens

Les efforts ne sont donc plus désormais à faire en direction de la lutte contre l'inflation mais afin de capter les ressources nécessaires au maintien et à la consolidation de la croissance ; il s'agit notamment, à l'instar de la Chine, d'opérer un glissement des capacités de financement du secteur d'État vers les ménages. Or, c'est dans l'effort d'extension de réseaux d'institutions bancaires de proximité qu'il faut chercher l'explication principale de la réussite de la politique chinoise de mobilisation de l'épargne, en plus de la pratique de taux d'intérêt rémunérateurs et d'une monétisation de l'économie, liée à l'essor des transactions et des encaisses monétaires des ménages.

Mais la décentralisation des ressources financières et des décisions économiques exige en contrepartie le développement :

"- des instruments de supervision de la collecte fiscale ;

- une administration centrale capable de coordonner les dépenses budgétaires ;

- une définition des responsabilités administratives et budgétaires des gouvernements central et locaux".

Il demeure qu'au Vietnam, le problème n'est pas tant celui du comportement d'épargne des ménages similaire à celui des autres pays d'Asie du Sud-Est qu'un passé inflationniste ayant forgé des habitudes d'épargne au détriment de la monnaie nationale ; la résolution du problème de la dollarisation dépend désormais du développement du système de paiements, l'usage du dollar étant souvent imputable à un manque de moyens de paiement en monnaie nationale. Il en résulte un effort d'investissement insuffisant (notamment en infrastructures), un besoin structurel de financement, créant une dépendance vis-à-vis de l'extérieur. Le solde investissement / épargne étant égal au solde courant ex post, les déficits courants s'accumulent et la dette extérieure gonfle.

Tableau 1
Équilibre épargne-investissement. (En % du P.I.B.).

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Formation Brute de Capital Fixe						
- État et collectivités locales	5,1	2,8	5,8	7,0	6,6	5,7
- Entreprises et ménages	6,6	12,3	11,2	13,5	19	21,4
Épargne						
- Domestique	7,4	13,2	16,3	12,2	18	19,1
- Étrangère	4,3	1,9	0,7	8,3	7,6	8

Source Autorités vietnamiennes et F.M.I., d'après Guillouet [1996]

Le problème essentiel est alors à chercher du côté de la structure bancaire oligopolistique : rigidités administratives, forte spécialisation bancaire, faibles entrées dans le secteur. L'État s'était constitué un dispositif de contrôle sur les circuits financiers, reposant notamment sur :

- une forte réglementation des institutions financières du côté de l'allocation des ressources, par opposition à la concurrence régnant au niveau de la collecte ;
- des taux d'intérêt administrés ;
- une politique sélective du crédit ;
- une lourde taxation de l'intermédiation bancaire ;
- le sous-développement des marché de capitaux.

Or, la transition a peu entamé le monopole étatique dans l'accès au crédit, dont les entreprises publiques restent les premiers bénéficiaires ; cela entretient un effet d'éviction du secteur non étatique qui le pousse vers les circuits informels et des sources de financement plus coûteuses. Plus grave, les crédits étant absorbés par les entreprises publiques, leur "situation financière a d'autant plus d'impact sur la santé du système bancaire" et cela crée un "lien étroit entre la réforme du secteur financier et la restructuration des entreprises".

Enfin, le réseau de succursales de la banque Centrale au niveau régional, bénéficiant d'une grande autonomie formelle, augmente le risque de pressions politiques sur les décisions d'allocation de crédits. Qui plus est, la banque Centrale ayant maintenu des relations très étroites avec les banques commerciales d'État, cela amène à poser la question de la réalité de leur séparation.

L'année 1989 marqua un changement dans la priorité accordée aux mesures de transition : les questions macro-économiques sont désormais placées au centre du processus de transition et l'abandon du système dual, des subventions aux entreprises publiques rapprochent le Vietnam d'une économie de marché. A la différence des entreprises du secteur privé qui fonctionnent largement par apports de fonds propres, elles ont eu du mal à se remettre des restrictions tant budgétaires

que monétaires, de même que de la fin de l'approvisionnement en inputs à des prix favorables ; mais plutôt que la réforme et l'adaptation des entreprises publiques vietnamiennes, abondamment étudiées, nous faisons le choix d'analyser maintenant l'émergence des groupes industriels et le rôle qui leur est confié dans le développement et l'industrialisation du Vietnam.

POLITIQUE INDUSTRIELLE ET ÉMERGENCE DES GROUPES INDUSTRIELS AU VIETNAM

La situation de départ

Il demeure que la question de l'évolution du rôle de l'État au Vietnam et des entreprises mérite d'être posée ; ainsi James Riedel, après avoir rappelé les points de ressemblance entre Taiwan au début des années 60 et le Vietnam aujourd'hui, pose le problème de l'existence d'une classe d'entrepreneurs au Vietnam qui, comme à Taiwan, prennent le relais des entreprises publiques. Certes, le nombre d'entreprises du secteur public se réduit, leur rentabilité s'améliore à la suite des réformes de 1989 (libéralisation des prix, octroi d'une plus grande autonomie d'action). Avant, le capital moyen des entreprises publiques s'élevait à 3 milliards de dôngs contre 8 milliards après. La part du secteur public dans la production reste élevée comme le souligne le tableau suivant :

Tableau 2
Poids des entreprises d'État dans l'économie vietnamienne : 1991-1994

	1991	1992	1993	1994
Nombre d'entreprises d'État	12 000	_	6545	6264
% du P.N.B.	33.5	36	39	40
Croissance de la production annuelle du secteur étatique	8,6 %	12,4 %	11,6 %	12,8 %
Croissance de la production annuelle du secteur non-étatique	4,7 %	6,8 %	6,2 %	6,7 %

Source · Vietnam Statistical Yearbook 1994 : "Vietnam, Public Sector Management and Private Sector Incentives", Banque mondiale, 1994

Tableau 3
Répartition de la production industrielle entre les différentes formes d'entreprises

	1987	1990	1993	1994
Entreprises d'État :	65,2	67,6	71,7	72,3
- sous tutelle de l'État	38,6	45,9	51,9	52,2
- sous tutelle des autorités locales	26,6	21,7	19,8	20,1
Entreprises du secteur coopératif	20,3	9,1	2,1	1,2
Entreprises du secteur privé	14,5	23,3	26,1	26,5

Sources : Bureau Général des statistiques et F.M.I

La part du secteur étatique augmente même dans le P.N.B. (notamment à cause du secteur énergétique). Pourtant, la poursuite du processus de croissance reposera sur le dynamisme des entrepreneurs privés. Or, si Riedel estime que l'esprit d'entreprise est présent au Vietnam, il note que la faiblesse du secteur privé risque d'empêcher ce pays de reproduire la stratégie de promotion des exportations de Taiwan où les entreprises privées, d'un effectif moyen de 40 employés, fournissent désormais 85 % de la valeur ajoutée dans le secteur manufacturé (les entreprises privées de grande taille représentant 5 % et le secteur public 10 %). Cette performance si élevée des petites entreprises est avérée par le fait que la rentabilité des capitaux est le triple de celle des entreprises privées de grande taille et le double de celle des entreprises à capitaux publics. Alors pourquoi, la politique industrielle vietnamienne favorise-t-elle l'essor de conglomérats publics ?

Les réformes en cours

Selon Gereffi, la leçon du succès des N.P.I. est-asiatiques est le "rôle prééminent des entreprises nationales dans les industries tournées vers l'exportation". Excepté Singapour, "la plupart des produits exportés le sont par des entreprises à capitaux domestiques. Conglomérats industriels prenant la forme des chaebol sud-coréens ou P.M.E. formant un réseau dense, comme à Hong Kong et Taiwan, les entreprises domestiques sont à l'origine de la compétitivité internationale de l'Asie du Sud-Est". On a là un début de réponse : le Vietnam pourra peut-être bientôt se prévaloir du même bilan. Mais, la leçon de la réforme des entreprises, est qu'elles se sont adaptées et ont émergé plus comme une réponse pragmatique aux besoins d'une économie en développement que comme la conséquence d'un bouleversement idéologique. Voyons pourtant le contenu des réformes.

Début 1994, le gouvernement a pris deux décisions concernant la fondation des "sociétés générales" : l'arrêté gouvernemental N ° 90 concerne les sociétés disposant d'un fonds statutaire initial de 500 milliards de dông. Elles appartiennent à l'État, mais l'autorisation est délivrée par le Comité populaire de la province ou de

la ville ou encore par les ministères concernés. On recense environ 50 sociétés entrant dans cette catégorie. Elles sont présentes dans les activités de construction, d'hôtellerie, de tourisme ; il faut noter qu'elles ne peuvent disposer d'activités financières internes ; une privatisation partielle du capital est envisagée, ces secteurs ayant un caractère non stratégique et une structure de marché oligopolistique.

La deuxième catégorie a été créée par l'arrêté N ° 91 : cette fois, le capital minimal doit atteindre 1 000 milliards de dôngs. Par leur taille, leur structure, leur mode de gestion, les sociétés entrant dans cette catégorie se rapprochent des groupes industriels des pays développés. Dans la structure de groupe, une branche financière (parfois une banque de groupe) et les activités qui lui sont liées sont autorisées. Les secteurs d'activité sont stratégiques pour le développement : ces groupes se voient attribuer des objectifs par la planification dont ils sont un des instruments essentiels. Ces groupes sont également mis en avant dans la stratégie de développement des exportations ; actuellement au nombre de 18, ces groupes ont pour objectif de concurrencer les grandes compagnies régionales et mondiales. A court terme, il n'est pas envisagé d'ouverture du capital, d'autant que ces groupes sont en situation de monopole. En revanche, il est possible d'établir des liens avec des partenaires étrangers dans le cadre d'entreprises conjointes.

En ce qui concerne la gestion, ces groupes ne sont plus, comme auparavant, soumis à la tutelle de ministères de leur domaine d'activité ; mais, ils dépendent du Plan d'Orientation du Ministère du Plan et de l'Investissement (M.P.I.) ; enfin, le Ministère des Finances contrôle la situation financière de ces groupes par une organisation représentant le capital public. Des actes juridiques abordent les relations entre le Conseil d'Administration et ce Comité de surveillance, précisant les droits de chaque partie, afin d'éviter l'empiétement de l'une sur l'autre dans la gestion des fonds octroyés par l'État. Ce dernier maintient son intervention par le contrôle des prix dans les secteurs du ciment, de l'électricité, aérien et pétrolier. Le capital est alimenté par le budget de l'État et par une partie de l'Aide Officielle au Développement (A.O.D.). A l'exception du secteur bancaire, l'émission d'obligations vers des investisseurs étrangers n'est pas autorisée.

Les objectifs poursuivis sont au nombre de quatre :

- "rationaliser le contrôle sur les entreprises publiques en regroupant les entreprises ayant des complémentarités sectorielles, au sein d'une même holding ;
- faire des économies en matière de management et d'investissements publics ;
- commencer à séparer les fonctions d'opérateur et de régulateur en distinguant le rôle de l'Etat-actionnaire de celui de l'Etat-entrepreneur, ces holdings étant dirigées par un conseil d'administration doté d'une certaine autonomie de gestion" en remplaçant la tutelle du Ministère des Finances par un conseil d'administration ;
- "accroître la capacité concurrentielle de ces groupes avec les compagnies étrangères".

Selon Vu Quang Viêt [1996], l'objectif final est d'accroître le contrôle du pouvoir politique dans la conduite des affaires économiques : en réduisant le nombre d'entreprises contrôlées par le gouvernement, celui-ci accroît son pouvoir effectif ; le modèle retenu étant selon lui constitué par les chaebol coréens. Haughton [1995] estime que la formation de ces groupes s'inscrit dans une logique visant à détruire le lien entre les ministères ou les autorités provinciales de tutelle et les entreprises publiques (à l'efficacité et à la compétitivité accrues grâce notamment à l'investissement étranger), lequel lien permet l'octroi d'avantages et empêche l'émergence de compétiteurs de taille réduite, mais privés.

Entreprises publiques et privées : perspectives et limites

Lysiane Cartelier [1996] note que le processus actuel appelle une série de questions pour savoir s'il s'agit d'une (amorce de) privatisation :

- "Qui est propriétaire de ces holdings d'État ?
- Qui exerce les droits de propriété ?
- Qui gère ces sociétés de portefeuille et selon quels critères ?".

Dès lors il s'agit de distinguer la "privatisation par le bas" de "la privatisation par le haut" : celle-ci signifie la cession partielle ou totale du capital des entreprises publiques, ou bien son ouverture à des intérêts privés : limitée au Vietnam, elle n'a eu pour application qu'un modeste programme dit d'"actionnarisation". Celle-là consiste à accroître la part du secteur privé dans le P.I.B., grâce à des lois sur les investissements étrangers, sur les sociétés, etc. Ainsi, plusieurs millions d'emplois ont été créés dans le secteur privé, bien plus que de suppressions de postes dans le secteur public.

Il demeure que les dangers du processus en cours sont nombreux :

- le premier tient à l'absence de législation antitrust : comment éviter que ces groupes n'abusent de ce qui s'apparente à un pouvoir de monopole ;
- le deuxième danger tient à la possibilité au sein de la holding de subventions croisées entre activités rentables et non rentables, réduisant les possibilités de réallocation d'actifs, ou permettant le maintien en activité d'entreprises publiques inefficientes et pénalisant l'essor de celles qui sont efficientes ;
- comme le note L. Cartelier [1996], "le regroupement d'entreprises publiques peut faire obstacle à une privatisation ultérieure ou même, comme le souligne la banque Mondiale, décourager l'initiative privée là où elle existe, comme dans le textile, en lui faisant une concurrence déloyale" ; ce qui fait encore dire aux auteurs du rapport de la B.M., que "le gouvernement devrait éviter d'établir des compagnies générales dans les secteurs où les entreprises publiques ne poursuivent pas des objectifs de politique publique ni où les entreprises privées émergent" ;
- ajoutons, faisant écho en cela à Vu Quang Viêt [1996], que si ces groupes créent leurs compagnies financières et autres banques, cela ne fera qu'accroître "le

pouvoir monopolistique de ces entreprises publiques et saper la stabilité financière du pays à une époque où il est nécessaire de réformer la régulation et le contrôle" des activités financières ; qui plus est, cela "conduirait à un effet d'éviction des capitaux au détriment du secteur privé" qui a déjà difficilement accès au crédit bancaire. Enfin, les entreprises publiques se caractérisant par des sureffectifs, leur donner la priorité n'est pas un gage de création d'emplois.

En résumé, on peut considérer que le transfert de propriété des actifs appartenant à des entreprises d'État vers des holdings ou des institutions financières, vise la gestion telle que pourrait la mener un fonds commun de placement : les obstacles qui demeurent concernent l'autonomie de gestion du Conseil d'Administration (sa capacité à se défaire d'activités non rentables), la réalité du contrôle du Comité de surveillance, le rôle de l'Agence ministérielle chargée d'exercer les droits de propriété de l'État sur ces groupes publics. On est dans un schéma de théorie de l'agence avec un principal (l'État), un agent (le C.A.) et l'autorité de tutelle qui veille à l'application des intérêts du principal (ici appelé Comité de surveillance). Néanmoins l'utilisation de la théorie de l'agence s'arrête là, car (L. Cartelier [1996]) "la triple discipline du marché des produits (risque de faillite), du marché du travail (concurrence) et du marché financier" (prise de contrôle) s'exerçant sur l'agent et assurant au principal que ses intérêts seront privilégiés, n'est pas la caractéristique majeure de l'économie vietnamienne. Mais on peut aussi voir dans ces holdings, un cas d'entreprise multidivisionnelle, avec le Ministère des Finances ou le Cabinet du Premier ministre dans le rôle de la Direction Générale, la Compagnie Générale étant une division régionale ou par produit et les entreprises individuelles les unités de production. Enfin, selon Andreff [1996], l'expérience vietnamienne reproduit le type de réforme du secteur d'État tentées puis abandonnées par les P.E.C.O. dans les années 80 car "elles ne résolvent pas les problèmes de gouvernement d'entreprise" : le problème n'est pas tant la nature publique ou privée du capital, que la gestion et la bonne utilisation des ressources ; les derniers discours prennent conscience de cette lacune en soulignant la faible compétitivité des entreprises vietnamiennes.

CONCLUSION

Le VIe plénum du P.C.V. d'août 1979 introduisit la problématique de la différenciation des intérêts économiques "récusant l'existence d'une homogénéité sociale des intérêts, d'une coïncidence des intérêts partiels avec l'intérêt général ou d'une primauté de l'intérêt de la société sur les intérêts individuels et collectifs". Cette problématique hétérodoxe qui avait trouvé une de ses premières formulations avec Ota Sik [1967, 1974] permit la coexistence d'une planification centralisée et d'une procédure marchande de coordination des activités économiques ; pourtant, le système entré en crise dès le premier plan quinquennal, c'est "dès les années

soixante que le maintien du système implique que le P.C.V. renonce, de fait, à imposer un monopole étatique de l'allocation des ressources et tolère l'existence, voire l'extension, d'un marché libre, et tout d'abord pour le riz". Dans l'agriculture, l'extension de la superficie des terres attribuées à l'exploitation privée allait au-delà de la limite autorisée ; dans l'industrie, une part croissante des ressources allouées par l'État était affectée aux activités hors plan : en 1975, "L'État de la planification centralisée nord-vietnamienne est un État central "faible" soumis à la concurrence du marché libre dans l'allocation des ressources".

Actuellement, la reconnaissance de cette structure pluraliste qui remonte donc bien avant le tournant traditionnellement daté de 1986, reste subordonnée à l'affirmation du rôle prépondérant du secteur étatique. Avec le VIIIe Congrès du P.C.V., les institutions de type capitaliste (les co-entreprises par exemple), reléguées auparavant à la dernière place, viennent désormais juste derrière les entreprises publiques. Or, parce que c'est un changement de système, la transition d'une économie centralement planifiée vers une économie de marché entraîne un choc sur l'offre ; grâce aux réformes micro- puis macro-économiques, ce passage s'est traduit au Vietnam par un essor de l'économie hors-plan (et non une chute de la production à l'instar des P.E.C.O.), qui a permis d'"absorber les effets de rupture liés à la transition en suppléant aux défaillances de production ou de distribution du secteur d'État".

Selon Le Dang Doanh [1994], le Vietnam aurait jusqu'à présent mené à bien la partie la moins ardue de son processus de transition. La réussite de cette étape initiale ne présage pas du franchissement de la seconde vers l'économie de marché, à savoir l'essor du secteur privé : ainsi Guillouët [1996] note que "plus encore que le capitalisme chinois, le capitalisme vietnamien reste en devenir. L'initiative privée, en dehors des sociétés étrangères, est cantonnée à des entreprises de taille réduite, à faible valeur ajoutée et dont le savoir-faire est limité." Ainsi, le développement du secteur tertiaire privé, qui a bénéficié de la politique d'ouverture et de libéralisation de l'économie, s'il apporte une réponse au problème du chômage et est un gage de transition représente une contribution plus modeste au développement national.

Pour que l'on puisse parler de miracle économique, il faut que l'afflux massif de capitaux - attirés par la forte productivité marginale du capital liée au faible coût de la main d'œuvre, lequel est accentué par la sous-évaluation notoire des taux de change réels de la zone- se traduise à terme par davantage de production et d'exportations, permettant ainsi d'entamer un processus de désendettement, à l'instar de ce qu'ont su réaliser les Quatre Dragons. La B.A.D. veut croire que ce scénario idéal se réalisera, démentant la thèse de Krugman. Il faut aussi limiter la montée des inégalités sociales (rapide en phase de forte croissance) et ne pas sacrifier les investissements d'avenir (notamment l'éducation, la santé) à un quasi-équilibre budgétaire aujourd'hui.

Au terme de cet article nous espérons avoir montré que le Vietnam fait le choix d'un modèle propre de développement dont les institutions permettent de prendre la mesure, avec une situation de départ originale à bien des égards et dans un contexte mondial bouleversé. Il demeure que dans un processus d'intégration et d'ouverture croissantes des économies, le Vietnam doit plus clairement faire le choix d'une stratégie d'extraversion.

En revanche, on peut repérer aisément le refus du pouvoir vietnamien de suivre la thérapie de choc et la privatisation de masse pratiquées dans certains P.E.C.O. Pour autant cela permet-il de définir la notion vietnamienne de l'entreprise ? En existe-t-il une ? Avec le système planifié, il y avait une interpénétration administrations-unités productives ; avec les réformes, il s'agit de redéfinir les rôles respectifs, en privilégiant une internalisation indirecte de l'État dans les entreprises via les mécanismes de marché. Alors que l'on parle couramment de la fin des Etats-Nations, les autorités du Vietnam donnent un exemple supplémentaire du rôle que les Etats conservent malgré la globalisation, la mondialisation de l'économie : elles ne rendent pas vaine toute intervention des Etats. Pour certains observateurs, le VIIIe Congrès du P.C.V. n'a pas amplifié le rythme des réformes ; il nous semble qu'il place sur un pied d'égalité les différentes formes de propriété et souligne l'importance des entreprises de capitalisme étatique, qui offrent une question théorique de référence pour les économistes vietnamiens ; sont-elles un compromis entre des objectifs socialistes et les instruments capitalistes ? Il est néanmoins à craindre que le capitalisme vietnamien ne se caractérise par l'auto-contrôle et les participations croisées, faute d'une Bourse, d'une intermédiation financière efficace et par réticence à ouvrir le capital aux étrangers, à mi-chemin entre capitalismes anglo-saxon et rhénan, suivant un schéma à la française.

Références bibliographiques

ANDREFF, Wladimir [1996], "Le bilan des privatisations et le rôle du secteur public dans des économies de marché émergentes : L'expérience de l'Europe Centrale, de la Russie et de la C.E.I.", Colloque "Marchés émergents et Stratégies de croissance", Ho Chi Minh Ville, novembre.

BANETH, Jean [1996], "Un faux dilemme : réformes graduelles ou thérapie de choc", article présenté lors du colloque "Développement et transition vers l'économie de marché", Hanoi, décembre.

BANQUE ASIATIQUE DE DÉVELOPPEMENT, Rapport Annuel 1995.

CARTELIER, Lysiane [1996], "Les privatisations au Vietnam", article présenté lors du colloque "L'économie vietnamienne en transition : les facteurs de la réussite", Paris, mai.

COASE, Ronald [1937], "The Nature of the Firm", Economica, novembre, vol. IV.

DE VYLDER, Stefan et FFORDE, Adam [1994], "From Plan to Market : The Vietnamese transition 1979-1989", Swedish International Development Aid, Stockholm.

DOAN HUNG, Minh et LESTRANGE (de), Alexandre [1996], "Politique de développement économique et émergence de groupes industriels au Vietnam.", Colloque "Marchés Emergents et Stratégies de croissance", Ho Chi Minh Ville, novembre.

GEREFFI, Gary [1995], "State policies and industrial upgrading in East Asia", Revue d'Économie Industrielle, N° 71, 1er trimestre.

GUILLOUËT, Alain [1996], "Vietnam : Situation économique et financière", Agence Financière pour l'Asie, juillet.

HAUGHTON, Jonathan [1995], "Foreign direct investment in Vietnam : Speeding economic transition or prolonging the twilight zone ?", séminaire "Financial Globalisation and Emerging Markets", Watson Institute of International Studies, Université de Brown, 18-19 novembre.

KATZ, Stanley S. [1995], "Some key development issues for transitional Economies - East and West", in Asian Transitional Economies, Challenges and prospects for reform and transformation, Seiji Jinch NAYA et Joseph L.H. TAN, éd., Institute of Southeast Asian Studies, Singapour.

KINNON, Ronald I. [1995], "Taxation, money and credit in the transition from central planning", in From centrally planned to market economies, The Asian approach, Volume 1, chapitre 2, Pradumna B. RANA et Naved HAMID, éd., publication de la Banque Asiatique de Développement, Oxford University press.

KORNAI, Janos [1986], "The Hungarian Reform Process : Visions, Hopes and Reality", Journal of Economic Litterature, Vol. XXIV.

KRUGMAN, Paul [1994], "The Myth of Asia's Miracle", Foreign Affairs, volume 73, N° 6, novembre / décembre.

LE DANG, Doanh [1994], "Asian Transitional Economics Project : Vietnam's Economic Situation and Economic Reform", Institut Central de Gestion Économique, Hanoi.

LE VAN, Cuong et TRAN HAI, Hac et TRAN THI, Anh Dao [1996], "L'économie vietnamienne de 1976 à 1994", article présenté lors du colloque "L'économie vietnamienne en transition : les facteurs de la réussite", Paris, mai.

LEE, Chung H. [1992], "The Government, Financial System, and Large Private Enterprises in the Economic Development of South Korea", World Development 20 (2), pp. 187-197.

LEE, Ch. et REISEN, H. [1994], (sous la direction de), From Reform to Growth : China and Other

Countries in Transition in Asia and Central and Eastern Europe, Centre de Développement, O.C.D.E.

LOTTER, Françoise [1995], "Coûts de transaction et fondements de l'intervention publique", Revue d'Économie Industrielle, N° 71, 1er trimestre.

LU, Phuong [1995], "Vietnam doi moi 1979 va 1986 (Vietnam, la rénovation de 1979 à 1986)", Dien Dan Forum, N° 47, Paris.

MÉNARD Claude [1990], "L'économie des organisations", Collection Repères, Maspéro.

MÜLLER [1994], "Industrial Policy in Singapore", The South African Journal of Economics, septembre.

NORTH, David [1991], "Institutions", Journal of Economic Perspectives, Vol. 5, N° 1.

NORTH, David [1994], "Economic performance through time", American Economic Review, juin.

PETRI, Peter A. [1995], "The lessons from east asian success : a primer fo transitional economies", in Asian Transitional Economies, Challenges and prospects for reform and transformation.

RAPPORT PRÉPARATOIRE du P.C.V. en vue du VIIIe Congrès.

RIEDEL, James [1995], "A New Taiwanese Clone ?", Far Eastern Economic Review, 23 novembre.

STIGLITZ, J.E. [1989], "Markets, market failures, and development", American Economic Review, Volume 79, N° 2, mai.

STOCKHOLM SCHOOL OF ECONOMICS [1996], "Vietnam at the next stage of reforms", avril.

TRAN THI, Anh Dao [1995], "Équilibre épargne-investissement et transition : une comparaison Chine-Vietnam", article présenté lors du colloque "L'économie vietnamienne en transition : les facteurs de la réussite", Paris, mai.

VAN ARKADIE, Brian [1995,a], "The state and economic reform in Vietnam and the Lao PDR", in The role of the State in economic change, étude préparée pour le World Institute for Development Economics, recherche conduite par l'Université des Nations Unies (U.N.U. / W.I.D.E.R.), Ha-Joon Chang et Robert Rowthorn, éd., Clarendon Press, Oxford.

VAN ARKADIE, Brian [1995b], "Financial reforms in the transitional economies of Asia", in From centrally planned to market economies, The Asian approach, Volume 1, chapitre 7.

VU QUANG, Viêt [1996], "Development of the Vietnamese Economy between 1989-1995, An institutional analysis approach", colloque de mai.

VU TUAN, Anh [1994], (sous la direction de), The Role of the State in Economic Development : Experience of the Asian Countries, Institute of Economics, Hanoi.

WOOD, A. [1989], "Deceleration of inflation with acceleration of price reform. Vietnam's remarkable recent experience", Cambridge Journal of Economics, Volume 13.

Bruno Ventelou
(ENS, Cachan)

"Microéconomie de la corruption et transition : éléments d'un débat"

PROBLÈMES DE DÉFINITION ET DE MESURE

La corruption est un phénomène complexe pour l'analyse économique: D'une part, ses multiples dimensions, juridiques, sociologiques, microéconomiques et macroéconomiques ont pu handicaper la discipline dans l'appréhension d'une entité aux contours indéterminés et à la définition imprécise. D'autre part, l'absence de données homogènes, régulières et probantes, a pu décourager les économistes de s'intéresser à un phénomène dont la mesure reste "évidemment" difficile.

ROCCA (1993) relève trois aspects pour la "Corruption" :

- Un aspect moral: "...une flétrissure morale, une dégénérescence, un péché".

- Un aspect légal: "...le non respect des règlements de la fonction publique".

- Un aspect économique: "...la vente d'une marchandise, le pouvoir politique, contre une autre valeur économique".

La corruption admet, certes, le caractère d'une transaction économique, mais elle correspond aussi à une condamnation morale et à une illégalité. La définition commune de la corruption renvoie donc directement à un comportement de référence, le comportement "réglementaire", dont elle est le négatif et la transgression . L'analyse économique de la corruption s'est vu assimilée, dès lors, à une Économie du crime: Il s'agit d'étudier dans quelle mesure les fonctionnaires vont être incités ou non à enfreindre les règlements.

Dans cet esprit, BANFIELD (1975) applique l'analyse coût-avantage au contrôle de la corruption: Il existe un niveau optimal de corruption, arbitrage entre les coûts d'élimination du dysfonctionnement (système de contrôle et de sanction) et les avantages sociaux liés à cette élimination. ROSE-ACKERMAN (1978) et KLITGAARD (1988) tentent de construire une analyse en terme d'asymétrie d'information entre un centre (planificateur social bienveillant) et une périphérie des pouvoirs publics (agents d'exécution). Les agents d'exécution cherchent à tirer partie de leur avantage informatif pour, illégalement, abuser des biens publics. Là encore, l'intensité des contrôles et la juste proportion des sanctions sont de nature à réduire le dysfonctionnement .

Ces contributions, en pratiquant une microéconomie du fonctionnaire face au crime, insistent sur l'aspect légal-illégal des comportements, mais négligent la corruption du centre lui-même, et ses éventuelles conséquences macroéconomiques... On peut au contraire, dans la logique d'une "analyse économique de la politique" (Political Economy), vouloir rompre avec la fiction d'un centre bienveillant. On sera amené alors à poser le problème du comportement des politiciens (et non de leurs exécutants), comme personnification concrète du pouvoir central. Dans ce cas, et puisque les politiciens, une fois élus, ont la faculté d'arranger les règlements de manière à rendre légal leur comportement, le critère de transgression d'une norme préétablie s'avérera, évidemment, inadéquat... Enfin, cette nouvelle perspective, en posant le problème de la corruption au niveau le plus élevé de l'État, permet d'envisager ses conséquences (et non pas seulement ses causes) sur la qualité globale des choix publics, puis, sur les performances macroéconomiques.

Une telle perspective reçoit en outre le soutien des rares résultats empiriques disponibles sur la corruption. Les études statistiques sur le sujet sont, jusqu'à une date récente, restées très décevantes. La difficulté de mesure de la corruption est très certainement responsable de la relative pauvreté des contributions... Malgré cet évident handicap, la publication récente de MAURO (1995) fournit, à notre connaissance, la première étude systématique du phénomène en tant que tel . La base de données a été constituée par une entreprise privée "Business International" sur des questionnaires fournis à ses correspondants dans 70 pays. Le niveau de corruption est déterminée par une note (comprise entre 0 et 10) attribuée subjectivement par les correspondants. Par ailleurs l'utilisation "d'autres indicateurs d'efficience institutionnelle" ("stabilité politique", "degré de paperasserie", toujours notées entre 0 et 10), en plus de la corruption stricto sensu, renforce l'intérêt de l'étude pour qui ne veut pas se limiter aux seuls comportements illégaux.

L'analyse transversale de MAURO (1995) met à jour deux relations extrêmement fortes:

- L'investissement privé et la croissance sont fortement, négativement, corrélés avec le niveau de corruption.

- La corruption s'accompagne d'autres dysfonctionnements institutionnels tels que "l'inefficacité bureaucratique", "l'inefficacité du système juridique" et "l'instabilité politique".

Cette seconde relation permet de confirmer la pertinence d'une approche qui ne se limiterait pas à l'analyse de la seule corruption des agents périphériques de l'État. La corruption est un phénomène total, qui implique autant les fonctionnaires, que les élus; et, par voie de conséquence, l'ensemble de l'efficacité de l'action publique . La première relation, quant à elle, met l'accent sur les conséquences de la corruption. Celle-ci est coûteuse. Elle agit sur l'investissement

privé et les résultats de croissance du pays. L'idée selon laquelle la corruption pourrait avoir des effets favorables (en permettant de contourner certaines lourdeurs bureaucratiques) se voit donc contestée: Pour les niveaux mesurés au moins, la corruption s'avère socialement défavorable au pays.

LA CORRUPTION, LA PRÉVARICATION, ET SON CADRE FORMEL

Récapitulons donc les quelques éléments rassemblés, susceptibles de bien cadrer une Économie de la corruption:

- L'analyse du dysfonctionnement ne doit pas se limiter à une Économie du crime, tant le phénomène échappe pour les raisons déjà évoquées à son critère juridique. Lorsque le centre est impliqué, le niveau d'analyse souhaitable est celui du "Politique".

- L'analyse doit prendre en compte les conséquences macroéconomiques de la corruption: D'abord sur la qualité des choix publics, ensuite sur l'investissement privé; puis, elle doit intégrer ses éventuels bouclages sur la croissance et la satisfaction des agents.

La relation est donc intrinsèquement politico-économique: L'efficacité des choix publics boucle sur les performances macroéconomiques, qui elles-mêmes sont susceptibles de se répercuter sur les choix politiques...

Nous proposons une formalisation simple du comportement politique, qui permet de rendre compte de la corruption. Le modèle macroéconomique de base est emprunté à BARRO (1990), où l'État est chargé de prélever un montant d'impôt afin de réaliser une dépense publique (d'infrastructure), entrant comme facteur dans la fonction de production macroéconomique . On posera, pour un revenu par tête Yt, un capital privé par tête Kt et une dépense publique par tête D_t :

$$Y_t = F(K_t, D_t)$$

La fonction de production est supposée homogène de degré 1. L'introduction de D_t dans la fonction de production macroéconomique traduit une sensibilité de la productivité du capital à la dépense publique.

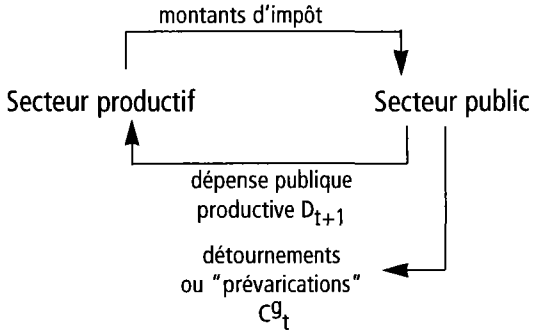
Le secteur public pratique un taux d'imposition μt, il affecte ses ressources fiscales, soit à la dépense productive, soit à une "consommation politique", montant des fonds publics qui sont "détournés" d'une allocation efficace. On a pour un déficit budgétaire nul:

$$\mu t Yt = Cgt + Dt+1$$

La "consommation politique" C^g_t est l'élément nouveau, introduit dans le modèle de BARRO (1990), de manière à rendre compte de la corruption politique. Elle est à considérer comme un "produit fatal" de l'intermédiation gouvernementale (même si son montant sera contrôlé par les agents lésés). On appellera "prévarication" ce détournement. Le terme est choisi de préférence à corruption pour éviter la connotation juridique de l'analyse. On peut poser Et "taux de prévarication", tel que $C^g_t = E_t \mu_t Y_t$, la contrainte budgétaire du gouvernement devient :

$$D_{t+1} = (1-E_t) \mu_t Y_t \qquad (1)$$

La circulation public/privé se représente par le petit schéma suivant :



La part des recettes fiscales détournée constitue une déperdition nette pour l'efficacité productive du secteur privé. En cela, l'introduction d'une variable de "corruption" est conforme aux faits stylisés: la corruption vient réduire l'efficacité productive de l'économie.

La "prévarication" est motivée par des aspects politiques et sociaux: On peut imaginer, selon les configurations institutionnelles, soit une détermination monopolistique, soit une compétition entre politiciens, soit même une compétition des différents groupes sociaux sur le détournement (le politicien en place redistribuera les prébendes aux catégories qu'il protège). On suppose en tout état de cause que les politiciens valorisent le flux actualisé des détournements de fonds publics (C^g_t, C^g_{t+1}, ..., C^g_{t+T}). On aura une fonction objectif du politicien en place :

$$Wg_t = U(C^g_t) + \frac{R^e_{t+1}}{1+R} Wg_{t+1} \qquad (2)$$

sc.: $C^g_t = \mu_t Y_t - D_{t+1}$

Avec :

$$Y_t = F(K_t^*, D_t) = g(\frac{(1-\mu t)}{r}) D_t \; ; \qquad g \text{ tel que } g' > 0. \qquad (3)$$

Plusieurs points sont à préciser sur cette écriture. La spécification de Yt d'abord, donnée par (3), correspond à l'internalisation par les politiciens de la fonction d'accumulation du secteur privé (K_t^*): Plus de dépenses publiques implique plus de rentabilité du capital privé... Qui implique plus d'accumulation et plus de revenu. Pour une fonction homogène de degré 1, la dépense publique intervient dans le revenu avec un rendement constant (comme chez BARRO (1990), l'effet total de D_t sur le revenu est linéaire). Ce résultat, ainsi que la forme et les arguments de g, s'interprètent aisément si l'on considère un programme de maximisation du profit par une firme représentative : La sensibilité à μ traduit l'effet désincitatif de l'impôt sur l'accumulation. Enfin, la sensibilité au taux d'intérêt r, donné par les marchés internationaux, est classique.

Une probabilité $R^e_t \in [0,1]$ vient en outre affecter le taux d'actualisation du gouvernement. R^e_t intervient comme une probabilité de survie politique du politicien en place ; elle mesure l'aptitude du politicien actuel à se maintenir au pouvoir dans le futur: Dans une démocratie, elle constitue évidemment une "probabilité de réélection", dans un autre système institutionnel, R^e_t correspondra à un concept plus flou (de "non révolution" par exemple). C'est bien sûr à partir de R^e_t que nous intégrerons l'aspect politique de la corruption: nous reviendrons donc très largement sur cette variable.

L'équilibre du gouvernement, le taux de croissance, et la réaction des agents-"électeurs".

L'équilibre du politicien au pouvoir n'est pas trivial. Autrement dit, un gouvernement qui cherche à maximiser ses flux de prévarication en ses deux variables de contrôle μ_t et D_t ne fixe pas celles-ci à leur valeur "en coin" ($\mu_t = 1$, $D_{t+1} = 0$). Pour s'en persuader, on peut réécrire la contrainte budgétaire du gouvernement:

$$C^g_t = \mu_t \; g\left(\frac{(1-\mu t)}{r}\right) D_t - D_{t+1} \qquad (4)$$

Le gouvernement fait face à un double problème : D'une part, en statique, il doit maximiser ses rentrées fiscales compte tenu de l'effet désincitatif de l'impôt sur l'accumulation de capital. D'autre part, en dynamique, il doit choisir une trajectoire optimale pour D_t, sachant que la réalisation d'une dépense publique productive, si elle réduit sa consommation politique courante, a cependant un effet positif retardé, puisqu'elle est la base d'une activité privée, et (donc) de rentrées fiscales futures[8]... Intuitivement, on conçoit bien déjà que, ni le taux d'imposition (μ_t), ni le taux de prévarication (E_t) choisis par les politiciens, ne se fixeront à leur valeurs triviales (égales à 1)... Malgré le "self interest" des politiciens, un taux d'imposition et un taux de détournement des fonds seront donc déterminés à des niveaux intermédiaires, afin de préserver l'activité privée, "vache à lait" des gouvernements corrompus...

Formellement, pour un instant t donné, les deux conditions du premier ordre de maximisation de la fonction objectif des politiciens (2) sont:

$$\frac{\partial [\mu_t \, g(\frac{(1-\mu t)}{r})]}{\partial \mu t} = 0 \qquad (5)$$

$$\frac{U'(C^g_t)}{U'(C^g_{t+1})} = \frac{R^e_{t+1}}{1+R} (\mu_t \, g \, (\frac{(1-\mu_t)}{r})) \qquad (6)$$

L'équation (5) indique que le gouvernement fixe le taux d'imposition au maximum de sa courbe de LAFFER: Il existe une valeur du taux d'imposition strictement comprise entre 0 et 1 qui maximise les rentrées fiscales. Remarquons que cette valeur, notée μ^*, est stationnaire. L'équation (6) retrace la dynamique de la consommation optimale. En se donnant une spécification standard pour la fonction d'utilité (élasticité de substitution intertemporelle constante égale à g), et en exprimant les consommations gouvernementales en termes de taux de prévarication, on obtient :

$$E^*_t = \frac{E^*_{t+1}}{E^*_{t+1} + [\mu^* \, g(\frac{(1-\mu^*)}{r})]^{1-\gamma/\gamma} (\frac{R^e_{t+1}}{1+R})^{1/\gamma}} \qquad (6')$$

Le comportement "prévaricateur" du gouvernement est dès lors quasiment résolu (on doit encore néanmoins connaître E_{t+1}, et R^e_{t+1} à l'équilibre...) : On constate que le "taux de prévarication" courant (E^*_t) apparaît comme une fonction décroissante de la probabilité de survie du gouvernement (R^e_{t+1}). Cette relation traduit une sensibilité de la prévarication à l'incertitude politique vécue par le politicien en place. Moins le gouvernement a de chances de retrouver le pouvoir à la période suivante, plus il détourne les fonds à sa disposition -La rentabilité espérée de son "investissement" en dépenses productives, ou encore, ses chances de récupérer sa "mise" par la fiscalité sont trop faibles[9]-. A l'extrême, un gouvernement strictement non réélu à la période suivante détourne l'ensemble des recettes fiscales (E^*_t ($R^e_{t+1} = 0$) = 1), et sa dépense productive est nulle ($D_{t+1} = 0$). C'est ce que nous appellerons le phénomène du "départ avec la caisse", qui nous servira plus tard de référence comme équilibre du jeu politico-économique. Pour calculer rigoureusement l'équilibre de corruption du modèle, il nous reste cependant à observer le comportement des agents...

Le taux de croissance du bloc productif de l'économie est déterminé par les deux taux contrôlés par le gouvernement. On a par les équations (1) et (3):

$$(1+g_{y,t}) = \frac{Y_{t+1}}{Y_t} = (1-E_t) \, \mu_t \, g(\frac{(1-\mu t+1)}{r}) \qquad (7)$$

Le niveau de vie et la satisfaction des agents est positivement affectée par le taux de croissance de l'économie. En économie fermée, cette proposition est quasi

une évidence (BARRO (1990) démontre cette assertion). En économie ouverte, dans la mesure où le montant des biens consommables peut être désajusté de l'évolution du secteur productif, c'est par la redistribution du profit des firmes que les agents ressentiront les effets de l'évolution du secteur productif . Pour un profil de consommation optimal, le taux de croissance stationnaire du bloc productif recherché par les agents est en tout état de cause le taux maximum. Les taux d'imposition et de prévarication stationnaires optimaux choisis par les agents sont donc, d'après la maximisation de (7) :

$$\frac{\partial \left[\mu' \, g\left(\frac{(1-\mu')}{r}\right]\right.}{\partial \mu'} = 0 \qquad (8)$$

$$E' = 0 \qquad (9)$$

L'équation (8) reprend un résultat de BARRO : Le taux d'imposition qui maximise la croissance est le résultat d'un arbitrage entre un effet désincitatif (le fait que μ décourage l'investissement) et un effet positif (le fait que μ permette de constituer des recettes fiscales, elles-mêmes sources de la réalisation de la dépense publique productive). La comparaison de l'équation (5) et de l'équation (8) nous permet en outre de constater qu'il n'y a pas d'antagonisme entre les agents et le gouvernement dans la détermination de ce taux: La même valeur μ^* est solution des deux conditions d'optimisation, manifestement identiques. Ce résultat nous permet de résoudre une interrogation de BARRO (1990) sur la faisabilité politique du taux d'imposition de croissance maximum... Dans la mesure où il y a "coïncidence " des choix entre les agents et le gouvernement (prévaricateur), l'implémentation du taux d'imposition optimal est désormais envisageable politiquement !!!

Nous passons rapidement sur ce résultat, qui mériterait certainement d'autres commentaires (nous verrons néanmoins que le mécontentement manifeste, observé, des agents à l'égard de la fiscalité, qui vient affaiblir notre assertion, peut cependant s'expliquer!). Les développements qui suivent supposeront donc provisoirement un accord politique sur le taux d'imposition. Mais quid du taux de prévarication? ...Les antagonismes entre la classe politique et les agents privés sont à l'inverse extrêmement forts sur cette variable. L'équation (9) indique que le taux de prévarication préféré des agents privés est nul, dans la mesure où ils ne profitent pas des détournements. Les agents chercheront donc à sanctionner politiquement les prévarications opérées sur le budget: On pose alors la fonction de "réaction politique" suivante :

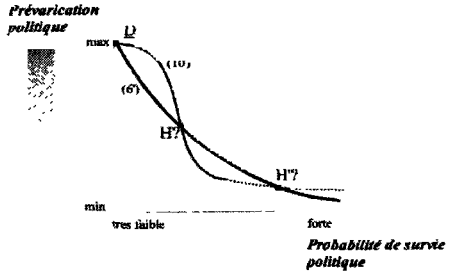
$$R^e_t = R^e(E_t) \text{ telle que } R^{e'} < 0, \quad R^e(1) = 0 \qquad (10)$$

Les modalités de la sanction politique sont évidemment conditionnée par le système institutionnel en vigueur : Dans une démocratie, la sanction passe par le vote. Dans une dictature la question est plus complexe, mais on peut supposer que

l'effort consenti par les agents dans une activité destinée à renverser le gouvernement est proportionnel aux détournements dont ils sont victimes. On remarque que la définition de R^e_t est "prospective": Les agents anticipent parfaitement la prévarication à venir; sachant cela, ils formulent leur choix de gouvernement pour la période en question. On fait l'hypothèse, triviale, qu'une prévarication totale ($E_t = 1$) est totalement sanctionnée ($R^e(1) = 0$). La forme de R^e_t ne sera pas spécifiée plus avant... On peut imaginer, comme l'hypothèse sur la dérivée le sous-entend, une forme continue (lorsque par exemple les agents comparent la prévarication, connue, du gouvernement en place à celle, aléatoire, d'un gouvernement alternatif)... On peut imaginer, à l'inverse, une forme radicale, où seule la prévarication 0 donne le pouvoir ($R^e_t = 0$, $\forall Et > 0$. $R^e_t = 1$, pour $E_t = 0$)...

MULTIPLICITÉ D'ÉQUILIBRE, INSTABILITÉ POLITIQUE ET CORRUPTION : COMMENT S'EN SORTIR?

L'équilibre du jeu "politico-économique" se situe à l'intersection des deux fonctions de réaction, respectivement spécifiées, pour le gouvernement et les agents, par les équations (6') et (10). Sur le plan (R^e_t, E_t), on obtient :



Ce graphique décrit bien les intuitions sous-jacentes aux résultats du modèle. Compte tenu de la forme générale des fonctions de comportement (6') et (10), il existe virtuellement plusieurs équilibres, correspondant chacun à une configuration politique différente. Première configuration au point D, les politiciens passent brièvement au pouvoir, et détournent l'ensemble des fonds. Cette politique est radicalement sanctionnée par les agents (Ce qui confirme a posteriori l'étroitesse de l'horizon temporel du gouvernement!)... Autres configurations aux points H et H', les prévarications restent limitées, les électeurs récompensent cette modération et, du même coup, fournissent au gouvernement une durée de vie suffisante pour justifier (i.e. "rationaliser") un détournement limité...

La résolution rigoureuse du modèle conduit cependant à éliminer dans l'immédiat au moins cette dernière configuration : Il s'agit de calculer, depuis la période

terminale (en "backward induction"), les équilibres instantanés résultant du comportement d'un politicien à durée de vie finie. Nous constatons que, quelque soit la forme de la fonction R^e, l'équilibre (de NASH) tel que :

$$R^e_{t+1} = 0$$

et

$$E_t = 1$$

s'impose, à toutes les périodes t, pour tout gouvernement à durée de vie finie... Le modèle admet, en effet, une solution triviale en considérant les équilibres séquentiels qui résultent de la solution à la dernière période de vie du politicien (notée T); où, nécessairement, le politicien "part avec la caisse" (l'absence d'une période supplémentaire de rentabilisation de la dépense productive implique logiquement $E_T = 1$). Cette solution constitue un équilibre en point fixe du système décrit par les deux équations (6') et (10) du modèle réduit. La solution est unique; l'unicité de la solution à la période terminale assure, de proche en proche, l'unicité de la solution sur toutes les périodes[12]...

L'équilibre D correspond de facto à une trappe "instabilité politique/croissance nulle" qui semble bien refléter statistiquement la situation de certains pays: L'absence de coopération entre secteur public et privé sur la constitution des facteurs de production sclérose totalement l'activité (on vérifie par l'équation (7) qu'un taux de prévarication important élimine la croissance). La configuration est conforme à l'étude statistique de LONDREGAN et POOLE (1992), qui montre une corrélation négative entre fréquence des coups d'État et performance de croissance. BARRO (1991) a par ailleurs montré l'existence d'une relation statistique entre instabilité politique et croissance. Comme on l'a déjà noté, MAURO (1995) confirme ces observations, en insistant sur la sensibilité de l'investissement privé à l'instabilité politique (sensibilité que nous conservons via les effets des prévarication sur la rentabilité du capital).

Cet équilibre nous fournit en fait la formalisation de base du problème. Il nous permet de poser toute la difficulté du contrôle de la corruption politique comme un équilibre non-coopératif : Ici, l'équilibre du jeu entre politiciens et agents privés se révèle largement sous-optimal[13]. A la limite, dans une telle configuration, il n'y a pas "d'État", tant on voit mal pourquoi, avec un tel niveau de corruption, les agents consentiraient à verser un quelconque impôt (on retrouve bien, en D, le mécontentement caractéristique du contribuable évoqué plus haut...). Ce type de solution n'a été avancé néanmoins que comme une situation "dégénérée": La réalité politico-économique contemporaine est évidemment plus complexe, et dans une certaine mesure bien moins grave (les phénomènes de "départ avec la caisse" sont tout de même plutôt rares). L'équilibre D ne fonctionne donc que comme une référence négative, utilisée pour mieux montrer quelles solutions on peut envisager pour éliminer la corruption, posée comme "maladie endémique de la politique"... La formalisation du problème nous suggère immédiatement "trois moyens d'en sortir":

- Tout en conservant le principe de l'inéluctabilité de l'équilibre D, on peut imaginer tout d'abord un mécanisme qui résout "aux forceps" les inconvénients liés à l'instabilité politique. Il suffit de donner artificiellement une durée de vie longue au gouvernement: Dans cet esprit, une "Constitution", qui fixe une durée irrévocable pour un mandat, évite, à court terme, les phénomènes de "départ avec la caisse". La question devient évidemment de déterminer la durée optimale (du point de vue des électeurs) d'une législature. En introduisant une hétérogénéité[14] chez les politiciens, la "périodicité optimale des élections" apparaît comme un arbitrage entre l'effet bénéfique de l'allongement du mandat (le report du départ avec la caisse) et l'intérêt qu'il y a à éliminer, par des élections fréquentes, les politiciens particulièrement inefficaces... Le niveau d'hétérogénéité de la classe politique, et la préférence pour le présent des électeurs, sont ainsi identifiés comme les aspects cruciaux de l'élimination de la corruption.

- On a considéré jusqu'ici des politiciens parfaitement égoïstes; comme corollaire, l'équilibre D repose sur un effet de fin de période lié à la mort biologique du politicien... Un second moyen d'éviter l'équilibre dégénéré est d'envisager, a contrario, un altruisme intergénérationnel entre les politiciens. Intuitivement, le désir pour un politicien de laisser un "héritage" à ses successeurs l'incite à limiter ses prévarications: La "lignée", la "dynastie", et enfin, l'organisation de la politique en un système de partis (sorte de "famille" politique) apparaîtront donc comme susceptibles de circonvenir les comportements de corruption. Dans nos sociétés modernes, où les politiciens ne sont pas affectés par des considérations dynastiques fortes, l'encadrement d'un parti, garant des générations futures de politiciens, peut être néanmoins accepté pour ses effets positifs "réputationnels": En information imparfaite, le politicien, égoïste et mortel, restreint ses prévarications de manière à conserver le parrainage du parti et par suite le Pouvoir... En retour, aux yeux des agents-"électeurs", le pouvoir d'encadrement du parti se confirme, invalidant du même coup l'équilibre D. La résorption de la corruption correspond dès lors à une dynamique "vertueuse", où la crédibilité de la classe politique, l'efficacité des choix publics annoncée par le parti, et, la politique gouvernementale, progressent simultanément[15]. VENTELOU (1995c) montre cependant que des conditions initiales défavorables maintiennent dans la trappe "instabilité politique-croissance nulle" et interdisent le processus de "développement". Dans le cas de chocs stochastiques, on peut donc observer une hystérésis de la corruption (...qu'on doit pouvoir aisément transposer à certains pays africains). TIROLE (1993) obtient un résultat similaire, mais dans un modèle différent.

- Dernier "moyen" pour éviter l'équilibre dégénéré; on a supposé jusqu'ici un antagonisme radical entre, d'un coté, la classe politique et, de l'autre coté, les agents-"électeurs" -par construction, défavorisés par les détournements-... L'observation de la réalité politique contemporaine nous suggère cependant une configuration plus nuancée: Dans un modèle "clientéliste", une partie de la population bénéficie d'une redistribution des prévarications; et, en échange de cette prébende, consent à entretenir l'assise politique du gouvernement. La taille relative la "clientèle", qui mesure dès lors

la rééligibilité du politicien, reste néanmoins limitée par l'aspect contre-productif des ponctions proportionnelles qu'elle implique sur le budget... A cet égard, la clé de répartition (E_t) ne correspond plus vraiment à un taux de "corruption"; il s'agit plutôt d'une répartition au sein du budget de l'État entre dépenses d'équipement et dépenses de transferts, eux-mêmes considérés comme "politiques". Le taux de croissance d'équilibre de l'économie -équation (7)- est désormais expliqué par les considérations "politico-économiques" présidant aux choix budgétaires de l'État .

CONCLUSION

Les développements qui précèdent nous invitent à deux réflexions principales :

1/ De manière évidente, les sociétés contemporaines mettent en œuvre simultanément les "trois moyens d'en sortir", artificiellement séparés dans leur présentation. Une analyse compréhensive de la corruption politique se doit donc d'intégrer à la fois des considérations institutionnelles (ici, la durée des mandats), des considérations organisationnelles (l'organisation de la vie politique en un système de partis, le pouvoir coercitif du parti à l'égard des politiciens... Etc.), et des considérations sociétales (la plus ou moins grande facilité avec laquelle un gouvernement prévaricateur va pouvoir constituer sa clientèle, et s'assurer ainsi une réélection...). On s'en rend compte, l'analyse économique de la corruption débouche très rapidement sur une réflexion d'Économie Politique générale, qui engage non seulement, l'agencement technique de l'État (système de contrôle des fonctionnaires... Etc.), mais aussi, et plus fondamentalement, la question des rapports "politiques" entre les membres d'une société et son gouvernement...

2/ La formalisation proposée ici permet d'articuler, voire de quantifier, dans un cadre homogène une partie importante de ces effets. Elle est certainement susceptible d'améliorations (de perfectionnement et d'affinement; l'éclatement du facteur K en différents facteurs de production hétérogènes, par exemple). Elle suggère en tout cas qu'une analyse économique de la corruption est possible malgré les difficultés de définitions évoquées au début de cet article: Son fondement microéconomique est tracé; il met l'accent sur l'instabilité associée à une charge politique. Ses conséquences macroéconomiques sont spécifiées; conformément aux faits stylisés, le taux de croissance de l'économie est affecté via deux "canaux" successifs: l'efficacité de la politique publique et l'intensité de l'investissement privé. Néanmoins, la configuration clientéliste confirme que, dans les sociétés complexes et dans la mesure où les "transferts" peuvent être validés politiquement, le critère juridique seul pour une analyse économique de la corruption est inopérant: Le concept de "prévarication" en insistant sur les conséquences sociales du détournement nous paraît mieux adapté à un jugement d'efficacité, propre à l'Économie.

1 *Cet aspect référentiel de la corruption explique que certains comportements considérés comme "déviants" dans certaines sociétés, et donc, relevant de la "corruption", sont considérés, dans d'autres contextes sociaux, comme des comportements "normaux" et "licites" THEOBALD (1990) parle à ce propos d'un "Western Bias" La corruption a été définie, dans les pays occidentaux, pour décrire un type de comportement déviant, en référence à une norme prescrite par les règles de "l'État occidental moderne".*

2 *Pour des "revues de la littérature" plus détaillées sur l'Économie de la corruption, voir LAFAY (1990) et ROCCA (1993)*

3 *On peut citer deux autres études l'une - GOËL et RICH (1989) - a l'inconvénient de se limiter aux Etats américains. L'autre - DUDLEY et MONTMARQUETTE (1987) - est internationale, mais elle approche la corruption sans la mesurer directement (par ses effets supposés sur la structure fiscale)*

4 *La corruption est définie par le questionnaire comme "The degree to which business transactions involve corruption or questionable payments"*

5 *Cette "totalité" du phénomène pose d'ailleurs à MAURO un problème d'endogénéité des variables explicatives. L'auteur résout ce problème par une méthode de variables instrumentales*

6 *On suppose l'intermédiation de l'État nécessaire par hypothèse - la dépense publique est un bien collectif (on peut imaginer par exemple que le bien est indivisible) -.*

7 *La maximisation du profit d'une firme représentative, tel que* $\Pi_t = (1-\mu_t)\, Y_t - r\, K_t$, *donne, pour une fonction homogène de degré 1, la demande de capital suivante*

$$K_t^* = f\left(\frac{(1-\mu_t)}{r}\right) D_t \quad \text{avec } f' > 0.$$

La demande de capital est négativement sensible à son prix (r), négativement sensible au taux de prélèvement fiscal (μ), et positivement affectée par la dépense publique Conformément aux faits stylisés de MAURO (1995), l'efficacité de la politique publique (taille de Dt) agit donc nettement sur l'accumulation privée (l'investissement !)

La fonction g dérive simplement de f On pose g telle que

$$g\left(\frac{(1-\mu_t)}{r}\right) = F\left[f\left(\frac{(1-\mu_t)}{r}\right), 1\right]$$

8 *L'hypothèse selon laquelle le gouvernement internalise la fonction d'investissement privé (K*) est évidemment centrale à cet égard : En ce qui concerne les relations économiques, l'État est "leader" à la STACKELBERG (il connaît et tient compte des actions privées). Dans le cadre des relations politiques, la hiérarchie s'inversera nécessairement (ce sont les agents-"électeurs" qui sont souverains)*

9 *Cette relation est par ailleurs conforme aux faits stylisés. MAURO (1995) en conclusion de son article s'interroge sur les raisons d'une relation entre instabilité politique et corruption· Il propose ce type d'interprétation où la brièveté de l'horizon temporel du politicien amène celui-ci à précipiter ses détournements.. Les développements contenus dans cet article fondent microéconomiquement cette intuition*

10 *Pour Wat. satisfaction du ménage représentatif, telle que*

$$W^a_t = U(C^a_t) + \frac{1}{1+R}\, W^a_{t+1}$$

$$\text{sc. : } C^a_t = rV_t - (V_{t+1} - V_t) + P_t$$

Où V_t *est la variable d'accumulation des agents ; si* V_t *se répartit entre l'actif national* K_t *et un actif international quelconque, on peut montrer que la satisfaction des agents est (sous les conditions classiques d'absence de jeu de PONZI) croissante du taux de croissance du bloc productif (VENTELOU (1995a) démontre cette assertion).*

11 *Il s'agit effectivement d'une "coïncidence" dans tous les sens du terme La valeur de μ, en effet, se fixe à μ* pour des raisons totalement différentes Pour le gouvernement, il s'agit du maximum d'une courbe de LAFFER sur un montant instantané de recettes fiscales, le raisonnement est statique Pour les agents, les considérations sur le taux d'imposition sont au contraire le fruit d'un raisonnement dynamique, la valeur μ* pour le taux d'imposition maximise le taux de croissance, et la maximisation du taux de croissance maximise leur satisfaction .*

12 *En T, au terme de sa vie (biologique), le politicien "part avec la caisse" ·* $E_T = 1$.. *Les agents, rationnels, sanctionnent ce comportement* $R^e_T = 0$. *Mais, désormais, la vie (politique) du politicien s'interrompt logiquement en* T-1. . *Il joue* $E_{T-1} = 1$. *Qui est à nouveau sanctionné :* $R^e_T\text{-}1 = 0$. *Etc.*

13 *L'imperfection du contrôle, par les agents, des politiciens au pouvoir, qui se manifeste ici, nous semble même fondamentalement caractériser le "Problème Général de la Politique", tel que -entre autres (!)- il a été posé par HOBBES ou OLSON· L'absence d'institutions, supérieures à l'État (par définition ..). et, susceptibles de contraindre le gouvernement "à se bien comporter" devient le noyau de la relation politique et des choix publics La question est, en effet, posée de la souveraineté des membres du corps social sur le montant de l'impôt, et, de l'abandon (temporaire) de cette souveraineté au politicien*

14 *En l'absence d'hétérogénéité des politiciens (i.e. sans autres spécifications que celles introduites plus haut), la durée optimale d'un mandat est l'élection à vie L'hétérogénéité des politiciens peut prendre la forme d'une "compétence" relative dans les choix d'allocation de la dépense publique Dt. Pour une évaluation rigoureuse de la périodicité électorale optimale, on peut voir VENTELOU (1995b).*

15 *On sort de la résolution du jeu par l'équilibre de NASH, pour passer à un équilibre à la KREPS WILSON où la probabilité Ret (la fonction de vote) reflète les croyances des agents à l'égard de l'altruisme réel du gouvernement. On se situe néanmoins toujours sur l'équation (6'), selon laquelle la prévarication d'équilibre (fixée par le parti, ici) ne diminue qu'avec l'amélioration de la probabilité de survie du gouvernement. .*

16 *On peut prendre connaissance du modèle chentéliste, esquissé ici, dans VENTELOU (1995a). Cette analyse rejoint évidemment certaines théories du "rent-seeking" et du "public choice" .. Et certains travaux d'africanistes -JOSEPH (1983), par exemple- insistant sur le nature "paternaliste" de la relation politique africaine !*

Références bibliographiques

BANFIELD, E., 1975, "Corruption as a Feature of Governemental Organization". *Journal of Law and Economics*, vol 18. pp 587-606.

BARRO, R., 1990, "Government Spending in a Simple Model of Endogeneous Growth", *Journal of Polical Economy*, vol 98. pp 103-125.

BARRO, R., 1991, "Economic Growth in a Cross Section of Countries", *Quaterly Journal of Economics*, vol 106. pp 407-443.

DUDLEY, L., MONTMARQUETTE, C., 1987, "Bureaucratic Corruption as a Constraint on Voter's Choice". *Public Choice*, vol 55. pp 127-160.

GOËL, R., RICH, D., 1989, "On the Economic Incentives for Taking Bribes". *Public Choice*, vol 61. pp 269-275.

JOSEPH, R., 1983, "Class, State, and Prebendal Politics in Nigeria", *Journal of Commonwealth and Comparative Studies*, vol XXI. pp 21-38.

KLITGAARD, R., 1988, "*Controlling Corruption*", University of Columbia Press.

LAFAY, J.D., 1990, "L'économie de la corruption", *Analyses de la SEDEIS*, vol 74, pp 62-66.

LONDREGAN, J., POOLE, K., 1992, "The Seizure of Executive Power and Economic Growth: Some Additional Evidence", in CUKIERMAN, A., HERKOWITZ, Z., LEIDERMAN, L., "*Political Economy, Growth, and Cycles*", M.I.T. Press. Cambridge.

MAURO, P., 1995, "Corruption and Growth", *Quaterly Journal of Economics*, vol 110. pp 681-712.

ROCCA, J.L., 1993, "*La Corruption*". Syros.

ROSE-ACKERMAN, S., 1978, "*Corruption: A Study in Political Economy*", Academic Press

THEOBALD, R., 1990, "*Corruption, Dévelopment and Underdevelopment*", Mac Millan, London.

TIROLE, J., 1993, "A Theory of Collective Reputations with Applications to the Persistence of Corruption and to Firm Quality", mimeo.

VENTELOU, B., (1995a), "*Equilibres politico-économiques et croissance, l'hypothèse de prévarication gouvernementale*". Thèse de Doctorat de l'E.H.E.S.S. (Paris).

VENTELOU, B., (1995b), "La Périodicité Optimale des Elections: Une Analyse Économique". *Note de Recherche du GRID*, E.N.S. Cachan. n° 95-14.

VENTELOU, B., (1995c), "Equilibres Politico-Economiques et Croissance: L'Hypothèse de Prévarication Gouvernementale et la Modernisation du Rapport Politique". 1995. Mimeo.

Dépôt légal janvier 1999
Bibliothèque Nationale du Québec
Bibliothèque Nationale du Canada
Bibliothèque Nationale de France

Editions de l'Agence universitaire de la Francophonie
3032, boulevard Edouard Montpetit, Montréal, Québec, Canada H3T 1J9
copyright 1998, Montréal

ISBN 2-920021-87-7
ISSN : 0993-3948

La collection *Universités francophones*, créée en 1988 à l'initiative de l'Agence universitaire de la Francophonie propose des ouvrages modernes répondant prioritairement aux besoins des étudiants et chercheurs francophones, et se compose de titres originaux paraissant régulièrement.

Leurs auteurs appartiennent conjointement aux pays du Sud et du Nord et rendent compte des résultats de recherches et des études récentes entreprises en français à travers le monde. Ils permettent à cette collection pluridisciplinaire de couvrir progressivement l'ensemble des enseignements universitaires en français.

Enfin, la vente, à un prix préférentiel, des ouvrages destinés aux pays du Sud tient compte des exigences économiques nationales et assure une diffusion adaptée aux pays francophones.

Ainsi, la collection *Universités francophones* constitue une bibliothèque universitaire de référence riche et complète répondant aux besoins de l'étudiant, du chercheur et du professionnel.

220,00 FF
60,00 FF - Prix préférentiel AUF : Afrique, Asie, Amérique du Sud, Haïti

ISBN : 2-920021-87-7

9 782920 021877

AUPELF•UREF